MittelstandsMonitor 2006

Konjunkturaufschwung bei anhaltendem Problemdruck

Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen

Veröffentlicht am 03. März 2006

Inhaltsverzeichnis

Vorwort ..... **V**

Zusammenfassung ..... **IX**

1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen **1**

1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen 1

1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2005/06 4

1.3 Beschäftigungslage und -pläne 17

1.4 Investitionsbereitschaft und Beschäftigungsabsichten der Investoren 20

1.5 Ertragslage und -erwartungen 23

1.6 Fazit und Ausblick auf 2006 25

Literatur zu Kapitel 1 30

Anhang 1.A: Datengrundlagen 32

Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen 35

2 Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen **39**

2.1 Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen in Deutschland 40

2.2 Spezifische Merkmale von Gründungen aus Arbeitslosigkeit 47

2.3 Unternehmensfluktuation im internationalen Vergleich 55

2.4 Fazit 70

Literatur zu Kapitel 2 73

Anhang 2 75

3 Mittelstand und berufliche Qualifizierung **81**

3.1 Einleitung 81

3.2 Der Beitrag des Mittelstands zur beruflichen Erstausbildung 82

3.2.1 Berufliche Erstausbildung im dualen Berufsbildungssystem 82

3.2.2 Berufliche Erstausbildung jenseits des dualen Systems 91

3.2.3 Ausbildung über (unter) Bedarf 94

3.3 Lehrstellenangebot und Lehrstellennachfrage 98

3.3.1 Das Ausbildungsverhalten der Unternehmen 98

3.3.2 Die Lehrstellennachfrage der Schulabgänger 105

3.3.3 „Lehrstellenlücken“ und Rezepte zu ihrer Behebung 110

3.4 Fachkräftebedarf des Mittelstandes und Weiterbildung 117

3.4.1 Technischer Fortschritt, demographischer Wandel und Fachkräftebedarf 117

3.4.2 Qualifikationsstruktur der Beschäftigten und Fachkräftebedarf in KMU 118

3.4.3 Weiterbildung in KMU 121

3.5 Reformbedarf und Reformoptionen 125

3.5.1 Trends und Herausforderungen in der Berufs- und Weiterbildung 125

3.5.2 Zur Diskussion über die Reform des Berufsbildungssystems 126

3.5.3 Jenseits der beruflichen Erstausbildung: Weiterbildung und lebenslanges Lernen 128

Literatur zu Kapitel 3 132
Anhang 3 137

4 Mittelstandsfinanzierung im Lichte des Finanzmarktwandels: Probleme, Herausforderungen und Möglichkeiten 139

4.1 Einleitung 139
4.2 Finanzierung im Mittelstand: Spezifika und Ursachen 140
4.3 Wandel in der Kreditfinanzierung 146
4.4 Eigenkapitalausstattung des Mittelstands 157
4.4.1 Eigenkapitalquoten: Befunde und Aussagegehalt 157
4.4.2 Zielsetzungen der Unternehmen 170
4.4.3 Optionen zur Eigenkapitalbeschaffung von Außen 173
4.5 Fazit 187
Literatur zu Kapitel 4 191

Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse 197

Vorwort

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

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

Die Einschätzung der konjunkturellen Lage kleiner und mittlerer Unternehmen sowie des Gründungs- und Liquidationsgeschehens sind ein fester Bestandteil des Berichtes. Er wird um jährlich wechselnde mittelstandsspezifische Schwerpunktthemen von aktuellem gesamtwirtschaftlichem Interesse ergänzt. Die Ausgabe 2006 widmet sich den Themen „Mittelstand und berufliche Qualifizierung“ und „Mittelstandsfinanzierung im Lichte des Finanzmarktwandels: Probleme, Herausforderungen und Möglichkeiten“.

Die Projektpartner haben sich entschieden, dem MittelstandsMonitor 2006 den Titel

„Konjunkturaufschwung bei anhaltendem Problemdruck“

zu geben. Damit wollen sie zum Ausdruck bringen, dass die kleinen und mittleren Unternehmen an dem anhaltenden Aufschwung des Jahres 2005 gut beteiligt waren. Sein breites Fundament lässt für 2006 eine Fortsetzung der guten Konjunkturlage erwarten. Wegen des immer noch deutlich unterausgelasteten Produktionspotenzials der kleinen und mittleren Unternehmen – seinerseits Folge der auch 2005 unveränderten Konsumflaute – haben diese allerdings für den Arbeitsmarkt noch keine positiven Impulse liefern können (Kapitel 1).

Die hohe Zahl der Gründungen in den vergangenen Jahren ist zu einem guten Teil auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zurückzuführen. Diese waren 2005 etwas rückläufig, da die Fördervoraussetzungen verschärft worden sind. Die Unternehmensinsolvenzen sind 2005 zurückgegangen, während die Privatinsolvenzen stark angestiegen sind, so dass die Zahl der Insolvenzen insgesamt gestiegen ist. Deren hohe Zahl dürfte auch auf den Boom der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren zurückzuführen sein. Die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen der jüngsten Gründungswelle sind insgesamt eher kritisch zu sehen – vor allem im Hinblick auf ihre geringen Beschäftigungswirkungen. Zudem partizipieren die für den technologischen Fortschritt entscheidenden, wachstumsträchtigen Wirtschaftssektoren nur unterproportional am Anstieg der Gründungszahlen (Kapitel 2).

Zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft und zur Stärkung der Wachstumskräfte sind gut ausgebildete Beschäftigte erforderlich. Das duale berufliche Ausbildungssystem hat den Ruf, in geeigneter Weise praktisches Lernen im Betrieb und theoretisches Lernen in der Berufsschule zu verbinden und somit effizient auf die Ausübung des erlernten Berufes vorzubereiten. Es leistet einen bedeutenden Beitrag zu einer im internationalen Vergleich niedrigen Jugendarbeitslosigkeit. In den letzten 10 Jahren hat das Bild von den überwiegenden Vorteilen des dualen Systems allerdings Risse bekommen. Daher muss die Frage nach dem Reformbedarf des dualen Systems gestellt werden. Verschiedene Ansätze der Reformdiskussion werden in Kapitel 3 vorgestellt. Die Autoren plädieren gegen die Ersetzung des Berufsprinzips durch Ausbildungsmodule, versprechen sich jedoch durch eine Konzentration auf „gestaltungsoffene Kernberufe“ ein Mehr an Flexibilität. Die ökonomischen Anreize zur Einstellung von Auszubildenden ließen sich beispielsweise durch eine den betrieblichen Belangen besser angepasste Abstimmung zwischen Berufsschule, überbetrieblichen Bildungsstätten und Ausbildungsbetrieben stärken. Im Bereich der Weiterbildung sprechen sich die Autoren dafür aus, dass Maßnahmen zur Verbesserung des Weiterbildungsangebots für Mitarbeiter kleiner und mittlerer Unternehmen von der öffentlichen Hand unterstützt werden sollten.

Der Wandel der Finanzmärkte, der Mitte der neunziger Jahre eingesetzt hat, lässt die Unternehmensfinanzierung nicht unberührt. Banken berücksichtigen zunehmend die individuelle Bonität des Kreditnehmers nicht nur bei den Kreditentscheidungen, sondern auch bei den Kreditkonditionen. Von den Unternehmen verlangen sie daher mehr Transparenz als bisher, eine umfangreichere Dokumentation ihrer Vorhaben und zunehmend zukunftsbezogene qualitative Daten. Der Wandel der Finanzmärkte stellt mittelständische Unternehmen vor die Notwendigkeit, vor allem ihre Eigenkapitalbasis zu stärken und ihre Finanzierungsquellen zu diversifizieren. Möglichkeiten und Bedingungen für die Aufnahme externen Eigenkapitals und für eigenkapitalähnliche Finanzierungen werden in Kapitel 4 diskutiert.

Die beteiligten Institute

Zusammenfassung

Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

Mittelständler im konjunkturellen Aufwind

Vor dem Hintergrund der moderat vonstatten gehenden Erholung der deutschen Wirtschaft verbesserte sich die Stimmung im Mittelstand nach zähem Beginn so stark, dass der historische Durchschnitt von Geschäftsklima und Auftragslage – das Maß für die konjunkturelle Normallage – im Gesamtjahr 2005 erstmals seit fünf Jahren wieder knapp überschritten werden konnte. Vor allem seit dem vergangenen Sommer sind die Mittelständler verstärkt im Aufwind, und im Schlussquartal erklomm das Geschäftsklima sogar ein Niveau, wie es zuletzt im Herbst des Boomjahres 2000 beobachtet worden war. Getragen wurde die Klimaverbesserung im Jahresverlauf von beiden Komponenten, wobei die Lageurteile allerdings noch kräftiger nach oben revidiert wurden als die Erwartungen. Der konjunkturelle Rückstand zu den großen Firmen hat sich 2005 fast wieder eingeebnet.

Der Aufschwung hat im abgelaufenen Jahr nicht nur Fahrt aufgenommen, sein Fundament ist zugleich auch breiter geworden. So stiegen Auftragslage und Geschäftsklima in beiden Teilen Deutschlands, sie erreichten allerdings nur bei den westdeutschen Mittelständlern ein überdurchschnittliches Niveau. Das Verarbeitende Gewerbe nimmt zusammen mit dem Großhandel und den Dienstleistern die vorderen Plätze ein, ohne dass sich eine klare Rangfolge unter diesen drei Hauptwirtschaftsbereichen bestimmen lässt. Die beiden stark binnenorientierten Sektoren, der Einzelhandel und das Bauhauptgewerbe, stehen weiterhin auf der Schattenseite der Konjunktur, sie haben jedoch deutlich aufgeholt.

Angetrieben von der aufwärts gerichteten Umsatz- und Ertragsentwicklung nahm die Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen das dritte Jahr in Folge zu: Zuletzt planten knapp 38 % der Mittelständler neue Projekte. Das ist zwar der höchste Wert seit 2001, aber weniger als im langjährigen Durchschnitt (46 %). Die vergleichsweise zurückhaltende Investitionsneigung lässt vermuten, dass noch genügend Kapazitätsreserven im Mittelstand vorhanden sind, aus denen die zusätzliche Nachfrage zunächst bedient werden kann, bevor wieder vermehrt in eine Ausweitung der Produktionsanlagen investiert werden muss. Das noch immer deutlich unterausgelastete Produktionspotenzial dürfte zugleich auch erklären, warum 2005 von den kleinen und mittleren Unternehmen keine positiven Impulse für den Arbeitsmarkt ausgingen. Die Talfahrt ist allerdings fast zum Stillstand gekommen.

Für 2006 lassen die neueren Prognosen im Mittel ein kalenderbereinigtes Realwachstum von 1,8 % erwarten. Signifikant höher war das konjunkturelle Grundtempo seit der deutschen Wiedervereinigung nur zweimal, nämlich in dem Nachrezessionsjahr 1994 (2,7 %) und zum

Höhepunkt des New-Economy-Booms im Jahr 2000 (3,5 %). Hintergrund dieses gestiegenen Optimismus ist zum einem die neu gewonnene Wachstumsdynamik im 2. Halbjahr 2005, welche auf 2006 ausstrahlt, es sind aber auch die wirtschaftspolitischen Beschlüsse der Regierung, die 2006 die Binnenkonjunktur anregen dürften. Die gesamtwirtschaftliche Lage ist geradezu prädestiniert, um durch einen solchen Anstoßimpuls einen selbst tragenden Aufschwung einzuleiten. Denn in der augenblicklichen Situation – die gekennzeichnet ist durch weiterhin beträchtliche Kapazitätsreserven, eine seit langem schwache Binnennachfrage, eine dauerhaft zurückhaltende Lohnentwicklung sowie erfolgreich durchgeführte Rationalisierungs- und Sanierungsmaßnahmen im gesamten Unternehmensbereich mit einer deutlichen Verbesserung der Finanzierungsstrukturen, der Ertragslage und der Wettbewerbsfähigkeit der Firmen – ist auf absehbare Zeit nicht mit Überhitzungssymptomen zu rechnen. Für die kleinen und mittleren Unternehmen sind die für 2006 zu erwartenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, welche eine Stärkung der Binnennachfrage bei anhaltend lebhaftem Auslandsgeschäft implizieren, damit so gut wie seit langem nicht mehr. Die beteiligten Institute erwarten deshalb, dass die kleinen und mittleren Unternehmen ebenso wie die Gesamtwirtschaft 2006 das konjunkturell beste Jahr seit 2000 erleben werden.

Kapitel 2: Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen

Gründungsboom hat nur geringe Effekte auf Beschäftigung und Strukturwandel

Die im Jahr 2003 eingeleitete Trendwende in der Gründungsdynamik hat sich im Jahr 2004 fortgesetzt. Wie im Vorjahr ist der Anstieg der Gründungsintensität auf die wachsende Zahl von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zurückzuführen. Diese gehen jedoch im Jahr 2005 aufgrund einer Verschärfung der Fördervoraussetzungen wieder etwas zurück. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist seit 2000 im Jahr 2004 erstmalig leicht rückläufig. 2005 hat sich die Abwärtstendenz noch verstärkt. Die Privatinsolvenzen legten hingegen weiterhin kräftig zu, so dass die Insolvenzen insgesamt gestiegen sind. Die Liquidationszahlen weisen in dieselbe Richtung. Steigende Gründungs- und Liquidationszahlen implizieren eine Zunahme der Unternehmensfluktuation.

Für die relativ hohe Fluktuation sind vermutlich die Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit verantwortlich. Diese finden hauptsächlich in Branchen mit geringer Kapitalintensität und niedrigen Markteintrittsbarrieren wie dem Bauhandwerk und den unternehmensnahen Dienstleistungen statt. Nur ein vergleichsweise geringer Anteil der arbeitslosen Gründer beschäftigt Mitarbeiter. Weil bei ihnen das „Auswegsmotiv“, d. h. der Wunsch, der Arbeitslosigkeit zu entkommen, eine relativ große Bedeutung hat gegenüber dem „Chancemotiv“, d. h. der Erwartung, mit dem Unternehmen hohe Erträge zu erwirtschaften, sind sie bestrebt, das Investitionsrisiko niedrig zu halten.

Die volkswirtschaftlichen Wirkungen des jüngsten Gründungsbooms dürften daher eher kritisch zu sehen sein. Von den Gründungen aus Arbeitslosigkeit gehen kaum zusätzliche Beschäftigungseffekte aus. Sie steigern den Verdrängungswettbewerb in Branchen mit geringer Kapitalintensität, die ohnehin durch eine hohe Fluktuation gekennzeichnet sind. Die für den technologischen Fortschritt entscheidenden, wachstumsträchtigen Wirtschaftssektoren profitieren nur unterproportional vom Anstieg der Gründungszahlen. Im internationalen Vergleich scheint hier – wie auch im Durchschnitt aller Branchen – die Gründungsdynamik in Deutschland unterdurchschnittlich ausgeprägt zu sein.

Angesichts dieser Entwicklung ist zu überlegen, wie gezielter solche Gründungen gefördert werden können, die Innovationen hervorbringen und damit einen Beitrag zu mehr Wachstum und Beschäftigung leisten. Im Hinblick auf die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind eine sorgfältigere Prüfung der Tragfähigkeit des Geschäftskonzepts seitens der Gründer und die Reduktion von Mitnahmeeffekten anzustreben. Ein möglicher Schritt wäre die Vergabe der Förderung auf Basis eines (zumindest teilweise) rückzahlbaren Zuschusses.

Kapitel 3: Mittelstand und berufliche Qualifizierung

Das duale berufliche Ausbildungssystem findet nach wie vor über die deutschen Grenzen hinaus hohe Anerkennung. Es hat den Ruf, in geeigneter Weise praktisches Lernen im Betrieb und theoretisches Lernen in der Berufsschule zu verbinden und somit effizient auf die Ausübung des erlernten Berufes vorzubereiten. Zugleich bewährt sich das duale System der beruflichen Erstausbildung unter Integrationsaspekten. Schulabsolventen erhalten die Chance eines raschen und friktionslosen Einstiegs in das Berufsleben. Tatsächlich leistet das duale System in Deutschland einen bedeutenden Beitrag zu einer im internationalen Vergleich niedrigen Jugendarbeitslosigkeit.

Lediglich ein gutes Fünftel aller Betriebe (23,4 %) trägt die Ausbildungsleistung im dualen System. Von diesen haben 57 % weniger als 9 Mitarbeiter. Rund 30 % sind der Größenklasse mit 10-49 Beschäftigten zuzurechnen. Einen wesentlichen Part in der Berufsausbildung spielen mithin die mittelständischen Betriebe vor allem im handwerklich-gewerblichen Bereich.

In den letzten 10 Jahren hat das Bild von den überwiegenden Vorteilen des dualen Systems allerdings Risse bekommen. Der Anteil der Jugendlichen, die eine duale Ausbildung für ihre berufliche Ausbildung wählen, ist zurückgegangen. Stattdessen gewinnen schulische Ausbildungsgänge an Attraktivität. Zugleich hat die Bereitschaft der Unternehmen, Ausbildungsplätze zur Verfügung zu stellen, nachgelassen. Die Gründe für diese Entwicklung sind vielfältig. Unter anderem wirken sich neuere Unternehmensstrategien mit starker Ausrichtung auf Kostenreduzierung vor allem in mittleren und größeren Unternehmen nachteilig auf die Ausbildungsbereitschaft aus. Daneben wirken zahlreiche behördliche und formale Auflagen als Ausbildungshemmnis.

In der Reformdiskussion wird gelegentlich das Berufsprinzip in Frage gestellt. Dahinter steht der Gedanke, man könne durch Ausbildungsmodule oder die situationsgerechte Vermittlung von Bildungsbausteinen nicht nur eine raschere Angleichung von Qualifikation der Beschäftigten und Qualifikationsbedarf sicherstellen, sondern zudem noch der Starrheit bestehender Ausbildungsordnungen entgehen. Ein solcher Abschied vom Berufsprinzip birgt allerdings erhebliche Gefahren in sich. Der Beruf ist für viele Menschen sinnstiftend und identitätsbildend. Module können diese Rolle des Berufes nicht ersetzen. Darüber hinaus haben Berufe und Berufsbezeichnungen insbesondere auf dem Arbeitsmarkt eine Signalfunktion, die eine Kommunikation über Qualifikations- und Kompetenzniveaus zumindest erleichtert. Die Kritik am Berufskonzept entzündet sich an institutionellen Fragen, nämlich der Langwierigkeit der Anpassung der Berufsbilder an veränderte Bedingungen in der betrieblichen Praxis sowie an der Starrheit der Berufsabgrenzungen. Hier ließe sich durch Konzentration auf „gestaltungs-

offene Kernberufe“ ein Mehr an Flexibilität erzielen, ohne jedoch auf das vorteilhafte konstituierende Berufsprinzip des dualen Berufsbildungssystems zu verzichten.

Um vor allem mittelständische Unternehmen stärker für ein Engagement in der Berufsausbildung zu gewinnen, sind Maßnahmen sinnvoll, die den ökonomischen Anreiz zur Einstellung von Auszubildenden stärken. Dies ließe sich beispielsweise durch eine den betrieblichen Belangen besser angepasste Abstimmung zwischen Berufsschule, überbetrieblichen Bildungsstätten und Ausbildungsbetrieben bewerkstelligen. Eine Auslichtung von Vorschriften in den Berufsbildern und das Zulassen einer Bandbreite von Spezialisierungen und Erweiterungen rund um einen Kernberuf würden den Ausbildungsbetrieben mehr Freiheitsgrade in der Ausbildung bieten. Ein wesentliches Element in dem Bemühen um Verbesserung der Ausbildungsquoten könnte die Ausbildung im Verbund sein. Damit wäre es auch hoch spezialisierten Klein- und Mittelunternehmen in Kooperation mit anderen möglich, berufsfeldabdeckende Ausbildungsgänge anzubieten.

Die Angebots-Nachfrage-Relation auf dem Ausbildungsstellenmarkt hat sich in den letzten Jahren ungünstig entwickelt, d. h. zum Jahresende müssen regelmäßig durch Appelle und Imagekampagnen Unternehmen aufgefordert werden, zusätzliche Ausbildungsplätze bereit zu stellen, um unversorgten Jugendlichen doch noch eine Ausbildung zu ermöglichen. Mit diesen jährlichen Kampagnen sind zwar bislang halbwegs erfolgreich die Lehrstellenlücken geschlossen worden, doch die dahinter stehenden Ursachen des „Misfits“ zwischen Lehrstellenangebot und -nachfrage werden nur unzureichend öffentlich diskutiert. Es ist also an der Zeit, die Frage nach dem Reformbedarf des dualen Systems zu stellen. Dies gilt umso mehr, weil allein aus demographischen Gründen zu erwarten ist, dass insbesondere mittelständische Unternehmen in absehbarer Zeit verstärkt mit einem Facharbeitskräftemangel konfrontiert sein werden. Um der steigenden Wissensintensität der Produkte und der Produktion Rechnung zu tragen, bietet sich eine kontinuierliche Weiterbildung der Mitarbeiter als zwingend erforderlicher, aber noch keineswegs im ausreichenden Maße genutzter Ausweg an. Insbesondere der Mittelstand hat Schwierigkeiten, seinen Mitarbeitern adäquate Weiterbildungsmöglichkeiten zu bieten, so dass man dort von dem häufig propagierten „lebenslangen Lernen“ noch weit entfernt ist. Maßnahmen zur Verbesserung des Weiterbildungsangebots für Mitarbeiter kleiner und mittlerer Unternehmen sollten von der öffentlichen Hand unterstützt werden. Die Defizite hinsichtlich des Nachwuchses technisch ausgerichteter Akademiker ließen sich mildern, indem Berufstätige im technischen Bereich ihr Wissen im Rahmen akademischer Weiterbildungsmaßnahmen aktualisieren und erweitern. Es sollte zu einer wichtigen Aufgabe der Universitäten und insbesondere der Fachhochschulen werden, entsprechende Fortbildungskurse sowohl für Akademiker als auch für Nicht-Akademiker anzubieten.

Kapitel 4: Mittelstandsfinanzierung im Lichte des Finanzmarktwandels: Probleme, Herausforderungen und Möglichkeiten

Die Finanzierung mittelständischer Unternehmen fußt in Deutschland traditionell auf zwei Säulen: auf der Innenfinanzierung aus einbehaltenen Gewinnen und Abschreibungen sowie auf Bankkrediten. Hervorgerufen durch institutionelle Rahmenbedingungen, die die Fremdkapitalaufnahme begünstigten, und durch das Bestreben mittelständischer Unternehmer, ihre Entscheidungsfreiheit nicht durch neu aufgenommene Gesellschafter einzuschränken, herrscht diese spezifische Finanzierungskultur auch heute noch vor. Allerdings wird sie zunehmend durch Beteiligungs- und Mezzaninfinanzierungen ergänzt und erweitert.

Mitte der neunziger Jahre hat ein Wandel der Finanzmärkte eingesetzt, der bei den Banken zu einer Änderung ihres Kreditvergabeverhaltens geführt hat. Gekennzeichnet ist der Wandel von einer stärkeren Berücksichtigung der Kreditrisiken und von Verbesserungen des Risikomanagements bei den Banken. Voraussetzung dafür ist, dass die Unternehmen transparenter werden, ihre Vorhaben umfangreicher dokumentieren und generell zunehmend zukunftsbezogene qualitative Daten liefern. Für den bislang eher „verschlossenen“ Mittelstand in Deutschland stellt dies eine bedeutende Änderung dar.

Der Wandel der Finanzmärkte wird von den mittelständischen Unternehmen meist als Erschwernis beim Zugang zu Kreditfinanzierungen wahrgenommen. Die Schwierigkeiten beschränken sich nicht nur auf die erhöhten Anforderungen an die unternehmerische Transparenz, sondern erstrecken sich nicht selten – vor allem bei kleinen Unternehmen – sogar auf Kreditverweigerungen. Öffentliche Besorgnis über die Kreditversorgung insbesondere des Mittelstands hat auch der Rückgang des Kreditvolumens von Banken und Sparkassen an Unternehmen und Selbständige ausgelöst. Empirische Untersuchungen haben dafür sowohl konjunkturelle (Nachfrage-) Gründe als auch die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe verantwortlich gemacht. Zumindest in der jüngsten Zeit scheinen nachfrageseitige, also konjunkturelle, Effekte die Entwicklung zu dominieren.

Weitere empirische Befunde unterstreichen die Notwendigkeit für mittelständische Unternehmen, ihre Finanzierung auf eine breitere Basis zu stellen und vor allem ihre Eigenkapitalbasis zu stärken. Dies verbessert nicht nur ihre Finanzierungsstruktur, sondern ermöglicht ihnen auch einen verbesserten Zugang zu Fremdfinanzierungen. Diese Erkenntnis setzt sich im Mittelstand zunehmend durch. Besonders die mittelgroßen Unternehmen konnten sowohl ihre Eigenkapitalquote als auch ihre Bonität verbessern. Weitere Anstrengungen sind jedoch nötig, und viele Unternehmen planen eine weitere Stärkung ihrer Eigenkapitalbasis.

Grundsätzlich stehen kleinen und mittleren Unternehmen für die Eigenkapitalbeschaffung von außen mehrere Varianten offen: Über die Börse und von Beteiligungsgesellschaften

können sie echtes Eigenkapital akquirieren. Zudem kommt als Zwischenform zwischen Fremd- und Eigenkapital Mezzaninkapital in Frage.

Sofern es als Eigenkapital bilanziert werden kann, stärkt es die Eigenkapitalbasis direkt. Andernfalls kann es, sofern seine spezifischen Ausstattungsmerkmale es zulassen, im Rahmen einer strukturierten Bilanzanalyse oder eines Ratings als wirtschaftliches Eigenkapital gewertet werden. Allerdings ist nicht jede Finanzierungsform für jedes Unternehmen oder jeden Finanzierungsanlass gleichermaßen geeignet und verfügbar. Mezzaninkapital stellt vor allem für etablierte Mittelständler mit einem stabilen Cashflow eine ernsthafte Option bei der Investitionsfinanzierung dar.

Der Wandel der Finanzmärkte hat die Parameter der Unternehmensfinanzierung in Deutschland verschoben. Er eröffnet kleinen und mittleren Unternehmen den Zugang zu Finanzierungsinstrumenten, die bisher allein Großunternehmen vorbehalten waren. Nicht nur ist die Nachfrage nach neuen, bislang nicht genutzten Instrumenten gestiegen, auch das Angebot hat einen enormen Aufschwung genommen. Der Markt ist in voller Bewegung, ein Ende der Entwicklung ist derzeit nicht abzusehen.

1 Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Unverändert moderate Grunddynamik …

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich 2005 im Vergleich zum Vorjahr nicht nennenswert verändert, auch wenn der Rückgang der jahresdurchschnittlichen Zuwachsrate des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) auf zuletzt 0,9 % nach 1,6 % im Jahr 2004 vordergründig eine deutliche Verlangsamung des makroökonomischen Aktivitätsniveaus anzuzeigen scheint (siehe Tabelle 1.1).[1]

Tabelle 1.1 Gesamtwirtschaftliche Rahmendaten

	Einheit	2002	2003	2004	2005	Prognosespektrum 2006[f] von	bis
Bruttoinlandsprodukt	*[%]*[a]	0,1	-0,2	1,6	0,9	1,0	1,7
Inländische Verwendung	*[%]*[a]	-1,9	0,6	0,6	0,2	0,3	1,0
Bruttoanlageinvestitionen	*[%]*[a]	-6,1	-0,8	-0,2	-0,3	1,2	4,0
Ausrüstungen	*[%]*[a]	-7,5	-0,2	2,6	4,0	4,3	6,5
Bauten	*[%]*[a]	-5,8	-1,6	-2,3	-3,6	-1,5	2,0
Sonstige Anlagen	*[%]*[a]	1,3	3,3	1,8	1,8	2,6	6,8
Private Konsumausgaben	*[%]*[a]	-0,5	0,1	0,6	0,0	-0,2	0,4
Konsumausgaben des Staates	*[%]*[a]	1,4	0,1	-1,6	-0,4	-0,3	0,6
Exporte	*[%]*[a]	4,2	2,4	9,3	6,2	6,3	8,9
Importe	*[%]*[a]	-1,4	5,1	7,0	5,0	5,0	8,8
Nettoexporte	*[Prozentpunkte]*[b]	1,9	-0,7	1,1	0,7	0,5	1,1
Erwerbstätige (Inland)	*[Mio]*	39,10	38,72	38,87	38,75	38,90	39,19
Registrierte Arbeitslose	*[Mio]*	4,06	4,38	4,38	4,86	4,61	4,80
Arbeitslosenquote	*[%]*[c]	9,4	10,2	10,1	11,2	10,5	10,9
Verbraucherpreise	*[%]*[d]	1,4	1,1	1,6	2,0	1,6	2,0
Finanzierungssaldo des Staates	*[%]*	-3,7	-4,0	-3,7	-3,5	-3,7	-3,0

[a] Preisbereinigter Kettenindex, Veränderung ggü. Vorjahr

[b] Wachstumsbeitrag zum preisbereinigten BIP

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

[d] Verbraucherpreisindex (2000=100), Veränderung ggü. Vorjahr

[f] EU Kommission, OECD, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklunng, Herbstgutachten der sechs Wirtschaftsforschungsinstitute ("Gemeinschaftsdiagnose"), DIW, ifo, IfW, RWI, HWWA, IWH, IMK

Quelle 2002 bis 2005: Destatis

Hinter dem ausgewiesenen Rückgang steht jedoch ausschließlich die unterschiedlich hohe Zahl an Arbeitstagen, deren Einfluss das rein zyklische Wachstumsmuster in den zurückliegenden beiden Jahren massiv verzerrt hat. Bereinigt um diesen Kalendereffekt errechnen sich reale BIP-Zuwächse von jeweils 1,1 %, welche die seit zwei Jahren nahezu unveränderte und alles in allem moderate konjunkturelle Grunddynamik der deutschen Volkswirtschaft belegen. Damit liegt das 2005 erreichte konjunkturelle Wachstum nicht nur weiterhin unter dem langjährigen Durchschnitt von 1,4 %, sondern auch am unteren Rand der vor Jahresfrist von Wirtschaftsforschungsinstituten und internationalen Institutionen abgegebenen Prognosen für Deutschland.[2] Vor allem die unerwartet starke Verteuerung fossiler Energieträger im

[1] In der vorliegenden Konjunkturanalyse wurden Daten und Publikationen berücksichtigt, die bis zum 17. Januar 2006 veröffentlicht wurden.

[2] Das Prognosespektrum für den realen BIP-Zuwachs 2005 in nicht kalenderbereinigter Rechnung reichte seinerzeit von +0,8 % bis +1,8 %. Siehe KfW, Creditreform, IFM, RWI, ZEW (2005), S. 1.

Gefolge der rasant wachsenden Ölnachfrage insbesondere aus China dürfte eine dynamischere Entwicklung hierzulande verhindert haben.[3] Zuversichtlich für 2006 stimmt aber, dass sich die konjunkturellen Auftriebkräfte nach der vorübergehenden Schwäche im Frühjahr im Verlauf des zweiten Halbjahres merklich befestigen konnten.

… bei weiterhin gespaltener Konjunktur

Mit diesem verhaltenen Expansionskurs wurde die vorangegangene dreijährige Stagnationsphase, die in der BIP-Schrumpfung des Jahres 2003 um real 0,2 % kulminierte, zwar ansatzweise überwunden. Die graduelle Erholung war aber noch nicht stark genug, um die Unterauslastung der volkswirtschaftlichen Produktionskapazitäten, für die die rekordhohe Arbeitslosigkeit[4] der sichtbarste Ausdruck ist, rasch und wirksam zu verringern. Angesichts einer Produktionslücke von -2,1 % – noch einmal 0,5 Prozentpunkte mehr als 2004 – liegen inzwischen vielmehr so viele Ressourcen brach wie noch nie seit 1970, dem Beginn der Berechnungen durch die OECD.[5] Kennzeichnend ist dabei eine seit fünf Jahren tief gespaltene Entwicklung von dynamisch wachsenden Exporten und notorisch lahmender Binnennachfrage, die bislang nicht überwunden werden konnte. So trugen die Nettoexporte im Mittel der Jahre 2001 bis 2005 rund 0,9 Prozentpunkte zum BIP-Wachstum bei, während die inländischen Nachfragekomponenten – Konsum und Investitionen – es gleichzeitig um 0,2 Prozentpunkte schmälerten. Die realen privaten Konsumausgaben, mit einem Strukturanteil von knapp 60 % das Schwergewicht in der BIP-Verwendungsrechnung, lagen nach der Stagnation im Gesamtjahr 2005 nur unwesentlich über dem Niveau des Jahres 2001. Eine derart lange und hartnäckige Konsumflaute über inzwischen vier Jahre ist in der Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland bislang ohne Beispiel.

Hohe Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen …

Die großen, international tätigen Firmen, aber auch viele kleine und mittlere Unternehmen nutzten die vergangenen Jahre, um ihre Verschuldung abzubauen und durch Rationalisierungsprogramme sowie grenzüberschreitendes Outsourcing Löhne und weitere Kosten ein-

[3] Simulationsrechnungen zufolge hätte die deutsche Wirtschaft ohne den Ölpreisschock 2005 real und nicht kalenderbereinigt um 1,5 % bis 2 % wachsen können. Vgl. IMK (2005), S. 11.

[4] Wegen der anhaltenden statistischen Verzerrungen, welche mit der Implementierung der „Hartz"-Reformen einher gehen, lässt sich die konjunkturelle Situation am Arbeitsmarkt vor allem seit der sukzessiven Eingliederung der erwerbsfähigen Sozialhilfeempfänger in die amtliche Arbeitslosenstatistik ab Januar 2005 sowie der kräftigen Zunahme „atypischer" Beschäftigungsverhältnisse nur noch sehr eingeschränkt an dem Verlaufsprofil üblicher Indikatoren wie der registrierten Arbeitslosigkeit oder der Erwerbstätigkeit ablesen. Die auch 2005 noch rückläufige Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten – nach vorläufigen Schätzungen um etwas mehr als 1 % im Jahresdurchschnitt nach -1,6 % im Jahr 2004 – zeigt allerdings schlaglichtartig, dass die Konjunktur bislang zu schwach war für eine durchgreifende Beschäftigungswende.

[5] Vgl. OECD (2005), S. 60. Die Produktionslücke ist definiert als Differenz von tatsächlichem und potenziellem BIP in Prozent des potenziellen BIP. Das potenzielle BIP ist diejenige Wirtschaftsleistung, die sich bei konjunktureller Normalauslastung der Produktionsfaktoren erzielen lässt.

zusparen. Seither hat sich deren Gewinnsituation markant verbessert. Profitiert hat die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Firmen zudem durch die unterdurchschnittliche Inflationsrate hierzulande, die wie eine reale Abwertung wirkt, den wieder etwas schwächeren Euro, sowie durch die seit rund zehn Jahren äußerst verhaltene Lohnentwicklung, die zu stagnierenden Realeinkommen und rückläufigen Lohnstückkosten führte.

… und lahmende Binnennachfrage zum Teil zwei Seiten derselben Medaille

Die Rationalisierungsbemühungen der Unternehmen dürften im Verein mit der niedrigen Inflationsrate und der Lohnzurückhaltung auf der einen Seite zwar zu den Erfolgen Deutschlands auf den Weltmärkten beigetragen haben, sie dürften andererseits aber auch – gewissermaßen als Kehrseite der Medaille – die Inlandsnachfrage belasten. Denn den Verbrauchern fehlt angesichts stagnierender Reallöhne, des Entzugs von Kaufkraft wegen gestiegener Energiepreise sowie zusätzlicher finanzieller Belastungen im Gefolge der unvermeidlichen Reform des Sozialstaates das Geld für eine deutliche Ausweitung des Konsums. Auch die Angst um den eigenen Arbeitsplatz, die mit der hohen Arbeitslosigkeit und den zahlreichen öffentlich angekündigten Stellenstreichungen einhergeht, spielt bei der Konsumzurückhaltung eine Rolle. Hinzu kommt ein wenig konjunkturgerechter makroökonomischer Policy-Mix: Während die primär auf das Stabilitätsziel verpflichtete Europäische Zentralbank nur europäisch agieren kann und im Dezember trotz der noch wenig gefestigten Konjunkturerholung in der Eurozone den Leitzins nach zweieinhalb Jahren ohne Veränderungen erstmals wieder um einen ¼ Prozentpunkt auf 2 ¼ % erhöhte, um befürchteten Inflationsrisiken vorzubeugen, wirkte die deutsche Fiskalpolitik unter den Konsolidierungsvorgaben des Stabilitäts- und Wachstumspakts in den vergangenen Jahren zumeist prozyklisch. Immerhin konnte die Defizitquote deswegen im vergangenen Jahr mit geschätzten 3,5 % aber auf den niedrigsten Stand seit dem Jahr 2001 gedrückt werden.

Insgesamt wurde die inländische Nachfrage in den vergangenen Jahren dadurch zu sehr geschwächt, um den Exportfunken auf die Investitionen überspringen zu lassen. Wie in den Jahren 2001 bis 2004 waren die Bruttoanlageinvestitionen 2005 erneut rückläufig, die Ausrüstungen wie auch die Unternehmensinvestitionen[6] für sich genommen entwickelten sich allerdings besser als in den Jahren zuvor: Mit einem Anstieg von 4,0 % in realer Rechnung kamen die Ausrüstungsinvestitionen immerhin auf den stärksten Zuwachs seit dem Boomjahr 2000, blieben aber noch deutlich hinter den zum Teil zweistelligen Wachstumsraten vo-

[6] Als „Unternehmensinvestitionen“ sollen hier die Investitionen in Ausrüstungen, Nichtwohnbauten und sonstige Anlagen bezeichnet werden, welche von den nichtstaatlichen Sektoren getätigt werden. Die KfW Bankengruppe berechnet, kommentiert und prognostiziert dieses aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen abgeleitete, jedoch nicht von der amtlichen Statistik bereit gestellte 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 der KfW (www.kfw.de) verfügbar.

rangegangener Aufschwünge zurück. Die Unternehmensinvestitionen, die neben den Ausrüstungen auch die sonstigen Anlagen (vor allem Computersoftware und Urheberrechte) und den Wirtschaftsbau der privaten Sektoren umfassen, übertrafen 2005 das Vorjahresniveau um 2,3 % – dies ist ebenfalls das beste Ergebnis der vergangenen fünf Jahre. Dabei dürften zunächst vor allem Ersatzinvestitionen eine Rolle gespielt haben, weniger die für eine Wende auf dem Arbeitsmarkt wichtigen Erweiterungsinvestitionen, denn die über den Ersatzbedarf hinausgehenden Nettoanlageinvestitionen sind im abgelaufenen Jahr bereits zum fünften Mal in Folge gefallen; allein 2005 gaben sie um rund 4 % nach.

1.2 Mittelstandskonjunktur zur Jahreswende 2005/06

Mittelständler nach zähem Beginn …

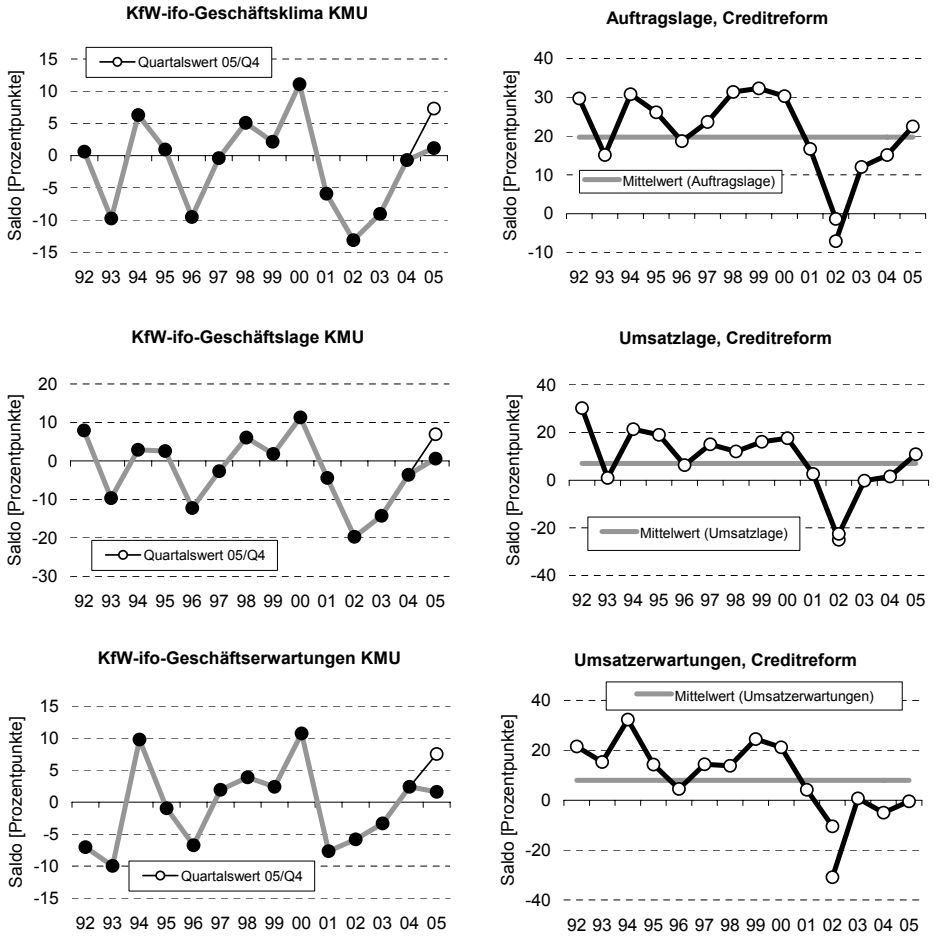
Vor dem Hintergrund der insbesondere wegen der hartnäckigen Nachfrageschwäche im Inland eher schleppend vonstatten gehenden Erholung der deutschen Wirtschaft verbesserte sich auch die Stimmung der kleinen und mittleren Unternehmen[7] zunächst alles in allem eher zäh, zeigte aber ab dem Sommer vermehrt Anzeichen einer Belebung, wie die zentralen Konjunkturindikatoren der beteiligten Institute belegen.[8]

Das Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen, der zentrale Indikator im Rahmen des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers, verbesserte sich *im Durchschnitt* des Jahres 2005 zwar nur um 1,9 Zähler gegenüber dem Vorjahr, es notierte aber mit 1,2 Saldenpunkten erstmals seit dem Boomjahr 2000 wieder knapp über der Nulllinie, welche konzeptionell dem langfristigen Durchschnitt entspricht. Von dem Tief im Jahre 2002, dem niedrigsten Jahreswert seit Beginn der Berechnungen 1991, hat es sich mittlerweile sogar um 14,4 Zähler entfernt. Dies unterstreicht die in der mehrjährigen Betrachtung inzwischen doch recht deutliche Stimmungsaufhellung bei den kleinen und mittleren Unternehmen (siehe Grafik 1.1).

---

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

[8] Datenquellen und Konstruktionsweise der im MittelstandsMonitor berücksichtigten Indikatoren der Projektpartner werden in *Anhang 1.A: Datengrundlagen* eingehend erläutert. Ihre Unterschiede sind bei der Interpretation stets zu berücksichtigen. Das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer basiert auf einer 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 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen* kompakt in tabellarischer Form dargestellt.



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

Grafik 1.1 Mittelstandsspezifische Konjunkturindikatoren

Allerdings trug lediglich die Lageeinschätzung, welche um 4,2 Punkte auf einen Saldenstand von 0,6 Zählern zulegte, zu dem jahresdurchschnittlichen Anstieg des Geschäftsklimas bei, während die Geschäftserwartungen (-0,8 Zähler gg. Vorjahr auf 1,6 Saldenpunkte) im gleichen Zeitraum leicht rückläufig waren. Infolgedessen engte sich der in den vergangenen Jahren außergewöhnlich hohe Abstand zwischen Lagebeurteilung und Erwartungen auf lediglich noch 1,0 Zähler ein. Die darin zum Ausdruck kommende Vorsicht in der Einschätzung der künftigen Entwicklung muss nicht schlecht sein, da sie das Enttäuschungspotenzial reduziert ohne die Zukunftszuversicht, wie sie in den relativ zu den Lageurteilen weiterhin besseren Erwartungen zum Ausdruck kommt, grundsätzlich aufzugeben.

Box 1.1 Blitzumfrage im Branchenkreis Mittelstandskonjunktur

Die KfW Bankengruppe führte Anfang Januar 2006 die zweite Blitzumfrage unter den Teilnehmern des von ihr im Oktober 2005 initiierten Branchenkreises Mittelstandskonjunktur durch. Hierzu wurden die Konjunkturexperten aus 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 sowie zu Investitions- und Beschäftigungsplänen ihrer jeweiligen mittelständischen Verbandsunternehmen befragt.

Tabelle 1.2 Stimmungsbild des Branchenkreises Mittelstandskonjunktur im Januar 2006

Angaben in % der abgegebenen Antworten	Antwortanteile			Saldo
Geschäftsentwicklung				
Die Geschäftslage ist in den vergangenen 12 Monaten	besser geworden 61,1	in etwa gleich geblieben 27,8	schlechter geworden 11,1	50,0
Die Geschäftslage ist zurzeit	gut 44,4	durchschnittlich/saisonüblich 38,9	schlecht 16,7	27,8
Die Geschäftslage dürfte sich in den kommenden 12 Monaten	verbessern 77,8	in etwa gleich bleiben 22,2	verschlechtern 0,0	77,8
Umsatz und Absatzpreise				
Die Exportumsätze dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 64,3	in etwa gleich bleiben 35,7	fallen 0,0	64,3
Die Inlandsumsätze dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 72,2	in etwa gleich bleiben 22,2	fallen 5,6	66,7
Die Absatzpreise dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 44,4	in etwa gleich bleiben 55,6	fallen 0,0	44,4
Investitionen und Arbeitsplätze				
Die Realkapitalinvestitionen dürften in den kommenden 12 Monaten	steigen 44,4	in etwa gleich bleiben 44,4	fallen 11,1	33,3
Die Beschäftigtenzahl dürfte sich in den kommenden 12 Monaten	erhöhen 16,7	in etwa gleich bleiben 55,6	vermindern 27,8	-11,1

Quelle: KfW

Die Ergebnisse der Umfrage, welche in der oben stehenden Tabelle zusammengefasst sind, decken sich weitgehend mit der Konjunkturdiagnose der am MittelstandsMonitor beteiligten Institute. So gab fast eine Zweidrittelmehrheit der Experten an, dass sich die Geschäftslage in der zurückliegenden Jahresperiode verbessert habe; über eine Verschlechterung klagten dagegen nur 11,1 %. Überwiegend wird die aktuelle Lage als gut (44,4 %) oder zumindest als durchschnittlich bzw. saisonüblich charakterisiert (38,9 %). Mit Blick auf 2006 rechnen die Experten zumeist mit einer Verbesserung (77,8 %) oder wenigstens mit einer Seitwärtsbewegung (22,2 %), kein einziger Umfrageteilnehmer nahm eine Verschlechterung an. Während vom Außenhandel wie in den vergangenen Jahren anregende Impulse erwartet werden, gehen die Befragten nun zudem mit großer Mehrheit davon aus, dass sich 2006 endlich auch das Inlandsgeschäft erholen wird: Knapp drei Viertel prognostizieren lebhaftere Umsätze auf dem heimischen Markt, nur 5,6 % sehen eine Schrumpfung voraus. Die konjunkturelle Erholung lässt die Experten optimistisch werden, dass die Unternehmen ihre Absatzpreise zumindest halten (55,6 %) oder sogar anheben (44,4 %) können. Ernsthafte Inflationsgefahren sollten hieraus jedoch nicht abgeleitet werden. Vor diesem Hintergrund dürften auch die Realkapitalinvestitionen stärker ausgeweitet werden; deutlich mehr Umfrageteilnehmer rechnen mit einem Anstieg (44,4 %) als mit einem Rückgang (11,1 %). Einziger Wermutstropfen in diesem ansonsten sehr optimistischen Umfrageresultat bleibt damit die Perspektive für den Arbeitsmarkt. Denn bei der Frage nach den Beschäftigungsplänen überwiegen noch immer die negativen Antworten (27,8 %) die positiven (16,7 %), wenngleich sich der Abstand seit der vorangegangenen Umfrage im Oktober verringert hat und der Anteil derjenigen, die für die kommenden 12 Monate eine konstante Beschäftigtenzahl erwarten, inzwischen klar die absolute Mehrheit (55,6 %) erreicht.

… seit dem Sommer endlich auf Erholungskurs

Mit Blick auf das *unterjährige Verlaufsprofil* des Geschäftsklimas wird zudem ersichtlich, dass sich die Stimmung im Mittelstand vor allem in der zweiten Jahreshälfte stark verbessert hat. So nahm das Geschäftsklima nach dem Jahrestief im 2. Quartal 2005 kräftig zu und notierte mit 7,3 Saldenpunkten im Schlussquartal um 9,2 Punkte über dem Stand des entsprechenden Vorjahresquartals bzw. um 6,1 Punkte über dem Jahresdurchschnitt 2005. Alles in allem startete der Mittelstand also mit einem deutlich positiven „Stimmungsüberhang“ in das neue Jahr. Der historische Durchschnitt, welcher in den vergangenen Jahren die

scheinbar unüberwindbare Obergrenze markiert hatte, wurde dabei mühelos übertroffen. Ein vergleichbar hohes Geschäftsklimaniveau war zuletzt im Herbst des Boomjahres 2000 beobachtet worden. Getragen wurde die Verbesserung des Geschäftsklimas im Jahresverlauf von beiden Komponenten, wobei die Lageurteile allerdings noch kräftiger nach oben revidiert wurden als die Erwartungen.

Auch die Ergebnisse einer zu Jahresbeginn durchgeführten Blitzumfrage unter den Experten des KfW-Branchenkreises Mittelstandskonjunktur, welche in Box 1.1 näher erläutert werden, sowie die Daten von Creditreform untermauern diese Diagnose. Ungeachtet der zum Teil erheblichen Unterschiede in der Konzeption lassen beide Umfragen qualitativ klare Erholungstendenzen im Jahresverlauf erkennen. So bezeichneten 33,1 % der von Creditreform im Dezember befragten Unternehmen ihre Auftragslage[9] als gut oder sehr gut. Im Vorjahresabstand ist dies ein Zuwachs von 2,8 Prozentpunkten. Zählt man zu den positiven Urteilen die Mehrheit von 55,6 % derjenigen Firmen hinzu, die auf die Frage nach ihrer Auftragslage eine konjunkturell neutrale Antwort („befriedigend“ oder „ausreichend“) gaben, bewerteten zuletzt fast neun Zehntel (88,7 %) der Mittelständler ihre momentane Situation mindestens mit ausreichend, nach 84,4 % Ende 2004. Der Anteil derjenigen, die ihre Auftragslage mit mangelhaft oder ungenügend charakterisierten, schrumpfte kräftig um 4,6 Prozentpunkte auf 10,6 %.[10]

Der zur Darstellung konjunktureller Bewegungen üblicherweise verwendete Saldo aus guten und schlechten Einschätzungen erhöhte sich infolgedessen um 7,4 Zähler auf 22,5 Saldenpunkte. Von dem Tiefpunkt im Dezember 2002 – dem bislang einzigen Mal seit dem Beginn der Zeitreihe im Jahr 1992,[11] dass angesichts eines Saldenstands von -7,1 Punkten die schlechten Urteile zur Auftragslage die guten überwogen – hat sich der Auftragslageindikator von Creditreform inzwischen sehr klar, nämlich um 29,6 Zähler nach oben abgesetzt, und zeigt damit ebenso wie das KfW-ifo-Geschäftsklima eine kräftige Stimmungsaufhellung unter den Mittelständlern im mehrjährigen Vergleich. Im Hinblick auf das im vergangenen Jahr von beiden Indikatoren angezeigte Stimmungsniveau sind die

[9] Unter der Überschrift „Auftragslage“ werden die Umfrageteilnehmer von Creditreform um die Beurteilung der generellen wirtschaftlichen Situation des eigenen Unternehmens gebeten. In diesen zentralen Stimmungs- oder Vertrauensindikator dürften deshalb auch Erwartungen für die nähere Zukunft eingehen. Insofern ähnelt dieser Indikator *qualitativ* stark dem KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen. Q*uantitativ* sind die Saldenniveaus hingegen nicht direkt vergleichbar, da der Indikator von Creditreform auf einer an der Schulnotensystematik orientierten sechswertigen Antwortskala basiert und nicht mittelwertbereinigt ist. Hinzu kommt, dass er auch den heterogenen Bereich der Dienstleister umfasst, die im Geschäftsklimaindikator von KfW und ifo außen vor bleiben.

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

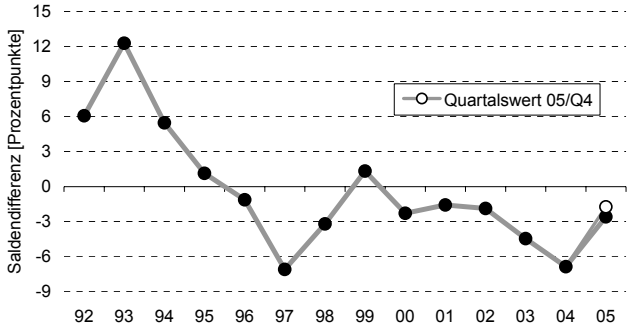
[11] Da die exklusiv für den MittelstandsMonitor von Creditreform durchgeführte Dezemberumfrage erstmals im Jahr 2002 durchgeführt wurde, wurden für die Jahre davor die Angaben aus der Septemberumfrage hilfsweise als Vergleichsmaßstab herangezogen. In den Grafiken wird dies durch eine Unterbrechung der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

Parallelen ebenfalls unverkennbar, denn auch die Auftragslageeinschätzung notierte 2005 erstmals seit 2000 wieder leicht über ihrem langfristigen Durchschnitt (19,7 Saldenpunkte).

Vorsichtige Zukunftszuversicht

Die Vertrauensvariable „Auftragslage“ unterscheidet nicht danach, ob die Stimmungsveränderung primär erwartungsgetrieben ist oder ob sie stärker auf die tatsächliche Geschäftsentwicklung zurückgeführt werden kann. Eine derartige Differenzierung erlauben hingegen die von Creditreform ergänzend erhobenen Angaben zur Umsatzentwicklung während des zurückliegenden halben Jahres sowie zu den Umsatzerwartungen für die kommenden sechs Monate. Diese Indikatoren zeigen in der Saldendarstellung einen Anstieg der Umsatzlage um 9,4 Punkte binnen zwölf Monaten, bei gleichzeitiger wesentlich bescheidenerer Vorjahresverbesserung der Umsatzerwartungen um 4,5 Zähler. Damit deckt sich das Konjunkturbild, das die von Creditreform erhobenen Angaben zu Auftragslage, Umsatzlage sowie Umsatzerwartungen der mittelständischen Firmen zeichnen, qualitativ nahezu vollständig mit der Diagnose anhand des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers. Vor dem Hintergrund des moderaten gesamtwirtschaftlichen Erholungstempos verbesserte sich die jahresdurchschnittliche Stimmung im Mittelstand immerhin so stark, dass das konjunkturelle „Normalniveau“ erstmals seit 2000 wieder knapp überschritten wurde. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte gewann die zyklische Aufwärtsbewegung an Schwung. Die eine vergleichsweise vorsichtige Zukunftszuversicht anzeigende Konstellation von Lage- und Erwartungsindikatoren wird ebenfalls in beiden Umfragen erkennbar.

Konjunktureller Rückstand zu den Großunternehmen fast wieder eingeebnet



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

Grafik 1.2 Relativer KfW-ifo-Mittelstandsindikator*

Nicht nur im Zeitablauf hat sich die konjunkturelle Lage der Mittelständler im abgelaufenen Jahr verbessert, sondern auch im Vergleich zu den Großunternehmen. Der konjunkturelle Rückstand zu den Großunternehmen hat sich 2005 fast wieder eingeebnet, nachdem das mittelständische Geschäftsklima in den beiden Jahren davor sehr deutlich hinter dasjenige der Großunternehmen zurückgefallen war. Abgelesen werden kann dieses Aufholen der Mittelständler im Größenklassenvergleich an dem relativen KfW-ifo-Mittelstandsindikator, der geglätteten Differenz des Geschäftskli-

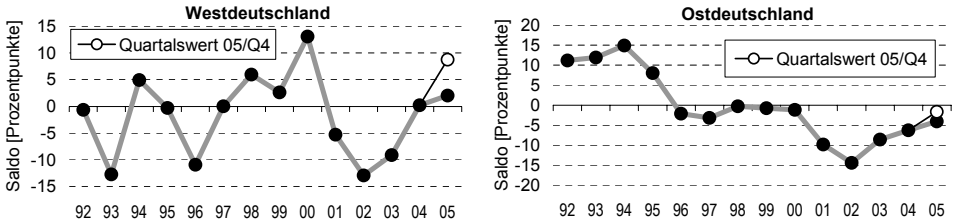
mas von Mittelstand und Großunternehmen (siehe Grafik 1.2). Positiv war dieser Indikator letztmalig im Jahr 1999, als die kleinen und mittleren Unternehmen ihre eigene Geschäftssituation im Durchschnitt um 1,3 Punkte besser bewerteten als die Großfirmen. Seitdem hinken die Mittelständler den großen Firmen mehr oder weniger stark hinterher, wobei der Indikator 2004 auf ein Siebenjahrestief sowie das zweitschlechteste Jahresergebnis überhaupt abgerutscht war (-6,9 Punkte), bevor er 2005 den mehrjährigen Abwärtstrend nicht nur stoppen sondern sogar umkehren konnte. Im Durchschnitt des abgelaufenen Jahres notierte der relative Mittelstandsindikator bei -2,6 Punkten, das sind 4,3 Zähler mehr als 2004. Vor allem die Erwartungskomponente verbesserte sich deutlich (+6,4 Zähler auf -0,7 Punkte), aber auch die Lagekomponente trug zu dem Vorjahresanstieg bei (+2,1 Zähler auf -4,5 Punkte).

Der seit nunmehr sechs Jahren zu beobachtende, mittlerweile aber nur noch vergleichsweise gering ausgeprägte konjunkturelle Nachteil auf Seiten der mehrheitlich binnenorientierten Mittelständler[12] ist vor dem Hintergrund der seit langem gespaltenen Konjunkturentwicklung in Deutschland leicht nachvollziehbar. Die zuletzt deutliche Wiederannäherung bei der Wirtschaftsstimmung über alle Unternehmensgrößenklassen hinweg zeigt aber zugleich, dass die starken Konjunkturimpulse aus dem Exportgeschäft inzwischen graduell auf die Binnennachfrage überzugreifen beginnen. Naturgemäß profitieren davon zuerst und vor allem diejenigen mittelständischen Unternehmen, die selbst direkt oder indirekt in einem Liefer- und Leistungsverbund mit anderen Unternehmen im Auslandsgeschäft engagiert sind. Diese Sichtweise stützt auch die Auswertung der Mittelstandskonjunktur getrennt nach den vier Hauptwirtschaftsbereichen sowie den beiden deutschen Großraumregionen, welche im Folgenden vorgestellt wird.

Westen weiterhin klar vor dem Osten

Das getrennt für die beiden Teile Deutschlands berechnete KfW-ifo-Geschäftsklima kleiner und mittlerer Unternehmen zeigt, dass sich die konjunkturelle Lage der Mittelständler im Westteil der Bundesrepublik weiterhin merklich besser darstellt als im Osten, obwohl der Teilindex für die neuen Bundesländer mit einem Zuwachs um 2,2 Zähler gegenüber dem Vorjahr sogar geringfügig stärker anzog als der westdeutsche Vergleichswert mit einem jahrsdurchschnittlichen Plus von 1,8 Zählern (siehe Grafik 1.3).

[12] So zeigen Berechnungen der KfW Bankengruppe auf der Basis des KfW-Mittelstandspanels 2005 (einer repräsentativen jährlichen Längsschnittbefragung von Unternehmen aller Branchen und Regionen bis zu einem Jahresumsatz von 500 Mio. EUR), dass nur 14,0 % des Umsatzes der mittelständischen Firmen bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz auf Absatzmärkten jenseits der nationalen Grenzen erzielt werden. Knapp die Hälfte (48,1 %) entfällt auf den engen lokalen Umkreis von nur 50 km. Bei den großen Unternehmen oberhalb der Grenze von 50 Mio. EUR Jahresumsatz beträgt die Exportquote dagegen im Durchschnitt aller Branchen und Regionen 23,8 %, der lokale Umsatzanteil hingegen 26,8 %.



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

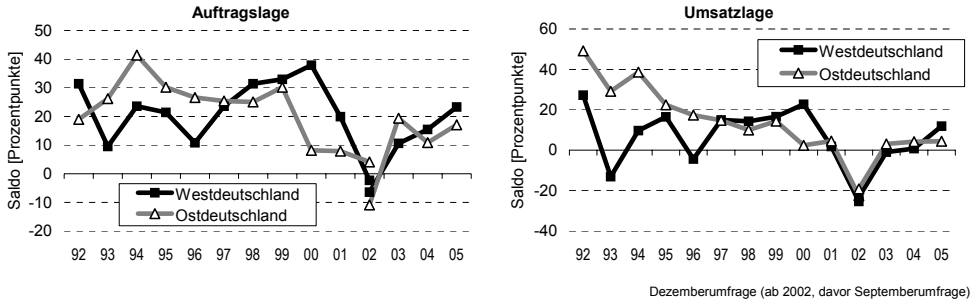
Hierfür spricht nicht nur, dass die Stimmung unter den westdeutschen Mittelständlern angesichts eines im Gesamtjahr erreichten Saldenstandes von 2,0 Punkten das langfristige Durchschnittsniveau wie bereits im Vorjahr geringfügig übertraf, während sie in Ostdeutschland (-4,1 Saldenpunkte) bereits das zehnte Jahr in Folge unterdurchschnittlich blieb. Hierfür spricht vor allem auch die wesentlich günstigere zyklische Dynamik im Jahresverlauf, die von einem klaren konjunkturellen Vorteil auf Seiten der westdeutschen Mittelständler zeugt. So verbesserte sich das Geschäftsklima der mittelständischen Unternehmen in den alten Ländern vor allem ab dem Sommer äußerst kräftig, sodass es im Schlussquartal mit 8,7 Saldenpunkten das Jahresdurchschnittsniveau um 6,7 Zähler überschritt. In Ostdeutschland kam es zwar ebenfalls zu einer Erholungsbewegung im Verlauf von 2005, doch diese war weitaus weniger kräftig.

Angesichts der Tatsache, dass die westdeutsche Volkswirtschaft trotz unbestreitbarer Erfolge der neuen Länder auf den Exportmärkten noch immer weit stärker in die internationale Arbeitsteilung integriert ist als die ostdeutsche,[13] vermag diese Entwicklung vor dem Hintergrund der primär vom Außenhandel getragenen deutschen Konjunktur kaum zu verwundern. Lediglich einmal seit 1996, dem Ende des Baubooms in den neuen Ländern, konnten die ostdeutschen Mittelständler einen minimalen konjunkturellen Vorsprung gegenüber dem Westen verbuchen – im Jahr 2003, als sie in einem Umfeld ausgeprägter außenwirtschaftlicher Schwäche vor und während des Irakkrieges von ihrer stärkeren binnenwirtschaftlichen Ausrichtung profitiert hatten.

Die Daten von Creditreform sprechen eine ebenso klare Sprache und führen im Ergebnis zu den gleichen Schlussfolgerungen wie die Indikatoren von KfW und ifo (siehe Grafik 1.4). So legte der Saldo zwischen guten und schlechten Bewertungen zur Auftragslage im Westen der Bundesrepublik im Vorjahresvergleich um 7,8 Zähler auf 23,3 Prozentpunkte zu – das sind 4,4 Zähler mehr als der langfristige Durchschnitt. Auch im Osten schätzten die Mittelständler ihre Auftragslage im Dezember 2005 mehrheitlich günstiger ein als ein Jahr zuvor.

[13] So ergab eine nach den beiden Regionen getrennte Auswertung des KfW-Mittelstandspanels 2005, dass der Exportanteil am Umsatz der ostdeutschen Mittelständler mit 6,8 % noch nicht einmal halb so groß ist wie der westdeutsche Vergleichswert (15,3 %).

Doch der ostdeutsche Saldo verbesserte sich lediglich um 6,2 Zähler auf 17,1 Prozentpunkte, sodass der Indikator für die neuen Länder zuletzt nicht nur den westdeutschen Vergleichswert um 6,2 Zähler verfehlte, sondern auch den eigenen langfristigen Durchschnitt um 1,6 Zähler. Während die Quote bei den Positivurteilen (Ost: 33,4 %; West: 33,0 %) fast identisch ist, gab der in den neuen Ländern wesentlich höhere Anteil von Negativeinschätzungen (Ost: 16,3 %; West 9,7 %) letztlich den Ausschlag für das aus ostdeutscher Sicht ungünstige Saldenergebnis.



Grafik 1.4 Creditreform-Indikatoren, Regionen

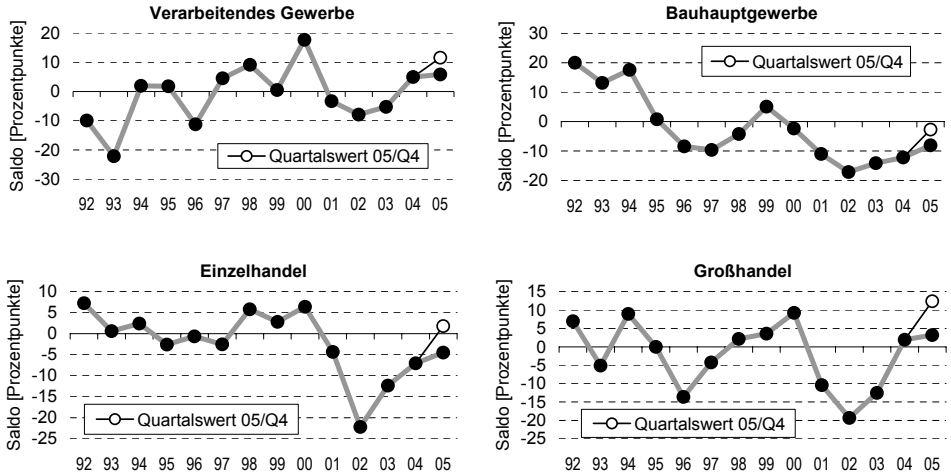
Abgerundet wird das aus westdeutscher Perspektive positivere Konjunkturbild durch den Quervergleich mit den von Creditreform ebenfalls abgefragten Umsatzangaben. Die Umsatzentwicklung zeigt im Vorjahresvergleich per saldo ein sehr kräftiges Plus in den alten Ländern (+11,1 Zähler auf 11,9 Saldenpunkte), dem nur wenig mehr als Stagnation in den neuen Ländern gegenüber steht (+0,1 Zähler auf 4,4 Saldenpunkte). Die ostdeutschen Umsatzerwartungen (+9,2 Zähler auf -8,9 Saldenpunkte) wurden zwar im Vorjahresvergleich stärker nach oben korrigiert als die westdeutschen (+3,8 Zähler auf 0,8 Saldenpunkte) – allerdings auf einem deutlich niedrigerem Niveau.

Mittelständische Branchenkonjunkturen nähern sich an

Analog zur Betrachtung der beiden Großraumregionen Deutschlands zeigt auch die Analyse der einzelnen Hauptwirtschaftsbereiche, dass vor dem Hintergrund der stark vom Außenhandel getriebenen Konjunktur die Unterschiede in der branchenspezifischen Entwicklung weiterhin relativ gut mit der von Branche zu Branche variierenden Bedeutung des Exportgeschäfts erklärt werden können:[14] Während der Einzelhandel und der Bau auch 2005 die flaue Binnenkonjunktur spürten, waren die vergleichsweise stark international engagierten Mittelständler aus dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Großhandel zusammen mit den

[14] Gemäß dem KfW-Mittelstandspanel 2005 kommen die Mittelständler im Verarbeitenden Gewerbe (21,9 %), im Dienstleistungssektor (15,9 %) und im Großhandel (12,3 %) auf die höchsten Exportanteile am Umsatz, während der Einzelhandel (9,5 %) und besonders der Bau (2,5 %) abgeschlagen sind. Große Firmen des Verarbeitenden Gewerbes mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz erzielen im Vergleich dazu gut ein Drittel (34,6 %) des Umsatzes im Exportgeschäft.

Dienstleistern[15] im abgelaufenen Jahr vorn. Die Stimmungsbefunde in den einzelnen Branchen sind jedoch nicht mehr so eindeutig wie in den Jahren zuvor, und die Abstände untereinander beginnen zu schrumpfen (siehe Grafik 1.5).



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

Verarbeitendes Gewerbe nicht mehr unumstrittener Spitzenreiter

Nach dem getrennt für die vier Hauptwirtschaftsbereiche der Gewerblichen Wirtschaft berechneten KfW-ifo-Mittelstandsbarometer kam das Verarbeitende Gewerbe im Vergleich der Branchenkonjunkturen erneut auf den ersten Platz. Wegen des bereits relativ hohen Stimmungsniveaus im Vorjahr reichte ein minimaler Anstieg um 0,8 Zähler gegenüber 2004 – der niedrigste Vorjahreszuwachs unter allen Hauptwirtschaftsbereichen – aus, um mit einem überdurchschnittlichen Geschäftsklima von 5,8 Saldenpunkten im Jahresdurchschnitt 2005 den Spitzenplatz zum sechsten Mal in Folge zu verteidigen.

Getragen wird die bereits seit zwei Jahren überdurchschnittlich gute Industriekonjunktur, die sich auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene in sehr soliden Auftragseingangs- und Produktionszahlen zeigt, von der boomenden Auslandsnachfrage sowie zunehmend auch von der sich immer deutlicher abzeichnenden Erholung der Ausrüstungsinvestitionen. Denn zum einen sind die kleinen und mittleren Firmen des Verarbeitenden Gewerbes im grenzüberschreitenden Geschäft selbst vergleichsweise stark engagiert und stellen zum Teil hoch spezialisierte Investitionsgüter her, welche national wie international nachgefragt werden. Zum anderen profitieren sie indirekt von den Exporterfolgen der großen globalen Unternehmen,

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

mit denen sie – stärker als die Mittelständler aus den anderen Wirtschaftsbereichen – über teilweise sehr enge Liefer- und Leistungsverflechtungen verbunden sind.

Die Position als Spitzenreiter ist allerdings aus einer Reihe von Gründen nicht mehr unumstritten. So hat sich das Geschäftsklima im Großhandel neben dem Verarbeitenden Gewerbe inzwischen ebenfalls fest oberhalb der „konjunkturneutralen" Nulllinie etabliert, und das erreichte Stimmungsniveau ist dort zwar nicht nach den Daten des KfW-ifo-Mittelstandsbarometers, wohl aber nach den Angaben von Creditreform sogar noch besser als in der Industrie. Ähnlich wie das Mittelstandsbarometer lassen die Daten von Creditreform per saldo lediglich eine leichte Verbesserung der Auftragslage um 0,5 Zähler erkennen. Das dadurch erreichte Saldenniveau von 18,7 Punkten liegt nur knapp, nämlich um 0,8 Zähler über dem branchenspezifischen langfristigen Durchschnitt. Das ist weniger als bei den Dienstleistern und, hauptsächlich dank des außerordentlich guten Großhandelsergebnisses, beim Handel.

Baukrise noch nicht überwunden, aber Licht am Ende des Tunnels erkennbar

Das bereits seit der zweiten Hälfte der 90er Jahre von Überkapazitäten geplagte, fast gänzlich vom Inlandsgeschäft abhängige mittelständische Bauhauptgewerbe zeigte 2005 erstmals Ansätze, aus der Strukturkrise herauszufinden. In keinem anderen Wirtschaftsbereich verbesserte sich das Geschäftsklima im Durchschnitt des abgelaufenen Jahres so stark wie im Bau, nämlich um 4,1 Zähler gegenüber dem Vorjahr. Der dadurch erreichte Saldenstand von -8,1 Punkten bedeutet zwar weiterhin den letzten Platz im Branchenvergleich, der Abstand zu den anderen Wirtschaftsbereichen konnte aber merklich verkleinert werden.

Die kräftige Stimmungsverbesserung im Bau belegt auch die Dezemberumfrage von Creditreform. Danach zogen die Urteile zur Auftragslage per saldo um 15,3 Zähler an – soviel wie in keiner anderen Branche. Licht am Ende des Tunnels ist also erkennbar, obwohl der Bau damit die nunmehr einzige Branche blieb, in der die Stimmung zum Ende des vergangenen Jahres in beiden berücksichtigten Umfragen weiterhin unterdurchschnittlich war. Mit 21,6 Saldenpunkten verfehlten die Urteile zur Auftragslage den branchenspezifischen langfristigen Durchschnitt zuletzt noch um 3,4 Zähler. Während die von der Abschaffung der Eigenheimzulage zum vergangenen Jahreswechsel sowie von der für 2007 in Aussicht gestellten Mehrwertsteuererhöhung verursachten Vorzieheffekte die Bauproduktion im begonnenen Jahr auf alle Fälle anregen dürften, stellt sich die Frage nach der Nachhaltigkeit dieser Entwicklung über 2006 hinaus.

Einzelhandel trotz Konsumflaute auf moderatem Erholungskurs

Die mittelständischen Einzelhandelsfirmen haben 2005 ihren moderaten Erholungskurs fortgesetzt und sich im abgelaufenen Jahr einem durchschnittlichen Stimmungsniveau weiter angenähert – angesichts der langjährigen Konsumflaute ein durchaus beachtenswertes Ergebnis. Gegenüber dem Vorjahr verbesserte sich das Geschäftsklima um 2,6 Zähler auf -4,5 Saldenpunkte, den höchsten Wert der vergangenen vier Jahre. Von dem langjährigen Tief im Jahr 2002 hat es sich mittlerweile sogar um 17,7 Punkte entfernt. Auch die unterjährige Dynamik ist intakt, wie die Quartalswerte des Klimaindikators zeigen. Erstmals seit 2000 notierte das Einzelhandelsklima im Schlussquartal nach vier Quartalsanstiegen in Folge mit 1,8 Saldenpunkten wieder im positiven Bereich. Anekdotische Berichte von Einzelhandelsvertretern, nach denen das Weihnachtsgeschäft überraschend positiv verlaufen sein soll, werden dadurch bestätigt.

Auch die Creditreform-Indikatoren zu Auftragslage und Umsatzlage zeigen diesen Aufwärtstrend im Vorjahresvergleich, sie werfen zugleich aber auch die Frage auf, wie schwierig die Situation im Einzelhandel weiterhin ist. Per saldo fallen die Urteile zur Auftragslage mit 7,1 Punkten trotz der Erholung nämlich so niedrig aus wie in keinem anderen Wirtschaftsbereich. Da der Indikator für den Handel in der Dezember-Umfrage von Creditreform 2005 aber erst zum zweiten Mal getrennt nach den beiden Teilsegmenten Groß- und Einzelhandel erhoben wurde, lässt sich für den Einzelhandel noch kein branchenspezifischer langfristiger Durchschnitt berechnen, mit dem das aktuelle Indikatorniveau verglichen werden kann. Insofern kann noch nicht endgültig entschieden werden, ob das niedrige Saldenniveau tatsächlich der Ausdruck einer außerordentlich schlechten Wirtschaftslage bei den antwortenden Unternehmen ist, oder ob es auch durch ein überdurchschnittlich negativ verzerrtes Antwortverhalten der mittelständischen Einzelhändler beeinflusst worden sein kann, wie es ergänzende Untersuchungen nahe legen.[16] Die in der Tendenz wesentlich günstigeren Ergebnisse aus dem Mittelstandsbarometer sprechen jedenfalls dafür, das vordergründig sehr schlechte Abschneiden des Einzelhandels in der Dezember-Umfrage von Creditreform in seiner konjunkturellen Aussagekraft nicht überzubewerten. Im begonnenen Jahr 2006 dürften die Einzelhändler vorübergehend eine Sonderkonjunktur im Gefolge der angekündigten Mehrwertsteuererhöhung um drei Prozentpunkte zu Beginn von 2007 erleben, was zumindest auf kurze Sicht einen verhaltenen Optimismus rechtfertigen kann.

[16] So zeigt eine Auswertung der nicht-mittelwertbereinigten Originalangaben zum KfW-ifo-Geschäftsklima, dass die konjunkturell nicht interpretierbaren, negativen Verzerrungen im Antwortverhalten der Befragungsteilnehmer zwar in allen Hauptwirtschaftsbereichen beobachtet werden können, bei den Einzelhändlern zusammen mit den Bauunternehmen aber besonders ausgeprägt sind. Auch nach den

Aufschwung im Großhandel hält an

Die konjunkturellen Unterschiede in den beiden Zweigen des Handels sind weiterhin beachtlich. Während sich die Stimmung im Einzelhandel von unterdurchschnittlichem Niveau her kommend immerhin etwas aufgehellt hat, bewegte sich das KfW-ifo-Geschäftsklima der mittelständischen Großhändler nach der schlagartigen Verbesserung 2004 weiterhin oberhalb des historischen Normalniveaus und steuerte im Verlauf von 2005 sogar auf einen Spitzenwert zu. Dieser Befund ist allerdings wenig überraschend: Dank seiner Mittlerstellung zwischen den nationalen und den internationalen Märkten kann der Großhandel von den globalen Impulsen weit mehr profitieren als der Einzelhandel. Im Gesamtjahr 2005 zog das Geschäftsklima zwar nur relativ bescheiden um 1,3 Zähler auf 3,2 Saldenpunkten an, doch diese Durchschnittsbetrachtung verdeckt die erhebliche Dynamik im Jahresverlauf. So verbesserte sich die Stimmung nach dem Jahrestief des Geschäftsklimas von -6,0 Saldenpunkten im 2. Quartal binnen nur eines halben Jahres auf 12,4 Saldenpunkte, sodass der Großhandel im Schlussvierteljahr sogar das Verarbeitende Gewerbe geringfügig überflügeln konnte. Ein ähnlich hohes Stimmungsniveau erklomm der Großhandel zuvor nur zwei Mal in den Jahren 1994 und 2000.

Auch die Auftragslageurteile von Creditreform weisen auf intakte Aufschwungkräfte im Großhandel hin. Per saldo verbesserten sich die Bewertungen im Vergleich zum Dezember 2004 um 7,9 Zähler, wobei vor allem die guten und sehr guten Noten zur Auftragslage so stark zulegten wie in keinem anderen Wirtschaftsbereich. Das dadurch erreichte Saldenniveau mit einem Übergewicht der positiven Einschätzungen gegenüber den negativen von 25,0 Punkten ist nach den Dienstleistern das höchste im Branchenvergleich.

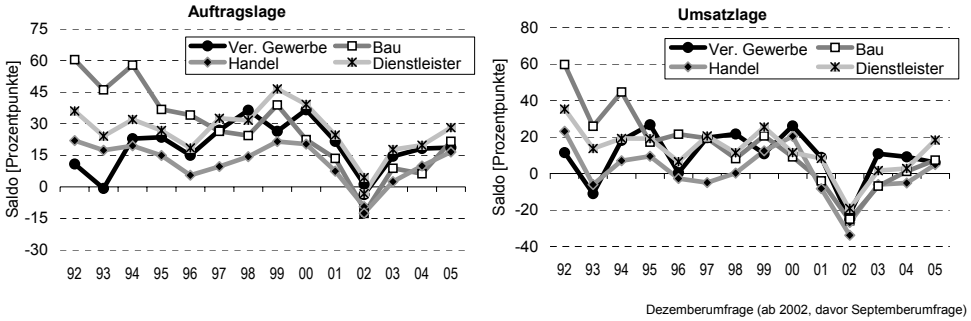
Dienstleister im Plus

Auch die mittelständische Dienstleisterkonjunktur hat sich im Verlauf von 2005 klar verbessert. Da die sehr heterogene Gruppe der Dienstleister[17] noch nicht in das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer aufgenommen wurde, basiert die Diagnose der konjunkturellen Verfassung des mittelständischen Dienstleistungsgewerbes allerdings ausschließlich auf den Indikatoren von Creditreform (siehe Grafik 1.6). Danach verbesserte sich die Einschätzung der Auftragslage im Dezember 2005 per saldo um 8,4 Punkte gegenüber dem gleichen Zeitpunkt des Jahres zuvor. Nach dem Bau ist dies der zweithöchste Zuwachs und etwas mehr als im Durchschnitt aller Wirtschaftsbereiche (+7,4 Punkte). Während die positiven Urteile zur Auf-

Daten von Creditreform ist der langfristige Durchschnitt bei der Bewertung der Auftragslage zumindest im Handel insgesamt am niedrigsten.

[17] Der Hauptwirtschaftsbereich der Dienstleistungen umfasst so unterschiedliche Gruppen wie das Gastgewerbe, den Verkehr und die Nachrichtenübermittlung, das Grundstücks- und Wohnungswesen,

tragslage um 4,1 Zähler auf 36,6 % zulegten, bildeten sich die negativen Einschätzungen in dem annähernd gleichen Ausmaß zurück (-4,3 Zähler auf 8,4 %).



Grafik 1.6 Creditreform-Indikatoren, Branchen

Betrachtet man das für Ende 2005 ausgewiesene Saldenniveau, so ist die Zufriedenheit mit der Auftragslage im Dienstleistungssektor angesichts eines Übergewichts der guten Einschätzungen über die schlechten mit 28,2 Punkten am höchsten. Bei der konjunkturellen Interpretation dieses Befundes ist allerdings zu bedenken, dass sich die Dienstleister in den Umfragen von Creditreform traditionell als sehr „positiv“ gestimmte Branche zeigen: Im langjährigen Mittel, dem Näherungswert für die konjunkturelle „Normallage“, überwogen die Positivurteile die Negativurteile um 25,3 Zähler. Doch auch gemessen daran deutet die Auftragslageeinschätzung der Dienstleister auf eine sehr solide konjunkturelle Verfassung hin, denn die aktuellen Urteile übertrafen den branchentypischen langfristigen Mittelwert Ende 2005 um 2,9 Zähler. Lediglich im Handel war, dank des guten Großhandelsergebnisses, zuletzt eine noch größere positive Abweichung (+5,9 Zähler) zu beobachten.

Insofern erscheint die Schlussfolgerung gerechtfertigt, dass die Dienstleister zusammen mit dem Großhandel und dem Verarbeitenden Gewerbe im Vergleich der Wirtschaftsbereiche die vorderen Plätze einnehmen, ohne dass sich diesmal bei Würdigung aller Aspekte der berücksichtigten Umfragen eine klare Rangfolge unter diesen drei Hauptwirtschaftsbereichen bestimmen lässt. Die beiden stark binnenorientierten Sektoren, der Einzelhandel und das Bauhauptgewerbe, stehen demgegenüber zwar weiterhin auf der Schattenseite der Konjunktur, sie haben aber im Vergleich zum Vorjahr immerhin deutlich aufgeholt. Alles in allem zeigt die Branchenanalyse damit, dass die Mittelstandskonjunktur nicht nur Fahrt aufgenommen hat, sondern zunehmend auch an Breite gewinnt.

die Vermietung beweglicher Sachen, die Dienstleistungen für Unternehmen sowie die sonstigen persönlichen und öffentlichen Dienstleistungen.

1.3 Beschäftigungslage und -pläne

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt hat sich im Jahresdurchschnitt 2005 weiter verschlechtert. Während die Erwerbstätigen im Inland um 121.000 Personen oder 0,3 % auf 38,75 Mio. Personen schrumpften, zog die Zahl der von der Bundesanstalt für Arbeit registrierten Arbeitslosen gleichzeitig um 482.000 Personen oder 11,0 % auf 4,86 Mio. Arbeitslose im Gesamtjahr 2005 an.[18] Infolgedessen erhöhte sich die gesamtdeutsche Arbeitslosenquote[19] um 1,1 Prozentpunkte auf 11,2 % im abgelaufenen Jahr. Auch bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung gingen 2005 weitere Stellen verloren; im Gesamtjahr dürfte sie noch einmal um gut 1 % nachgegeben haben.

Diese auf den ersten Blick sehr schwachen Zahlen müssen aus einer Reihe von Gründen in ihrer konjunkturellen Aussagekraft zumindest relativiert werden. So ist ein Großteil des jahresdurchschnittlichen Anstiegs der Arbeitslosenzahlen, nämlich rund 380.000 Personen oder vier Fünftel des Anstiegs insgesamt, allein auf die statistischen Effekte der Zusammenlegung von Arbeitslosen- und Sozialhilfe („Hartz IV“) zurückzuführen. Hinzu kommt, dass die Jahresdurchschnittsbetrachtung die deutlichen Besserungstendenzen im Jahresverlauf verdeckt: Allein im Dezember ging die saisonbereinigte Arbeitslosigkeit um 110.000 Personen zurück. Dies ist der stärkste monatliche Rückgang seit dem Beginn der Erhebung gesamtdeutscher Daten im Januar 1992 und weit mehr als eine Eintagsfliege, denn seit April letzen Jahres sind die Arbeitslosenzahlen nach Herausrechnung des Kalendereinflusses in jedem Monat um durchschnittlich 36.000 Personen gesunken. Spiegelbildlich hat sich auch die Erwerbstätigkeit trotz des leichten Jahresminus von 0,3 % seit Juli stabilisiert, und selbst die Zahl der sozialversichtungspflichtig Beschäftigten nimmt seit dem vergangenen Sommer saisonbereinigt nicht weiter ab. Eine graduelle Aufhellung der Arbeitsmarktlage in Verlauf von 2006 erscheint also möglich, wenngleich das hohe Niveau der Arbeitslosigkeit noch auf absehbare Zeit ein Kernproblem der deutschen Volkswirtschaft bleiben wird.

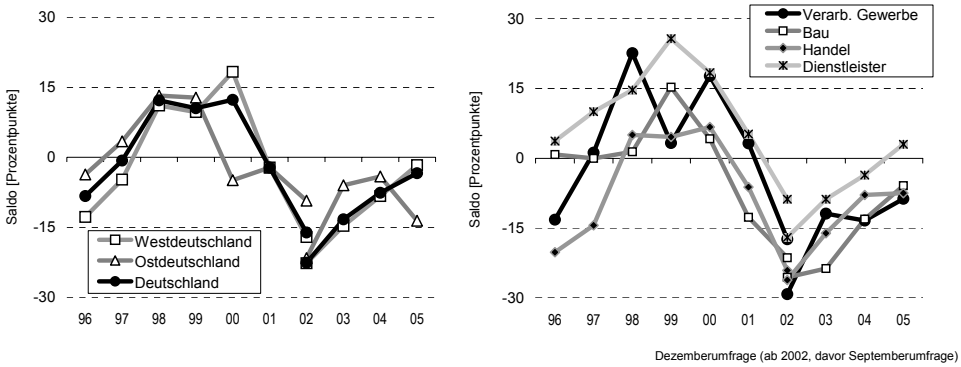
Beschäftigungslage: aufgehellt, aber nur Dienstleistungssektor mit positivem Saldo

Der Mittelstand, Deutschlands größter Arbeitgeber, konnte im Jahr 2005 per saldo nur im Dienstleistungsbereich positive Beschäftigungseffekte erzielen. So hat sich die Beschäftigungslage der kleinen und mittleren Firmen im Vergleich zum Vorjahr zwar verbessert, allerdings blieb der Saldo aus Personalneueinstellungen und -entlassungen nach wie vor negativ. Ende 2005 lag er bei -3,4 Prozentpunkten, nach -7,6 Prozentpunkten im Jahr 2004 (siehe Grafik 1.7). Knapp jeder fünfte Mittelständler (18,9 %; 2004: 16,5 %) vergrößerte innerhalb

[18] Siehe hierzu Tabelle 1.1 in Abschnitt 1.1.

[19] 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.

der vergangenen sechs Monate seinen Personalbestand, doch der größere Anteil der befragten Unternehmen (22,3 %, 2004: 24,1 %) hat im gleichen Zeitraum Mitarbeiter verloren. Immerhin blieb bei etwas mehr als jedem zweiten Unternehmen (58,2 %; 2004: 59,2 %) die Anzahl der Mitarbeiter unverändert. Das belegt die stabilisierende Funktion, die der Mittelstand als Arbeitgeber in Deutschland einnimmt.



Grafik 1.7 Creditreform-Indikator Beschäftigungslage, Saldo aufgestockt/verkleinert

Allerdings zeigt die aktuelle Beschäftigungssituation in West- und Ostdeutschland eklatante Unterschiede. So ist die Saldenkennziffer zur Beschäftigungslage in Westdeutschland mit -1,7 Prozentpunkten der Nulllinie inzwischen recht nahe gekommen, während sie in Ostdeutschland mit -13,6 Prozentpunkten sogar in den zweistellig negativen Bereich abrutschte. Im Jahr 2004 hatte die ostdeutsche Beschäftigungssituation dagegen noch vergleichsweise entspannt ausgesehen, denn damals war das Übergewicht der entlassenden Unternehmen in den neuen Ländern angesichts eines Saldenstandes von -4,1 Prozentpunkten noch merklich geringer gewesen als in den alten Ländern (-8,3 Prozentpunkte).

In allen vier Hauptwirtschaftsbereichen der mittelständischen Wirtschaft hat sich die Beschäftigungslage im Vorjahresvergleich aufgehellt, wobei sich die Beschäftigungsbilanz im Dienstleistungsbereich zurzeit am besten darstellt. Während der Saldenstand im Verarbeitenden Gewerbe (-8,7 Prozentpunkte), im Bau (-5,9 Prozentpunkte) und im Handel (-7,5 Prozentpunkte) trotz Anstiegen gegenüber 2004 negativ blieb, fiel er bei den Dienstleistern mit 3,0 Prozentpunkten (2004: -3,6 Prozentpunkte) erstmals seit 2001 wieder positiv aus. In diesem Wirtschaftsbereich stellten 23,0 % (2004: 18,8 %) der Mittelständler neues Personal ein, wohingegen zuletzt noch 20,0 % (2004: 22,4 %) Mitarbeiter entließen.

Hinter den Dienstleistern konnte die Baubranche per saldo das zweitbeste Ergebnis vorweisen: Hier reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr zwar der Anteil der Unternehmen, die ihren Mitarbeiterstab vergrößerten, geringfügig um 0,8 Prozentpunkte auf 16,6 %, gleichzeitig ging aber die Zahl der entlassenden Firmen weit stärker, nämlich um 8,0 Prozentpunkte

auf 22,5 % zurück. Bei der vergleichsweise stabilen Beschäftigungsbilanz des Bausektors dürften zum einen die Vorzieheffekte aufgrund der Abschaffung der Eigenheimzulage eine Rolle gespielt haben, vor allem aber wohl der in den vergangenen Jahren bereits sehr stark abgeschmolzene Mitarbeiterstamm, der damit ein wirtschaftlich inzwischen wieder besser tragbares Niveau erreicht haben könnte. Demgegenüber trat die Beschäftigungsdynamik im Handel fast auf der Stelle: Der Beschäftigungslageindikator kam mit -7,5 Prozentpunkten nur unwesentlich über den Stand des Vorjahres (-7,9 Prozentpunkte) hinaus. Vor allem im Großhandel waren die Beschäftigungsimpulse schwach, während sich der Einzelhandel gegenüber 2004 auf unterdurchschnittlichem Niveau sehr deutlich verbessern konnte. Im Verarbeitenden Gewerbe fiel der Saldo aus Personalneueinstellungen und -entlassungen mit einem Betrag von -8,7 Prozentpunkten (2004: -13,4 Prozentpunkte) trotz der anhaltend guten Geschäftslage unter allen vier Hauptwirtschaftsbereichen am schlechtesten aus. Dies unterstreicht den anhaltend starken Rationalisierungsdruck, unter dem die gegenüber dem internationalen Wettbewerb besonders exponierte mittelständische Industrie steht.

Beschäftigungspläne: Zurückhaltung dominiert, aber vereinzelt Lichtblicke

Trotz Geschäftsklimaaufhellung dominiert bei der beabsichtigten Schaffung neuer Arbeitsplätze vorerst weiter die Zurückhaltung – auf diesen gemeinsamen Nenner lassen sich die Beschäftigungspläne der Mittelständler zum Jahreswechsel bringen.[20] Lediglich jedes zehnte Unternehmen (9,9 %, 2004: 10,5 %) gab in der Dezemberumfrage von Creditreform an, im kommenden halben Jahr neues Personal einstellen zu wollen, einen kleineren Personalbestand strebten hingegen 18,3 % (2004: 19,8 %) der Befragten an. Infolgedessen hat sich die Saldenkennziffer aus geplanter Personalaufstockung und -verkleinerung binnen eines Jahres nur unwesentlich von -9,3 Prozentpunkten im Dezember 2004 auf -8,4 Prozentpunkte im Dezember 2005 verbessert. 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 negativ verzerrt sein und die spätere tatsächliche Entwicklung unterzeichnen. Immerhin will die ganz überwiegende Mehrheit der Mittelständler (70,9 %, 2004: 69,3 Prozent) die Mitarbeiterzahl halten und hebt sich so von den zahlreichen Großunternehmen ab, die im vergangenen Jahr zum Teil massive Stellenstreichungen öffentlich angekündigt haben.

[20] Damit decken sie sich qualitativ mit den Einschätzungen der Experten aus dem Branchenkreis Mittelstandskonjunktur, bei denen die Beschäftigungspessimisten ebenfalls ein kleines Übergewicht haben (siehe Box 1.1 in Abschnitt 1.2), wohingegen nach den Prognosen der Wirtschaftsforschungsinstitute und internationalen Organisationen 2006 auf Ebene der Gesamtwirtschaft zumindest mit einem kleinen Beschäftigungsaufbau gerechnet werden kann (siehe Tabelle 1.1 in Abschnitt 1.1).

Lagen die Beschäftigungspläne in Ostdeutschland im vergangenen Jahr noch deutlich unter dem Niveau Westdeutschlands, so haben sie sich 2005 stärker angeglichen: 2004 betrug der Saldo aus geplanter Personalaufstockung und -kürzung in Ostdeutschland -20,4 Prozentpunkte, 2005 verbesserte er sich deutlich auf -10,6 Prozentpunkte. Der westdeutsche Vergleichswert hat sich hingegen mit zuletzt -7,9 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr (-7,5 Prozentpunkte) kaum verändert.

Heruntergebrochen auf die Ebene der vier Hauptwirtschaftsbereiche zeigt sich: Genau wie bei der Beschäftigungslage fallen auch die Beschäftigungspläne im Dienstleistungsbereich am besten aus. Der Saldo aus expansiven und kontraktiven Personalplanungen zog innerhalb eines Jahres von -5,4 Prozentpunkten auf -2,1 Prozentpunkte an und ist damit nicht mehr weit von der Nulllinie entfernt; 13,8 % (2004: 13,0 %) der Dienstleistungsunternehmen planten neue Mitarbeiter einzustellen, 15,9 % (2004: 18,4 %) wollten Personal abbauen. Weiterhin sehr zurückhaltend erweisen sich demgegenüber die Arbeitsmarktperspektiven in der Baubranche. Lediglich 5,0 % (2004: 4,7 %) der befragten Unternehmen strebten einen größeren Personalbestand an, wohingegen mehr als jede vierte mittelständische Baufirma (28,3 %, 2004: 27,0 %) Mitarbeiter entlassen wollte. Während der Handel seine Personalpläne per saldo ebenfalls geringfügig nach unten korrigierte (2004: -7,3 Prozentpunkte; 2005: -8,7 Prozentpunkte), wobei allerdings lediglich der Einzelhandel mit einem Vorjahresminus von 3,1 Zählern auf -14,8 Saldenpunkte negativ zu Buche schlug, hat sich die Saldenkennziffer im Verarbeitenden Gewerbe leicht um 2,6 Zähler verbessert (2004: -11,9 Prozentpunkte; 2005: -9,3 Prozentpunkte).

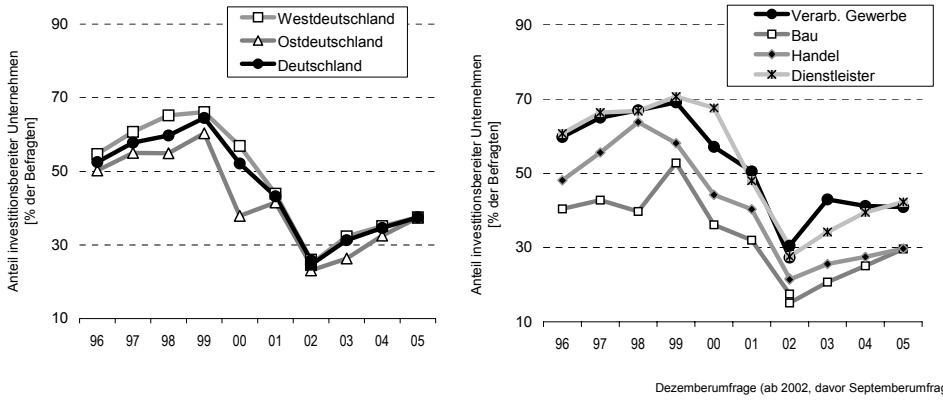
1.4 Investitionsbereitschaft und Beschäftigungsabsichten der Investoren

Nach dem Außenhandel stützte an zweiter Stelle die wieder größere Investitionsbereitschaft der Unternehmen das Wirtschaftswachstum im vergangenen Jahr. Die Bruttoanlageinvestitionen insgesamt verfehlten zwar in realer Rechnung das Vorjahresniveau um 0,3 %, allerdings nur, weil sich die Talfahrt bei den staatlichen Investitionen (-5,8 %) und im Wohnungsbau (-3,7 %) fortsetzte. Die Investitionen der Firmen in Ausrüstungen, Wirtschaftsbauten und sonstige Anlagen für sich genommen wuchsen dagegen preisbereinigt um 2,3 % – immerhin ein Fünfjahreshoch, wenngleich deutlich weniger als im Aufschwung von 1998 bis 2000, als die Unternehmensinvestitionen jahresdurchschnittlich noch mit annähernd dem dreifachen Tempo (6,6 %) zugelegt hatten. Für 2006 ist laut KfW-Investbarometer damit zu rechnen, dass die Unternehmen ihre Investitionen um rund 3,3 % ausweiten werden.

Mittelstand investiert stärker: Ost- und Westdeutschland gleichauf

Wieder positivere Investitionsperspektiven lassen sich auch im Mittelstand erkennen: War im Jahr 2002 nur knapp jedes vierte (24,6 %) der befragten Unternehmen bereit, im kommen-

den halben Jahr Geld für neue Anlagen und Maschinen auszugeben, war es im vergangenen Jahr bereits deutlich mehr als jede dritte Firma (37,5 %). Das ist das beste Ergebnis seit 2001 (siehe Grafik 1.8). Allerdings ist der Spitzenwert der Investitionsbereitschaft aus dem Jahr 1999 (64,5 %) noch in weiter Ferne, und auch der langjährige Durchschnitt (45,8 %) wird weiterhin verfehlt. Diese – gemessen an der Deutlichkeit des Stimmungsaufschwungs im Jahresverlauf – weiterhin vergleichsweise zurückhaltende Investitionsneigung lässt vermuten, dass nach der vorangegangenen langen Stagnationsphase wohl noch immer genügend freie Kapazitätsreserven im Mittelstand vorhanden sind, aus denen die zusätzliche Nachfrage zunächst bedient werden kann, bevor wieder vermehrt in eine Ausweitung der Produktionsanlagen investiert werden muss.



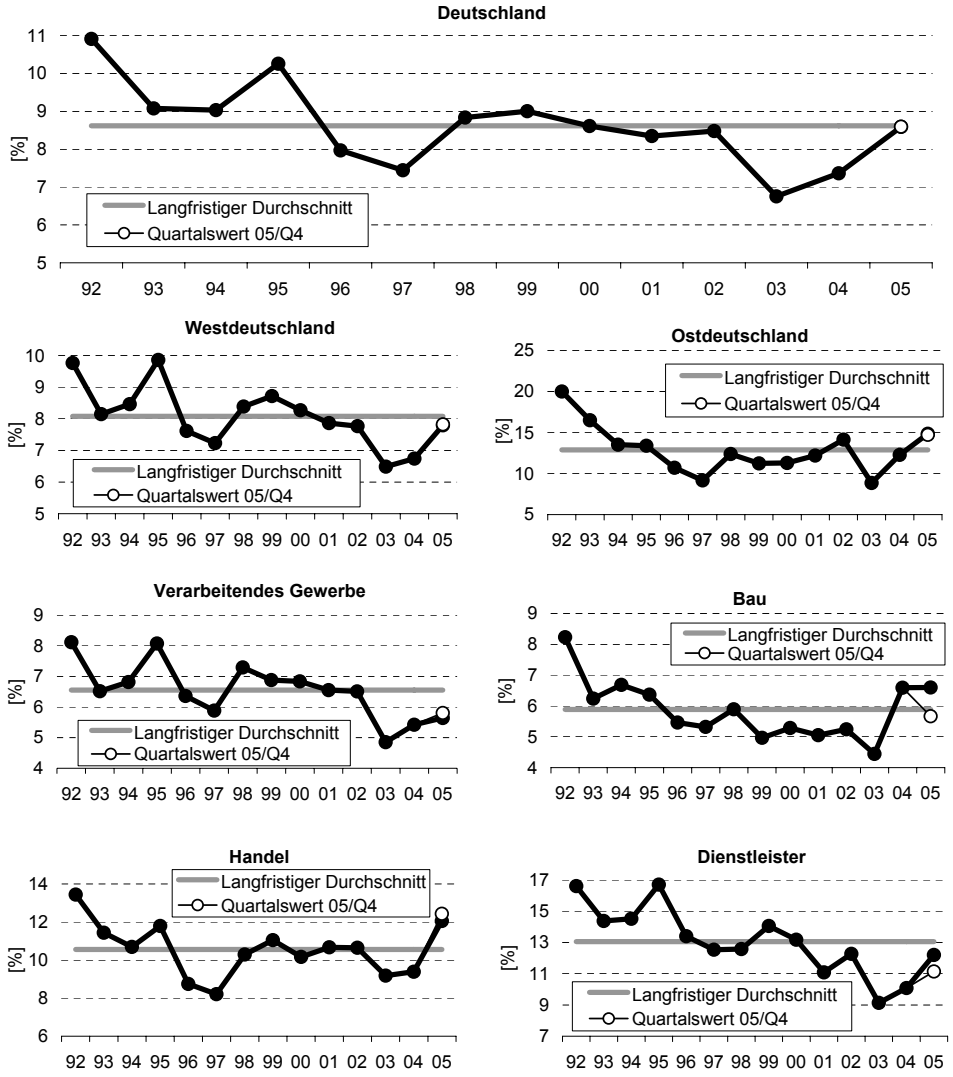
Grafik 1.8 Creditreform-Indikator Investitionsbereitschaft

Die Lücke in der Investitionsbereitschaft, die sich in den vergangenen Jahren zwischen West- und Ostdeutschland herausgebildet hatte, hat sich Ende 2005 wieder geschlossen. In den alten Ländern hatten zuletzt 37,5 % der Mittelständler vor, im kommenden halben Jahr Investitionen zu tätigen, in Ostdeutschland war der Anteil mit 37,4 % praktisch identisch.

Innerhalb der vier Hauptwirtschaftsbereiche zeigten sich die Dienstleister, wie bereits bei der Beschäftigung, am stärksten. In diesem Wirtschaftsbereich waren zuletzt 42,3 % der Mittelständler (2004: 39,5 %) zu neuen Investitionen bereit. Fast ebenso hoch war die Investitionsbereitschaft mit 40,9 % im Verarbeitenden Gewerbe, das trotz Stagnation im Vorjahresvergleich an zweiter Stelle folgt. Auch das Baugewerbe plant inzwischen wieder vermehrt die Erneuerung oder Ausweitung seiner Kapazitäten: Nicht ganz ein Drittel (29,6 %) möchte in den nächsten sechs Monaten in neue Maschinen und Anlagen investieren. Damit haben sich die Investitionsabsichten verglichen mit dem Mehrjahrestief von 2002 (15,1 %) immerhin fast verdoppelt. Von den mittelständischen Handelsunternehmen mochten zuletzt 29,7 % in absehbarer Zeit Investitionen durchführen – etwas mehr als Ende 2004 (27,5 %).

Beschäftigungspläne der Investoren auf Fünfjahreshoch

Die von der KfW Bankengruppe im Zuge der Investitionsförderung erhobenen Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren belegen, dass der investierende Teil des Mittelstands eine verlässliche Quelle neuer Arbeitsplätze ist. Mit einem im Gesamtjahr 2005 durchschnittlich geplanten Beschäftigungszuwachs von 8,6 % – dies entspricht exakt dem langfristigen Durchschnitt und bedeutet ein Plus von 1,2 Prozentpunkten gegenüber 2004 – wurde das beste Jahresergebnis seit dem Boomjahr 2000 erzielt (siehe Grafik 1.9).



Grafik 1.9 Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren, Jahresdurchschnitte Quelle: KfW

Die verbesserten Aussichten ziehen sich – mit Ausnahme der Baubranche – durch alle Hauptwirtschaftsbereiche. Genauso wie bei den Arbeitsmarktindikatoren von Creditreform lassen auch in der KfW-Erhebung die Dienstleistungsunternehmen die größte Beschäftigungsdynamik erkennen: In diesem Wirtschaftsbereich planten die befragten Investoren, die Zahl ihrer Arbeitsplätze um 12,2 % auszuweiten – innerhalb eines Jahres ein Zuwachs um 2,1 Prozentpunkte. Kaum weniger ausgeprägt war der angestrebte Arbeitsplatzaufbau unter den mittelständischen Investoren des Handels, die ihre Beschäftigungspläne innerhalb eines Jahres um 2,4 Prozentpunkte auf 12,0 % ausbauten. Bei dem durchgängig hohen Niveau des geplanten prozentualen Stellenzuwachses im Handels- und Dienstleistungsbereich spielt allerdings auch die vergleichsweise geringe Ausgangsgröße der Unternehmen in diesen beiden Sektoren eine wesentliche Rolle. Im Verarbeitenden Gewerbe waren die Beschäftigungspläne der Investoren angesichts eines Zuwachses um +0,2 Prozentpunkte auf 5,6 % nur geringfügig lebhafter als 2004, während sie im Bausektor auf dem Vorjahresniveau von 6,6 % stagnierten.

1.5 Ertragslage und -erwartungen

Der private Konsum ist bereits seit langem der Schwachpunkt der deutschen Konjunktur. 2005 stagnierte er in realer Rechnung auf dem Vorjahresniveau und hat sich damit seit 2001 praktisch seitwärts bewegt. Die Folge sind Absatzschwierigkeiten und dadurch verursachte Ertragsschwächen bei den Unternehmen, auch und besonders bei dem in der Breite stark auf die heimischen Märkte ausgerichteten Mittelstand. Hinzu kommt: Die mit dem schwachen Wirtschaftswachstum der vergangenen Jahre einhergehenden hohen Außenstände belasten die Liquidität vieler Firmen. Die Herbstumfrage von Creditreform ergab, dass fast ein Drittel (29,3 %) der befragten Unternehmen bis zur Begleichung ihrer Rechnung zwei Monate und länger warten müssen.

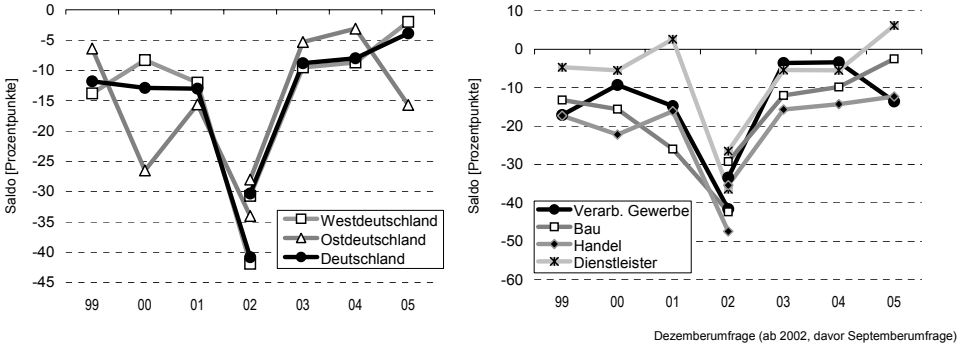
Ertragslage: insgesamt leichte Aufhellung, aber Absturz im Osten

Angesichts dieses ungünstigen Umfeldes ist es ein Hoffnungszeichen, dass die Ertragslage im Mittelstand leichte Stabilisierungstendenzen erkennen lässt: Der Saldo aus gestiegenen und gesunkenen Erträgen lag Ende 2005 mit -3,9 Prozentpunkten zwar noch immer unter der Nulllinie, im Vergleich zu 2004 hat sich dieser Indikator aber immerhin um 4,1 Prozentpunkte erhöht (siehe Grafik 1.10). Gut ein Viertel (26,0 %; 2004: 24,0 %) der Mittelständler konnte zuletzt eine bessere Ertragssituation vorweisen, bei 29,9 % (2004: 32,0 %) sind die Erträge gefallen.

Die Kluft zwischen den beiden Landesteilen hat sich im abgelaufenen Jahr allerdings wieder zulasten Ostdeutschlands vergrößert, nachdem sich die Ertragslage der ostdeutschen Mittelständler Ende 2004 noch günstiger dargestellt hatte als bei den westdeutschen Firmen.

Während der Saldo in Westdeutschland dank eines Vorjahresanstiegs um 6,7 Zähler auf -2,0 Prozentpunkte Ende 2005 fast wieder ausgeglichen war, lag der entsprechende Wert im Osten nach einem Absturz um 12,6 Zähler auf -15,7 Saldenpunkte zuletzt wieder sehr deutlich im negativen Bereich.

Die im Vergleich zum Vorjahr verbesserte Ertragssituation im Mittelstand ist hauptsächlich auf die gute Entwicklung bei den Dienstleistern zurückzuführen, die erstmals seit vier Jahren wieder einen positiven Saldenstand von 6,2 Prozentpunkten (2004: -5,5 Prozentpunkte) vorweisen konnten. Das Verarbeitende Gewerbe hat angesichts eines Saldenstandes von -13,6 Prozentpunkten in der Ertragsentwicklung am schlechtesten abgeschnitten – wohl vor allem eine Folge des scharfen internationalen Wettbewerbs, die aber dem allgemein guten Geschäftsklima in diesem Sektor bislang offenbar keinen Abbruch getan hat. Fast genauso hoch wie in der Industrie ist das Übergewicht der Unternehmen mit rückläufigen Erträgen gegenüber den Ertragssteigerern im Handel (-12,3 Prozentpunkte). Der Bau steht mit einer Saldenkennziffer von -2,5 Prozentpunkten dagegen relativ stabil da.



Grafik 1.10 Creditreform-Indikator Ertragslage, Saldo gestiegen/gesunken

Ertragserwartungen schlechter als die Lage

Wie bei den Beschäftigungs- und Umsatzindikatoren von Creditreform können auch bei den Ertragskennziffern die Erwartungen für die Zukunft nicht ganz mit der tatsächlich eingetretenen Entwicklung mithalten. So fällt der Saldo aus den auf Sicht von sechs Monaten erwarteten Ertragssteigerungen und -senkungen mit -7,9 Prozentpunkten merklich negativer aus als das Saldenurteil zur Ertragslage (-3,9 Prozentpunkte). Dennoch bedeutet auch dies eine Verbesserung im Vorjahresvergleich: 2004 hatten die Ertragspessimisten noch mit 11,1 Prozentpunkten die Oberhand.

Ähnlich wie bei der Ertragslagebewertung sind auch bei den Ertragserwartungen deutliche Unterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland erkennbar: Im Osten rechnete Ende 2005

nur gut jeder zehnte Mittelständler (11,1 %) mit einer Ertragssteigerung, im Westen war es immerhin jeder sechste (16,7 %). Gleichzeitig ging in den neuen Bundesländern zuletzt beinahe jede dritte Firma (30,0 %) davon aus, dass die Einnahmen sinken würden. In den alten Bundesländern fürchtete das nur etwas mehr als jede fünfte (22,8 %).

Hauptverantwortlich für den Ertragspessimismus ist der Bausektor: Per saldo kam er auf einen Indikatorstand von -28,5 Prozentpunkten – das ist der schlechteste Wert, der je in einer Konjunkturumfrage von Creditreform gemessen wurde (2004: -28,2 %). Auch im Verarbeitenden Gewerbe (-12,2 Prozentpunkte) und im Handel (-10,1 Prozentpunkte) verharrte der Saldenstand im zweistellig negativen Bereich. Einzig die Dienstleister sind mehrheitlich Ertragsoptimisten: Mit einer Saldenkennziffer von 3,4 Prozentpunkten stechen sie wie bei den anderen Indikatoren positiv hervor.[21]

1.6 Fazit und Ausblick auf 2006

Mittelstand seit dem Sommer verstärkt im Aufwind

Vor dem Hintergrund der insbesondere wegen der hartnäckigen Nachfrageschwäche im Inland eher moderat vonstatten gehenden Erholung der deutschen Wirtschaft verbesserte sich die Stimmung im Mittelstand nach zähem Beginn so stark, dass der historische Durchschnitt von Geschäftsklima und Auftragslage – das Maß für die konjunkturelle Normallage – im Gesamtjahr 2005 erstmals seit fünf Jahren wieder knapp überschritten werden konnte. Das Tief aus dem Jahr 2002 wurde nach diesem dritten Vorjahresanstieg in Folge endgültig überwunden. Vor allem seit dem vergangenen Sommer sind die Mittelständler verstärkt im Aufwind. Die zyklische Aufwärtsbewegung gewann in der zweiten Jahreshälfte deutlich an Schwung, und im Schlussquartal erklomm das Geschäftsklima sogar ein Niveau, wie es zuletzt im Herbst des Boomjahres 2000 beobachtet worden war. Getragen wurde die Klimaverbesserung im Jahresverlauf von beiden Komponenten, wobei die Lageurteile allerdings noch kräftiger nach oben revidiert wurden als die Erwartungen. Alles in allem ist der Mittelstand mit einem deutlich positiven „Stimmungsüberhang“ in das neue Jahr gestartet.

Der konjunkturelle Rückstand zu den großen Firmen hat sich 2005 fast wieder eingeebnet, nachdem das mittelständische Geschäftsklima in den beiden Jahren davor sehr deutlich hinter dasjenige der Großunternehmen zurückgefallen war. Diese Wiederannäherung bei der

[21] Die gute konjunkturelle Verfassung der Dienstleister bestätigt auch der Dienstleistungsreport des DIHK (2005a, insb. S. 6f). Im Jahr 2006 hofft etwa die Informations- und Telekommunikationsbranche, eine Reihe innovativer Produkte am Markt platzieren zu können. Die Kreditwirtschaft setzt darauf, bei anziehender Investitionstätigkeit von einer steigenden Nachfrage nach Krediten profitieren zu können. Und die Versicherungswirtschaft geht davon aus, dass sie weiter ein Gewinner des Trends zur privaten Vorsorge bleiben wird. Die schlechtesten Geschäftsaussichten unter den Dienstleistern weist die Verkehrsbranche aus: Die zukünftige Entwicklung des Ölpreises stellt hier den größten Unsicherheitsfaktor dar.

Wirtschaftsstimmung über alle Unternehmensgrößenklassen hinweg unterstreicht, dass die konjunkturelle Erholung inzwischen nicht mehr nur einseitig von den großen, international orientierten Unternehmen getragen wird.

Auch die Auswertung der Indikatoren nach Regionen und Hauptwirtschaftsbereichen ist ein Beleg dafür, dass der Aufschwung im abgelaufenen Jahr nicht nur Fahrt aufgenommen hat, sondern sein Fundament zugleich auch wesentlich breiter geworden ist. So stiegen Auftragslage und Geschäftsklima in beiden Teilen Deutschlands, sie erreichten allerdings nur bei den westdeutschen Mittelständlern ein überdurchschnittliches Niveau, wobei insbesondere die wesentlich günstigere zyklische Dynamik im Jahresverlauf den Ausschlag für den klaren konjunkturellen Vorteil auf Seiten der alten Länder gegeben hat. In den einzelnen Branchen sind die Stimmungsbefunde nicht mehr so eindeutig wie in den Jahren zuvor, und die Abstände untereinander beginnen zu schrumpfen. Das Verarbeitende Gewerbe nimmt zusammen mit dem Großhandel und den Dienstleistern die vorderen Plätze ein, ohne dass sich bei Würdigung aller Aspekte eine klare Rangfolge unter diesen drei Hauptwirtschaftsbereichen bestimmen lässt. Die beiden stark binnenorientierten Sektoren, der Einzelhandel und das Bauhauptgewerbe, stehen demgegenüber weiterhin auf der Schattenseite der Konjunktur, sie haben jedoch im Vergleich zum Vorjahr deutlich aufgeholt.

Angetrieben von der aufwärts gerichteten Umsatz- und Ertragsentwicklung nahm auch die Investitionsbereitschaft der kleinen und mittleren Unternehmen das dritte Jahr in Folge zu: Zuletzt waren knapp 38 % der Mittelständler zu neuen Projekten in den kommenden sechs Monaten bereit; gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies ein Plus von rund 3 Prozentpunkten. Das ist zwar der höchste Wert seit 2001, aber noch immer weniger als im langjährigen Durchschnitt (46 %). Diese – gemessen an der Deutlichkeit des Stimmungsaufschwungs im Jahresverlauf – weiterhin vergleichsweise zurückhaltende Investitionsneigung lässt vermuten, dass nach der vorangegangenen langen Stagnationsphase wohl noch immer genügend freie Kapazitätsreserven im Mittelstand vorhanden sind, aus denen die zusätzliche Nachfrage zunächst bedient werden kann, bevor wieder vermehrt in eine Ausweitung der Produktionsanlagen investiert werden muss.

Das noch immer unterausgelastete Produktionspotenzial in Verbindung mit der unterdurchschnittlichen Investitionsneigung dürfte zugleich erklären, warum aus dem Mittelstand kurzfristig kein Beitrag für eine durchgreifende Beschäftigungswende zu erwarten ist. Wie in den vier Jahren zuvor, gingen auch 2005 von den kleinen und mittleren Unternehmen per saldo keine positiven Impulse für den Arbeitsmarkt aus, die Talfahrt ist allerdings fast zum Stillstand gekommen. Ein Beschäftigungsaufbau ist für 2006 noch nicht zu erwarten, zumindest wenn man die Umfrageergebnisse zum Nennwert nimmt. Danach plant nur jeder zehnte Mittelständler Personalaufstockungen im 1. Halbjahr 2006, knapp jeder fünfte strebt hingegen

eine Reduzierung an – im Vorjahresvergleich haben die Beschäftigungspläne sich damit trotz des wesentlich günstigeren Konjunkturumfeldes praktisch nicht verändert. 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 Grunde können die Planzahlen negativ verzerrt sein und die spätere tatsächliche Entwicklung unterzeichnen.

2006 wird konjunkturell das beste Jahr seit 2000

Die Konjunkturprognosen der Wirtschaftsforschungsinstitute, des Sachverständigenrates und internationaler Organisationen für das gerade begonnene Jahr 2006 sind relativ weit gefächert: Bei einer erwarteten Inflationsrate im Zielbereich der Europäischen Zentralbank reicht das veröffentlichte Prognosespektrum für das deutsche Realwachstum von 1,0 % bis 1,7 %.[22] Von den professionellen Prognostikern für möglich gehalten wird demnach wenigstens ein in etwa unverändertes konjunkturelles Tempo, zumeist aber eine deutliche Beschleunigung im Vergleich zu 2005.[23] Ein Nachlassen der konjunkturellen Dynamik hat keine der berücksichtigten Institutionen auf der Rechnung. Vieles spricht mittlerweile für ein zu erwartendes Realwachstum am oberen Ende dieses Spektrums, denn die pessimistischeren Prognosen wurden zu einem Zeitpunkt erarbeitet, als noch wenige Daten für das zweite Halbjahr 2005 veröffentlicht waren und das wirtschaftspolitische Programm der neu gewählten Bundesregierung noch nicht bekannt war. Die neueren Vorhersagen, die diese Entwicklungen berücksichtigen konnten, fielen ausnahmslos optimistischer aus.

Hintergrund dieses gestiegenen Optimismus ist zum einem die neu gewonnene Wachstumsdynamik im 2. Halbjahr 2005, welche auf 2006 ausstrahlt, es sind aber auch die wirtschaftspolitischen Beschlüsse der Regierung, die 2006 die Binnenkonjunktur anregen dürften. Zu nennen sind hier insbesondere die Erleichterung der Abschreibungsbedingungen für Unternehmen, höhere Investitionen in die öffentliche Verkehrsinfrastruktur, die im Rahmen des Wachstums- und Beschäftigungspakets der Bundesregierung von der KfW Bankengruppe konzipierte Förderinitiative „Wohnen, Umwelt, Wachstum“ mit dem Fokus auf der energetischen Gebäudesanierung und Modernisierung, sowie die für 2007 angekündigte Erhöhung des Regelsatzes der Mehrwertsteuer um 3 Prozentpunkte auf 19 %, welche vor allem im 2. Halbjahr zu massiven Vorzieheffekten bei langlebigen Konsumgütern führen dürfte. Die gesamtwirtschaftliche Lage ist geradezu prädestiniert, um durch einen solchen Anstoßimpuls einen selbst tragenden Aufschwung einzuleiten. Denn in der augenblicklichen Situation – die

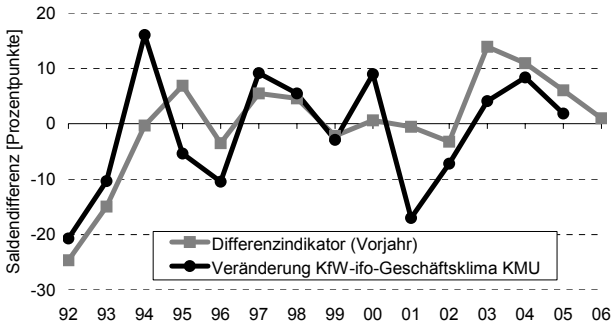
[22] Zu dem Prognosespektrum für das BIP-Wachstum im Jahr 2006 sowie für weitere makroökonomische Schlüsselgrößen siehe Tabelle 1.1 in Abschnitt 1.1. Bankökonomen gehen in der Spitze sogar von einem realen BIP-Zuwachs von 2,0 % (Dresdner Bank) aus.

[23] Kalendereffekte spielen beim Wachstumsvergleich zwischen 2005 und 2006 keine Rolle. In beiden Jahren ist er mit -0,2 Prozentpunkten zu veranschlagen.

gekennzeichnet ist durch eine weiterhin beträchtliche Unterauslastung der Produktionskapazitäten, eine seit langem schwache Binnennachfrage, eine dauerhaft zurückhaltende Lohnentwicklung sowie erfolgreich durchgeführte Rationalisierungs- und Sanierungsmaßnahmen im gesamten Unternehmensbereich mit einer deutlichen Verbesserung der Finanzierungsstrukturen, der Ertragslage und der Wettbewerbsfähigkeit der Firmen – ist auf absehbare Zeit nicht mit Überhitzungssymptomen zu rechnen.

Gelänge in diesem Jahr ein Realwachstum von 1,6 %, wie es die neueren Prognosen im Mittel voraussagen, wäre dies für deutsche Verhältnisse ein durchaus respektabler Aufschwung, mit dem im Jahresverlauf auch eine moderate Verbesserung auf dem Arbeitsmarkt einhergehen könnte. Im Jahr 2004 wuchs die deutsche Wirtschaft zwar in dem gleichen Tempo, doch trug die produktionsfreundliche Feiertagslage damals rund 0,5 Prozentpunkte zu diesem Zuwachs bei, während der Kalendereffekt das Wachstum 2006 mit 0,2 Prozentpunkten belastet. Ein erwartetes Realwachstum von 1,6 % in diesem Jahr entspricht einem rein zyklisch begründeten Zuwachs von rund 1,8 %; signifikant höher war das konjunkturelle Grundtempo der deutschen Volkswirtschaft seit der deutschen Wiedervereinigung nur zweimal, nämlich in dem Nachrezessionsjahr 1994 (2,7 %) und zum Höhepunkt des New-Economy-Booms im Jahr 2000 (3,5 %). Ein kräftiger Schwung ist indessen auch nötig, um die deutsche Volkswirtschaft konjunkturell einigermaßen unbeschadet über das Jahr 2007 zu tragen, wenn die Fiskalpolitik mit der dann umzusetzenden massiven Mehrwertsteuererhöhung auf einen ausgeprägt restriktiven Kurs einschwenken wird.[24]

Für die kleinen und mittleren Unternehmen sind die für 2006 zu erwartenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, welche eine Stärkung der Binnennachfrage bei anhaltend lebhaftem Auslandsgeschäft implizieren, damit so gut



Quelle: KfW-ifo, Berechnungen KfW

Grafik 1.11 Mittelstandskonjunktur, Prognoseszenario 2006

[24] Die wesentlichen Risiken für dieses Hauptszenario sind eine erneute deutliche Verteuerung fossiler Energieträger, welche den Verbrauchern Kaufkraft entziehen und die Produktion verteuern würde, weitere globale Zinssteigerungen, ein Einbruch der Immobilienpreise in den USA und anderen wichtigen Handelspartnerländern sowie eine massive, die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exporteure belastende Aufwertung des Euro im Gefolge der globalen Zahlungsbilanzungleichgewichte, da der Außenhandel weiterhin in sämtlichen Prognosen eine unverzichtbare Rolle als Wachstumsstütze spielt. Auch eine globale Pandemie, ausgelöst durch eine Mutation des Vogelgrippevirus, könnte die Konjunktur weltweit belasten, wenngleich diesem Szenario bislang lediglich eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit beigemessen werden kann.

wie seit langem nicht mehr. Die Mittelständler selbst schließen sich dieser Auffassung im Grunde an, wie das hohe Stimmungsniveau zum Jahreswechsel belegt. Sie zeigen nach den negativen Erfahrungen und vielfach enttäuschten Konjunkturhoffnungen der vergangenen Jahre aber auch eine gewisse Bescheidenheit in ihrer Einschätzung der künftigen Entwicklung relativ zur aktuellen Situation, was in der Konstellation von Lage- und Erwartungsindikatoren zum Ausdruck kommt. Diese haben sich im abgelaufenen Jahr sehr stark angenähert. Eine vorsichtige Zukunftszuversicht ist jedoch weiterhin vorhanden, wie der aus diesen beiden Komponenten des KfW-ifo-Geschäftsklimas abgeleitete Differenzindikator[25] zeigt (siehe Grafik 1.11). Denn trotz der weitgehenden Annäherung fielen im Gesamtjahr 2005 die Erwartungen noch immer etwas besser aus als die Lageeinschätzung, wenngleich in einzelnen Quartalen des vergangenen Jahres bereits einmal das umgekehrte Verhältnis beobachtet werden konnte.

Diese Vorsicht muss nicht schlecht sein, denn sie vermindert das psychologisch wichtige Enttäuschungspotenzial. Der Differenzindikator sendet damit ein Aufschwungsignal mit qualifizierenden Einschränkungen aus: Selbst wenn eine ungebrochene Fortsetzung des jüngst sehr rasanten Tempos der Stimmungsverbesserung weit in das Jahr 2006 hinein als unwahrscheinlich angesehen wird, kann mit einer weiteren Aufhellung des Geschäftsklimas im Mittelstand gerechnet werden. Darauf deutet auch die aktuelle Konsensprognose der Experten aus dem Branchenkreis Mittelstandskonjunktur hin, nach der sich die wirtschaftliche Lage des Mittelstandes weiter verbessern wird.[26] Alles in allem gehen die beteiligten Institute deshalb davon aus, dass die kleinen und mittleren Unternehmen ebenso wie die Gesamtwirtschaft 2006 das konjunkturell beste Jahr seit 2000 erleben werden.

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

[26] Siehe Box 1.1.

Literatur zu Kapitel 1

BMWA (2005), Herbstprojektion der Bundesregierung – Kräftige außenwirtschaftliche Impulse und allmähliche Belebung der Binnennachfrage, Pressemitteilung (21. Oktober), Berlin.

Boss, A., C.-P. Meier, F. Oskamp, und J. Scheide (2005), Deutschland im Aufschwung („Konjunkturprognose des IfW"), Die Weltwirtschaft 2005, Heft 4 (Dezember), S. 1-24.

Bundesagentur für Arbeit (2006), Die Entwicklung des Arbeitsmarkts im Dezember und im Jahr 2005, Presse Info 01 vom 03/01/2006, Nürnberg.

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

DIHK (2005), Wirtschaftslage und Erwartungen, Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2005 (Oktober), Berlin.

DIHK (2005a), Dienstleistungsreport, Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern, Herbst 2005 (November), Berlin.

DIW (2005), Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2005 („Gemeinschaftsdiagnose"), Wochenbericht 43/2005 (24. Oktober), Berlin.

DIW (2006), Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung 2006/2007 („Zwischenhoch in 2006"), Wochenbericht 1-2/2006 (3. Januar), Berlin.

DZ Bank (2005), Mittelstand im Mittelpunkt, Herbst/Winter 2005, Frankfurt/Main.

European Commission (2005), Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Economic Forecasts, Autumn 2005, European Economy No. 5/2005 (November), Brussels.

Flaig, G., W. Nierhaus, A. Dehne, A. Gebauer, S. Henzel, O. Hülsewig, E. Langmantel, W. Meister, M. Ruschinski und T. Wollmershäuser (2005), ifo Konjunkturprognose 2006: Deutsche Wirtschaft im Aufschwung, ifo Schnelldienst Nr. 24/2005 (29. Dezember), S. 18-54.

ifo Institut (2004), Handbuch der umfragebasierten Konjunkturforschung, ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung Nr. 15, München.

IMK (2005), Wirtschaftliche Entwicklung 2006: Vor schwierigen Weichenstellungen, IMK-Report Nr. 3 (Oktober).

IMK (2005a), Die deutsche Konjunktur zur Jahreswende 2005/2006: Chancen für einen moderaten Aufschwung, IMK-Report Nr. 5 (Dezember).

IW (2005), IW-Konjunkturprognose 2006 („Aufschwung mit Wenn uns Aber“), IWD Nr. 41 (13. Oktober), S. 4-5.

IW (2005a), IW-Konjunkturumfrage („Potenzial nach oben“), IWD Nr. 47 (24. November), S. 2.

IW (2005b), Konjunktur („Und sie bewegt sich doch“), IWD Nr. 50 (15. Dezember), S. 2-3.

IWH (2005), Deutsche Wirtschaft 2006/2007: Aufschwung mit Januskopf, IWH-Pressemitteilung 47/2005 (21. Dezember), Halle/Saale.

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) 2005, Den Aufschwung schaffen – Binnenkonjunktur und Wettbewerbsfähigkeit stärken - Mittelstandsmonitor 2005, Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

OECD (2005), Economic Outlook No. 78, Preliminary Edition (November), Paris.

RWI (2005), Konjunkturprognose für 2006: Belebung setzt sich fort, Pressemitteilung des RWI (8. Dezember), Essen.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2005), Die Chance nutzen – Reformen mutig voranbringen, Jahresgutachten 2005/06 (9. November), Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2006), Jahr 2004: 0,3 % weniger Erwerbstätige als ein Jahr zuvor, Pressemitteilung (2. Januar), Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2006a), Wirtschaftsleistung im Jahr 2005 exportgetragen, Pressemitteilung (12. Januar), Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2006b), Verbraucherpreise 2005: +2,0 % gegenüber 2004, Pressemitteilung (17. Januar), Wiesbaden.

Weinert, G. und E. Wohlers (2005), Aufschwung der Weltwirtschaft prägt Konjunktur in Deutschland („Konjunkturprognose des HWWI“), Wirtschaftsdienst, Heft 12 (Dezember), S. 791-799.

ZDH (2005), Saisonale Erholung nach Frühjahrstief – Handwerk kehrt auf Stabilisierungspfad zurück, Konjunkturbericht 2/2005 (November), Berlin.

Anhang 1.A: Datengrundlagen

Creditreform

- Seit 1979 führt Creditreform Befragungen kleiner und mittlerer Unternehmen durch. Dreimal im Jahr – zu den regelmäßigen Befragungen im September und März tritt seit 2002 die exklusiv für den MittelstandsMonitor durchgeführte Dezemberumfrage hinzu – beteiligen sich rund 5.000 Firmen aus den Bereichen Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel und Dienstleister an der Umfrage zur Wirtschaftslage im Mittelstand. Als mittelständische Unternehmen gelten Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern und einer Umsatzhöhe von nicht mehr als 50 Mio. EUR. Entscheidend für die Definition mittelständischer Unternehmen ist darüber hinaus die „Personaleinheit" von Geschäftsführer und Inhaber. Weiterhin wird bei der Selektion der Firmen darauf geachtet, dass keine Tochterunternehmen von Großunternehmen an der Umfrage teilnehmen. Schwerpunktmäßig werden kleine Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern befragt.

- Neben allgemeinen Daten zum Unternehmen gliedern sich die Umfragen von Creditreform in vier Teile: „Aktuelle Geschäftslage", „Erwartungen des Mittelstandes", „Finanzierung" und „Wirtschaftspolitisches Umfeld". Abgefragt werden dabei Indikatoren wie Geschäftslage, Umsatz- und Ertragsentwicklung, Preise, Personalsituation sowie Investitionswillen. Darüber hinaus beurteilen die teilnehmenden Unternehmen das Zahlungsverhalten ihrer Kunden und machen Angaben zu Forderungsverlusten und Eigenkapitalquote. Im „Wirtschaftspolitischen Umfeld" werden aktuelle Fragen zu den Rahmenbedingungen für mittelständische Firmen gestellt.

KfW Bankengruppe

KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

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

- Innerhalb der sechzehn Einzelsegmente (d. h. Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Einzelhandel und Großhandel jeweils in den beiden Größenklassen „Mittelstand“ und „Großunternehmen“ sowie in West- und Ostdeutschland) werden die individuellen Angaben mit Faktoren gewichtet, die sich an der ökonomischen Bedeutung des antwortenden Unternehmens (Jahresumsatz bzw. Beschäftigtenzahl) orientieren. Die dabei verwendeten Gewichtungspunkte steigen unterproportional zur Unternehmensgröße an, um den Einfluss der Überrepräsentation der größeren Firmen im ifo Konjunkturtest auf die Ergebnisse zu kompensieren. Die Gesamtindikatoren wiederum sind ein gewichteter Durchschnitt der jeweiligen Segmentergebnisse, wobei die gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfungsanteile des Jahres 2002 als Gewichtungsschema herangezogen werden. Dieses Gewichtungsschema bleibt bis auf weiteres fix, damit konjunkturelle Effekte nicht durch Strukturveränderungen verzerrt werden.

- 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 anlog 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. Seit Dezember 2004 werden die *Monats*ergebnisse des KfW-ifo-

Mittelstandsbarometers regelmäßig exklusiv in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung erstveröffentlicht.

Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren

- Der Beschäftigungsindikator basiert auf den Angaben der in dem Bezugsquartal im Rahmen der gewerblichen Breitenprogramme der KfW Bankengruppe geförderten Firmen mit bis zu 500 Beschäftigten und höchstens 50 Mio. EUR Jahresumsatz zu den bei ihnen bereits bestehenden Arbeitsplätzen sowie der geplanten Veränderung der Arbeitsplatzanzahl im Zuge des finanzierten Investitionsprojektes. Er ist definiert als „Geplante neue Arbeitsplätze pro 100 bestehenden“ und zeigt folglich die angestrebte prozentuale Beschäftigungsveränderung an.

- Die Kennziffer wird als gewichtetes arithmetisches Mittel der Einzelangaben ausgewiesen, das für drei regionale Segmente (Deutschland, West, Ost einschließlich Berlin) und vier Branchensegmente (Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel, Dienstleister) berechnet wird. Eine in monatlicher Datenfrequenz aufbereitete Variante dieser Kenngröße wird seit Juli 2002 unter dem Namen „SZ-Beschäftigungsindikator Mittelstand – Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren, berechnet von der KfW Bankengruppe“ regelmäßig exklusiv in der Süddeutschen Zeitung erstveröffentlicht.

Anhang 1.B: Mittelstandskonjunktur in Zahlen

Tabelle 1.3 KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

*Saldo [Prozentpunkte]**	Stabw.	Jahr						Jahr/Quartal							
		2001	2002	2003	2004	2005	*Vj.*	04/4	05/1	05/2	05/3	05/4	*Vj.*	*Vq.*	*Jd.*
Geschäftsklima															
Ver. Gewerbe	10,3	-3,3	-7,9	-5,2	5,0	5,8	*0,8*	4,0	5,8	0,9	5,1	11,6	*7,6*	*6,5*	*5,8*
Bauhauptgewerbe	14,3	-11,0	-17,1	-14,1	-12,2	-8,1	*4,1*	-13,8	-10,3	-10,1	-9,3	-2,7	*11,1*	*6,6*	*5,4*
Einzelhandel	11,5	-4,4	-22,2	-12,3	-7,1	-4,5	*2,6*	-9,7	-9,6	-8,7	-1,5	1,8	*11,5*	*3,3*	*6,3*
Großhandel	11,9	-10,4	-19,3	-12,5	1,9	3,2	*1,3*	2,1	3,9	-6,0	2,5	12,4	*10,3*	*9,9*	*9,2*
Insgesamt	**9,0**	**-5,9**	**-13,2**	**-9,0**	**-0,7**	**1,2**	***1,9***	**-1,9**	**0,1**	**-3,6**	**0,8**	**7,3**	***9,2***	***6,5***	***6,1***
Erwartungen	6,7	-7,7	-5,8	-3,3	2,4	1,6	*-0,8*	-0,8	2,3	-3,8	0,4	7,5	*8,3*	*7,1*	*5,9*
Lage	12,7	-4,4	-19,7	-14,3	-3,6	0,6	*4,2*	-3,0	-2,0	-3,5	1,0	7,0	*10,0*	*6,0*	*6,4*
Differenz Erwartungen/Lage	*9,7*	*-3,3*	*13,9*	*11,0*	*6,0*	*1,0*	*-5,0*	*2,2*	*4,3*	*-0,3*	*-0,6*	*0,5*	*-1,7*	*1,1*	*-0,5*
West	9,8	-5,3	-12,9	-9,1	0,2	2,0	*1,8*	-0,7	0,8	-3,3	1,8	8,7	*9,4*	*6,9*	*6,7*
Ost	8,6	-9,8	-14,4	-8,6	-6,3	-4,1	*2,2*	-8,9	-4,2	-5,1	-5,4	-1,7	*7,2*	*3,7*	*2,4*
Differenz West/Ost	*11,0*	*4,5*	*1,5*	*-0,5*	*6,5*	*6,1*	*-0,4*	*8,2*	*5,0*	*1,8*	*7,2*	*10,4*	*2,2*	*3,2*	*4,3*
Relativer Mittelstandsindikator**															
Insgesamt	**5,6**	**-1,6**	**-1,9**	**-4,5**	**-6,9**	**-2,6**	***4,3***	**-7,1**	**-5,3**	**-2,2**	**-1,2**	**-1,7**	***5,4***	***-0,5***	***0,9***
Erwartungen	4,9	3,0	-2,5	-5,8	-7,1	-0,7	*6,4*	-6,7	-2,5	0,9	0,1	-1,4	*5,3*	*-1,5*	*-0,7*
Lage	7,9	-6,2	-1,2	-3,2	-6,6	-4,5	*2,1*	-7,6	-8,1	-5,2	-2,4	-2,1	*5,5*	*0,3*	*2,4*

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		
	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*
Verarb. Gewerbe	33,3	30,4	*-2,9*	50,4	55,9	*5,5*	15,1	11,7	*-3,4*	18,2	18,7	*0,5*
Bau	28,1	33,5	*5,4*	50,1	53,5	*3,4*	21,8	11,9	*-9,9*	6,3	21,6	*15,3*
Handel	25,7	29,4	*3,7*	58,3	57,9	*-0,4*	15,8	12,8	*-3,0*	9,9	16,6	*6,7*
Einzelhandel	21,9	23,6	*1,7*	57,4	59,9	*2,5*	20,7	16,5	*-4,2*	1,2	7,1	*5,9*
Großhandel	28,9	34,5	*5,6*	59,0	56,1	*-2,9*	11,8	9,5	*-2,3*	17,1	25,0	*7,9*
Dienstleister	32,5	36,6	*4,1*	54,5	54,9	*0,4*	12,7	8,4	*-4,3*	19,8	28,2	*8,4*
Insgesamt	**30,3**	**33,1**	***2,8***	**54,1**	**55,6**	***1,5***	**15,2**	**10,6**	***-4,6***	**15,1**	**22,5**	***7,4***
Westdeutschland	29,7	33,0	*3,3*	55,7	56,4	*0,7*	14,2	9,7	*-4,5*	15,5	23,3	*7,8*
Ostdeutschland	32,3	33,4	*1,1*	45,8	50,3	*4,5*	21,4	16,3	*-5,1*	10,9	17,1	*6,2*
Differenz W./O.	*-2,6*	*-0,4*	*2,2*	*9,9*	*6,1*	*-3,8*	*-7,2*	*-6,6*	*0,6*	*4,6*	*6,2*	*1,6*

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.5 Umsatzlage*

	gestiegen			stabil			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*
Verarb. Gewerbe	31,7	32,6	*0,9*	40,3	39,6	*-0,7*	22,5	26,5	*4,0*	9,2	6,1	*-3,1*
Bau	32,0	31,9	*-0,1*	34,8	42,7	*7,9*	30,8	24,5	*-6,3*	1,2	7,4	*6,2*
Handel	26,5	33,1	*6,6*	38,3	37,5	*-0,8*	31,7	28,2	*-3,5*	-5,2	4,9	*10,1*
Einzelhandel	20,9	29,4	*8,5*	39,2	37,2	*-2,0*	36,9	30,8	*-6,1*	-16,0	-1,4	*14,6*
Großhandel	31,2	36,4	*5,2*	37,7	37,7	*0,0*	27,5	25,9	*-1,6*	3,7	10,5	*6,8*
Dienstleister	29,0	38,2	*9,2*	41,7	41,2	*-0,5*	26,2	19,8	*-6,4*	2,8	18,4	*15,6*
Insgesamt	**29,2**	**34,8**	***5,6***	**39,6**	**40,3**	***0,7***	**27,7**	**23,9**	***-3,8***	**1,5**	**10,9**	***9,4***
Westdeutschland	28,4	35,2	*6,8*	40,7	40,2	*-0,5*	27,6	23,3	*-4,3*	0,8	11,9	*11,1*
Ostdeutschland	33,7	32,0	*-1,7*	32,9	40,5	*7,6*	29,4	27,6	*-1,8*	4,3	4,4	*0,1*
Differenz W./O.	*-5,3*	*3,2*	*8,5*	*7,8*	*-0,3*	*-8,1*	*-1,8*	*-4,3*	*-2,5*	*-3,5*	*7,5*	*11,0*

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.6 Umsatzerwartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*
Verarb. Gewerbe	22,3	17,9	*-4,4*	51,5	60,9	*9,4*	19,8	19,0	*-0,8*	2,5	-1,1	*-3,6*
Bau	9,6	9,0	*-0,6*	49,1	53,5	*4,4*	37,7	36,1	*-1,6*	-28,1	-27,1	*1,0*
Handel	20,4	19,5	*-0,9*	52,0	62,9	*10,9*	23,6	17,3	*-6,3*	-3,2	2,2	*5,4*
Einzelhandel	17,9	17,4	*-0,5*	57,4	62,5	*5,1*	21,7	19,3	*-2,4*	-3,8	-1,9	*1,9*
Großhandel	22,6	21,3	*-1,3*	47,5	63,1	*15,6*	25,1	15,5	*-9,6*	-2,5	5,8	*8,3*
Dienstleister	21,9	26,3	*4,4*	51,9	55,1	*3,2*	23,0	18,2	*-4,8*	-1,1	8,1	*9,2*
Insgesamt	**19,8**	**20,3**	***0,5***	**51,4**	**57,9**	***6,5***	**24,8**	**20,8**	***-4,0***	**-5,0**	**-0,5**	***4,5***
Westdeutschland	20,5	20,7	*0,2*	52,2	58,3	*6,1*	23,5	19,9	*-3,6*	-3,0	0,8	*3,8*
Ostdeutschland	15,3	17,5	*2,2*	46,9	56,1	*9,2*	33,4	26,4	*-7,0*	-18,1	-8,9	*9,2*
Differenz W./O.	*5,2*	*3,2*	*-2,0*	*5,3*	*2,2*	*-3,1*	*-9,9*	*-6,5*	*3,4*	*15,1*	*9,7*	*-5,4*

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.7 Beschäftigungslage*

	aufgestockt			unverändert			verkleinert			Saldo aufgest./verkleinert		
	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*
Verarb. Gewerbe	15,0	18,3	*3,3*	56,2	53,3	*-2,9*	28,4	27,0	*-1,4*	-13,4	-8,7	*4,7*
Bau	17,4	16,6	*-0,8*	51,7	60,4	*8,7*	30,5	22,5	*-8,0*	-13,1	-5,9	*7,2*
Handel	12,8	13,3	*0,5*	66,3	65,6	*-0,7*	20,7	20,8	*0,1*	-7,9	-7,5	*0,4*
Einzelhandel	7,1	11,9	*4,8*	68,7	66,3	*-2,4*	24,2	21,7	*-2,5*	-17,1	-9,8	*7,3*
Großhandel	17,5	14,4	*-3,1*	64,2	64,9	*0,7*	17,8	20,0	*2,2*	-0,3	-5,6	*-5,3*
Dienstleister	18,8	23,0	*4,2*	58,7	56,8	*-1,9*	22,4	20,0	*-2,4*	-3,6	3,0	*6,6*
Insgesamt	**16,5**	**18,9**	***2,4***	**59,2**	**58,2**	***-1,0***	**24,1**	**22,3**	***-1,8***	**-7,6**	**-3,4**	***4,2***
Westdeutschland	16,2	19,6	*3,4*	59,1	58,5	*-0,6*	24,5	21,3	*-3,2*	-8,3	-1,7	*6,6*
Ostdeutschland	18,1	14,8	*-3,3*	59,3	56,8	*-2,5*	22,2	28,4	*6,2*	-4,1	-13,6	*-9,5*
Differenz W./O.	*-1,9*	*4,8*	*6,7*	*-0,2*	*1,7*	*1,9*	*2,3*	*-7,1*	*-9,4*	*-4,2*	*11,9*	*16,1*

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.8 Beschäftigungplanung*

	aufstocken			unverändert			verkleinern			Saldo aufst./verkleinern		
	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*	2004	2005	*Differenz*
Verarb. Gewerbe	10,6	9,0	*-1,6*	65,6	71,3	*5,7*	22,5	18,3	*-4,2*	-11,9	-9,3	*2,6*
Bau	4,7	5,0	*0,3*	68,3	66,2	*-2,1*	27,0	28,3	*1,3*	-22,3	-23,3	*-1,0*
Handel	9,2	7,0	*-2,2*	73,8	75,8	*2,0*	16,5	15,7	*-0,8*	-7,3	-8,7	*-1,4*
Einzelhandel	5,8	3,3	*-2,5*	76,8	76,1	*-0,7*	17,5	18,1	*0,6*	-11,7	-14,8	*-3,1*
Großhandel	12,1	10,3	*-1,8*	71,4	75,4	*4,0*	15,7	13,6	*-2,1*	-3,6	-3,3	*0,3*
Dienstleister	13,0	13,8	*0,8*	68,3	69,9	*1,6*	18,4	15,9	*-2,5*	-5,4	-2,1	*3,3*
Insgesamt	**10,5**	**9,9**	***-0,6***	**69,3**	**70,9**	***1,6***	**19,8**	**18,3**	***-1,5***	**-9,3**	**-8,4**	***0,9***
Westdeutschland	11,1	9,8	*-1,3*	69,9	71,6	*1,7*	18,6	17,7	*-0,9*	-7,5	-7,9	*-0,4*
Ostdeutschland	7,2	10,9	*3,7*	64,8	67,0	*2,2*	27,6	21,5	*-6,1*	-20,4	-10,6	*9,8*
Differenz W./O.	*3,9*	*-1,1*	*-5,0*	*5,1*	*4,6*	*-0,5*	*-9,0*	*-3,8*	*5,2*	*12,9*	*2,7*	*-10,2*

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.9 Beschäftigungsabsichten mittelständischer Investoren*

[%]	langfr. Durchs.	Jahr							Jahr/Quartal							
		2001	2002	2003	2004	2005	Vj.	lfr. D.	04/4	05/1	05/2	05/3	05/4	Vj.	Vq.	Jd.
Verarb. Gewerbe	6,6	6,6	6,5	4,9	5,4	5,6	0,2	-1,0	5,1	5,3	6,2	5,3	5,8	0,7	0,5	0,2
Bau	5,9	5,1	5,2	4,4	6,6	6,6	0,0	0,7	6,0	3,9	10,5	6,3	5,7	-0,3	-0,6	-0,9
Handel	10,6	10,7	10,6	9,2	9,4	12,0	2,6	1,4	8,5	9,5	12,8	13,5	12,4	3,9	-1,1	0,4
Dienstleister	13,1	11,1	12,3	9,1	10,1	12,2	2,1	-0,9	9,8	9,7	15,9	12,1	11,1	1,3	-1,0	-1,1
Insgesamt	**8,6**	**8,3**	**8,5**	**6,8**	**7,4**	**8,6**	**1,2**	**0,0**	**6,8**	**7,1**	**9,8**	**8,8**	**8,6**	**1,8**	**-0,2**	**0,0**
Westdeutschland	8,1	7,9	7,8	6,5	6,7	7,8	1,1	-0,3	6,3	6,7	8,5	8,2	7,8	1,5	-0,4	0,0
Ostdeutschland	12,9	12,2	14,1	8,9	12,3	14,9	2,6	2,0	11,3	10,5	20,5	13,7	14,7	3,4	1,0	-0,2

Abkürzungen: **langfr**(istiger) **Durchs**(chnitt seit 1992)
(Veränderung gegenüber) **V**(or)**j**(ahr/esquartal in Prozentpunkten)
(Veränderung gegenüber) **V**(or)**q**(uartal in Prozentpunkten)
(Abweichung gegenüber dem) **J**(ahres)**d**(urchschnitt in Prozentpunkten)
(Abweichung gegenüber dem) **l**(ang)**fr**(istigen) **D**(urchschnitt in Prozentpunkten)

* Neu geplante Arbeitsplätze pro 100 bestehenden

Quelle: KfW

Tabelle 1.10 Investitionsbereite Unternehmen*

	langfr. Durchs.	1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Anteil	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.	Anteil	Diff.
Verarb. Gewerbe	52,4	69,1	2,1	57,1	-12,0	50,5	-6,6	30,5	-20,0	43,0	12,5	41,2	-1,8	40,9	-0,3
Bau	33,4	52,8	13,1	36,1	-16,7	32,0	-4,1	15,1	-16,9	20,7	5,6	25,1	4,4	29,6	4,5
Handel	41,4	58,1	-5,7	44,2	-13,9	40,3	-3,9	21,4	-18,9	25,6	4,2	27,5	1,9	29,7	2,2
Einzelhandel	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	25,1	n.v.	26,3	1,2
Großhandel	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	29,4	n.v.	32,8	3,4
Dienstleister	52,4	70,7	3,9	67,6	-3,1	48,0	-19,6	27,6	-20,4	34,2	6,6	39,5	5,3	42,3	2,8
Insgesamt	**45,8**	**64,5**	**4,8**	**52,1**	**-12,4**	**43,2**	**-8,9**	**24,6**	**-18,6**	**31,3**	**6,7**	**34,6**	**3,3**	**37,5**	**2,9**
Westdeutschland	47,7	66,1	0,9	56,9	-9,2	43,9	-13,0	24,8	-19,1	32,3	7,5	35,1	2,8	37,5	2,4
Ostdeutschland	41,9	60,3	5,4	37,9	-22,4	41,5	3,6	23,1	-18,4	26,3	3,2	32,5	6,2	37,4	4,9
Differenz W./O.	5,8	5,8	-4,5	19,0	13,2	2,4	-16,6	1,7	-0,7	6,0	4,3	2,6	-3,4	0,1	-2,5

Abkürzungen: **langfr**(istiger) **Durchs**(chnitt seit 1996)
n(icht) **v**(erfügbar)

* In % der Befragten, Differenzen in Prozentpunkten

Dezemberumfrage (Septemberumfrage bis 2001)

Quelle:Creditreform

Tabelle 1.11 Ertragslage*

	Erträge gestiegen			gleichgeblieben			gesunken			Saldo gestiegen/gesunken		
	2004	2005	Differenz	2004	2005	Differenz	2004	2005	Differenz	2004	2005	Differenz
Verarb. Gewerbe	26,2	20,7	-5,5	43,8	43,6	-0,2	29,6	34,3	4,7	-3,4	-13,6	-10,2
Bau	24,0	25,8	1,8	42,2	44,9	2,7	33,8	28,3	-5,5	-9,8	-2,5	7,3
Handel	21,3	22,5	1,2	43,1	42,4	-0,7	35,6	34,8	-0,8	-14,3	-12,3	2,0
Einzelhandel	14,8	23,4	8,6	45,5	44,4	-1,1	39,7	31,5	-8,2	-24,9	-8,1	16,8
Großhandel	26,7	21,8	-4,9	41,2	40,5	-0,7	32,1	37,7	5,6	-5,4	-15,9	-10,5
Dienstleister	24,7	31,3	6,6	44,8	43,4	-1,4	30,2	25,1	-5,1	-5,5	6,2	11,7
Insgesamt	**24,0**	**26,0**	**2,0**	**43,8**	**43,4**	**-0,4**	**32,0**	**29,9**	**-2,1**	**-8,0**	**-3,9**	**4,1**
Westdeutschland	22,9	27,1	4,2	45,3	43,1	-2,2	31,6	29,1	-2,5	-8,7	-2,0	6,7
Ostdeutschland	30,6	19,2	-11,4	35,2	45,8	10,6	33,7	34,9	1,2	-3,1	-15,7	-12,6
Differenz W./O.	-7,7	7,9	15,6	10,1	-2,7	-12,8	-2,1	-5,8	-3,7	-5,6	13,7	19,3

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

Tabelle 1.12 Ertragserwartungen*

	steigend			stabil			sinkend			Saldo steigend/sinkend		
	2004	2005	Differenz	2004	2005	Differenz	2004	2005	Differenz	2004	2005	Differenz
Verarb. Gewerbe	19,9	10,9	-9,0	54,3	64,2	9,9	24,9	23,1	-1,8	-5,0	-12,2	-7,2
Bau	8,9	5,0	-3,9	52,9	61,0	8,1	37,1	33,5	-3,6	-28,2	-28,5	-0,3
Handel	13,0	14,5	1,5	57,7	60,1	2,4	28,8	24,6	-4,2	-15,8	-10,1	5,7
Einzelhandel	11,7	12,4	0,7	62,4	59,7	-2,7	25,9	26,3	0,4	-14,2	-13,9	0,3
Großhandel	14,1	16,4	2,3	53,9	60,6	6,7	31,2	23,1	-8,1	-17,1	-6,7	10,4
Dienstleister	19,5	23,8	4,3	55,9	55,3	-0,6	24,6	20,4	-4,2	-5,1	3,4	8,5
Insgesamt	**16,4**	**15,9**	**-0,5**	**55,7**	**59,4**	**3,7**	**27,5**	**23,8**	**-3,7**	**-11,1**	**-7,9**	**3,2**
Westdeutschland	17,0	16,7	-0,3	55,9	59,5	3,6	26,8	22,8	-4,0	-9,8	-6,1	3,7
Ostdeutschland	11,8	11,1	-0,7	54,5	58,9	4,4	32,8	30,0	-2,8	-21,0	-18,9	2,1
Differenz W./O.	5,2	5,6	0,4	1,4	0,6	-0,8	-6,0	-7,2	-1,2	11,2	12,8	1,6

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

Dezemberumfrage

Quelle: Creditreform

2 Unternehmensfluktuation – Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen

Dem Markteintritt neuer Unternehmen kommt eine wichtige Funktion im Wachstums- und Erneuerungsprozess einer Ökonomie zu. Unternehmensgründungen schaffen Ersatz für aus dem Markt ausscheidende Unternehmen und generieren Arbeitsplätze. Sie sind außerdem das Medium, durch das (neues) Wissen in neue Produkte und Produktionsverfahren umgesetzt und vermarktet wird. Bestehende Unternehmen werden durch solche Markteintritte zu eigenen Innovationsaktivitäten angetrieben. Wem es nicht gelingt, die notwendigen Anpassungen vorzunehmen, um konkurrenzfähig zu bleiben, scheidet aus dem Markt aus. So werden der technologische Wandel forciert und die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft erhöht. Das Ausmaß dieses Effekts hängt allerdings stark vom Innovationsgehalt der Gründungen ab. Unterscheidet sich die Leistung der neuen Unternehmen hinsichtlich Produktangebot und Preis nicht von der bestehender Unternehmen, kommt es lediglich zu einem „Drehtüreffekt“: Die Unternehmensfluktuation steigt, ohne dass nennenswerte Impulse für Produktivitäts- und Wirtschaftswachstum entstehen. Eine hohe Gründungsdynamik ist daher noch kein Garant für eine positive wirtschaftliche Entwicklung. Es kommt maßgeblich darauf an, dass die Gründungen das Angebot am Markt erweitern oder hinsichtlich Qualität oder Preis verbessern.

Im vorliegenden Kapitel, das sich traditionell mit dem Fluktuationsgeschehen im deutschen Unternehmenssektor befasst, soll die Unternehmensdynamik speziell vor dem Hintergrund dieser Überlegungen analysiert werden. Im ersten Abschnitt wird wie üblich die aktuelle Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen unter besonderer Berücksichtigung der Sektorstruktur dargestellt. Der zweite Abschnitt befasst sich mit den Gründungen aus Arbeitslosigkeit, die einen erheblichen Anteil am jüngsten Anstieg der Gründungszahlen haben, über deren besondere Effekte auf Wachstum und Beschäftigung jedoch noch wenig bekannt ist. Nun liegen aktuelle Auswertungen des KfW-Gründungsmonitors vor, welche Aufschluss über die speziellen Charakteristika dieser Gründungen geben und insofern eine Abschätzung der von ihnen zu erwartenden volkswirtschaftlichen Wirkungen erlauben. Die geplante Erarbeitung eines neuen Förderinstruments für die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit als Ersatz für die Mitte 2006 auslaufenden Ich-AGs ist ein weiterer Grund, dem Thema Gründungen aus Arbeitslosigkeit im diesjährigen MittelstandsMonitor erneut Aufmerksamkeit zu widmen. Schließlich wird im dritten Abschnitt ein internationaler Vergleich des Gründungs- und Insolvenzgeschehens vorgenommen, der eine quantitative und qualitative Einordnung der Unternehmensfluktuation in Deutschland in den Länderkontext ermöglicht.

2.1 Entwicklung der Gründungen, Liquidationen und Insolvenzen in Deutschland

Die Entwicklung des Gründungsaufkommens und des Liquidationsgeschehens in Deutschland wird im Folgenden auf Grundlage der Aussagen dreier unterschiedlicher Informationsquellen verdeutlicht, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden. Die Anzahl der Unternehmensgründungen basierend auf dem ZEW-Gründungspanel beziffert sich im Jahr 2004 auf 270.000. Das ist der im Vergleich zu den Angaben der anderen Quellen niedrigste Wert, da er sich auf Unternehmen bezieht, welche ein gewisses Mindestmaß an Wirtschaftsaktivität entfalten. Für die Gründungsstatistik (und analog für die Liquidationsstatistik) des IfM Bonn bilden amtliche Gewerbemeldungen den Ausgangspunkt. Sie berücksichtigt sämtliche angemeldeten Gewerbe, die zu einer Existenzgründung führen, also Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen, einen Großteil der Gründungen von Kleingewerbetreibenden und die Übernahme eines Unternehmens durch Erbfolge, Kauf oder Pacht. Die 210.000 Nebenerwerbsgründungen, die die amtliche Gewerbemeldestatistik für 2004 ausweist, zählen nach Definition des IfM Bonn nicht zu den Existenzgründungen und werden deshalb nicht berücksichtigt. Vom IfM Bonn werden für das Jahr 2004 573.000 Existenzgründungen in Deutschland ausgewiesen. Der KfW-Gründungsmonitor bezieht darüber hinaus nicht anmeldepflichtige Gewerbe im Voll- oder Nebenerwerb mit ein. Hier werden für 2004 673.000 Existenzgründer im Vollerwerb und 757.000 Existenzgründer im Nebenerwerb ermittelt. Im Jahr 2005 liegt die Zahl der Vollerwerbsgründer nach vorläufigen Berechnungen bei 623.000, die der Nebenerwerbsgründer bei 776.000.[27]

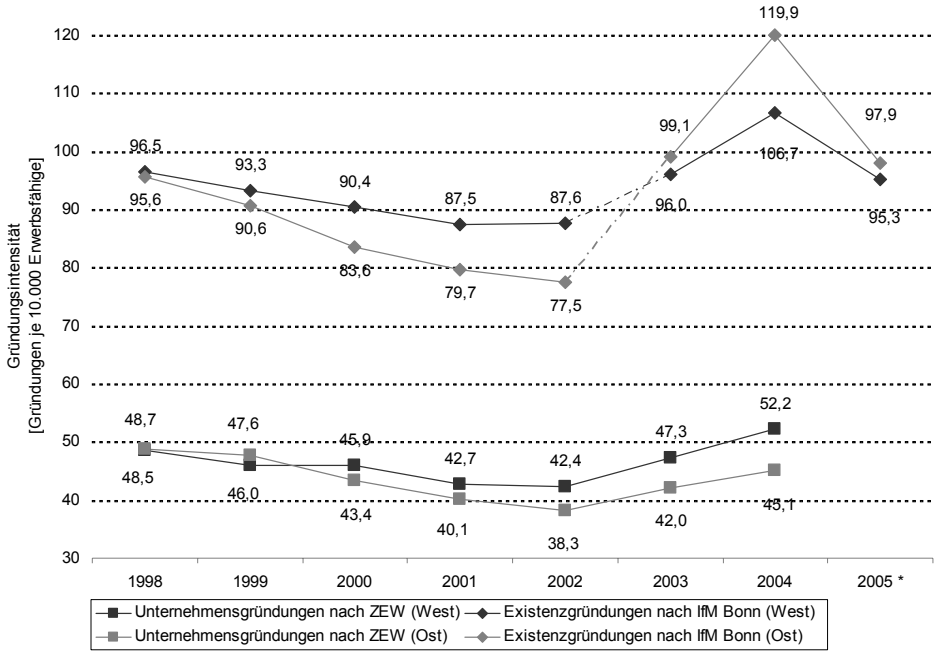
Die integrierte Analyse aller drei Indikatoren ermöglicht eine Betrachtung des Gründungsgeschehens aus verschiedenen Blickwinkeln und damit eine umfassende Einschätzung desselbigen. Zur Darstellung des Liquidationsgeschehens wird die Zahl der Liquidationen laut IfM Bonn verwendet. Die Insolvenzzahlen beruhen auf Angaben des Statistischen Bundesamtes und auf Schätzungen von Creditreform.

Anzahl der Gründungen steigt im Jahr 2004 erneut

Die Gründungszahlen von ZEW und IfM Bonn weisen im Jahr 2004 den zweiten starken Anstieg in Folge auf, nachdem bis zum Jahr 2002 ein kontinuierlicher Abwärtstrend zu beobachten war (vgl. Grafik 2.1). Die Gründungsintensität (Zahl der Gründungen bezogen auf 10.000 Einwohner im Alter von 18 bis unter 65 Jahren) hat sowohl in West- als auch in Ostdeutschland zugenommen. Die wichtigste Ursache für diese Entwicklung ist wohl wie im Vorjahr die Einführung des Existenzgründungszuschusses („Ich-AG“). Untermauert wird diese Vermutung durch den im Vergleich überproportional hohen Anstieg der Gründungsintensität

[27] Vgl. Anhang für detaillierte Informationen zur Beschreibung der Datenquellen.

nach den Zahlen des IfM Bonn in Ostdeutschland, wo der Existenzgründungszuschuss relativ stärker in Anspruch genommen wird als in Westdeutschland.[28]



* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2005.
Die Berechnung der Gründungsintensitäten erfolgte auf Basis der aktuellen Erwerbsfähigenzahlen der Datenbank „GENESIS-Online" des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: ZEW-Gründungspanel und IfM Bonn

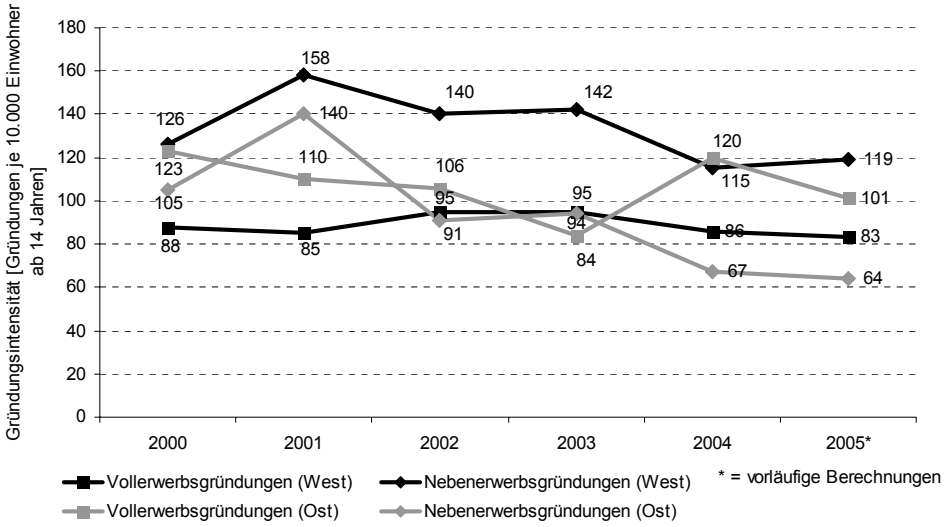
Grafik 2.1 Entwicklung der Gründungsintensitäten 1998-2005

Mit Hilfe des KfW-Gründungsmonitors lässt sich die Entwicklung des Gründungsgeschehens weiter in Voll- und Nebenerwerb differenzieren. Im Gegensatz zu den Gründungszahlen von IfM Bonn und ZEW wird der KfW-Gründungsmonitor nicht auf Unternehmens-, sondern auf Personenebene erhoben. Wie Grafik 2.2 zeigt, entwickeln sich die Gründungsintensitäten 2005 im Vergleich zum Vorjahr sehr stabil. Eine Ausnahme bildet das ostdeutsche Gründungsgeschehen im Vollerwerb, wo nach einem starken Anstieg der Gründungsintensität von 2003 auf 2004 im aktuellen Jahr wieder ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen ist. Es ist anzunehmen, dass die bereits angesprochenen Gründungen aus der Arbeitslosigkeit bei dieser Entwicklung in Ostdeutschland eine wesentliche Rolle spielen: Wie die Daten des KfW-Gründungsmonitors zeigen, fanden im Jahr 2005 60 % aller Vollerwerbsgründungen in

[28] Vergleiche der Gründungs- und Liquidationszahlen des IfM Bonn seit 2003 mit früheren Jahren sind jedoch nur begrenzt möglich, weil Änderungen in der Gewerbemeldestatistik 2003 zu Niveauverschiebungen führten. Anhand neuer Formulare bei den Gewerbemeldebögen seit 1.1.2003 konnten einerseits durch zusätzliche Fragestellungen einige Merkmale erstmals erfasst werden, und andererseits führten detailliertere Antwortmöglichkeiten zu genaueren Kenntnissen des Meldegeschehens. Die vom IfM Bonn entwickelte Methode zur Berechnung der Gründungen und Liquidationen auf der Basis der Gewerbemeldestatistik wurde an die verbesserte Statistik angepasst.

Ostdeutschland aus der Arbeitslosigkeit statt, während dieser Anteil in Westdeutschland nur bei 27 % lag. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit aber zeigten aufgrund der im Zuge von Hartz IV zum Jahresanfang 2005 geänderten Anspruchsberechtigung auf Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit (BA) einen deutlichen Anstieg zum Jahresende 2004 und einen ebenso deutlichen Rückgang im Jahr 2005.[29] Dies dürfte die Entwicklung der Vollerwerbsgründungen in Ostdeutschland wesentlich getrieben haben.

Zusätzlich zu den Gründungen im Vollerwerb werden im KfW-Gründungsmonitor auch Nebenerwerbsgründungen erfasst. Die Rückgänge der Gründungsintensitäten in diesem Bereich, die sich bereits seit 2001 zeigen, sind im Jahr 2005 erfreulicherweise nicht mehr bzw. nur noch in minimalem Umfang zu beobachten. Die Rückgänge der letzten Jahre sind vermutlich darauf zurückzuführen, dass die Erfolgsaussichten einer Selbständigkeit von potenziellen Nebenerwerbsgründern aufgrund einer unsicheren Wirtschafts- und Arbeitsmarktlage von Jahr zu Jahr schlechter eingeschätzt wurden. Die aktuelle Entwicklung könnte ein Hinweis darauf sein, dass hier die Talsohle erreicht ist.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor

Grafik 2.2 Gründungsintensitäten im Voll- und Nebenerwerb 2000-2005

Um weitere Hintergründe der markanten Entwicklung des Gründungsaufkommens zu erkennen, ist eine dezidierte Betrachtung von Einzelbranchen unumgänglich. Die in Tabelle 2.1 abgebildeten Gründungsintensitäten wurden auf Basis des ZEW-Gründungspanels ermittelt

[29] Dies zeigt sich sehr deutlich in den Zugangszahlen der BA zu Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss, die ab Februar 2005 im Vergleich zum Vorjahr dramatisch eingebrochen sind. Besonders deutliche Rückgänge zeigen sich hier bei den ostdeutschen Zugängen zum Existenzgründungszuschuss.

und sind für vier Hauptbranchen sowie zwei technologieintensive Sektoren ausgewiesen. Die Angaben in der Tabelle 2.1 verdeutlichen, dass, wie bereits im vergangenen Jahr, der Aufwärtstrend in fast allen Hauptbranchen stattfand, mit Ausnahme der Industrie, wo das Gründungsaufkommen weiter stagniert. Auffällig ist jedoch speziell die Entwicklung im Baugewerbe (v. a. in Westdeutschland), die offensichtlich die treibende Kraft der Gesamtentwicklung ist. Dies wiederum ist ursächlich auf die Novellierung der Handwerksordnung im Rahmen der „Mittelstandsoffensive“ zurückzuführen. Mit ihr entfiel der sog. Meisterzwang für viele Handwerksberufe, was – vermutlich in Kombination mit der Ich-AG-Förderung – Handwerksgesellen in großer Zahl dazu animierte, sich selbständig zu machen.

Tabelle 2.1 Gründungsintensitäten (Gründungen je 10.000 Erwerbsfähige) ausgewählter Branchenaggregate 1999-2004

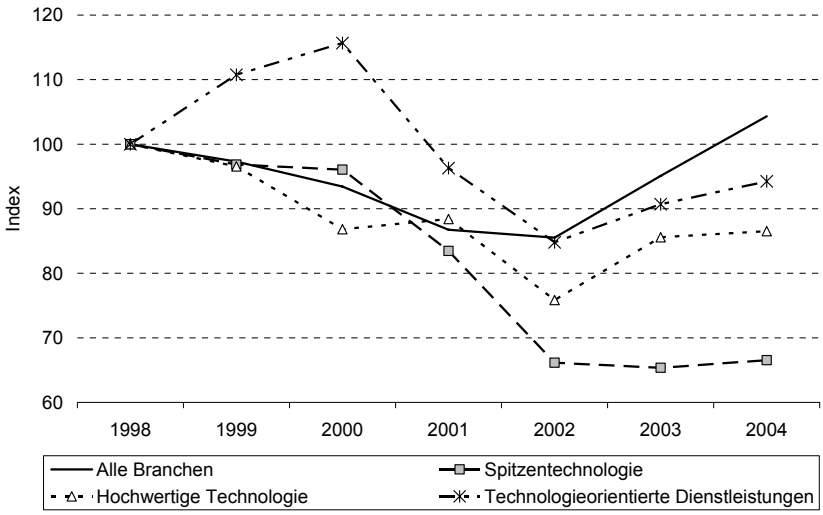
Branchenaggregat	Westdeutschland						Ostdeutschland					
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Industrie	2,7	2,5	2,4	2,2	2,3	2,4	2,4	2,3	2,1	1,9	2,1	2,1
Baugewerbe	4,8	4,5	4,2	4,0	4,5	5,7	9,3	8,3	7,3	6,7	7,6	8,5
Handel	13,1	12,0	11,1	11,4	13,3	14,5	10,4	9,3	8,5	8,4	9,6	10,0
Dienstleistungen	27,0	26,9	25,0	24,7	27,2	29,6	23,9	23,5	22,2	21,3	22,8	24,5
Technologieintensive Wirtschaftszweige des verarbeitenden Gewerbes*	0,59	0,55	0,52	0,43	0,47	0,47	0,45	0,41	0,40	0,33	0,33	0,37
Technologieorientierte Dienstleister**	3,8	4,0	3,3	2,9	3,1	3,2	2,8	2,8	2,3	2,1	2,2	2,3

* Aggregat aus den Sektoren Spitzentechnologie und hochwertige Technologie, welche bereits als Subgruppen in „Industrie“ enthalten sind. Zur Abgrenzung vgl. Tabelle 2.8 im Anhang.
** Bereits als Subgruppe in „Dienstleistungen“ enthalten. Abgrenzung vgl. Tabelle 2.7 im Anhang.

Quelle: ZEW-Gründungspanel

In den technologieintensiven Bereichen von Industrie und Dienstleistungsgewerbe zeigt sich eine eher verhaltene Entwicklung. Die Gründungsintensitäten in den technologieintensiven Bereichen blieben in West- wie in Ostdeutschland relativ konstant. Nur in den technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland scheint der allgemeine Aufwärtstrend mitgetragen zu werden.

Grafik 2.3 stellt den Verlauf der Gründungsintensitäten bezogen auf das Basisjahr 1998 dar und ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der Gründungsdynamik in einzelnen technologieintensiven Sektoren. Die Gründungsintensitäten in der hochwertigen Technologie sowie in den technologieorientierten Dienstleistungen steigen seit 2002 wieder an – wenngleich nicht so stark wie im Durchschnitt aller Branchen. Die Gründungstätigkeit in der Spitzentechnologie hat sich nach starken Rückgängen in der Vergangenheit weiter auf niedrigem Niveau stabilisiert. Im Jahr 2004 ist in dieser prestigeträchtigen Branche erstmals wieder ein leichter Aufwärtstrend in der Gründungsintensität zu verzeichnen.



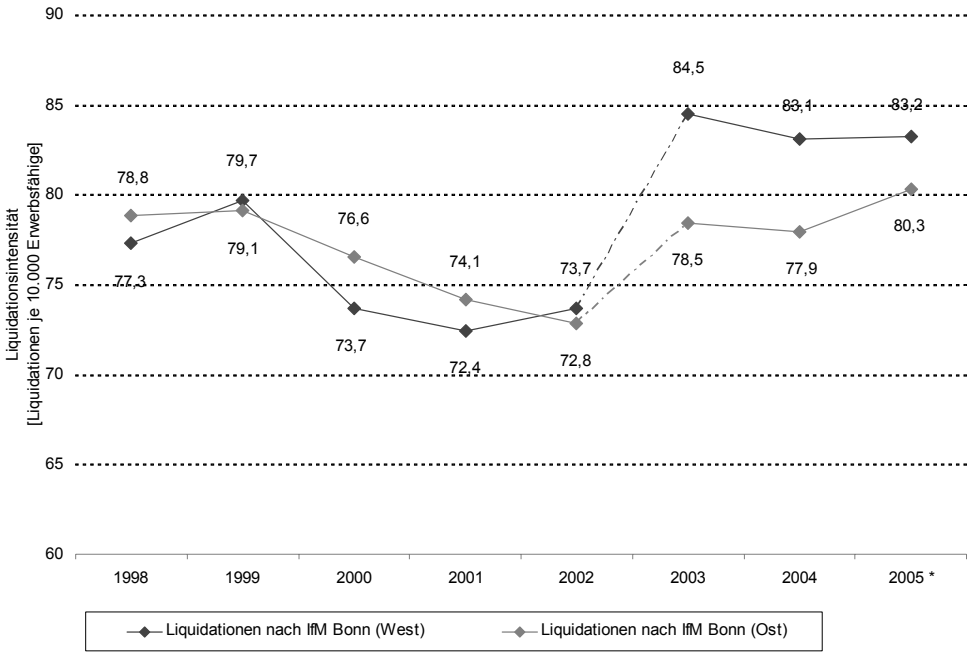
Quelle: ZEW-Gründungspanel

Grafik 2.3 Indexierte Entwicklung der Gründungszahl in technologieintensiven Branchen

Weniger Liquidationen als im Vorjahr

Das Gegenstück zu den Existenzgründungen sind die Aufgaben von Unternehmen (Liquidationen). Das IfM Bonn errechnet für das Jahr 2004 in Deutschland 429.000 Liquidationen, ohne Berücksichtigung der 78.000 Liquidationen im Nebenerwerb, die die amtliche Gewerbemeldestatistik ausweist. Analog zu den Gründungsintensitäten werden die Liquidationen in Relation zur erwerbsfähigen Bevölkerung, d. h. in Form von Liquidationsintensitäten, dargestellt (vgl. Grafik 2.4). Es wird deutlich, dass sich der Trend rückläufiger Liquidationszahlen von 1999 bis 2002 in den Jahren 2003 bis 2004 fortsetzt, allerdings auf einem höheren Niveau. Der Niveausprung im Jahr 2003 ist dabei auf eine Anpassung der Berechnungsmethode des IfM Bonn an Änderungen in der Gewerbemeldestatistik zurückzuführen, wodurch die Liquidationszahlen seit 2003 nur eingeschränkt mit denen der Vorjahre zu vergleichen sind.[30] Die Liquidationsintensitäten in Westdeutschland liegen deutlich über denen in Ostdeutschland, während das Verhältnis bei den Gründungsintensitäten genau umgekehrt ist.

[30] Vgl. Fußnote 28.



* Schätzung auf Basis der Zahlen von Januar bis September 2005.
Die Berechnung der Liquidationsintensitäten erfolgte auf Basis der aktuellen Erwerbsfähigenzahlen der Datenbank „GENESIS-Online“ des Statistischen Bundesamtes.

Quelle: IfM Bonn

Grafik 2.4 Entwicklung der Liquidationsintensitäten 1998-2005

Box 2.1: Definition von Liquidation und Insolvenz

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

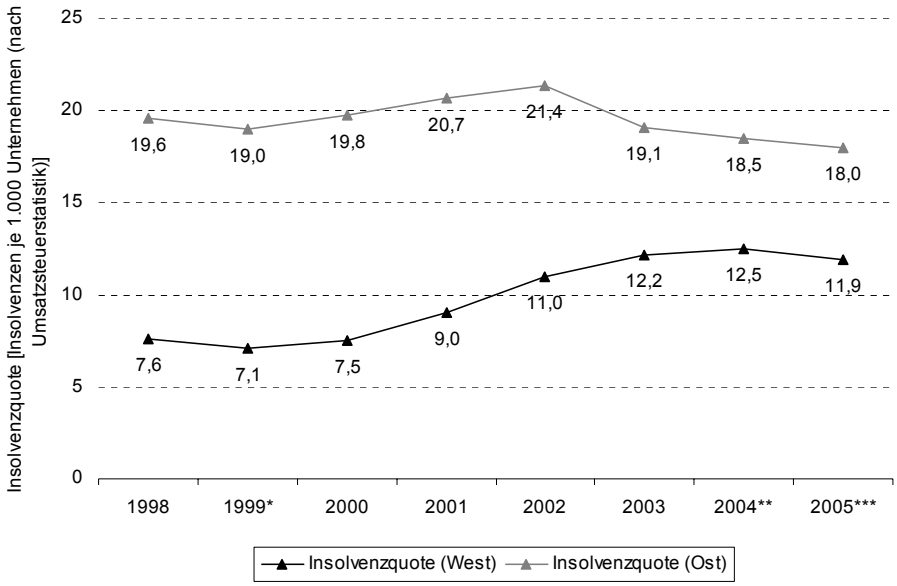
Insolvenz
Eine Insolvenz bezeichnet eine dauerhafte Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eines Unternehmens. Mit der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gehen die Verwaltungs- und Verfügungsrechte des bisherigen Unternehmers auf den Insolvenzverwalter über. Die Insolvenz ist ein formal-rechtlicher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

Insolvenzen rückläufig

Erstmals seit vier Jahren nahm die Zahl der Unternehmensinsolvenzen inklusive der Freien Berufe im Jahr 2004 ab: Insgesamt waren 39.213 Unternehmensinsolvenzen zu zählen, was einem Rückgang von 0,3 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Für 2005 rechnet die Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung mit einem weiteren Rückgang der Unternehmensinsolvenzen auf insgesamt 37.900 betroffene Firmen[31].

[31] Vgl. Creditreform (2005).

Grafik 2.5 zeigt die Entwicklung der Insolvenzquote für die Jahre 1998 bis 2005. In Westdeutschland entwickelt sich die relative Insolvenzbetroffenheit seit dem Jahr 1999 kontinuierlich nach oben und liegt 2005 erstmals seit diesem Zeitpunkt unter dem Niveau des Vorjahres (11,9; Vorjahr: 12,5). Anders in Ostdeutschland: Hier nimmt die Insolvenzquote bereits seit dem Jahr 2002 ab und liegt aktuell bei 18,0.



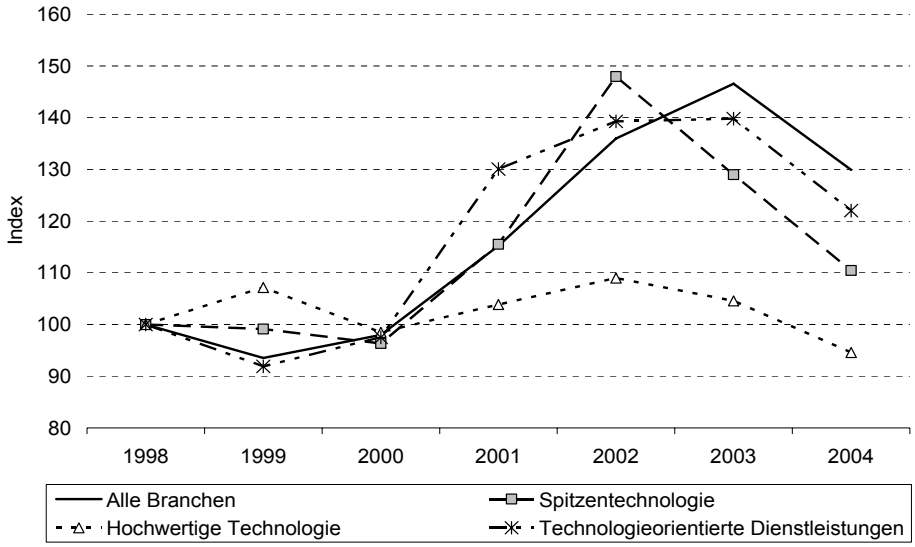
* 1999 neue Insolvenzordnung, ** 2004 berechnet mit geschätzten Unternehmenszahlen, *** 2005 geschätzt

Quelle: Statistisches Bundesamt, Creditreform

Grafik 2.5 Entwicklung der Insolvenzquoten von Unternehmen 1998-2005

Wie Grafik 2.6 zeigt, verzeichnen auch die technologieintensiven Branchen im Jahr 2004 einen Rückgang der Insolvenzquote. In den technologieintensiven Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes hat die Trendumkehr sogar schon ein Jahr früher stattgefunden. Obwohl sich die Insolvenzquoten in den technologieintensiven Branchen bis zum Jahr 2002 mit Ausnahme der hochwertigen Technologie zumeist ungünstiger entwickelten als im Branchendurchschnitt, fällt bei ihnen der Anstieg der Insolvenzquote von 1998 bis 2004 unterdurchschnittlich aus bzw. ist in der hochwertigen Technologie negativ.

Der Rückgang der Insolvenzquoten seit 2003 bzw. 2004 wird in der hochwertigen Technologie und den technologieorientierten Dienstleistungen von steigenden Gründungsintensitäten begleitet. In der Spitzentechnologie scheint der Abwärtstrend bei den Gründungen seit zwei Jahren gestoppt zu sein, während die Insolvenzquote in diesem Zeitraum stark zurückgegangen ist. Die Gründungsintensitäten liegen allerdings immer noch unterhalb und die Insolvenzquoten (mit Ausnahme der hochwertigen Technologie) immer noch oberhalb des Niveaus von 1998.



Quelle: ZEW-Gründungspanel

Grafik 2.6 Entwicklung der Insolvenzquoten in technologieintensiven Branchen (1998=100)

2.2 Spezifische Merkmale von Gründungen aus Arbeitslosigkeit

Im vorigen Abschnitt wurde erwähnt, dass die Gründungen aus Arbeitslosigkeit das Gründungsgeschehen in den letzten Jahren entscheidend beeinflusst haben. Die Förderung dieses Gründungssegmentes als Instrument der Arbeitsmarktpolitik ist umstritten. Mitte 2006 wird der Existenzgründungszuschuss in der jetzigen Form abgeschafft, und es steht die Erarbeitung eines neuen Förderinstruments für die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit unter Einbeziehung des Überbrückungsgelds an (Koalitionsvertrag 11.11.2005). Es gibt jedoch nur wenige empirische Untersuchungen zu den Gründungen aus Arbeitslosigkeit, auf die sich diesbezügliche politische Entscheidungen stützen können. Einige beziehen sich auf mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen im Zeitraum 1993-1995, erfassen also nicht den Boom der Gründungen aus Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren einschließlich der 2003 eingeführten Ich-AGs.[32] Neuere Studien von G.I.B. und IfM Bonn stützen sich auf aktuelle Befragungen vormals arbeitsloser Gründer in Nordrhein-Westfalen. Eine Positivselektion der Stichprobe ist hier allerdings aufgrund der in der Regel mit dem Erfolg zunehmenden Antwortbereitschaft und der Art der Adressengewinnung nicht auszuschließen.[33] Auch erlauben die Befragungen keinen direkten Vergleich mit anderen Gründungen.

[32] Vgl. Wießner (2001); Reize (2004).

[33] Vgl. G.I.B. und IfM Bonn (2004, 2005).

Die nachstehend beschriebene Analyse wertet aktuelle, bevölkerungsrepräsentative Daten zu den Gründungen aus Arbeitslosigkeit auf Basis des KfW-Gründungsmonitors aus und stellt deren Merkmale denen anderer Gründungen gegenüber. Auf diese Weise lassen sich die relativen gesamtwirtschaftlichen Effekte der Gründungen aus Arbeitslosigkeit abschätzen.

Quantitative Entwicklung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit

Die Zahl der von der Bundesanstalt für Arbeit geförderten Gründungen ist von knapp 93.000 im Jahr 2000 auf rund 355.000 im Jahr 2004 angestiegen. Dies ist auf die Auflage neuer (Existenzgründungszuschuss) und die Erweiterung bestehender (Überbrückungsgeld) Förderinstrumente zurückzuführen. Als im Februar 2005 die Möglichkeit einer Existenzgründung mit Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss für die Bezieher von Arbeitslosengeld II entfiel, ging die Zahl der geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit, insbesondere der Ich-AGs, sprunghaft zurück. Insgesamt waren im Jahr 2005 nach Schätzung der Bundesagentur vom 17.1.2006 nur noch knapp 264.000 Zugänge in eine der beiden Förderarten zu verzeichnen. Hinzu kommt die relativ geringe Anzahl von Gründungen aus Arbeitslosigkeit, die Existenzgründungshilfe in Form des Einstiegsgeldes[34] erhalten oder keine Förderung in Anspruch genommen haben.

Tabelle 2.2 Mit Überbrückungsgeld, Existenzgründungszuschuss oder Einstiegsgeld geförderte Gründungen aus Arbeitslosigkeit (Zugänge)

Jahr	Überbrückungsgeld	Existenzgründungs-zuschuss	Einstiegsgeld	insgesamt
2000	92.604	-	-	92.604
2001	95.656	-	-	95.656
2002	123.268	-	-	123.268
2003	158.969	97.253	-	256.222
2004	183.542	171.259	-	354.801
2005*	165.592	98.044	17.426	281.062

* Schätzung der Bundesagentur für Arbeit vom 17.1.2006

Quelle: Bundesagentur für Arbeit

Empirische Literatur zu Gründungen aus Arbeitslosigkeit

Hauptbestandteil der Forschung zu den Gründungen aus Arbeitslosigkeit sind die Auswirkungen von Arbeitslosigkeit auf die Selbständigkeitsentscheidung, die Merkmale arbeitsloser Gründer im Vergleich zu sonstigen Gründern und Arbeitslosen und die besonderen Charak-

[34] Das Einstiegsgeld kann seit dem 1.1.2005 bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II gewährt werden. Es besteht jedoch kein Rechtsanspruch. Die Höhe richtet sich nach der Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft.

teristika sowie der Erfolg der von ihnen gegründeten Unternehmen. Die Ergebnisse werden im Folgenden kurz referiert.

Der Einfluss individueller Arbeitslosigkeit auf die Neigung, sich selbständig zu machen, unterliegt offenbar einem zeitlichen Wandel. Während sich Arbeitslosigkeit zu Beginn der 90er Jahre noch negativ auf die Wahrscheinlichkeit auswirkte, eine selbständige Tätigkeit aufzunehmen, und sich Mitte der 90er Jahre Arbeitslose und abhängig Beschäftigte mit gleich hoher Wahrscheinlichkeit selbständig machten,[35] scheint Arbeitslosigkeit in jüngster Zeit einen Wechsel in die Selbständigkeit zu begünstigen.[36]

Die von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen unterschieden sich in mancher Hinsicht von den sonstigen Gründungen. Mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen weisen im Durchschnitt eine niedrigere Beschäftigungsgröße auf als andere Gründungen und sind tendenziell eher in Branchen mit niedrigen Markteintrittsbarrieren und niedriger Kapitalintensität angesiedelt.[37] Sie haben eine kaum kleinere Überlebenswahrscheinlichkeit als andere Gründungen, sind jedoch durch ein geringeres Beschäftigungswachstum gekennzeichnet.[38] Die Merkmale der Gründerperson unterscheiden sich nicht sehr stark zwischen arbeitslosen und sonstigen Gründern. Im Vergleich zu den übrigen Arbeitslosen sind arbeitslose Gründer jedoch im Durchschnitt jünger und höher gebildet.[39]

Die aktuellen Untersuchungen von G.I.B. und IfM Bonn, die auch die Ich-AGs erfassen, zeigen im Großen und Ganzen ähnliche Ergebnisse.[40] Die geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit beschäftigen nur zu einem geringen Anteil Mitarbeiter, und wenn zumeist Minijobber oder unentgeltlich mitwirkende Familienangehörige. Ihre Gründung erfordert in den meisten Fällen kein Fremdkapital; nicht selten wird überhaupt kein Kapital benötigt. Sie sind überwiegend im Dienstleistungsbereich angesiedelt – die mit Überbrückungsgeld geförderten Gründungen eher in den unternehmensnahen Dienstleistungen, die Ich-AGs eher in den personenbezogenen Dienstleistungen. Sowohl der Anteil der Freiberufler als auch der der Handwerker (insbesondere im handwerksähnlichen Gewerbe) ist relativ hoch. Die Ich-AGs beschäftigen noch seltener Mitarbeiter und sind weniger kapitalintensiv als mit Überbrückungsgeld geförderte Gründungen. Die Ich-AG-Gründer sind im Durchschnitt länger arbeitslos gewesen und verfügen über einen niedrigeren Bildungsabschluss als Überbrückungs-

[35] Vgl. Pfeiffer (1999).

[36] Vgl. Wagner und Sternberg (2004).

[37] Vgl. Wießner (2001), S. 184ff.; Reize (2004), S. 125.

[38] Vgl. Reize (2004), S. 145/146 und 160/161.

[39] Vgl. Wagner (2003); Reize (2004), S. 82.

[40] Vgl. G.I.B. und IfM Bonn (2004, 2005).

geldempfänger.[41] Nach ca. einem Geschäftsjahr operiert fast die Hälfte noch in der Verlustzone, und nur knapp ein Viertel der Gründer kann von der Ich-AG vollständig den Lebensunterhalt bestreiten. Im Vergleich zu anderen Gründern sind Ich-AGler im Durchschnitt älter, geringer qualifiziert und zu einem höheren Anteil weiblich. Sie sind jedoch höher qualifiziert als Arbeitslose im Allgemeinen.[42]

Arbeitslose Gründer im KfW-Gründungsmonitor

Die vorliegende Studie untersucht die Gründungen aus Arbeitslosigkeit der Jahre 2003 und 2004 unter Verwendung der Daten des KfW-Gründungsmonitors, der auf einer repräsentativen Telefonbefragung der deutschen Bevölkerung ab 14 Jahren beruht.[43] 40.000 Personen werden danach gefragt, ob sie in den letzten 12 Monaten eine Selbständigkeit begonnen haben bzw. deren Aufnahme in den nächsten 6 Monaten planen. Diejenigen, die dies positiv beantworten, bekommen eine Reihe weiterer gründungsbezogener Fragen vorgelegt. Für die Jahre 2003 und 2004 lassen sich in den Daten insgesamt 877 Vollerwerbsgründungen von Gründern im Alter von 16 bis 65 Jahren beobachten. 406 dieser Gründer geben an, vor der Gründung arbeitslos gewesen zu sein.[44] Davon haben 285 Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss erhalten.

Neben den Gründern und Gründungsplanern werden 7.500 weitere Personen nach ihrem (vorherigen) Erwerbsstatus befragt. Der Datensatz ermöglicht somit nicht nur einen direkten Vergleich der arbeitslosen Gründer mit den nicht-arbeitslosen Gründern, sondern auch mit den sonstigen Arbeitslosen und sonstigen Erwerbstätigen. So lässt sich feststellen, inwieweit die Besonderheiten arbeitsloser Gründer auf generelle Unterschiede zwischen arbeitslosen und nicht-arbeitslosen Erwerbspersonen zurückzuführen sind.

Ausgewählte Charakteristika arbeitsloser Gründer

Tabelle 2.3 stellt die Merkmale der arbeitslosen Gründer, sonstigen Gründer, sonstigen Arbeitslosen und sonstigen Erwerbstätigen gegenüber. Hinsichtlich der demographischen Merkmale ergeben sich kaum signifikante Unterschiede zwischen den beiden Gründertypen. Arbeitslose Gründer scheinen relativ selten der jüngsten oder ältesten Altersgruppe anzugehören und sind vergleichsweise häufig 30 bis 44 Jahre alt. Das Durchschnittsalter der arbeitslosen Gründer unterscheidet sich aber nicht von dem der sonstigen Gründer, liegt aller-

[41] Vgl. G.I.B. und IfM Bonn (2004).

[42] Vgl. G.I.B. und IfM Bonn (2005).

[43] Vgl. KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (2005) und Anhang für eine Datensatzbeschreibung.

[44] Nebenerwerbsgründungen bleiben in dieser Untersuchung unberücksichtigt, weil sie bei den Gründungen aus Arbeitslosigkeit einen Ausnahmefall darstellen. Die Einstufung als arbeitsloser Gründer beruht auf der Selbsteinschätzung des Befragten und ist unabhängig davon, ob er arbeitslos gemeldet war.

dass Arbeitslose bei der Entscheidung, den Sprung in die Selbständigkeit zu wagen, häufiger finanziellen Beschränkungen unterliegen als Erwerbstätige.

Offenbar haben arbeitslose Gründer im Vergleich zu sonstigen Gründern häufiger einen mittleren Bildungsabschluss (Lehre, weiterbildende Schule) und seltener Abitur oder einen Hochschulabschluss. Die Bildungsunterschiede sind jedoch nicht signifikant. Sehr viel größer ist auch hier der Unterschied zu den sonstigen Arbeitslosen, die eine weitaus geringere Bildung aufweisen. Arbeitslose Gründer leben zu einem höheren Anteil in den neuen Bundesländern als andere Gründer, was durch die dortige höhere Arbeitslosenquote zu erklären ist. Dies wird durch den Vergleich der Anteile Ostdeutscher an den sonstigen Arbeitslosen und an den sonstigen Erwerbstätigen deutlich.

Alles in allem bestätigen sich die Ergebnisse früherer Studien: Arbeitslose Gründer ähneln eher den sonstigen Gründern als den sonstigen Arbeitslosen. Sie sind im Durchschnitt jünger und formal höher gebildet als andere Arbeitslose und stellen somit eine Positivselektion dieser Gruppe in Bezug auf die Arbeitsmarktchancen dar. Im Vergleich zu anderen Gründern ist besonders auffällig, dass sie häufiger den mittleren Alters- und Bildungsklassen angehören und über deutlich geringere eigene finanzielle Ressourcen verfügen.

Merkmale der von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen

Bei den Ergebnissen zu den Merkmalen der von Arbeitslosen gegründeten Unternehmen ergeben sich ebenfalls Übereinstimmungen mit der empirischen Literatur. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl inklusive Gründer von Gründungen aus Arbeitslosigkeit liegt mit 2,0 unter der von anderen Gründungen (3,9) (vgl. Tabelle 2.4). Nur gut ein Viertel aller Gründungen aus Arbeitslosigkeit stellt Mitarbeiter ein, bei den übrigen Gründungen liegt dieser Anteil doppelt so hoch (vgl. auch Grafik 2.7).

Sowohl der durchschnittliche Finanzierungsbedarf als auch der Anteil der Gründungen mit Finanzierungsbedarf ist bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit signifikant niedriger als bei sonstigen Gründungen. Werden allerdings Mittel benötigt, so scheinen arbeitslose Gründer öfter als andere mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen zu haben. Der mittlere Finanzierungsanteil der Bankdarlehen und der Eigenmittel am Gesamtfinanzierungsbedarf liegt niedriger als bei anderen Gründungen. Signifikante Unterschiede ergeben sich jedoch nur bei öffentlichen Fördermitteln und Beteiligungskapital. Bedingt durch die Inanspruchnahme von Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss finanzieren sich Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu einem weitaus höheren Anteil aus öffentlichen Fördermitteln als sonstige Gründungen. Die Finanzierung durch Beteiligungskapital macht einen verschwindend geringen Anteil aus; nur ein einziger arbeitsloser Gründer gibt an, die Gründung teilweise damit finanziert zu haben.

In der Branchenverteilung sind keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen beiden Gründungstypen auszumachen. Dies hängt vermutlich mit der relativ groben Brancheneinteilung zusammen. Es zeichnet sich jedoch ab, dass relativ wenige Gründungen aus Arbeitslosigkeit im verarbeitenden Gewerbe stattfinden. Hingegen gründen Arbeitslose öfter im Baugewerbe und besonders in den unternehmensnahen Dienstleistungen. Arbeitslose Gründer im Baugewerbe ordnen sich etwas häufiger in die Berufsgruppe Handwerk ein als andere Gründer in diesem Sektor (80,1 % vs. 76,2 %). Im Vergleich zu anderen Handwerksgründern im Bausektor haben sie seltener einen Meisterbrief (17,1 % vs. 25,1 %) und üben häufiger ein handwerksähnliches Gewerbe aus (79,6 % vs. 70,8 %). Eine nähere Untersuchung der Gründungen aus Arbeitslosigkeit in den unternehmensnahen Dienstleistungen zeigt, dass diese relativ häufig in den Bereichen Webdesign und Werbung stattfinden. Gründungen aus Arbeitslosigkeit erfolgen demnach eher in weniger kapitalintensiven Branchen mit niedrigeren Markteintrittsbarrieren.

Tabelle 2.4 Gründungen aus Arbeitslosigkeit im Vergleich zu sonstigen Gründungen

Merkmale der Gründung (Anteile in %, gewichtet)	Gründungen aus AL	Sonstige Gründungen
Anteil der Gründungen mit Mitarbeitern	26,8%**	53,4%
Mittelwert der Beschäftigtenzahl inkl. Gründer (Vollzeitäquival.) [a]	2,0**	3,9
Anteil der Gründungen mit Finanzbedarf	77,8%*	86,4%
Mittelwert des Finanzbedarfs (Euro) [b]	16.020**	45.878
Median des Finanzbedarfs (Euro) [b]	4.000	10.000
Anteil der Gründungen mit Finanzierungsproblemen [c]	32,7%	22,7%
Mittlerer Anteil der Finanzierungsquelle … am Gesamtfinanzierungsbedarf		
Bankdarlehen	13,9%	16,1%
eigene Mittel	58,4%	65,3%
Öffentliche Fördermittel	16,1%*	6,6%
Venture Capital	0,3%*	3,1%
Anteil der Gründungen in der Branche …		
Verarbeitendes Gewerbe	4,3%	8,4%
Bau	12,0%	9,3%
Handel	19,4%	19,7%
Unternehmensnahe Dienstleistungen	31,0%	23,8%
Sonstige Dienstleistungen	7,8%	9,8%
Kredit und Versicherungen	4,5%	4,7%
Nachrichten und Verkehr	4,9%	5,1%
sonstige	16,1%	19,2%
Beobachtungsanzahl	406	471

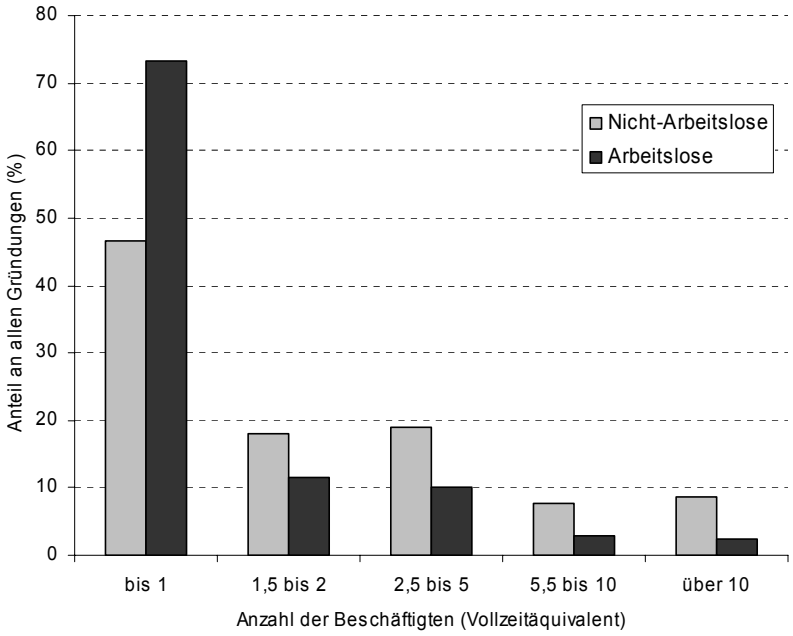
Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2003/2004

* (**) Mittelwert signifikant verschieden auf dem 10 (5)%-Niveau

[a] Es werden nur Gründungen mit bis zu 100 Beschäftigten (Vollzeitäquivalent) berücksichtigt.

[b] Es werden nur Gründungen mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 1 Mio. EUR berücksichtigt.

[c] Bezogen auf Gründungen mit Finanzierungsbedarf.



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2003/2004

Grafik 2.7 Häufigkeitsverteilung der Beschäftigtenzahl (inkl. des Gründers) in Gründungen aus Arbeitslosigkeit und sonstigen Gründungen

Einfluss der Arbeitslosigkeit auf die Gründungsentscheidung

Dass arbeitslose Gründer tendenziell kleinere Unternehmen gründen und weniger kapitalintensive Branchen wählen, mag zum einen mit ihren geringeren Eigenmitteln und größeren Finanzierungsproblemen zusammenhängen, zum anderen aber auch mit der Motivation des Gründers. Sieht er in der Selbständigkeit eher einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit als die Gelegenheit, ein aussichtsreiches Geschäftskonzept zu realisieren, wird er geneigt sein, das finanzielle Risiko der Gründung gering zu halten. Um die Ursachen für die geringe Größe von Gründungen aus Arbeitslosigkeit näher zu untersuchen, wurde eine multivariate Analyse durchgeführt. Im Folgenden werden die Ergebnisse vorgestellt.

Dabei wird in einem ersten Schritt mit Hilfe eines Probit-Modells der Einfluss der verschiedenen Personenmerkmale auf die Wahrscheinlichkeit abgebildet, dass eine Person ein Unternehmen im Vollerwerb gründet. In einem weiteren Schritt wird dann für die Gründer untersucht, welche Faktoren die Gründungsgröße beeinflussen, wobei auch die Branche berücksichtigt wird.[46] So lässt sich überprüfen, wie Arbeitslosigkeit die Gründungswahrscheinlichkeit

[46] Zu den Schätzergebnissen vgl. Tabelle 2.9 im Anhang.

verändert, wenn andere personenbezogene Merkmale konstant bleiben, und wie sie sich auf die Gründungsgröße auswirkt.

Es zeigt sich, dass Arbeitslosigkeit im Vergleich sowohl zu Erwerbstätigkeit als auch zu Nicht-Erwerbstätigkeit die Wahrscheinlichkeit, sich selbständig zu machen, signifikant erhöht. Damit bestätigen sich die Ergebnisse jüngster Untersuchungen, wonach Arbeitslosigkeit ein Push-Faktor für den Wechsel in die Selbständigkeit ist. Vormalige Arbeitslosigkeit des Gründers senkt jedoch die Wahrscheinlichkeit einer Gründung mit Beschäftigten. Zwar tragen nachweislich auch das geringere Haushaltseinkommen und die Präferenz arbeitsloser Gründer für die unternehmensnahen Dienstleistungen zu einer geringeren Größe der von ihnen gegründeten Unternehmen bei. Dass die Arbeitslosigkeit aber einen zusätzlichen negativen Effekt hat, hängt vermutlich mit der Gründungsmotivation zusammen. Bei Arbeitslosen – insbesondere den Empfängern von Überbrückungsgeld oder Existenzgründungszuschuss – ist anzunehmen, dass die Eigenbeschäftigung des Gründers ein wesentliches Ziel des Gründungsvorhabens ist, während weitergehende Wachstumsabsichten bzw. -aussichten eine eher nachrangige Rolle spielen dürften. Daher ist bei diesen Gründern ein Unternehmen, das genug Erträge nicht nur zur Sicherung der eigenen Existenz, sondern auch zur Bezahlung von Mitarbeitern abwirft, seltener zu erwarten als bei anderen Gründern.

Es bleibt festzuhalten, dass sich Gründungen aus Arbeitslosigkeit deutlich von anderen Gründungen unterscheiden. Sie finden häufig in weniger kapitalintensiven Branchen (Bauhandwerk, unternehmensnahe Dienstleistungen) statt, haben im Durchschnitt weniger Beschäftigte und sind zumeist Ein-Mann-Firmen. So tragen sie zu einer Intensivierung des Wettbewerbs in Branchen mit geringen Markteintritts- und Marktaustrittsbarrieren bei und erhöhen dort vermutlich die Unternehmensfluktuation. Der Beitrag der Gründungen aus Arbeitslosigkeit zum technologischen Wandel und zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft ist jedoch geringer zu veranschlagen als bei größeren, kapitalintensiveren Gründungen. Auch schaffen sie über den Arbeitsplatz des Gründers hinaus kaum zusätzliche Beschäftigung.

2.3 Unternehmensfluktuation im internationalen Vergleich

Um das Fluktuationsgeschehen in Deutschland in den internationalen Kontext einzuordnen, wird im Folgenden die Dynamik der Gründungen und Insolvenzen im Vergleich zu anderen Ländern dargestellt. Die nationalen Gründungs- und Insolvenzstatistiken sind nur eingeschränkt vergleichbar, liefern jedoch einen groben Anhaltspunkt zu den Unterschieden in der Gründungs- und Schließungsdynamik zwischen den Ländern. Da insbesondere das Niveau der Insolvenzen maßgeblich von der Ausgestaltung des Insolvenzrechts bestimmt wird, werden die Insolvenzordnungen ausgewählter Länder einander gegenüber gestellt.

Struktur der Gründungstätigkeit in ausgewählten Ländern

Bislang gibt es keine harmonisierte internationale Datenbasis zur Struktur und Entwicklung von Unternehmensgründungen und -schließungen. Für die EU-Mitgliedstaaten hat Eurostat im Jahr 2002 erstmals den Versuch gestartet, nationale Daten zum Unternehmensbestand und dessen Veränderung durch Gründungen und Schließungen zusammenzuführen ("Business Demography Statistics").[47] Ein Vergleich der Daten ist nur mit Einschränkungen möglich. Zum einen ist die zugrunde gelegte Unternehmensdefinition uneinheitlich. Die in den nationalen Unternehmensregistern erfassten Unternehmen entsprechen der jeweiligen nationalen Definition der rechtlichen Einheit Unternehmen, die insbesondere in Hinblick auf die Erfassung unterschiedlicher Formen von Personengesellschaften, Einzelkaufleuten, Freien Berufen, Selbstständigen etc. von Land zu Land abweicht. Zusätzlich beeinträchtigen unterschiedliche Geschwindigkeiten der Erfassung von Unternehmensgründungen durch die nationalen statistischen Ämter die Vergleichbarkeit der Gründungsaktivität zu einem gegebenen Zeitpunkt. Außerdem werden zum Teil in unregelmäßigen Abständen Datenbereinigungen in den Unternehmensregistern vorgenommen, welche zu Datensprüngen im Zeitverlauf führen können. Zum anderen beeinflussen institutionelle Rahmenbedingungen wie z. B. das Steuerrecht, das Insolvenzrecht, die allgemeine Gründungsförderung oder arbeitsmarktpolitische Maßnahmen das Gründungs- und Schließungsverhalten. Änderungen dieser Rahmenbedingungen können in einzelnen Jahren bedeutende Effekte auf die Gründungs- oder Schließungstätigkeit haben und internationale Vergleiche der Unternehmensdynamik verzerren.[48]

Ein weiterer Nachteil der Daten zur Unternehmensdemographie von Eurostat liegt in der beträchtlichen Verzögerung bei der Erfassung: Zum Jahresende 2005 sind erst Daten für das Jahr 2000 vorhanden, mit Ausnahme von sechs Ländern, für die Daten für 2002 zur Verfügung stehen. Für fünf EU-Mitgliedsländer einschließlich Deutschland und Frankreich sind noch gar keine Informationen erhältlich. Dennoch werden die Eurostat-Daten als Ausgangsbasis für den internationalen Vergleich des Gründungsgeschehens benutzt. Den Daten des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) sind sie zwar hinsichtlich der Aktualität und der internationalen Vergleichbarkeit unterlegen. Sie weisen gegenüber dem GEM jedoch den Vorteil auf, nur tatsächlich erfolgte Gründungen zu erfassen und detaillierte Brancheninformationen zu beinhalten. Beide Datenkonzepte unterscheiden sich grundlegend: Die Eurostat-Daten erfassen Gründungen auf Unternehmensebene. Die GEM-spezifische Gründungsquote, der Anteil der sogenannten „nascent entrepreneurs“ an den Erwachsenen, ist dagegen ein Maß für die Neigung in der Bevölkerung, sich selbständig zu machen. Dabei wird

[47] Vgl. Eurostat (2004).

[48] Zu den generellen Problemen der internationalen Vergleichbarkeit von Gründungsdaten vgl. Holz (2002).

jede Art selbständiger Tätigkeit, auch Selbständigkeit im Nebenerwerb, berücksichtigt.[49] Der internationale Vergleich der Gründungsaktivität zielt jedoch auf eine Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit und der Geschwindigkeit des strukturellen Wandels in den einzelnen Ländern ab. Durch die Unternehmensgründungen wird dies besser abgebildet als durch den sehr viel umfassenderen Begriff der (geplanten) Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit.

Die Eurostat-Daten decken die Länder Italien, Spanien, Portugal, die Niederlande, Belgien, Luxemburg, Großbritannien, Dänemark, Schweden, Finnland und Norwegen ab. Für Deutschland, Frankreich, die USA, Japan und – aufgrund aktuellerer Angaben im Vergleich zu den Eurostat-Daten – auch für Großbritannien werden Daten aus nationalen Statistiken herangezogen.[50] Die deutschen Gründungsdaten werden dem ZEW-Gründungspanel entnommen, weil die dortige Unternehmensabgrenzung, d. h. die Art der anhand der Informationen von Creditreform erfassten Gründungen, eher mit dem Unternehmensbegriff in den Statistiken anderer Länder übereinstimmt als beispielsweise die Gründungszahlen des IfM-Bonn, die auf der Gewerbeanzeigenstatistik beruhen.

Trotz aller Einschränkungen hinsichtlich der internationalen Vergleichbarkeit der Daten gibt es einige Maßzahlen, anhand derer sich die Position Deutschlands hinsichtlich der Gründungsaktivität vorsichtig abschätzen lässt. Ein solcher Indikator ist die Sektorstruktur der Gründungen. Die Anteile der einzelnen Branchen am Gründungsaufkommen sind nicht direkt abhängig von der Unternehmensdefinition, den institutionellen Rahmenbedingungen und dürften durch Erfassungsverzögerungen und Registerbereinigungen weitgehend unverzerrt sein. Dennoch ist aufgrund der uneinheitlichen Unternehmensdefinition Vorsicht bei der Interpretation dieses Indikators geboten.[51] Eine weitere Kenngröße ist die Gründungsrate. Sie setzt die Zahl der Gründungen in Bezug zur Zahl bestehender Unternehmen und erfasst somit das Ausmaß der Erneuerung des Unternehmensbestandes durch Gründungsaktivitäten. Gegenüber der Gründungsintensität, welche die Zahl der Unternehmensgründungen in Relation zur Erwerbstätigenzahl angibt, hat die Gründungsrate den Vorteil, weniger stark von der

[49] Zu den „Nascent Entrepreneurs“ zählen Personen, die versuchen, allein oder mit Partnern ein neues Unternehmen zu gründen, und in den letzten zwölf Monaten etwas zur Unterstützung dieser Neugründung unternommen haben. Dabei ist unerheblich, ob das Gründungsvorhaben tatsächlich realisiert wird (vgl. Sternberg und Lückgen 2005).

[50] Folgende Statistiken werden für die einzelnen Länder verwendet: Deutschland: ZEW-Gründungspanel, Frankreich: Datenbank „Sirene“ des französischen Statistikamtes INSEE, USA: Daten der *U.S. Small Business Authority*, die auf einer Zusammenführung der *County Business Patterns* Erhebung durch das U.S. Census Bureau beruhen, Japan: *Enterprise and Establishment Census* des *Statistics Bureau*, Großbritannien: Datenbank des *Small Business Service* (SBS). Vgl. Rammer (2004) für eine detaillierte Beschreibung der Daten.

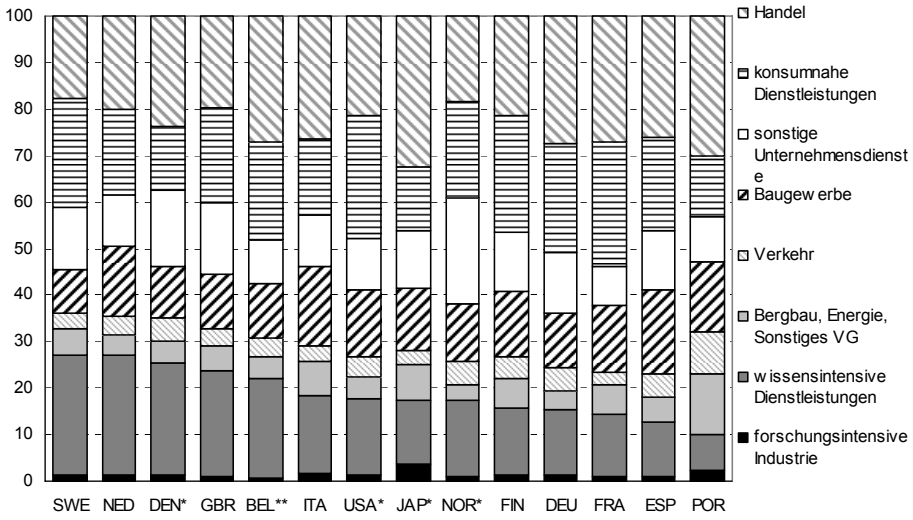
[51] Das britische Unternehmensregister etwa erfasst Unternehmen erst ab einem relativ hohen Umsatzschwellenwert, so dass Kleingründungen mit geringer wirtschaftlicher Aktivität, die tendenziell in Sektoren mit geringen Markteintrittskosten stattfinden, unterrepräsentiert sein dürften. Im Vergleich zu Ländern, welche die kleinen Selbständigen stärker erfassen, dürfte die Sektorstruktur hier hin zu Wirtschaftszweigen mit hohen Markteintrittskosten verschoben sein.

Unternehmensdefinition abzuhängen.[52] Auch wird sie nicht davon beeinflusst, dass es in kleinen Ländern und in Ländern mit einem niedrigeren Pro-Kopf-Einkommen tendenziell mehr Gründungen je Erwerbstätigen gibt.[53] Erfassungsverzögerungen und Registerbereinigungen können sie allerdings verzerren. Schließlich lässt sich die Gründungsaktivität in den Ländern anhand der Entwicklung der Gründungszahlen im Zeitablauf vergleichen. Unterschiedliche Unternehmensdefinitionen sind hier relativ unproblematisch, Veränderungen der institutionellen Rahmenbedingungen können allerdings die Vergleichbarkeit einschränken. Die drei genannten Indikatoren werden im Folgenden zur Gegenüberstellung der Gründungsdynamik in den einzelnen Ländern herangezogen.

Die sektorale Zusammensetzung der Unternehmensgründungen weist in allen Ländern ein ähnliches Grundmuster auf (vgl. Grafik 2.8): Zwischen 60 und 70 % der Gründungen finden in den Branchengruppen Handel, nicht-wissensintensive Dienstleistungen, Verkehr und Baugewerbe statt. Die forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweige machen 10 bis 27 % aller Gründungen aus. Davon entfällt nur ein geringer Anteil - durchschnittlich rund 1 % - aller Gründungen auf die forschungsintensive Industrie (Spitzen- und Hochwertige Technik, vgl. Anhang), was durch die hohen Markteintrittsbarrieren in diesem Sektor zu erklären ist. Den weitaus größeren Anteil mit 10 bis 25 % aller Gründungen machen die wissensintensiven Dienstleistungen (Telekommunikation, EDV, technische Büros, FuE-Dienstleistungen, Unternehmensberatung, Werbung) aus. Einen hohen Anteil forschungs- und wissensintensiver Gründungen verzeichnen Schweden, die Niederlande, Dänemark und Großbritannien, während Deutschland, Frankreich, Spanien und Portugal unterdurchschnittliche Anteile aufweisen.

[52] Dies gilt zumindest dann, wenn Zähler (Gründungen) und Nenner (Unternehmensbestand) ein einheitlicher Unternehmensbegriff zugrunde liegt.

[53] Zu entsprechenden Ergebnissen gelangen z. B. Rammer (2004) und Wennekers et al. (2005) auf Basis der Eurostat- bzw. der GEM-Daten. Die höhere Gründungsintensität in kleinen Ländern und Ländern mit einem niedrigen Wohlstandsniveau ist im Wesentlichen auf ein relativ niedriges erwartetes Einkommen aus abhängiger Beschäftigung im Vergleich zum erwarteten Einkommen aus Selbständigkeit zurückzuführen.



* 2001; ** 2000;
Gewerbliche Wirtschaft ohne Banken und Versicherungen

Quelle: Eurostat (New Cronos), U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, U.K. SBS, ZEW

Grafik 2.8 Sektorzusammensetzung der Gründungen im Jahr 2002 in ausgewählten Ländern (in %)

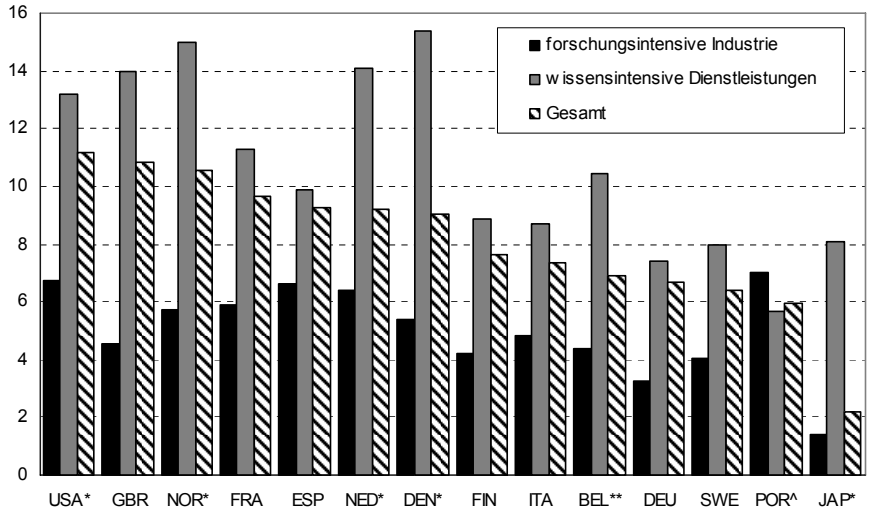
Hinsichtlich der Gründungsrate liegen die USA und Großbritannien an der Spitze, gefolgt von Norwegen und Frankreich (vgl. Grafik 2.9). Deutschland bildet zusammen mit Schweden, Portugal und Japan das Schlusslicht.[54] Die deutsche Gründungsrate in technologieintensiven Branchen fällt teilweise noch hinter diese Länder zurück. Bei der Gründungsrate in wissensintensiven Dienstleistungen schneiden Dänemark und Norwegen am besten ab, gefolgt von den Niederlanden, Großbritannien, den USA und Frankreich.

Zur Ergänzung seien hier die Ergebnisse des GEM[55] angeführt. Die Nascent-Quote ist ebenso wie die Gründungsrate ein Indikator für das Ausmaß der Gründungsaktivität. Sie stellt sich für Deutschland relativ günstig dar. Anders als bei der Gründungsrate liegt Deutschland hier noch vor Großbritannien, den Niederlanden, Finnland, Dänemark, Italien, Belgien und Spa-

[54] Holz (2004) untersucht die Gründungsaktivitäten von sechs OECD-Ländern im Zeitraum 1995 bis 2000 und ermittelt ebenfalls für die USA und Großbritannien die höchsten Gründungsraten. Deutschland folgt an dritter Stelle. Die vergleichsweise hohen deutschen Gründungsraten in dieser Studie ergeben sich jedoch zumindest teilweise aus der unterschiedlichen Unternehmensdefinition in Zähler und Nenner: Während bei den Gründungen mit den Zahlen des IfM Bonn ein umfassender Unternehmensbegriff zugrunde gelegt wird, werden im Unternehmensbestand über die Umsatzsteuerstatistik nur Unternehmen mit einem Mindestumsatz von 16.617 EUR erfasst. In der vorliegenden Analyse dagegen stammen beide Komponenten der Gründungsrate für Deutschland aus ZEW-Unternehmensdaten (ZEW-Gründungspanel und Mannheimer Unternehmenspanel) und beruhen damit auf einem einheitlichen Unternehmensbegriff. Das OECD-Firm-Level Project gelangt im Hinblick auf das Länderranking zu sehr ähnlichen Ergebnissen wie den in Grafik 2.9 dargestellten. Deutschland befindet sich auch hier am unteren Ende der Skala (vgl. Bartelsmann et al. 2003).

[55] Vgl. Sternberg und Lückgen (2005).

nien.[56] Das unterschiedliche Ergebnis ist jedoch nicht unbedingt auf die bessere internationale Vergleichbarkeit der GEM-Daten zurückzuführen, sondern kann auch mit den verschiedenen Konzepten zur Messung von Gründungsaktivität zusammenhängen (siehe oben). Zum einen beinhaltet die Nascent-Quote die geplante Selbständigkeit unabhängig von der Realisierung. Zum anderen erfasst sie jede Art von Selbständigkeit, also auch Nebenerwerbsgründungen, Kleinstgründungen und Freiberufler. So dürften sich auch die Gründungen aus Arbeitslosigkeit hier stärker niederschlagen als in den Eurostat-Daten. Ein Auseinanderdriften von Gründungsrate und Nascent-Quote (oder anderer Indikatoren der Gründungstätigkeit, die jegliche Form der Selbständigkeit auf Personenebene erfassen) ist in Zeiten einer schwierigen wirtschaftlichen Lage nicht unplausibel: Chanceorientierte Gründungen von Unternehmen sind dann relativ selten, der eher notmotivierte Wechsel in die kleine Selbständigkeit hingegen vergleichsweise weit verbreitet.



* 2001; ** 2000;
^ Portugal wahrscheinlich unterschätzt aufgrund einer veränderten Erfassungsprozedur für das Unternehmensregister seit 2002
Quelle: Eurostat (New Cronos), U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, U.K. SBS, ZEW

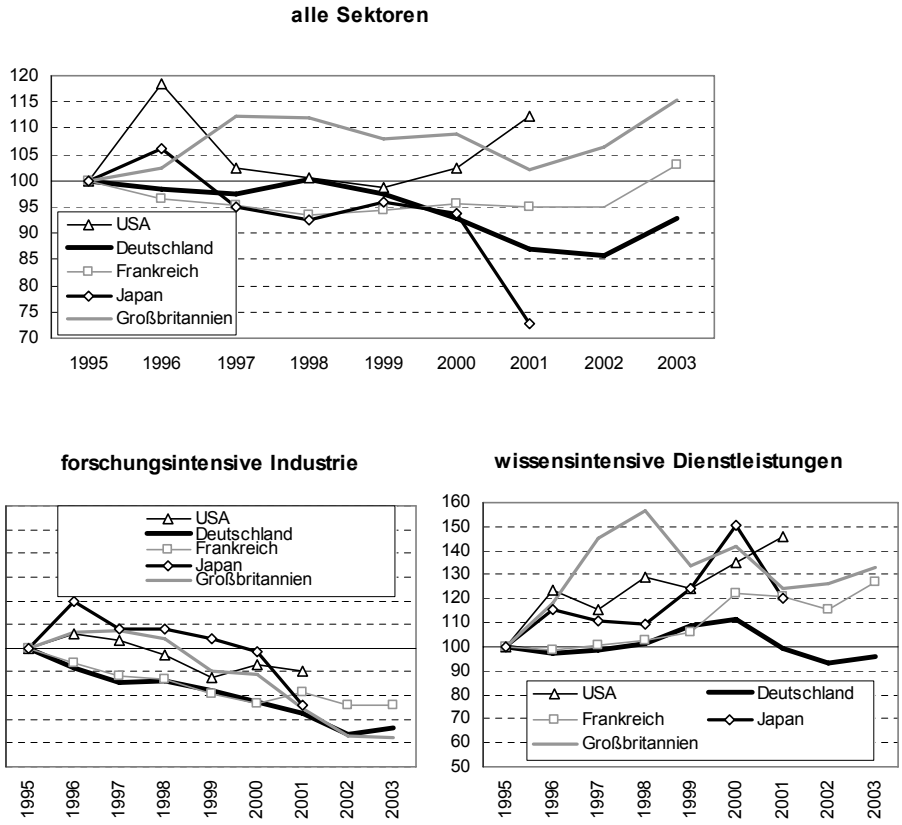
Grafik 2.9 Gründungsraten im Jahr 2002 in ausgewählten Ländern (in %)

Als letzter Indikator soll der Verlauf der Gründungszahlen im internationalen Vergleich betrachtet werden. Die Entwicklung aller Sektoren insgesamt in den führenden Industrieländern seit 1995 zeigt, dass Deutschland eine unterdurchschnittlich ausgeprägte Gründungsdynamik aufweist (vgl. Grafik 2.10, oberer Teil). Hier lag die Gründungszahl im Jahr 2003 rund 7 % unter dem Niveau von 1995, während sie in Frankreich 3 % und in Großbritannien 15 %

[56] Ein ähnlich gutes Abschneiden Deutschlands zeigen auch Auswertungen der Europäischen Arbeitskräftestichprobe (Labour Force Survey (LFS)), welche die Existenzgründerrate, d. h. die Anzahl der Existenzgründer je 100 Selbständige, im Durchschnitt der Jahre 2001 bis 2004 ermitteln.

darüber lag. In den USA steigen die Gründungen von 1995 bis 2001 um 12 %. Lediglich in Japan sinken sie noch stärker als in Deutschland (minus 27 %).[57]

In allen Ländern außer Japan ist der jüngste Trend der Gründungszahlen steigend. In Frankreich und den USA nehmen die Gründungen ab 1998 bzw. 1999 kontinuierlich zu, in Großbritannien ist ab 2001 ein positiver Trend zu beobachten. In Deutschland steigen die Gründungen nach einer längeren Abwärtsbewegung erstmalig im Jahr 2003 wieder, was aber hauptsächlich auf die Maßnahmen zur Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit zurückzuführen ist. Diese Gründungen finden hauptsächlich in nicht-technologieintensiven Branchen statt, was sich daran zeigt, dass der Anstieg der Gründungszahlen im Jahr 2003 in der forschungsintensiven Industrie und den wissensintensiven Dienstleistungen weitaus geringer ausfällt als insgesamt (vgl. Grafik 2.10, unterer Teil).



Quelle: U.S. SBA, INSEE, Statistics Bureau Japan, U.K. SBS, ZEW

Grafik 2.10 Entwicklung der Gründungen in ausgewählten Ländern (1995=100)

[57] Möglicherweise beruht der rapide Rückgang der japanischen Gründungen im letzten Beobachtungsjahr 2001, welcher maßgeblich für die negative Entwicklung in Japan verantwortlich ist, auf einem statistischen Artefakt.

Die Entwicklung in den forschungs- und wissensintensiven Branchen unterscheidet sich stark zwischen der Industrie und den Dienstleistungen. In der forschungsintensiven Industrie ist in allen Ländern ein Abwärtstrend in den Gründungszahlen zu beobachten. In Deutschland ist dieser – von dem geringen Wiederanstieg im Jahr 2003 abgesehen – am stärksten ausgeprägt. Weitaus größere Diskrepanzen zwischen Deutschland und den anderen Ländern ergeben sich jedoch bei den wissensintensiven Dienstleistungen. In dieser Branche haben die Gründungen in allen Ländern außer Deutschland gegenüber 1995 zugenommen. Hierzulande liegen sie trotz des leichten Anstiegs im Jahr 2003 7 % unterhalb des Ausgangsniveaus.

Insgesamt deuten die Indikatoren darauf hin, dass die deutsche Gründungsdynamik im internationalen Vergleich gering ist und sich in den letzten Jahren vergleichsweise ungünstig entwickelt hat. Das gilt gerade auch für die wissens- und technologieintensiven Branchen. Der jüngste Aufwärtstrend in den Gründungszahlen ist hauptsächlich dem Anstieg der Gründungen aus Arbeitslosigkeit geschuldet. Allerdings sind die Ergebnisse aufgrund der eingeschränkten Vergleichbarkeit der Daten mit Vorsicht zu interpretieren und geben nur einen groben Anhaltspunkt über die relative Position Deutschlands im internationalen Vergleich der Gründungsdynamik.

Die Gründe für das allem Anschein nach schlechte Abschneiden Deutschlands sind vermutlich vielfältig. Zum einen wird die schwache deutsche Binnennachfrage eine Rolle spielen. Dies dürfte insbesondere die vergleichsweise schlechte Entwicklung bei den wissensintensiven Dienstleistungen begründen, weil Dienstleister tendenziell stärker von der Binnennachfrage abhängig sind als die Industrie. Mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten, bürokratische Hemmnisse und – nach wie vor – relativ hohe Opportunitätskosten (in Form von Einkommen aus abhängiger Beschäftigung und Jobsicherheit) sind weitere Gründe, welche die generell niedrige Gründungsdynamik in Deutschland erklären können. Darüber hinaus werden auch Wahrnehmungs- und Einstellungsunterschiede sowie sozioökonomische Faktoren eine wichtige Rolle spielen. Untersuchungen zeigen, dass die Einschätzungen potenzieller Gründer bzgl. ihrer gründungsrelevanten Eigenschaften und Fähigkeiten und bzgl. der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Gründungsneigung signifikant beeinflussen.[58] Diese wahrnehmungs- und einstellungsbezogenen Faktoren differieren zwischen den Bevölkerungen unterschiedlicher Länder stark, wobei ein erheblicher Teil dieser Differenzen subjektiver Natur ist und damit zu wesentlichen Teilen kulturelle und soziologische Unterschiede und nicht Unterschiede in den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen widerspiegelt. Die Deutschen bewerten ihre eigenen Gründungsfähigkeiten sowie die nationalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich relativ schlecht. Auch die Bereitschaft,

[58] Vgl. Köllinger, Minniti und Schade (2005).

unternehmerisches Risiko zu tragen, ist in anderen Ländern häufig höher als in Deutschland.[59]

Insolvenzen in ausgewählten Ländern

Den Markteintritten von Unternehmen und den damit verbundenen Erneuerungsprozessen in den jeweiligen Volkswirtschaften stehen auf der anderen Seite die Insolvenzen als eine Möglichkeit des Marktaustrittes gegenüber. Auch wenn dieser Form des Marktaustrittes eine wichtige Rolle im Erneuerungsprozess der Volkswirtschaften zuteil wird, sind doch die verursachten Schäden – sei es die Summe der offenen Forderungen oder das unwiderruflich verlorene Know-how – enorm.

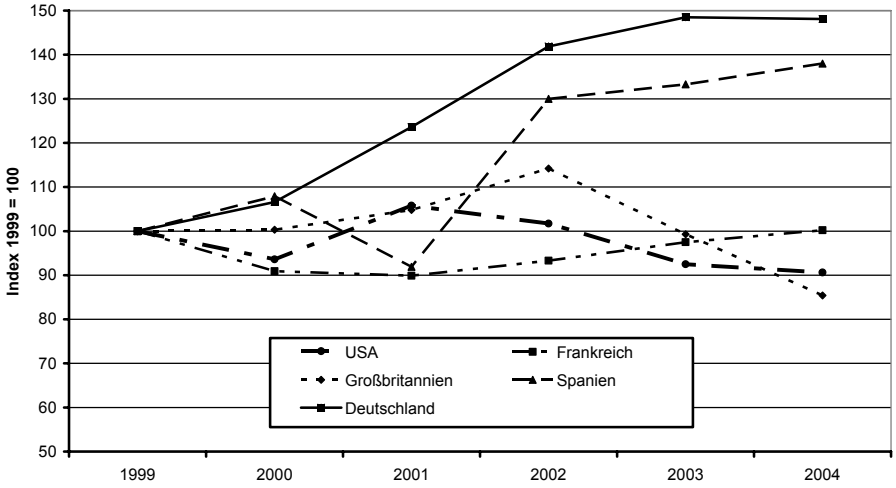
Im Folgenden wird der unterschiedliche Betroffenheitsgrad ausgewählter europäischer Länder und der USA anhand der Zahl der Insolvenzen, deren Entwicklung in den letzten sechs Jahren und in den Hauptwirtschaftsbereichen exemplarisch dargestellt.

In ihrem Bemühen, die negativen Folgen des betrieblichen Exitus soweit als möglich einzuschränken, haben fast alle europäischen Nationen mittlerweile ein Sanierungsinstrument in ihre jeweiligen Insolvenzordnungen aufgenommen. Diese Sanierungsinstrumente unterscheiden sich teilweise erheblich vom deutschen Pendant – dem Insolvenzplan – der auch sechs Jahre nach seiner Einführung noch keine breite Akzeptanz gefunden hat, obwohl Experten das Gesetz für gelungen halten.

Das All-time-high der Unternehmensinsolvenzen der letzten fünf Jahre in den USA markiert das Jahr 2001 (Indexwert: 105,8, vgl. Grafik 2.11). Seitdem ist die Zahl konstant rückläufig und liegt seit 2003 unter dem Niveau des Jahres 1999. Es ist davon auszugehen, dass die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in den USA – nach einer temporären starken Zunahme im September und Oktober 2005 – weiter abnehmen werden. Am 17. Oktober 2005 trat ein neues Gesetz in Kraft, dass die Flexibilität von Unternehmen während des Gläubigerschutzverfahrens nach Chapter 11 erheblich einschränkt.[60] Angesichts der neuen Rechtslage werden Unternehmen künftig zögern, den Gang zum Insolvenzrichter als „Managementoption“ zu missbrauchen – kurz vor In-Kraft-Treten der Regelung war noch ein starker Anstieg der Anträge zu konstatieren.

[59] Vgl. Köllinger und Schade (2005).

[60] Ausführlich zu Chapter 11 siehe Mittelstandsmonitor 2005.



Grafik 2.11 Entwicklung der Unternehmensinsolvenzen in ausgewählten Ländern (1999=100)

In Frankreich liegt die Zahl der Insolvenzen erstmals seit 1999 im Jahr 2004 wieder über dem damaligen Indexwert von 100 (100,2). Den Tiefpunkt der Insolvenzen markiert das Jahr 2001, als der Indexwert auf 89,8 sank. Seitdem steigen die Unternehmenskonkurse in Frankreich kontinuierlich an.

In Großbritannien stiegen die Insolvenzen in den Jahren 2000 bis 2002 auf den Höchststand von 114,2 im Jahr 2002 an. Seitdem entwickeln sich die Konkurse rückläufig. Im Jahr 2004 liegt der Indexwert bei nur noch 85,4 – so tief, wie in den letzten fünf Jahren nicht.

Die Unternehmensinsolvenzen in Spanien liegen traditionell auf einem sehr niedrigen Niveau und können mit den anderen vier europäischen „Big nations“ nicht verglichen werden. Das spanische Pendant der GmbH würde auch auf der iberischen Halbinsel das Gros der Zusammenbrüche bestimmen. Jedoch war das spanische Insolvenzrecht bis zu seiner umfassenden Reformierung im September 2004 ein zersplittertes und wenig effizientes Gesetz. Hinzu kam, dass es ähnlich wie in anderen europäischen Nationen bei der Gründung einer spanischen GmbH weder eines großen finanziellen noch bürokratischen Aufwandes bedarf. Ging dann eine solche Unternehmung in Konkurs, lohnte sich ein teures, kompliziertes Insolvenzverfahren in der Regel nicht. In der Folge blieben eine Flut von Unternehmensruinen in den Büchern stehen und die Zahl der Unternehmensinsolvenzen auf einem niedrigen Niveau.

Das neue spanische Insolvenzrecht kennt nur noch ein Verfahren, dessen vorrangiges Ziel die Weiterführung eines angeschlagenen Unternehmens ist. Ist eine Rettung nicht möglich,

soll die Liquidation des Betriebes innerhalb eines Jahres erfolgen. Um diesen straffen Zeitplan einhalten zu können, wurde bei Konzeption des Gesetzes zu drakonischen Mitteln gegriffen. So kann ein Insolvenzverwalter nach einem Jahr abgesetzt werden, wenn er seine Aufgabe nicht fristgerecht erfüllt hat – und das ohne Bezahlung seiner bisher geleisteten Tätigkeit.[61]

Die Zahl der Insolvenzen in Spanien entwickelt sich seit dem Jahr 2001 konstant nach oben. Lag der Indexwert im Jahr 2001 noch bei 91,9, so kletterte er im Verlauf der folgenden Jahre auf 138,0 im Jahr 2004.

Struktur der Unternehmensinsolvenzen ausgewählter europäischer Länder

In allen verglichenen Ländern mit Ausnahme Spaniens stellt der Dienstleistungssektor den größten Teil der Unternehmensinsolvenzen. Spanien ist aufgrund der beschriebenen Probleme bei der Insolvenzerfassung nur sehr bedingt mit den anderen Ländern vergleichbar und wird hier außen vor gelassen.

Verhältnismäßig viele Insolvenzen gibt es in Großbritannien im Verarbeitenden Gewerbe, 18,5 % der Unternehmenszusammenbrüche kommen im Jahr 2004 aus diesem Hauptwirtschaftsbereich (2003: 18,7 %). In Deutschland sind es lediglich 8,3 % (Vorjahr: 9,1 %).

Der Bau macht in Frankreich 23,8 % (2003: 23,7 %) des Insolvenzgeschehens aus, in Deutschland sind es 20,2 % (Vorjahr: 20,7 %) und in Großbritannien lediglich 17,2 % (Vorjahr: 21,9 %).

Auch im Handel, zu dem in der vorliegenden Tabelle die Bereiche Hotel, Restaurant und Café mit eingerechnet wurden, stellt Frankreich mit 25,2 % des Insolvenzgeschehens den größten Teil der Zusammenbrüche in diesem Sektor. Deutschlands Handel macht 23,8 % vom Insolvenzgeschehen aus, in Großbritannien sind es lediglich 22,7 %.

Tabelle 2.5 Insolvenzen in den Hauptwirtschaftsbereichen 2004

	Verarbeitendes Gewerbe	Bau	Handel *	Dienst-leistungen
Spanien	33,6 (29,3)	21,3 (19,9)	24,1 (27,3)	21,0 (23,5)
Deutschland	8,3 (9,1)	20,2 (20,7)	23,8 (23,7)	47,7 (46,4)
Frankreich	10,7 (11,3)	23,8 (23,3)	25,2 (26,4)	40,3 (39,0)
Großbritannien	18,5 (18,7)	17,2 (21,9)	22,7 (19,1)	41,7 (40,3)

*) inklusive Gastgewerbe, Angaben in Prozent, ( ) = 2003

[61] Vgl. Helfrich (2004).

Reorganisationsverfahren in Europa

Eine bestmögliche Gläubigerbefriedigung und die Sanierung eines angeschlagenen Unternehmens sind die Hauptziele der Insolvenzordnung. Die Wirtschaft benötigt heute mehr denn je ein modernes Sanierungsverfahren. In diese Richtung gehen die Bemühungen aller EU-Staaten in den letzten ein bis zwei Jahrzehnten. Die Tatsache, dass das deutsche Sanierungsinstrument – der Insolvenzplan – nicht so gut angenommen wird wie vom Gesetzgeber erhofft, mag zum einen an der immer noch vorherrschenden Stigmatisierung insolventer Unternehmer liegen. Vielleicht liegt ein Grund aber auch in den nicht optimal gestalteten rechtlichen Vorgaben der Insolvenzordnung. Der Blick über den Tellerrand, sprich auf die rechtlichen Sanierungsregelungen in anderen europäischen Ländern und den USA, mag Anregungen für Verbesserungen geben.

In Deutschland löste die Insolvenzordnung 1999 die bis dahin geltende Konkursordnung, die Vergleichsordnung (in Westdeutschland) und die Gesamtvollstreckungsordnung (in Ostdeutschland) ab. Als Sanierungsinstrument wurde das Institut des Insolvenzplanes eingeführt. Ziel des Insolvenzplanes ist es, die Sanierung insolventer Unternehmen zu erreichen, wobei die Sanierung dem Ziel der bestmöglichen Gläubigerbefriedigung untergeordnet ist. Dies kommt durch jene Bestimmungen zum Ausdruck, die regeln, dass kein Gläubiger schlechter gestellt werden darf als ohne Plan. Deshalb ist im Rahmen des Insolvenzplanes eine Vergleichsrechnung zu erstellen, aus welcher zu erkennen ist, wie sich der Plan auf die Befriedigung der Gläubiger auswirken wird und welche Befriedigung die Gläubiger ohne Insolvenzplan zu erwarten hätten.

USA: Das US-amerikanische Insolvenzrecht ist im Gegensatz zum europäischen Insolvenzrecht extrem schuldnerfreundlich, und zwar aus der Überlegung heraus, die Risikobereitschaft in der Wirtschaft zu stärken und der Tatsache, dass der Erhalt eines Unternehmens für die Gläubiger im Regelfall günstiger ist als die Zerschlagung. Aus diesen Gründen ist auch die Rufschädigung durch ein Insolvenzverfahren in den USA wesentlich geringer als es in Europa in der Regel der Fall ist.

Wenn ein Unternehmen in den USA insolvent wird, wenn also die Summe der Verbindlichkeiten die Summe der Werte übersteigt, so hat das Unternehmen nach dem Insolvenzrecht der USA dies dem dortigen Bundesinsolvenzgericht (federal bankruptcy court) zu melden. Es stehen dann grundsätzlich zwei Möglichkeiten offen: entweder das Unternehmen reicht seinen Fall unter "Chapter 7" (Liquidation) ein oder es beantragt eine Insolvenz nach "Chapter 11" (Reorganisation).

Die beiden Verfahren unterscheiden sich deutlich voneinander. Während eine Einreichung unter Chapter 7 zur Folge hat, dass alle Unternehmenswerte umgehend veräußert werden,

um mit dem Erlös die Gläubiger des Unternehmens zu befriedigen, führt ein Verfahren gemäß Chapter 11 zu einem beaufsichtigten Insolvenzverfahren. Ein unter dem Schutz des Chapter 11 stehendes Unternehmen kann unter Aufsicht des zuständigen Insolvenzrichters eigenständig weiter agieren. Das Management behält allein die Kontrolle. Es kann mit den Gläubigern Schuldenreduzierungen und mit den Mitarbeitern Lohnverzichte oder andere Tarifkonzessionen aushandeln. Banken und Gläubiger haben keinerlei Zugriff auf den Schuldner. Anders als etwa in Deutschland in der drohenden Zahlungsunfähigkeit gibt es keine Vorschriften, ab wann eine Insolvenz anzumelden ist. Ein Schuldner wird also nur dann Insolvenz anmelden, wenn der Druck der Gläubiger zu stark ist, oder – und das macht die Beliebtheit dieses Instrumentes aus – weil er hofft, sein Unternehmen im Zuge des Insolvenzverfahrens sanieren zu können. In den USA bleibt in der Regel das ursprüngliche Management eines insolventen Unternehmens weiter im Amt; die Geschäftsführungsbefugnisse gehen nicht – wie in Deutschland – auf den Insolvenzverwalter über. Auch muss das Management das Unternehmen nicht liquidieren, wenn dies für die Gläubiger günstiger wäre (siehe §§ 245, 251 InsO).

Zwar müssen auch in den USA die Gläubiger dem erarbeiteten Insolvenzplan zustimmen – eine fehlende Zustimmung einer oder mehrerer Gläubigergruppen kann jedoch vom Gericht ersetzt werden. (Dies wird umgangssprachlich – aber sehr plastisch - als „cram down“ bezeichnet, also als Hinunterstopfen, weil die Reorganisation den Gläubigern den Hals hinunter gestopft wird).

Eine weitere Besonderheit: Nach amerikanischem Recht haften die Geschäftsführung und die Eigentümer/Aktionäre nicht persönlich für die Schulden eines Unternehmens, das nach Gesellschaftsrecht eine beschränkte Haftung ausweist. Diese Großzügigkeit gegenüber der Geschäftsführung soll dazu führen, ein Konkursverfahren rechtzeitig einzuleiten, und nicht unter allen Umständen die Stellung eines Insolvenzantrages auf Kosten der Liquidität des Unternehmens hinauszuzögern.

Das amerikanische Reorganisationsverfahren – Chapter 11 – erhielt zum 17. Oktober 2005 eine Verschärfung. Die wohl wichtigste Änderung betrifft die Zeit, innerhalb derer ein Unternehmen einen Sanierungsplan vorzulegen hat. Bislang konnten sich Unternehmen mit der Stellung eines Reorganisationsplanes mehrere Jahre Zeit lassen – populäres Beispiel ist die Insolvenz von United Airlines. Das Unternehmen fliegt seit mittlerweile drei Jahren unter dem Schutz von Chapter 11. Ab dem 17.10 2005 hat das Management nur noch 18 Monate Zeit, einen Sanierungsplan zu entwerfen. Danach dürfen die Gläubiger dem Konkursrichter ihre Vorstellungen präsentieren – bis hin zum Verkauf oder der Liquidation des Unternehmens.

Großbritannien: Das englische Insolvenzverfahren sieht drei unterschiedliche Möglichkeiten der Vorgehensweise in der Insolvenz vor: die Liquidation, die Konkursverwaltung (receiver) und die freiwillige Sanierung. Das Management muss Insolvenz anmelden, sobald keine Aussicht auf Weiterführung des Unternehmens besteht, anderenfalls kann eine Sperre von bis zu 15 Jahren für jede Vorstandstätigkeit ausgesprochen werden und die Manager sind persönlich für jeden zusätzlichen Schaden haftbar. Das britische Insolvenzverfahren sieht in jedem Fall die Einsetzung eines vom Gericht oder den Gläubigern bestellten Verwalters vor. Ist die Masse zu gering, um den Verwalter zu bezahlen, springt der Staat ein. Eine Abweisung mangels Masse – wie in Deutschland – gibt es im englischen Recht also nicht.

Anders als in Deutschland sind Konkursverwalter in Großbritannien eine eigene Berufsgruppe (licensed insolvency practitioner), in der Regel qualifizierte Wirtschaftsprüfer. Konkursverwalter sind persönlich haftbar für alle Verbindlichkeiten, die nach ihrer Ernennung eingegangen werden.

Generell ist das englische Insolvenzrecht auf einen schnellen und damit kostengünstigen Abschluss des Verfahrens gerichtet. Über allem steht das Prinzip der bestmöglichen Gläubigerbefriedigung. Daher ist es Sache der Gläubiger, das Verfahren zu bestimmen und zu kontrollieren. Die meisten Liquidationen und Sanierungen erfolgen ohne Mitwirkung der Gerichte. In Großbritannien herrscht keine „rescue culture“ – die Sanierung wird nicht als erste Option, sondern als letzte Möglichkeit gesehen.[62]

Frankreich: In Frankreich bestehen umfassende Kontrollmechanismen, sobald ein Unternehmen in eine finanzielle Schieflage gerät. Vielleicht führen diese Informationspflichten zu einem erhöhten Insolvenzaufkommen, weil es Unternehmern nur schwer möglich ist, eine Krise zu verheimlichen und bis zur letzten Minute mit der Stellung eines Insolvenzantrages abzuwarten.

Hinzu kommt, dass die französische Insolvenzordnung – anders als die deutsche – prinzipiell die Aufrechterhaltung des Unternehmens und die Erhaltung der Arbeitsplätze zum Ziel hat. Die bestmögliche Gläubigerbefriedigung hat keine übergeordnete Priorität.

Der französische Gesetzgeber hat ein Warnverfahren (procédure d’alerte) vorgesehen, das es vier verschiedenen Personengruppe ermöglicht, die Unternehmensführung auf ein Problem aufmerksam zu machen und unter Androhung von Sanktionen zur Einleitung krisenabwendender Schritte zu bewegen. Der Abschlussprüfer beispielsweise muss ein solches Warnverfahren auslösen, wenn er im Rahmen seiner Kontrolltätigkeit „Tatsachen feststellt, die die Fortführung des Unternehmens gefährden“. Diese Tatsachen können sich entweder

[62] Vgl. Stiefel (2003).

aus der Bilanz, oder auch aus Informationen aus dem Unternehmen, wie z. B. die Beendigung eines wichtigen Liefervertrages, die Insolvenz eines Großkunden etc. ergeben. Der Abschlussprüfer informiert die Führungsorgane der Gesellschaft und erwartet innerhalb von 15 Tagen einen substanziellen Lösungsvorschlag zur Behebung der Krise. Anderenfalls informiert er den gesamten Vorstand/Aufsichtsrat oder Verwaltungsrat sowie die Aktionäre/Teilhaber und den Präsidenten des Handelsgerichts und den Betriebsrat. Dann wird versucht, in einem freiwilligen Schlichtungsverfahren (règlement amiable) einen Vergleich mit den Gläubigern zu schließen. In der Regel scheitert ein solch freiwilliger Vergleich an der Akzeptanz der Großgläubiger und ein Insolvenzverfahren muss beantragt werden.[63]

Derzeit wird in Frankreich an der Ausarbeitung eines neuen Insolvenzverfahrens gearbeitet. Durch das neue Gesetz soll der Abschluss vergleichsweiser Regelungen gefördert werden, wobei ein Vergleich auch durch eine gerichtliche Entscheidung ersetzt werden kann, wenn bestimmte Voraussetzungen vorliegen und der Vergleich geeignet ist, auch die Interessen der Gläubiger zu wahren, die ihm nicht zugestimmt haben.[64]

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass nahezu alle europäischen Rechtsordnungen über ein Sanierungsinstrument für Unternehmen verfügen. Die erfolgreichste Regelung haben aber die Amerikaner mit Chapter 11, die bei der stets vorzunehmenden Abwägung zwischen dem Erhalt des Unternehmens und Gläubigerinteressen eindeutig zu Gunsten des Unternehmens entschieden haben. Das Verfahren wird ausgiebig von in Schieflage geratenen Unternehmen genutzt. Europäische Kritiker bemängeln seit langem die Wettbewerbsverzerrung durch die sehr großzügige Gestaltung des amerikanischen Gesetzes. Die US-Regierung hat im Oktober 2005 eine Verschärfung in Kraft gesetzt, die zu einer Flut von Insolvenzanträgen (aktuelles Beispiel ist der Automobilzulieferer Delphi) kurz vor Ablauf der Frist geführt hat.

Als in gesetzgeberischer Hinsicht kritisch für die Unternehmenssanierung deutscher Unternehmen kann die Regelung begriffen werden, nach der Gläubiger im Sanierungsfall nicht schlechter gestellt werden dürfen als im Liquidationsfall. Ansonsten aber zeigt der vorher angestellte Rechtsvergleich der Sanierungsoptionen, dass die deutsche Ausgestaltung des Insolvenzplans eine durchaus sanierungsfreundliche ist.

Dass der Insolvenzplan trotzdem so wenig Akzeptanz erfährt, begründen Experten zum einen mit einer – anders als in angloamerikanischen Ländern – mangelnden Insolvenzkultur. Zum zweiten mehren sich jedoch auch die Stimmen, die die Qualifikation der Insolvenzrichter

[63] Nicola Kömpf: „Was tun in der Unternehmenskrise?“, Vortrag bei der deutsch-französischen Juristenvereinigung e.V., September 2002.

[64] Vgl. Helfrich (2004), S.49,52.

und Verwalter kritisieren. Die oft einseitige – juristische – Ausbildung befähige nicht zur umfassenden Beurteilung eines Unternehmens in der Krise. In der Folge werde oft lieber liquidiert als saniert, zumal sich die Liquidation auch für den Insolvenzverwalter in der Regel lohnt.[65]

2.4 Fazit

Die im Jahr 2003 eingeleitete Trendwende in der Gründungsdynamik hat sich im Jahr 2004 fortgesetzt. Wie im Vorjahr wird der Anstieg der Gründungsintensität von den Gründungen aus der Arbeitslosigkeit getrieben. Im Jahr 2005 sind die Gründungen aus Arbeitslosigkeit jedoch leicht rückläufig, was mit der Verschärfung der Anspruchsvoraussetzungen für die Förderung zusammenhängt. Es bleibt abzuwarten, wie sich dieses Gründungssegment – auch vor dem Hintergrund der geplanten Änderungen des Förderinstrumentariums – künftig weiter entwickelt.

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist seit 2000 im Jahr 2004 erstmalig leicht rückläufig. 2005 hat sich die Abwärtstendenz noch verstärkt. Die Verbraucherinsolvenzen legten hingegen weiterhin kräftig zu, so dass die Insolvenzen insgesamt gestiegen sind. Die Liquidationszahlen weisen 2004 analog zu den Unternehmensinsolvenzen einen Rückgang auf. Für 2005 ist jedoch von einem Anstieg der Liquidationszahlen auszugehen. Steigende Gründungs- und Liquidationszahlen implizieren eine Zunahme der Unternehmensfluktuation. Die positive Gründungsentwicklung ist also nicht unbedingt mit einem wachsenden Unternehmensbestand verbunden, sondern bewirkt zu einem großen Teil lediglich eine Verdrängung bestehender Unternehmen aus dem Markt.

Für die relativ hohe Fluktuation sind vermutlich die Gründungen aus Arbeitslosigkeit mit verantwortlich. Wie die aktuelle Auswertung des KfW-Gründungsmonitors zeigt, finden diese Gründungen hauptsächlich in Branchen mit geringer Kapitalintensität und niedrigen Markteintritts- und Marktaustrittsbarrieren wie dem Bauhandwerk und den unternehmensnahen Dienstleistungen statt. Nur ein vergleichsweise geringer Anteil der arbeitslosen Gründer beschäftigt Mitarbeiter. Das Bestreben, das Investitionsrisiko niedrig zu halten, ist so zu erklären, dass bei der Gründungsentscheidung Arbeitsloser das „Auswegsmotiv“, d. h. der Wunsch, der Arbeitslosigkeit zu entkommen, eine relativ große Bedeutung hat gegenüber dem „Chancemotiv“, d. h. der Erwartung, mit dem Unternehmen hohe Erträge zu erwirtschaften.

Eine Einordnung der deutschen Gründungsdynamik in den Länderkontext ist angesichts der eingeschränkten Vergleichbarkeit der nationalen Daten problematisch. Die hier verwendeten

[65] Vgl. Haarmeyer (2005).

Indikatoren auf Basis der Eurostat-Daten deuten darauf hin, dass die Gründungsdynamik in Deutschland unterdurchschnittlich ausgeprägt ist. Dies trifft auch auf die wissens- und technologieintensiven Branchen zu. Der aktuelle Auftrieb bei den Gründungszahlen in Deutschland dürfte daran nur wenig ändern, weil die Gründungsentwicklung in diesen Branchen verhaltener ist als im Branchendurchschnitt. Insbesondere bei den wissensintensiven Dienstleistungen stellt sich die Entwicklung der Gründungszahlen im Zeitverlauf vergleichsweise ungünstig dar. Neben anderen Gründungshemmnissen dürfte hier vor allem die schwache deutsche Binnennachfrage eine Rolle spielen, die den Dienstleistungssektor besonders hart trifft.

Das Niveau der Insolvenzen ist aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Bestimmungen in den Ländern international nicht vergleichbar. Fast alle westeuropäischen Staaten verfügen mittlerweile über ein Sanierungsverfahren für Unternehmen in der Insolvenz. Die einzelnen Verfahrensweisen und insbesondere das Verhältnis von Gläubiger- und Schuldnerschutz variieren jedoch in den einzelnen Ländern mitunter stark. Es zeigt sich, dass das deutsche Insolvenzrecht mit einigen kleineren Einschränkungen als sanierungsfreundlich eingestuft werden kann.

Die volkswirtschaftlichen Wirkungen des jüngsten Gründungsbooms dürften eher kritisch zu sehen sein. Aus beschäftigungspolitischer Perspektive sind Gründungen aus Arbeitslosigkeit aufgrund der Schaffung eines eigenen Arbeitsplatzes und der Stärkung der Eigenverantwortung durchaus zu würdigen. Zusätzliche Beschäftigungseffekte gehen aber kaum von ihnen aus. Sie steigern den Verdrängungswettbewerb in Branchen mit geringer Kapitalintensität, die ohnehin durch eine hohe Fluktuation gekennzeichnet sind. Die für den technologischen Fortschritt entscheidenden, wachstumsträchtigen Wirtschaftssektoren profitieren nur unterproportional vom Anstieg der Gründungszahlen.

Angesichts dieser Entwicklung ist zu überlegen, wie solche Gründungen gezielter gefördert werden können, die nicht lediglich zu einem Drehtüreffekt führen, sondern Marktnischen besetzen, Innovationen hervorbringen und damit einen Beitrag zu mehr Wachstum und Beschäftigung leisten, wie man sich ihn von Gründungen im Allgemeinen erhofft. Im Hinblick auf die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit wäre anzustreben, arbeitslose Gründer, die ein tragfähiges Geschäftskonzept und den Willen zum Aufbau einer dauerhaften eigenständigen Existenz haben, besser von solchen unterscheiden zu können, die mit der Gründung in erster Linie eine Verlängerung ihres Anspruchs auf Transferzahlungen bezwecken. Ein wichtiger, allerdings nicht ausreichender Schritt war hier die Verschärfung der Förderbedingungen für den Existenzgründungszuschuss, die nun wie beim Überbrückungsgeld die Vorlage eines Geschäftsplans verlangen. Als weiterer Schritt wäre über die Vergabe des Förderbetrags auf Basis eines (zumindest teilweise) rückzahlbaren Zuschusses nachzuden-

ken. Die Verpflichtung zur Rückzahlung dürfte eine sorgfältigere Prüfung der Tragfähigkeit des Geschäftskonzepts seitens der Gründer und damit eine stärkere Selbstselektion bewirken, als wenn der Betrag als (vollständig) verlorener Zuschuss gewährt wird. Dadurch kann die Bestandsfestigkeit und Nachhaltigkeit der geförderten Gründungen gestärkt werden, und Mitnahmeeffekte sollten sich erheblich reduzieren lassen.

Literatur zu Kapitel 2

Bartelsman, E., S. Scarpetta und F. Schivardi (2003), Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Micro-Level Evidence for the OECD Countries, OECD Economics Department Working Papers, No. 348, OECD Economics Department.

Creditreform (2005), Insolvenzen, Neugründungen, Löschungen, Jahr 2005.

Eurostat (2004), Business Demography Statistics, http://europa.eu.int/estatref/info/sdds/en/sbs/bus_demo_base.htm.

G.I.B. und IfM Bonn (2004), Ich-AG und Überbrückungsgeld. Eine empirische Analyse von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, Arbeitspapiere 12, August 2004.

G.I.B. und IfM Bonn (2005), Die Ich-AG als neue Form der Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit. Eine empirische Analyse des Gründungserfolgs bei Inanspruchnahme des Existenzgründungszuschusses, Arbeitspapiere 13, Juli 2005.

Grupp, H. und H. Legler (2000), Hochtechnologie 2000, Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Gutachten für das BMBF, Karlsruhe, Hannover.

Haarmeyer, H. (2005), Die Insolvenz kann eine strategische Option sein, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 2. November 2005, S. 27.

Helfrich, O. (2004) in: Jahn, U. und A. Sahm, Insolvenzen in Europa, 4. Aufl. 2004, Economica Verlag Heidelberg.

Holz, M. (2002), International Data Sources on Enterprise Start-up. Figures and Preliminary Results from an Analysis of Start-up Rates in Selected OECD-Countries for the Period 1995-2000, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2002, Schriften zur Mittelstandsforschung 96 NF, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden.

KfW-Bankengruppe (2005), KfW-Gründungsmonitor 2005, Jährliche Analyse von Struktur und Dynamik des Gründungsgeschehens in Deutschland, Frankfurt am Main.

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) 2005, Den Aufschwung schaffen – Binnenkonjunktur und Wettbewerbsfähigkeit stärken - Mittelstandsmonitor 2005. Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

Köllinger, P. und C. Schade (2005), Warum Amerikaner mehr Unternehmen gründen als Deutsche, DIW-Wochenbericht, 45/2005.

Köllinger, P., M. Minniti und C. Schade (2005), Entrepreneurial Overconfidence: Evidence from a CART Approach, DIW Discussion Paper 465.

Lehnert, N. (2003), Existenzgründungen durch Migranten in Deutschland, in: Wirtschaftsdynamik durch Existenzgründungen von Migranten, DtA-Studie, Bonn.

Pfeiffer, F. (1999), Existenzgründungspotenziale unter Arbeitsuchenden: Empirische Evidenz auf der Basis des Mikrozensus, Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 3/99.

Rammer, C. (2004), Unternehmensdynamik in Deutschland 1995-2003: Die Rolle forschungs- und wissensintensiver Branchen und eine Einordnung im internationalen Vergleich, Studien zum deutschen Innovationssystem, BMBF.

Reize, F. (2004), Leaving Unemployment for Self-Employment. An Empirical Study, ZEW Economic Studies, Heidelberg (Physica).

Sternberg, R. und I. Lückgen (2005), Global Entrepreneurship Monitor. Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich, Länderbericht Deutschland 2004, Universität Köln.

Stiefel, D. (2003), Im Labor der Niederlagen, Konkurs-Politik im internationalen Vergleich USA – Europa, First Draft.

Wagner, J. (2003), The Impact of Personal Characteristics and the Regional Milieu on the Transition from Unemployment to Self-Employment: Empirical Evidence for Germany, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 223, 2, S. 204-222.

Wagner, J. und R. Sternberg (2004), Start-up Activities, Individual Characteristics and the Regional Milieu: Lessons for Entrepreneurship Support Policies from German Micro Data, The Annals of Regional Science 38, S. 219-240.

Wennekers, S., A. van Stel, R. Thurik und P. Reynolds (2005), Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development, Small Business Economics 24, S. 293-309.

Wießner, F. (2001), Arbeitslose werden Unternehmer: eine Evaluation der Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit Überbrückungsgeld nach 57 SGB III (vormals 55a AFG), Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 241, S. 287-303.

Anhang 2

Datenquellen zum Fluktuationsgeschehen

Für die Analyse des Gründungs- und Liquidationsgeschehens werden drei Datenquellen genutzt, die sich nach Art und Umfang der erfassten Unternehmensfluktuation unterscheiden (siehe Tabelle 2.6).[66] Die ZEW-Gründungspanels basieren auf den halbjährlich bereitgestellten Unternehmensdaten von Creditreform, der größten deutschen Kreditauskunftei. Hier werden hauptsächlich wirtschaftsaktive Unternehmen erfasst, während sehr kleine Unternehmen, Freiberufler, landwirtschaftliche Betriebe und Nebenerwerbsgründungen unterrepräsentiert sind. Die Gründungsstatistik des IfM Bonn umfasst alle laut Gewerbeordnung meldepflichtigen Erwerbsgründungen und wird aus der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes abgeleitet. Im Vergleich zu den ZEW-Daten findet eine breitere Berücksichtigung von Kleingewerbetreibenden statt. Dagegen bleiben Freie Berufe, Urproduktion und sonstige nicht meldepflichtige Tätigkeiten unberücksichtigt. Die Daten des KfW-Gründungsmonitors schließlich enthalten grundsätzlich alle Arten selbständiger und freiberuflicher Tätigkeit inklusive Nebenerwerb und nicht meldepflichtige Gewerbe.[67] Sie beruhen auf einer jährlichen repräsentativen Personenumfrage und einer Hochrechnung der Befragungsergebnisse auf Basis der Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamtes. Wie bei der IfM-Gründungsstatistik handelt es sich um personenbezogene Angaben, während in den ZEW-Gründungspanels das Unternehmen die Erfassungseinheit ist.

Tabelle 2.6 Verwendete Datenquellen zu Gründungen und Liquidationen

	ZEW-Gründungspanels	*Gründungsstatistik des IfM Bonn*	*KfW-Gründungsmonitor*
Erfassungseinheit	Unternehmen	Gewerbemelder	Gründerperson
Datenbasis	Recherchen der Auskunftei Creditreform, Rohdatenaufbereitung durch ZEW	Gewerbeanzeigenstatistik des Stat. Bundesamtes, Berechnung der Existenzgründungen und Liquidationen durch IfM Bonn	jährliche repräsentative Bevölkerungsbefragung
(nicht) erfasste Gründungen	Untererfassung von sehr kleinen Unternehmen, Nebenerwerbsgründungen	Erfassung von Betriebsgründungen von Hauptniederlassungen und von Kleingewerbetreibenden, Nichterfassung von Nebenerwerb und nicht anmeldepflichtiger Gewerbe	Erfassung auch von Nebenerwerb, Freiberuflern, Kleinstgründungen
erfasste Zeitreihe	Westdeutschland ab 1989, Ostdeutschland (inkl. Berlin-West) ab 1990	ab 1996 flächendeckend (davor nur für einzelne Länder)	ab 2000
Regionale und sektorale Differenzierung	Branche (5-Steller) und Standort (Postleitzahl)	Länder, Gemeinden, Branche (1- und 2-Steller	Branche (NACE-Abschnitte, modifiziert) und

[66] Für eine ausführliche Darstellung der drei Datensätze wird auf den Mittelstandsmonitor 2003 verwiesen.

[67] Vgl. Lehnert (2003).

	ZEW-Gründungspanels	*Gründungsstatistik des IfM Bonn*	*KfW-Gründungsmonitor*
		WZ 2003)	Region (Bundesland)
Gründungen im Jahr 2004	270.000	573.000	2005: 623.000 im Vollerwerb, 776.000 im Nebenerwerb
Liquidationen/Insolvenzen im Jahr 2004	39.200 Insolvenzen	428.700 Liquidationen inkl. Insolvenzen	nicht erfasst

Quelle: Eigene Darstellung

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

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

Abgrenzung der technologieintensiven Branchen

Tabelle 2.7 Technologieintensive Dienstleistungssektoren

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

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

Tabelle 2.8 Technologieintensive Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes

Nummer	Branchenbezeichnung
Spitzentechnik	
2330	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brutstoffen
2420	Herstellung von Schädlingsbekämpfungs- und Pflanzenschutzmitteln
2441	Herstellung von pharmazeutischen Grundstoffen
2461	Herstellung von pyrotechnischen Erzeugnissen
2911	Herstellung von Verbrennungsmotoren und Turbinen (außer für Luft- u. Straßenfahrzeuge)
2960	Herstellung von Waffen und Munition
3002	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
3162	Herstellung von sonstigen elektrischen Ausrüstungen a.n.g.
3210	Herstellung von elektronischen Bauelementen
3220	Herstellung von nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen
3320	Herstellung von Mess-, Kontroll-, Navigations- u.ä. Instrumenten und Vorrichtungen
3330	Herstellung von industriellen Prozesssteueranlagen
3530	Luft- und Raumfahrzeugbau
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 und sonst. pharmazeutischen Erzeugnissen
2462	Herstellung von Klebstoffen u. Gelatine
2463	Herstellung von ätherischen Ölen
2464	Herstellung von fotochemischen Erzeugnissen
2466	Herstellung von chemischen Erzeugnissen a.n.g.
2912	Herstellung von Pumpen und Kompressoren
2913	Herstellung von Armaturen
2914	Herstellung von Lagern, Getrieben, Zahnrädern und Antriebselementen
2931	Herstellung von Ackerschleppern
2932	Herstellung von sonstigen land- und forstwirtschaftlichen Maschinen
2940	Herstellung von Werkzeugmaschinen
2952	Herstellung von Bergwerks-, Bau- und Baustoff
2953	Herstellung von Maschinen für das Ernährungsgewerbe und die Tabakverarbeitung
2954	Herstellung von Maschinen für das Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe
2955	Herstellung von Maschinen für das Papiergewerbe
2956	Herstellung von Maschinen für bestimmte Wirtschaftszweige a.n.g.
3001	Herstellung von Büromaschinen
3110	Herstellung von Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren
3140	Herstellung von Akkumulatoren und Batterien
3150	Herstellung von elektrischen Lampen und Leuchten
3230	Herstellung von Rundfunk- und Fernsehgeräten sowie phono- und videotechnischen Geräten
3310	Herstellung von medizinischen Geräten und orthopädischen Vorrichtungen
3340	Herstellung von optischen und fotografischen Geräten
3410	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren
3430	Herstellung von Teilen u. Zubehör Kraftwagen u. Kraftwagenmotoren
3520	Schienenfahrzeugbau

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

Quelle: Grupp/Legler (2000)

Tabelle 2.9 Determinanten einer Vollerwerbsgründung und ggf. der Beschäftigung von Mitarbeitern, Probit-Schätzung, KfW-Gründungsmonitor 2003/2004

	Gründung im Vollerwerb	Beschäftigung von Mitarbeitern
Befragung 2004	0.0138	-0.0509
	[0.0403]	[0.0994]
weiblich	-0.2438***	-0.2567**
	[0.0438]	[0.1105]
deutsch	-0.2586***	-0.5883***
	[0.0736]	[0.1683]
Region Ost	-0.0620	0.0955
	[0.0515]	[0.1250]
Gemeinde bis 20.000 EW	0.1003	0.5809***
	[0.0657]	[0.1780]
Gemeinde 100.000 bis 500.000 EW	0.1325*	0.5447***
	[0.0716]	[0.1908]
Gemeinde über 500.000 EW	0.1050*	0.4402***
	[0.0622]	[0.1662]
Haushaltseink. 1000 b.u. 1500 EUR	-0.1236*	-0.2550
	[0.0731]	[0.1992]
Haushaltseink. 1500 b.u. 2000 EUR	-0.0760	0.0314
	[0.0684]	[0.1656]
Haushaltseink. 2000 b.u. 2500 EUR	-0.0279	0.2087
	[0.0727]	[0.1777]
Haushaltseink. 2500 b.u. 3000 EUR	-0.0160	-0.0674
	[0.0819]	[0.1933]
Haushaltseink. ab 3000 EUR	0.1965***	0.4515***
	[0.0708]	[0.1483]
Haushaltsgröße 2	-0.1832***	-0.1472
	[0.0613]	[0.1480]
Haushaltsgröße 3	-0.2366***	0.0405
	[0.0705]	[0.1634]
Haushaltsgröße 4	-0.2763***	-0.1332
	[0.0808]	[0.1964]
Haushaltsgröße 5 u.m.	-0.2995***	-0.3850
	[0.1070]	[0.2634]
Anzahl Kinder unter 14 im Haushalt	0.1047***	0.0644
	[0.0331]	[0.0791]
Alter 30-44	-0.1489***	-0.2079
	[0.0576]	[0.1438]
Alter 45-59	-0.2681***	-0.1253
	[0.0613]	[0.1568]
Alter ab 60	-0.2673**	-0.1007
	[0.1058]	[0.2597]
Hauptschule mit Lehre	0.0603	0.6198**
	[0.1114]	[0.2999]
Weiterbildende Schule ohne Abitur	0.1190	0.4021
	[0.1116]	[0.2980]
Abitur	0.1889*	0.4026
	[0.1140]	[0.2991]
Studium	0.3898***	0.2383
	[0.1190]	[0.2921]
arbeitslos	1.8570***	-0.3142**
	[0.0759]	[0.1462]
ÜG-/ExGZ-Förderung	-	-0.4310***
		[0.1557]
abhängig beschäftigt	-	-0.0668
		[0.1274]
Geschäftsführer	1.5265***	-
	[0.1262]	
Landwirt	1.6551***	-
	[0.2610]	
Leitender Angestellter	1.2743***	-
	[0.0973]	
sonstiger Angestellter	1.0120***	-
	[0.0899]	
Leitender Beamter	0.3124	-

	Gründung im Voll-erwerb	Beschäftigung von Mitarbeitern
	[0.2140]	
Sonstiger Beamter	0.2751	-
	[0.1726]	
Facharbeiter	1.1072***	-
	[0.1011]	
sonstiger Arbeiter	1.1199***	-
	[0.1255]	
Landwirtschaft	-	0.8151
		[0.7175]
verarbeitendes Gewerbe	-	0.4350*
		[0.2498]
Bau	-	0.0306
		[0.1993]
Handel	-	-0.0632
		[0.1656]
Kredit- und Versicherungsgewerbe	-	-0.8872***
		[0.2538]
Unternehmensnahe Dienstleistungen	-	-0.4196***
		[0.1398]
Dienstleistungen	-	-0.3148
		[0.2061]
Konstante	-1.9445***	0.2606
	[0.1738]	[0.4311]
Anzahl Beobachtungen	12476	750
Log Likelihood	-2297.905	-435.479
Wald-Test	$Chi^2(32)=1102.67$	$Chi^2(33)=113.48$
Pseudo R^2	0.263	0.137

* (**, ***) signifikant auf dem 10 (5,1)%-Niveau; robuste Standardfehler in Klammern

3 Mittelstand und berufliche Qualifizierung

3.1 Einleitung

Das in Deutschland praktizierte duale System der beruflichen Erstausbildung erfreut sich weit über die deutschen Grenzen hinaus in Expertenkreisen großer Wertschätzung. Die Verknüpfung von theoretischem Lernen in der Berufsschule und praktischem Lernen im ausbildenden Unternehmen bietet, so scheint es, eine Gewähr dafür, dass die Auszubildenden in den Genuss einer, zugleich praxisnahen und notwendige berufstheoretische Kenntnisse vermittelnden, beruflichen Erstausbildung kommen. Die auf dieser Grundlage basierende Facharbeiterausbildung gilt als solide und tragfähige Basis für das Erwerbsleben. Als kaum zu unterschätzender Vorteil des dualen Systems stellt sich auch die mit diesem verbundene, im Vergleich zu anderen Industrieländern ungewöhnlich niedrige Jugendarbeitslosigkeit dar.

Einen starken Anteil an der betrieblichen Ausbildungsleistung hat der Mittelstand. Viele kleine und mittlere Unternehmen rekrutieren und sichern sich über das Engagement in der Berufsausbildung ihren Nachwuchs. Durch die betriebliche Ausbildung besteht für sie die Möglichkeit, die als Fachkräfte in Frage kommenden Auszubildenden über einen längeren Zeitraum hinweg zu beobachten und ihre Leistungsfähigkeit einzuschätzen. Dies vermindert ansonsten fällige Suchkosten auf dem Arbeitsmarkt. Das so umschriebene, über Jahrzehnte hinweg auch unter Experten allgemein gehegte Bild von den überwiegenden Vorteilen des dualen Systems hat nun allerdings in jüngster Zeit Risse bekommen:

- Die Ausbildungsbeteiligung der nachwachsenden Altersjahrgänge ist in den letzten 10 Jahren von 70 % auf 62 % zurückgegangen. Das heißt, Jugendliche suchen sich zunehmend andere Qualifizierungswege. Sie nehmen einerseits in zunehmendem Maße tertiäre Ausbildungsangebote in Anspruch. Anderseits gewinnen schulisch geprägte Berufsbildungsangebote jenseits des dualen Systems an Bedeutung.

- Parallel zur geringeren Inanspruchnahme der Berufsbildungsangebote des dualen Systems hat die Ausbildungsbereitschaft der Wirtschaft deutlich nachgelassen. Die Unternehmen stellen insgesamt weniger Lehrstellen bereit. Die Zahl der angebotenen Lehrstellen ist zuletzt stärker zurückgegangen als die Zahl der Lehrstellensuchenden. Die hieraus resultierende Lehrstellenlücke hat in der Politik wieder einmal Anlass zu Diskussionen um geeignete Auswege aus der „Lehrstellenkrise“ gegeben.

- Im Zuge des Wandels der Unternehmens- und Arbeitsorganisation und des technologischen Fortschritts, nicht zuletzt des Vordringens der neuen IuK-Technologien werden in Expertenkreisen zunehmend Zweifel dahingehend geäußert, ob das duale System der

beruflichen Erstausbildung dazu in der Lage sei, die in der wissensbasierten Ökonomie vor allem geforderten Qualifikationen zu vermitteln.[68]

Diese Entwicklungen legen eine grundsätzliche Prüfung der Zukunftstauglichkeit des dualen Systems nahe. Diese empfiehlt sich auch aus einem anderen Grunde: Die berufliche Weiterbildung gewinnt in Zeiten schnellen technologischen Wandels und vielfach stark verkürzter Innovationszyklen an Gewicht. Zwar ist „life-long learning“ heute noch eher ein Schlagwort einer auf künftige Entwicklungen orientierten Bildungsdiskussion und geht noch weitgehend an den Realitäten des Berufsalltags der meisten Erwerbstätigen vorbei. Es ist jedoch dringend erforderlich, den Blick über die kurzfristig angelegte Debatte der nahezu jährlich beklagten Lehrstellenlücke hinaus zu führen und die Frage nach dem Reformbedarf der dualen Ausbildung zu stellen. Mehr noch: Der Fokus muss aber auch auf die möglichst nahtlose Anknüpfung an die Weiterbildung erweitert werden. Da sich Unzulänglichkeiten und „Passungenauigkeiten“ der Erstausbildung zwangsläufig im Umfang und in der Qualität des zukünftigen Arbeitskräfteangebots niederschlagen, stellt sich die Frage nach dem Qualifikations- und Facharbeitskräftebedarf der mittelständischen Unternehmen. Zeichnet sich für die mittelständische Wirtschaft ein Facharbeitskräftemangel ab? Wie kann in diesen Unternehmen die Brücke zur Weiterbildung im Anschluss an die Erstausbildung geschlagen werden? Wie ist es um das Weiterbildungsverhalten in Klein- und Mittelunternehmen bestellt? Auf diese Fragen soll im Folgenden näher eingegangen werden.

3.2 Der Beitrag des Mittelstands zur beruflichen Erstausbildung

3.2.1 Berufliche Erstausbildung im dualen Berufsbildungssystem

3.2.1.1 Struktur des dualen Systems

Das duale System der Berufsausbildung markiert als Teil des Bildungssystems die quantitativ wichtigste Nahtstelle zwischen Schul- und Beschäftigungssystem. Es stellt für durchschnittlich zwei Drittel eines Altersjahrganges der Jugendlichen in Deutschland die Brücke zur Arbeitswelt dar.[69] Historisch hat sich das Berufsbildungssystem aus der mittelalterlichen Handwerkslehre, einer ausschließlich betrieblichen Ausbildung, entwickelt. Erst Ende des 18. Jahrhunderts etablierte sich in Deutschland eine Berufsbildungspolitik mit speziell darauf bezogenen Institutionen und Verwaltungsapparaten.[70] In jener Zeit entstanden erste Fachschulen als Vorläufer der Berufsschulen, vornehmlich, um das Problem der Jugendarbeitslosigkeit in den Griff zu bekommen. Diese historische Dimension der Berufsbildung ist für das

---

[68] Vgl. die Fundamentalkritik von Geißler (1991).

[69] Rund 65 % eines Altersjahrganges beginnen nach Schulabschluss eine Berufsausbildung, 25 % studieren, 10 % gelten als „Benachteiligte“. Von denjenigen, die eine Berufsausbildung beginnen, entfallen 66 % (1,7 Mio.) auf duale Ausbildungsgänge, 27 % (0,6 Mio.) auf Vollzeitschulen und 7 % (0,15 Mio.) auf außerbetriebliche Bildungsgänge. Vgl. Pütz (2003), S. 9.

[70] Vgl. Kutscha (1997), S. 3.

Verständnis der Strukturen des Berufsbildungssystems und einiger hieraus erwachsener Konflikte bedeutsam.[71]

Strukturprägendes Merkmal des Bildungssystems in Deutschland ist die Trennung von allgemeiner und beruflicher Bildung. Sie hat sich trotz vielfältiger Reformbemühungen bis heute erhalten und findet unter anderem Ausdruck in dem so genannten „Hamburger Abkommen" aus dem Jahre 1990, das die Struktur des nach Abschlüssen hierarchisch gegliederten und institutionell zwischen allgemeiner und beruflicher Bildung getrennten Schulwesens bestätigt, jedoch Reformen mit dem Ziel einer größeren Durchlässigkeit zwischen allgemeinen und beruflichen Schularten und –stufen anregt.[72]

Das entscheidende Merkmal des dualen Systems der Berufsausbildung ist das gesetzlich geregelte Zusammenwirken vornehmlich privater Unternehmen einerseits und öffentlicher Berufsschulen andererseits (Berufsbildungsgesetz, Handwerksordnung). Idealtypisch sollen im Betrieb die praktischen und in der Berufsschule die theoretischen Elemente eines Berufes vermittelt werden. Im deutschen Bildungssystem haben – anders als im schulisch geprägten System Frankreichs oder im marktgestützten, modularisierten Zertifikatssystem Englands – die Betriebe nicht nur eine bedeutende Bildungsfunktion, sondern sie sind auch über Verbände und Kammern direkt in das System eingebunden.

Abschlussbezogene Gliederung	
Akademische Grund- und Weiterbildung	
Abschlüsse nach Berufsbildungsgesetz / Handwerksordnung	Fachschulabschlüsse
Berufliche Fort- und Weiterbildung zum	
Meister, Fachwirt etc. ½ J. Vollzeit, 2½ Jahre Teilzeit	Techniker, Betriebswirt etc. 2 Jahre Fachschule
in der Regel 2 Jahre Berufspraxis	
Facharbeiter(-in) / Fachangestellte(r) / Handwerksgeselle (-gesellin)	
Berufsausbildung (duales System, Ausbildung in Betrieb, Berufsschule und anderen Lernorten)	Schulische Berufsausbildung (Vollzeit, Berufsfachschule)
ggf. Berufsgrundbildungsjahr	
Ende der Schulpflichtzeit ohne Abschluss, mit Hauptschulabschluss / mit Realschulabschluss / mit Abitur	

Grafik 3.1 Übersicht über Abschlüsse und Zielschwerpunkte der beruflichen Aus- und Weiterbildung[73]

[71] Im Kern sind die Auseinandersetzungen zwischen Marktmodell und Schulmodell der Berufsbildung hier angelegt. Das Dauerthema in der Berufsbildungsdebatte über Zuständigkeiten und Gewichtung des Einflusses des Staates (Schulen, Schulbehörden) und der Wirtschaft (Kammern, Verbände) hat hier seine Wurzeln. Vgl. Greinert (1997).
[72] Vgl. Anweiler, Fuchs, Dorner und Petermann (1992).
[73] Vgl. Andretta und Baethge (1996), Tabelle mit eigenen Ergänzungen und Änderungen. Nach der neuen HwO ist die Karenzzeit zwischen Gesellenprüfung und Meisterprüfung aufgehoben.

Die berufliche Erstausbildung wird überwiegend nach dem Hauptschul- oder Realschulabschluss begonnen und führt zum Gesellen- oder Facharbeiterbrief. Der Einstieg in die berufliche Ausbildung kann bei Schulabsolventen, die aus unterschiedlichen Gründen Probleme haben, eine Lehrstelle zu bekommen, über vorberufliche Bildung bzw. als Vorstufe der Ausbildung über ein Berufsgrundbildungsjahr im Sinne einer Hinführung zu den Anforderungen der Wirtschafts- und Arbeitswelt erleichtert werden.[74] An die Lehre anschließend können im Handwerk der Meisterbrief oder in anderen Wirtschaftsbereichen der Abschluss als Techniker bzw. Betriebswirt angestrebt werden. Weiterführende Übergänge hin zu Fachhochschulen und Universitäten sind möglich, werden jedoch nur von relativ wenigen wahrgenommen.[75] Zum Berufsbildungssystem zählen darüber hinaus besondere Programme und Bildungsgänge, die auf spezifische Zielgruppen ausgerichtet sind (vgl. Grafik 3.1).

Grundlage der Steuerung der beruflichen Bildung ist das Berufsprinzip. Berufe sind – im Hinblick auf das Beschäftigungssystem interpretiert - betriebsübergreifende standardisierte und institutionalisierte Bündelungen komplexer und am Arbeitsmarkt verwertbarer Arbeitsfähigkeiten von Personen.[76] Die Ordnung der Ausbildungsberufe, deren Anerkennung, Aufhebung, Weiterentwicklung, Differenzierung und didaktisch-curriculare Strukturierung gehört zu den Schwerpunkten der Berufsbildungspolitik.

3.2.1.2 Der institutionelle Rahmen des dualen Systems

In der Öffentlichkeit wird die duale Berufsbildung vornehmlich unter dem Blickwinkel von Lehrstellennachfrage und -angebot, in jüngster Zeit Jahr um Jahr aufs Neue im Zeichen einer „Lehrstellenlücke“ wahrgenommen. Weniger registriert wird, dass das duale Berufsbildungssystem auf einem komplexen korporatistischen Interessenausgleich von Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften sowie von Bund und Ländern basiert.[77] Der Bund tritt als Verordnungsgeber in Erscheinung, wobei der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie für die weitaus meisten gewerblichen Ausbildungsberufe fachlich zuständig ist. Die schulische Berufsbildung liegt in der Verantwortung der Länder. Die maßgeblichen Akteure auf po-

---

[74] Das Berufsgrundbildungsjahr wird an verschiedenen Berufsschulen als 1-jährige Vollzeitschule oder 1-jährige Teilzeitschule (Ausbildung in Schule und Betrieb) angeboten. Die Schulart ist hauptsächlich für berufsschulpflichtige Jugendliche mit Hauptschulabschluss vorgesehen. Die Vollzeitschule kann ohne Ausbildungsvertrag besucht werden. Zum Besuch der Teilzeitschule ist ein betrieblicher Ausbildungsplatz erforderlich. Die Schüler müssen sich zu Beginn des Berufsgrundbildungsjahres für ein Berufsfeld entscheiden. Sie sollen in diesem Jahr ihre Allgemeinbildung vertiefen sowie Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten in einem Berufsfeld erwerben - dadurch erhalten sie eine berufliche Grundbildung. Das Berufsgrundbildungsjahr wird auf eine sich anschließende Lehre mit mind. einem halben Jahr angerechnet, in den handwerklichen Metallberufen und in bestimmten Berufen des Öffentlichen Dienstes wird ein Jahr angerechnet.

[75] Ein Ausnahme bilden beispielsweise solche Abiturienten, die eine Ausbildung im dualen System gezielt als Vorbereitung für ein anschließendes Studium wählen (z. B. Tischler mit Studienabsicht Innenarchitektur).

[76] Vgl. Beck, Brater und Daheim (1980).

[77] Vgl. Streeck, Hilbert, van Kavelaer u. a. (1987).

litischer wie auf Verbandsebene sowie die auf Berufsbildungsfragen spezialisierten Gremien (z. B. Kultusministerkonferenz und Bundesinstitut für Berufsbildung) entscheiden darüber, in welcher Richtung sich die berufliche Erstausbildung entwickelt.[78]

Dieser Aspekt findet, wiewohl für die Beurteilung der Zukunftsfähigkeit der dualen Berufsbildung von nicht zu unterschätzender Bedeutung, in der berufsbildungsökonomischen Literatur bislang nur gelegentlich Berücksichtigung. So äußert beispielsweise Baethge Zweifel daran, dass die korporatistischen Lösungen, welche die Funktionsfähigkeit des Berufsbildungsbildungssystem im industriellen und gewerblichen Bereich im 20. Jahrhundert getragen haben, unter veränderten strukturellen Bedingungen noch funktionieren können.[79] Anlass für diese Zweifel ist die schwache Position der Gewerkschaften, aber auch der verbandlichen Strukturen auf der Arbeitgeberseite in den Dienstleistungsbranchen, die immer größere Bedeutung für Beschäftigung und Berufsbildung erlangen.

Die Vielzahl der an der institutionellen Ausgestaltung des Berufsbildungssystems und seiner Regularien beteiligten Einrichtungen machen – so wird häufig kritisiert – aufwändige Abstimmungsprozesse erforderlich und erschweren bzw. verzögern die Anpassung der Berufsbilder an die realen Arbeitsanforderungen in den Betrieben.[80] Die wichtigsten Institutionen sind:

Regionale Ebene:

- Berufsbildungsausschüsse der Kammern
- Prüfungsausschüsse der Kammern
- Berufsbildungsgremien der regionalen Interessenvertretungen (u. a. Fachverbände, Gewerkschaften)
- Regierungspräsidien

Landesebene:

- Berufsbildungsausschuss beim zuständigen Fachministerium

Bundesebene:

- Bundesministerium für Bildung und Forschung, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
- Dachverbände
- Hauptausschuss im Bundesinstitut für Berufsbildung

---

[78] Vgl. hierzu beispielsweise Arnold und Lipsmeier (2004); Hilbert, Südmersen und Weber (1990); Dauenhauer (1997).
[79] Vgl. Baethge (1999) S. 489-497.
[80] Vgl. Demgenski und Icks (2003), S. 3-17; Benner und Püttmann (1992).

Das Bundesinstitut für Berufsbildung, dessen Hauptausschuss triparitätisch mit Beauftragten der Arbeitgeber, der Arbeitnehmer und des Staates (Vertreter des Bundes und der Länder) besetzt ist, ist maßgeblich an der Ordnung, an Ausbau, an der Durchführung und Weiterentwicklung der Berufsbildungsgänge beteiligt. In diesen Gremien werden Vorschläge für die Anpassung bestehender, anerkannter Ausbildungsordnungen an veränderte Anforderungen sowie neue Berufsbilder entwickelt. Ausbildungsordnungen werden als Grundlage für eine geordnete und einheitliche Berufsausbildung sowie zu deren Anpassung an die technischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Erfordernisse und deren Entwicklung in Form von Rechtsverordnungen vom Bundesminister für Wirtschaft und Technologie erlassen. Diesem Zweck dienen auch Berufsbildungspläne sowie Prüfungsordnungen, die nach Maßgabe des Bundesbildungsgesetzes (BBiG) die Standards festlegen. Diese Verfahren wurden in der jüngsten Vergangenheit zwar merklich verkürzt, stattdessen wurden vermehrt hoch spezialisierte Berufsbilder eingeführt, die zwar passgenau für einen begrenzten aktuellen Bedarf sind, denen es jedoch an nachhaltiger Perspektive mangelt (z. B. Fachkraft für Verkehrswirtschaft, Fachrichtung Ruhender Verkehr).[81] Bei der Einführung eines neuen Berufes sollte unter anderem geprüft werden, ob es sich um eine Tätigkeit handelt, für die voraussichtlich mindestens auch in den nächsten 10 Jahren Bedarf besteht.

Nach dem deutschen Berufsbildungsmodell soll das in der Ausbildung von den Lehrlingen zu erwerbende Wissen über das enge betriebliche Fachwissen hinausgehen. Diese Aufgabe kommt der Berufsschule zu, die für den fachtheoretischen und allgemeinbildenden Teil der Ausbildung zuständig ist. Die Aufsicht über die Berufsschulen haben die Kultusministerien der Länder. Dauerthema in der Berufsbildungsdebatte ist die Koordination und Kooperation zwischen den Lernorten Betrieb und Berufsschule. So wird immer wieder von mittelständischen Betrieben beklagt, durch zwei Berufsschultage stünde zu wenig Zeit für die betriebliche Ausbildung zur Verfügung.[82]

3.2.1.3 Entwicklung der Zahl der Auszubildenden nach Sektoren und Betriebsgrößen

Im Zeitraum von 1992 bis 2004 bewegt sich die Zahl der jährlich neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge zwischen rund 568.000 und 630.000. Bis zum Jahre 2000 war ein weitgehend demographisch bestimmter Anstieg zu verzeichnen, seither sinkt die Zahl der Ausbildungsverträge und lag im Jahre 2003 bei knapp 573.000 Ausbildungsanfängern. Ein vom Verlauf her ähnliches und auf der Zeitachse leicht nach rechts verschobenes Bild zeigt sich

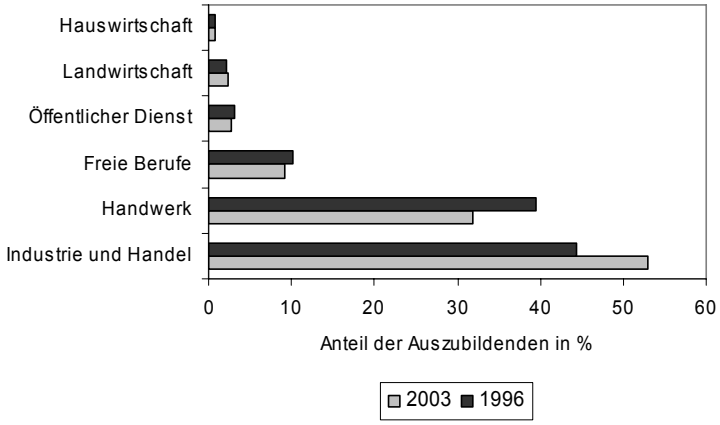
---

[81] Vgl. Rauner (2003), S. 10.

[82] Creutzburg (1997). Der Berufsschulunterricht ist grundsätzlich in einer Rahmenvereinbarung der Kultusministerkonferenz der Länder geregelt. Danach müssen Lehrlinge mindestens zwölf Stunden pro Woche in der Berufsschule unterrichtet werden. Acht davon sind für fachtheoretische Unterweisung, vier Stunden sind für allgemein bildende Fächer wie Deutsch, Politik und Sport reserviert. Einen zweiten Berufsschultag gibt es keineswegs in allen Bundesländern.

bei den Bestandsgrößen. Im Bundesgebiet waren im Jahre 2004 knapp 1,6 Mio. Jugendliche als Auszubildende registriert. Der Höchststand war im Jahre 2000 mit rund 1,7 Mio. Auszubildenden überschritten worden.

Innerhalb der Ausbildungsbereiche waren freilich erhebliche Unterschiede festzustellen. Im Bereich Industrie und Handel hat sich seit drei Jahren die Zahl der Ausbildungsverhältnisse um rund 120.000 verringert. Im Handwerk hat sich ein Rückgang in annähernd gleicher Größenordnung in den letzten sechs Jahren vollzogen. Die Freien Berufe stellen den drittstärksten Ausbildungsbereich. Die Zahl der Auszubildenden verringerte sich hier vor allem Mitte bis Ende der neunziger Jahre. In den Jahren 2001 und 2002 stabilisierte sich die Entwicklung bei etwa 148.000 und erst am aktuellen Rand ist hier wieder ein Rückgang festzustellen. In den Bereichen Landwirtschaft, Hauswirtschaft, Öffentlicher Dienst und Seeschifffahrt zusammen erlernen nur 6 % (2003) der Auszubildenden einen Beruf.



Quelle: Deutscher Bundestag (2005), S. 111; eigene Berechnungen

Grafik 3.2 Auszubildende nach Ausbildungsbereichen 1996 und 2003, Bundesgebiet, in %

Die Grafik 3.2 zeigt, dass Industrie und Handel trotz absoluten Rückgangs der Zahl der Auszubildenden ihren Anteil an der Gesamtausbildungsleistung erhöhen konnten. Hingegen ist der Anteil der Auszubildenden im Handwerk von 39,4 % auf 31,8 % geschrumpft. Auch auf die Freien Berufen entfiel 2003 ein relativ geringerer Anteil der Lehrstellen als 1996. Hinter diesen Anteilsverschiebungen verbergen sich verschiedene angebots- und nachfrageseitige Einflussfaktoren (vgl. Abschnitt 3.3).

Aus mittelstandspolitischer Sicht ist von Interesse, wie sich die Auszubildenden auf die unterschiedlichen Betriebsgrößenklassen verteilen. Hierzu wird auf die Beschäftigten- und Betriebsstatistik der Bundesagentur für Arbeit zurückgegriffen.[83]

Tabelle 3.1 Verteilung der Auszubildenden auf Ausbildungsbetriebe nach Betriebsgrößenklasse 1999, 2002 und 2003

	1999	2002	2003	1999	2002	2003
	Anzahl			Anteil in %		
1 bis 9 Beschäftigte	395.963	389.889	385.114	22,5	22,4	22,6
10 bis 49 Beschäftigte	467.501	440.604	424.286	26,6	25,4	24,9
50 bis 499 Beschäftigte	575.317	582.248	573.007	32,7	33,5	33,6
500 u. mehr Beschäftigte	321.150	325.272	321.627	18,2	18,7	18,9
Insgesamt	1.759.931	1.738.013	1.704.034	100,0	100,0	100,0

Auszubildende nach BBiG/HwO. Beschäftigten- und Betriebsstatistik der Bundesagentur für Arbeit. Eig. Zusammenstellung
Quelle: Deutscher Bundestag (2005), S. 123.

Gut 80 % der Auszubildenden erlernen ihren Beruf in einem Betrieb mit weniger als 500 Beschäftigten. Setzt man die Grenze mittelständischer Ausbildungsbetriebe niedriger - nämlich bei 50 Beschäftigten – an, dann wird rund die Hälfte der Auszubildenden in Klein- und Mittelbetrieben und die andere Hälfte in größeren Betrieben ausgebildet. Diese Anteile waren in dem recht kurzen Beobachtungszeitraum recht stabil. Eine leicht zunehmende Bedeutung für die betriebliche Ausbildung haben die Betriebe mit 50 bis 499 Beschäftigten erlangt.

3.2.1.4 Ausbildungsabschlüsse nach Wirtschaftszweigen und Betriebsgrößen

Die Ausbildungsabschlüsse in Form von Gesellen- oder Facharbeiterbrief verteilen sich naturgemäß annähernd gleich auf die Wirtschaftszweige[84] wie auch die Auszubildenden insgesamt. Nach den Hochrechnungen des IAB-Betriebspanels wurden 2003 rund 514.000 Berufsbildungen erfolgreich abgeschlossen.[85]

Als bedeutendster „Produzent“ von Facharbeitskräften im dualen System erwies sich im Jahre 2003 mit bundesweit knapp 93.000 Absolventen (bzw. 18,1 %) der Bereich Handel, Instandhaltung und Reparatur. Fasst man die Dienstleistungsbranchen zusammen, dann folgen diese mit weitem Abstand (65.700). Aus dem Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen drängten 62.300 auf den Arbeitsmarkt. Erst dann folgen die Ausbildungsberufe im Investitions- und Gebrauchsgütergewerbe.

[83] Alternativ könnte auch auf die Ergebnisse des IAB-Betriebspanels zurückgegriffen werden. Dabei handelt es sich jedoch um Stichtagsdaten jeweils am 30. Juni eines Jahres. Vgl. hierzu Deutscher Bundestag (2005), S. 127.
[84] Während im vorangegangen Abschnitt die Ausbildungsbereiche im Sinne der Berufsbildungsstatistik betrachtet wurden, stehen hier die Wirtschaftszweige (NACE) im Vordergrund.
[85] Einschließlich Absolventen, die nicht nach dem Berufsbildungsgesetz ausgebildet wurden.

Tabelle 3.2 Erfolgreiche Ausbildungsabschlüsse nach Wirtschaftsbereichen und Beschäftigtengrößenklassen

	Erfolgreiche Ausbildungsabschlüsse 2003			
	Alte Länder	Neue Länder	Alte Länder	Neue Länder
Wirtschaftszweige				
	Anzahl		In %	
Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei	4.619	3.322	1,1	3,6
Bergbau, Energie, Wasserversorgung	3.336	1.998	0,8	2,2
Nahrungs- und Genussmittel	11.294	3.248	2,7	3,5
Verbrauchsgüter	15.827	2.264	3,8	2,5
Produktionsgüter	17.765	2.884	4,2	3,1
Investitions- und Gebrauchsgüter	51.322	5.774	12,2	6,3
Baugewerbe	36.941	10.620	8,8	11,5
Handel, Instandhaltung, Reparatur	78.173	14.790	18,5	16,0
Verkehr, Nachrichtenübermittlung	9.980	2.999	2,4	3,3
Kredit- und Versicherungsgewerbe	23.485	2.379	5,6	2,6
Gastgewerbe	20.938	6.196	5,0	6,7
Erziehung und Unterricht	14.860	12.215	3,5	13,3
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	52.778	9.500	12,5	10,3
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	35.224	3.733	8,4	4,1
Sonst. Dienstleistungen überw. f. Unternehmen	11.277	2.098	2,7	2,3
Andere Dienstleistungen	10.108	3.249	2,4	3,5
Organisationen ohne Erwerbscharakter	23.838	4.890	5,7	5,3
Insgesamt [a)]	421.765	92.159	100,0	100,0
Betriebsgrößenklassen				
1 bis 9 Beschäftigte	98.930	16.680	23,5	18,1
10 bis 49 Beschäftigte	119.177	28.345	28,3	30,8
50 bis 499 Beschäftigte	129.209	32.364	30,6	35,1
500 und mehr Beschäftigte	74.450	14.770	17,7	16,0
Insgesamt	421.766	92.159	100,0	100,0

Daten des IAB-Betriebspanels 11. Befragung alte und 8. Befragung neue Länder.
[a)] Abweichungen zwischen den Summen der Einzelwerte und die Gesamtangabe aufgrund von Rundungen im Rahmen der Hochrechnung.

Quelle: Deutscher Bundestag (2005), S. 198f.

Die Behauptung, das duale System würde den strukturellen Wandel nicht berücksichtigen und weiterhin vorwiegend in produzierenden Berufsbereichen ausbilden, lässt sich anhand dieser Daten nicht nachvollziehen. Eine derartige These ist zugleich auch deshalb problematisch, weil der höhere Dienstleistungsanteil an den beruflichen Tätigkeiten in die Berufsbilder einfließt, d. h. die Berufsbildungsgänge im Produzierenden Gewerbe schließen zunehmend Dienstleistungskomponenten ein.

3.2.1.5 Ausbildungsabbrüche und Lehrstellenwechsel

Nicht jeder Auszubildende erlangt auch den angestrebten Abschluss. Im Jahre 2004 wurden 126.600 Ausbildungsverhältnisse vorzeitig beendet. Gut jedes fünfte Lehrverhältnis wird nicht bis zur Gesellen- oder Facharbeiterprüfung geführt. Die Lösungsquoten sind im Öffent-

lichen Dienst mit 6,1 % am niedrigsten, im Handwerk mit 26,2 % am höchsten (vgl. Tabelle 3.3).

Viele Jugendliche beenden die Lehre vor der Abschlussprüfung aus eigenem Entschluss. Die Initiative zum vorzeitigen Ende einer Ausbildung kam nach einer Untersuchung des Bundesinstituts für Berufsbildung bei gut der Hälfte aller Fälle von den Jugendlichen selber, ein knappes Drittel musste sich auf Wunsch des Betriebes neu orientieren und etwa bei einem Zehntel lag einvernehmliches Ausscheiden zugrunde. In 60 % der Fälle erfolgte die Lösung des Ausbildungsvertrages im ersten Lehrjahr. [86]

Tabelle 3.3 Vorzeitig gelöste Ausbildungsverträge

Nach Ausbildungsbereichen	Einheit	2002	2003	2004	Veränderung 2003-2004 in %	Lösungsquote in % [a]
Industrie und Handel	1.000	71,0	63,6	60,2	-5,4	18,2
Handwerk	1.000	59,3	50,6	48,2	-4,8	26,2
Landwirtschaft	1.000	3,5	3,3	3,5	6,5	22,1
Öffentlicher Dienst	1.000	1,3	1,0	0,9	-6,2	6,1
Freie Berufe	1.000	15,0	13,6	12,4	-8,8	23,7
Hauswirtschaft	1.000	1,3	1,3	1,3	3,0	25,2
Seeschifffahrt	1.000	0,0	0,0	0,0	-6,5	14,2
Ausbildungsbereiche insgesamt	1.000	151,4	133,5	126,6	-5,2	21,0
darunter Frauen	1.000	67,0	58,9	55,4	-5,8	.
Nachrichtlich:						
Früheres Bundesgebiet	1.000	114,8	102,4	95,7	-6,5	20,4
Neue Länder[b]	1.000	36,6	31,1	30,8	-1,0	23,0

[a] Die Zahl der vorzeitigen Lösungen wird differenziert nach den Lösungsjahren (1-4) und bezogen auf die jeweiligen Neuabschlüsse der Vorjahre unter Berücksichtigung der Probezeitlösungen. (vgl. zur Quotenberechnung Bohlinger, S. und K. Jenewein 2001).
[b] einschließlich Berlin.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Bei 70 % lagen die Gründe in der betrieblichen Sphäre: Hier dominierten Konflikte mit Ausbildern oder Betriebsinhabern (60 %); für 43 % lag der Grund in einer schlechten Vermittlung von Ausbildungsinhalten, 31 % nannten ungünstige Arbeitszeiten und 26 % gaben ausbildungsfremde Tätigkeiten als Grund für ihren Ausbildungsabbruch an. Ein wichtiger Grund für den Abbruch einer Ausbildung mag auch sein, dass Jugendliche die Lehrstelle nur als zweite oder gar dritte Wahl angenommen haben, weil für den Wunschberuf keine Ausbildungsstelle zur Verfügung stand.

[86] Althoff, Brosi, Trolsch, Ulrich und Werner (2003).

Häufig erweist sich der gewählte Beruf für den Auszubildenden als ungeeignet, sei es, weil die Anforderungen zu hoch (bisweilen auch zu niedrig) sind oder aber die Vorstellungen über die Tätigkeit sich als unzutreffend erwiesen haben. In selteneren Fällen ist es der Betrieb, der ein Lehrverhältnis kündigt. Hier spielt in der Regel das Verhalten des Auszubildenden eine entscheidende Rolle. Mitunter sind Betriebe auch gezwungen, aus wirtschaftlichen Gründen eine Ausbildung abzubrechen („Konkurslehrlinge“).

Von den Lehrlingen, die eine Ausbildung abbrechen, wechselt die Hälfte (50 %) in ein anderes Ausbildungsverhältnis (anderer Beruf oder anderer Ausbildungsbetrieb), weitere 12 % gehen an die Universität oder wieder zur Schule. Dies ergab eine Studie des Bundesinstituts für Berufsbildung. 9 % der Ausbildungsabbrecher arbeiteten als ungelernte Kräfte weiter, 17 wurden beschäftigungslos und 11 % befanden sich in einer nicht näher beschriebenen Tätigkeit.

Die Gründe für den Abbruch eines Ausbildungsweges sind vielfältig und betreffen keineswegs allein das berufliche Ausbildungswesen. Nach einer Studienabbruchstudie im Jahre 2005 verlassen insgesamt 25 % der Studenten das Hochschulsystem ohne den Versuch eines Abschlussexamens (26 % Hochschulen, 22 % Fachhochschulen)[87] . So gesehen liegen die Lösungsquoten im dualen Ausbildungswesen keineswegs übermäßig hoch.

3.2.2 Berufliche Erstausbildung jenseits des dualen Systems

3.2.2.1 Berufsfachschulen, Berufsakademien u. a.

Von 1992 bis 2003 hat sich die quantitative Bedeutung der verschiedenen Bildungsgänge zu der beruflichen Bildung stark verändert. Während die Zahl der Jugendlichen, die eine Berufsausbildung im dualen System aufnahmen, im Jahr 2003 um 37.603 bzw. 6,3 % niedriger ausfiel als 1992, nahm die Zahl der Eintritte in voll qualifizierende schulische Bildungsgänge (Berufsfachschulen[88], Berufsakademien[89], Schulen des Gesundheitswesens) um 75.506 bzw. 74,9 % zu. Stark gestiegen ist auch die Zahl der Studienanfänger und Studienanfänge-

---

[87] Heublein, Schmelzer und Sommer (2005).

[88] Die Berufsfachschulen sind Einrichtungen der beruflichen Ausbildung, d. h. für ihren Besuch wird keine Berufsausbildung oder berufliche Tätigkeit vorausgesetzt. Die Bildungsgänge dauern in Vollzeitform (Regelform) mindestens ein Jahr, in Teilzeitform entsprechend länger. An Berufsfachschulen werden teilqualifizierende Bildungsgänge, die einen Teil der Berufsausbildung (z. B. berufliche Grundbildung) vermitteln, sowie vollqualifizierende Bildungsgänge mit Berufsabschluss angeboten. Die Bildungsgänge der Berufsfachschule sind in einer Rahmenvereinbarung über die Berufsfachschulen der KMK (Sekretariat der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland) geregelt.

[89] Berufsakademien sind Studieneinrichtungen im tertiären Bildungsbereich, die neben einem theoretischen Fachstudium eine starke Praxisorientierung aufweisen, da die Hälfte der Ausbildung in einem Unternehmen stattfindet. Berufsakademien sind jedoch keine Hochschulen, die akademische Grade, sondern staatliche Abschlussbezeichnungen vergeben. Das Studium dauert 3 Jahre, der Abschluss nennt sich Bachelor-BA.

rinnen (+86.704 bzw. +29,8 %). Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass die Zahl der Absolventen aus den allgemein bildenden Schulen im Jahr 2003 um rund 150.000 Jugendliche über der Zahl von 1992 (+20 %) lag.[90]

Die Zunahme von schulischen Ausbildungsgängen ist nicht zuletzt Ergebnis einer Reaktion der Politik auf den Rückgang der betrieblichen Berufsbildung. Der Mangel an Ausbildungsplätzen im dualen System hat nämlich dazu geführt, dass Bildungsträger verstärkt vollzeitliche Berufsausbildungsgänge anbieten. Traditionell haben schulische Ausbildungsgänge in den neuen Ländern einen hohen Stellenwert, in den alten Ländern gewinnen sie zunehmend an Bedeutung. Außerbetriebliche schulische Berufsbildung erfolgt entweder durch das so genannte Berufsvorbereitungsjahr, ein schulisches Berufsgrundbildungsjahr oder Berufsfachschulen. Seit 1993 ist eine deutliche Zunahme aller drei schulischen Ausbildungsformen zu verzeichnen. 1993 verteilten sich 363.351 Teilnehmer auf diese drei Formen der schulischen Berufsbildung. Bis zum Jahr 2001 hat sich diese Zahl um rund 50 % auf 541.676 Teilnehmer erhöht. Damit hat die außerbetriebliche Berufsbildung zahlenmäßig annähernd an das Volumen der betrieblichen Ausbildung angeknüpft.

Teilnehmer an schulischer Berufsbildung werden üblicherweise nach Ablauf des Vermittlungsjahres für betriebliche Ausbildungsplätze in die schulischen Bildungsgänge vermittelt. Entsprechend sind Berufsvorbereitungsjahr und Berufsgrundbildungsjahr als Fördermaßnahmen konzipiert, die in eine betriebliche Ausbildung münden sollen. Die Fortsetzung von Berufsvorbereitung über das erste Jahr hinaus ist nur in Ausnahmefällen vorgesehen. Die Fortsetzung ist dennoch häufige Realität, da viele Teilnehmer auch nach der Maßnahme keine Ausbildungsstelle finden.

Berufsfachschulen sind allerdings als gleichwertiges Pendant zur betrieblichen Ausbildung konzipiert und bilden sowohl in den Berufen des dualen Systems als auch in anderen Bereichen, insbesondere im Gesundheitswesen aus. Dabei haben Berufsfachschulen den Vorteil, dass sie nicht konjunkturabhängig sind und vorwiegend in zunehmend gefragten Dienstleistungsberufen ausbilden. Außerdem haben Berufsfachschulen in der Regel ein besseres Ansehen unter Schulabsolventen als duale Berufsbildungsgänge.

3.2.2.2 Staatlich finanzierte überbetriebliche Ausbildungsangebote

Wegen der zunehmenden Spezialisierung vieler auch kleiner und mittlerer Betriebe sind diese nicht mehr in der Lage, einem Auszubildenden alle Fertigkeiten und Kenntnisse zu vermitteln, die laut Ausbildungsordnung zu seinem Ausbildungsberuf gehören. Aus diesem Grund haben die Innungen und Kammern überbetriebliche Werkstätten eingerichtet, in denen die

[90] BMBF (2005), Deutscher Bundestag (2005), S. 85.

Auszubildenden der Mitgliedsbetriebe an berufsspezifischen Lehrgängen teilnehmen. Diese dauern etwa drei bis vier Wochen im Jahr. Der Auszubildende ist für die überbetriebliche Ausbildung vom Betrieb freizustellen (§ 7 BBIG). Die Kosten für die Teilnahme an solchen Kursen trägt der jeweilige Ausbildungsbetrieb.

Bei der überbetrieblichen Unterweisung (ÜLU) finden einzelne Ausbildungsabschnitte nicht im eigentlichen Ausbildungsbetrieb statt (nicht zu verwechseln mit außerbetrieblicher Ausbildung), sondern in überbetrieblichen Werkstätten. Sie arbeiten im übertragenen Sinne als „verlängerte Werkbank“ der Ausbildungsbetriebe.

Die überbetriebliche Ausbildung verfolgt dabei im Wesentlichen drei Ziele:

- Vertiefung und Systematisierung der beruflichen Grundbildung
- Ergänzung und Sicherung eines einheitlich hohen Niveaus durch Ausgleich von innerbetrieblicher Spezialisierung
- Anpassung der Berufsqualifikation an die aktuelle technologische Entwicklung

Die Tarifvertragsparteien verständigen sich über Anzahl und Inhalt der Kurse. Aufgrund dieser Vorgaben der Tarifpartner erlässt der Landes-/ Bundeswirtschaftsminister verbindliche Rahmenlehrpläne für die ÜLU-Kurse.

Zu den überbetrieblichen Ausbildungen zählt auch die Tätigkeit von Berufsbildungszentren, die im Auftrag von Betrieben für deren Auszubildende Lehrgänge zur Ergänzung und Optimierung der betrieblichen Ausbildung durchführen. In der Regionalpolitik werden neuerdings Konzepte diskutiert, die eine Ausweitung des Tätigkeitsfeldes der Berufsschulen und deren Ausbau zu „regionalen Kompetenzzentren“ oder „regionalen Berufsbildungszentren“ vorsehen. Damit wird eine Aktivierung der in der Region vorhandenen Humankapitalressourcen angestrebt. Eine derartige Ausweitung des Bildungsauftrages würde die Berufsschulen zu Konkurrenten der Aus- und Weiterbildungseinrichtungen der Kammern und anderer Weiterbildungseinrichtungen machen.[91] Die Lösung wird in „Lernortkooperationen“ gesehen. Kooperation reicht dabei von der Koordination eines Nebeneinanders bis zum curricular abgestimmten Zusammenwirken zwischen den Lernorten. Sie kann bezogen auf Inhalte, Ziele und Organisation eine unterschiedliche Intensität besitzen.[92]

---

[91] BMBF (2003)
[92] Bund-Länder-Kommission (2001), S. 6f.

3.2.3 Ausbildung über (unter) Bedarf

3.2.3.1 Die betriebliche Perspektive

Die Unternehmen können ihren Fachkräftebedarf prinzipiell auf zwei Wegen decken. Sie können Fachkräfte mit den gewünschten Qualifikationen auf dem Arbeitsmarkt anwerben oder sie können, so sie über die Ausbildungsberechtigung verfügen, diese selbst ausbilden. Aus betrieblicher Sicht weisen beide Wege der Fachkräfterekrutierung Vor- und Nachteile auf. Die Erstausbildung von Berufsanfängern ist mit erheblichen, von Beruf zu Beruf stark unterschiedlichen Kosten verbunden, erspart allerdings auch die Kosten, die mit einer Rekrutierung neuer Mitarbeiter auf dem Arbeitsmarkt verbunden sind. Zugleich sind Arbeitskräfte mit der gewünschten beruflichen Qualifikation in Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Situation und der Lage des Wirtschaftszweiges nicht unbedingt auf dem Arbeitsmarkt verfügbar.

Seit jeher sind es vor allem die mittelständischen Unternehmen, die sich - wohl wissend, dass sie nicht alle Auszubildenden nach Abschluss der Ausbildung weiterbeschäftigen können – über ihren eigenen Bedarf hinaus an der Berufsausbildung beteiligen. Die Motive der Unternehmer hierfür sind vielfältiger Natur. Die Relation zwischen Erträgen und Kosten der Ausbildung stellt sich in kleineren Unternehmen deutlich günstiger dar als in großen Unternehmen, so dass sich aus betriebswirtschaftlicher Sicht die Ausbildung auch dann rentiert oder doch zumindest sich nicht als Verlustgeschäft darstellt, wenn der Auszubildende sich nach der Facharbeiterprüfung eine andere Arbeitsstelle sucht (vgl. Abschnitt 3.1.2). Zu beobachten sind aber auch über viele Generationen hinweg weitergegebene Ausbildungstraditionen in bestimmten Wirtschaftsbereichen. Die Teilnahme an der beruflichen Erstausbildung wird vor diesem Hintergrund als Teil der normalen beruflichen Verpflichtungen interpretiert und die Berufsbildung entsprechend in die betrieblichen Abläufe integriert. Hieraus erklärt sich wohl die Ansprechbarkeit vieler mittelständischer Unternehmen für Lehrstellenkampagnen der Verbände und der Politik.

Auf dem Arbeitsmarkt erfolgt ein Ausgleich bei der Fachkräfteversorgung derjenigen Betriebe, die nicht oder unter dem eigenen Bedarf oder über dem eigenen Bedarf ausbilden. Die unter Bedarf ausbildenden Betriebe kommen indirekt in den Genuss der Ausbildungsleistungen der Unternehmen, die mehr Facharbeiter ausgebildet haben, als sie eigentlich benötigen. Dafür haben letztere einen „Selektionsvorteil“ bei ihrer Fachkräfterekrutierung. Sie können unter ihren Gesellen die am besten geeigneten für den eigenen Betrieb auswählen. Wenn ein ganzer Wirtschaftssektor über oder unter Bedarf ausbildet, stellen sich die Dinge etwas komplizierter dar.

3.2.3.2 Die sektorale Perspektive

Vor allem im Handwerk werden seit vielen Jahrzehnten deutlich mehr Facharbeitskräfte als für den eigenen Nachwuchs erforderlich geschult. Die Industrie hat dagegen unter dem Aspekt der kurzfristigen Kosteneinsparung Lehrwerkstätten abgebaut – sich also unter Bedarf an der Berufsausbildung beteiligt. Bis weit in die achtziger Jahre hat das Handwerk kräftig für andere Wirtschaftsbereiche mit ausgebildet. Die Industrie, der Fachhandel und Dienstleistungsunternehmen haben die Absolventen einer Handwerkslehre gerne beschäftigt, ja teilweise sogar mit Lohnanreizen von Handwerksbetrieben abgeworben. Diese seit der Einführung des dualen Systems in Deutschland in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu beobachtende „Arbeitsteilung“ in der Lehrlingsausbildung hat sich letztlich für alle Beteiligten rentiert und war volkswirtschaftlich sinnvoll. Inzwischen „funktioniert“ dieser Ausgleich allerdings nicht mehr im gewohnten Maße. Zum einen haben die traditionellen „Abnehmer“ einen geringeren Bedarf an Arbeitskräften, zum anderen haben sich die Qualifikationsprofile auseinander entwickelt. In der Industrie werden zunehmend Kenntnisse und Fertigkeiten gefordert, die im Handwerk nicht ausgebildet werden. Industrie, Handel und Dienstleister qualifizieren ihre Fachkräfte entweder selbst oder sie decken den Qualifikationsbedarf durch Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen ab.

Einen ersten Hinweis auf die Bedeutung intersektoraler Wanderungsbewegungen liefern die sektorspezifischen Übernahmequoten. Die hierzu in der Berufsbildungsstatistik ausgewiesenen Übernahmequoten führen die Anteile derjenigen Absolventen und Absolventinnen des dualen Ausbildungssystems auf, die unmittelbar nach Beendigung ihrer Ausbildung in ein Beschäftigungsverhältnis ihres Ausbildungsbetriebes einmünden. Das bedeutet, dass Auszubildende, die nach erfolgreicher Abschlussprüfung in einen anderen Betrieb innerhalb oder außerhalb des Wirtschaftssektors wechseln, in dieser Größe nicht enthalten sind.

Erwartungsgemäß variieren die Übernahmequoten zwischen den Branchen erheblich. Insgesamt haben im Jahre 2003 in den alten Bundesländern 56,7 % und in den neuen 38,7 % der Ausbildungsabsolventen einen Arbeitsplatz in ihrem Lehrbetrieb gefunden. Die höchste Wahrscheinlichkeit für einen nahtlosen Übergang von einem Ausbildungs- zu einem Beschäftigungsverhältnis besteht im Kredit- und Versicherungsgewerbe. Besonders niedrige Übernahmequoten sind im Bereich Erziehung und Unterricht festzustellen (vgl. Tabelle 3.4). Es besteht ein Zusammenhang zwischen Nettoausbildungskosten und Übernahmequoten. Je höher die Investitionen des Ausbildungsbetriebes in das Humankapital der Jugendlichen, desto größer ist ihr Bemühen, im Anschluss an die Ausbildung diese zu amortisieren.[93]

---

[93] Vgl. Franz und Zimmermann (1999), S. 24ff.

Tabelle 3.4 Übernahmequoten nach Wirtschaftsbereichen und Beschäftigtengrößenklassen

Wirtschaftszweige	Erfolgreiche Ausbildungsabschlüsse 2003		Übernahmequoten	
	Alte Länder	Neue Länder	Alte Länder	Neue Länder
	Anzahl		In %	
Land- u. Forstwirtschaft, Fischerei	4.619	3.322	45,9	21,8
Bergbau, Energie, Wasserversorgung	3.336	1.998	60,4	61,6
Nahrungs- und Genussmittel	11.294	3.248	59,7	28,4
Verbrauchsgüter	15.827	2.264	55,0	49,6
Produktionsgüter	17.765	2.884	68,0	60,9
Investitions- und Gebrauchsgüter	51.322	5.774	79,0	65,1
Baugewerbe	36.941	10.620	54,2	44,2
Handel, Instandhaltung, Reparatur	78.173	14.790	52,0	43,4
Verkehr, Nachrichtenübermittlung	9.980	2.999	69,4	40,0
Kredit- und Versicherungsgewerbe	23.485	2.379	74,5	71,9
Gastgewerbe	20.938	6.196	32,6	31,4
Erziehung und Unterricht	14.860	12.215	7,0	5,1
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	52.778	9.500	48,5	32,3
Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen	35.224	3.733	62,9	40,0
Sonst. Dienstleistungen überw. f. Unternehmen	11.277	2.098	42,8	44,3
Andere Dienstleistungen	10.108	3.249	56,3	51,4
Organisationen ohne Erwerbscharakter	23.838	4.890	65,2	48,5
Insgesamt [a)]	421.765	92.159	56,7	38,7
	Betriebsgrößenklassen			
1 bis 9 Beschäftigte	98.930	16.680	49,3	30,2
10 bis 49 Beschäftigte	119.177	28.345	53,9	43,8
50 bis 499 Beschäftigte	129.209	32.364	57,5	39,4
500 und mehr Beschäftigte	74.450	14.770	69,4	36,9
Insgesamt	421.766	92.159	56,7	38,7

Daten des IAB-Betriebspanels 11. Befragung alte und 8. Befragung neue Länder.
[a)] Abweichungen zwischen den Summen der Einzelwerte und die Gesamtangabe aufgrund von Rundungen im Rahmen der Hochrechnung.

Quelle: Deutscher Bundestag (2005), S. 198f.

Den kleinen und mittleren Betrieben wird häufig zum Vorwurf gemacht, dass sie die bei ihnen ausgebildeten Lehrlinge nach Ausbildungsabschluss nicht in ein Beschäftigungsverhältnis übernehmen. Doch auch in den unteren Betriebsgrößenklassen hat im Schnitt jeder zweite Absolvent die Chance, im Ausbildungsbetrieb zu verbleiben. Mit wachsender Betriebsgröße steigt die Wahrscheinlichkeit der Übernahme, allerdings ist bei der Interpretation der Daten zu berücksichtigen, dass es keineswegs immer der Betrieb ist, der eine Weiterbeschäftigung verweigert. Zahlreiche Absolventen einer Ausbildung sind auch von sich aus bestrebt, eigene Wege zu gehen, sei es sich über eine anschließende schulische oder akademische Ausbildung weiterzuqualifizieren oder aber den beruflichen Erfahrungshorizont in einem anderen Unternehmen zu erweitern.

Untersuchungen des BIBB und IAB deuten auf eine erstaunliche Stabilität der intersektoralen Wanderungsmuster der Facharbeiter im Zeitablauf hin.[94] Im Jahre 1979 waren 57,3 % aller in einer repräsentativen Befragung erfassten (west-) deutschen Facharbeiter im Handwerk ausgebildet worden, 1985 hingegen 53,5 % und 1992 wieder 57,8 %. Nur eine Minderheit der im Handwerk ausgebildeten Gesellen war zum Zeitpunkt der Befragungen noch im Handwerk tätig, nämlich 44,8 % (1979), 45,7 % (1985) und 47,4 % (1992). Die im Handwerk ausgebildeten Facharbeiter waren in großem Maße in die Dienstleistungssektoren abgewandert (28,5 % in 1992), in schwächerem Maße in größere Industrieunternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten (20,8 %) und in sehr geringem Maße in industrielle Kleinunternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten (3,3 %). In allen Jahren war die Zuwanderung von Facharbeitern aus der Industrie und den tertiären Sektoren in das Handwerk eher gering. Hier zeigt sich ein historisches Wanderungsmuster, welches sich bereits in den Frühzeiten des Industrialisierungsprozesses etabliert und im gesamten 20. Jahrhundert angedauert hat. Die ökonomischen Ursachen dieses intersektoralen Wanderungsprozesses sind in den größeren Beschäftigungschancen der expandierenden nichthandwerklichen Wirtschaftsbereiche, der Nachfrage nach handwerklichen Qualifikationen in nichthandwerklichen Wirtschaftsbereichen, im ausgeprägten Lohngefälle zwischen Groß- und Kleinunternehmen zugunsten der Beschäftigten der letzteren sowie sicher auch in den besseren Arbeitsbedingungen in den Großunternehmen zu suchen. Eine Kontinuität im beruflichen Tätigkeitsfeld war bei den aus dem Handwerk abgewanderten Gesellen wohl in vielen Fällen nicht gegeben, selbst dann nicht, wenn die Wanderungsbewegung in die Industrie führte.

[94] Vgl. Henninges (1994), S. 39-41.

3.3 Lehrstellenangebot und Lehrstellennachfrage

3.3.1 Das Ausbildungsverhalten der Unternehmen

Das Ausbildungsverhalten der Betriebe folgt im Wesentlichen ökonomischen Überlegungen. Solange die Summe der den Betrieben erwachsenen Erträge über der Summe der Kosten liegt, ist Ausbildung für Unternehmen attraktiv. Das Ergebnis dieser Abwägung wird in den jeweiligen Branchen und in den Betrieben unterschiedlich ausfallen. Ganz entschieden kommt es auf die mit der Berufsbildung verfolgten Ziele an und ob der Aufwand in einem angemessenen Verhältnis zum Ertrag steht. Während der Aufwand einigermaßen verlässlich ermittelt werden kann, hängt die Einschätzung des Ertrages stark vom offenen zeitlichen Horizont der Betrachtung ab.

Tabelle 3.5 Betriebe und Ausbildungsbetriebe nach Betriebsgrößenklassen im Bundesgebiet

		1999	2002	2003	Veränderung 1999=100
1 - 9 Beschäftigte	Betriebe insgesamt	1.708.241	1.670.382	1.644.449	96,3
	Ausbildungsbetriebe	282.915	277.090	275.542	97,4
	Ausbildungsbetriebsquote	16,6	16,6	16,8	
	Anteil der Größenklasse	56,4	57,3	57,6	
10 - 49 Beschäftigte	Betriebe insgesamt	333.384	323.120	312.842	93,8
	Ausbildungsbetriebe	157.879	148.051	143.939	91,2
	Ausbildungsbetriebsquote	47,4	45,8	46,0	
	Anteil der Größenklasse	31,5	30,6	30,1	
50 - 499 Beschäftigte	Betriebe insgesamt	81.168	80.679	79.542	98,0
	Ausbildungsbetriebe	55.929	54.322	54.249	97,0
	Ausbildungsbetriebsquote	68,9	67,3	68,2	
	Anteil der Größenklasse	11,2	11,2	11,3	
500 und mehr Beschäftigte	Betriebe insgesamt	5.038	4.976	4.829	95,9
	Ausbildungsbetriebe	4.603	4.496	4.366	94,9
	Ausbildungsbetriebsquote	91,4	90,4	90,4	
	Anteil der Größenklasse	0,9	0,9	0,9	
Insgesamt	Betriebe insgesamt	2.127.831	2.079.157	2.041.662	96,0
	Ausbildungsbetriebe	501.326	483.959	478.096	95,4
	Ausbildungsbetriebsquote	23,6	23,3	23,4	

Quelle: Deutscher Bundestag (2005), S. 121; eigene Ergänzungen

Unter dem Eindruck neuer Managementkonzepte mit einer starken Ausrichtung auf Effizienz und Kostenreduktion ist vor allem in größeren Unternehmen die Lehrlingsausbildung im letzten Jahrzehnt verstärkt ins Visier genommen worden. Ein Auszubildender wird erst im Verlauf der Lehrzeit einen zunehmend bedeutenderen produktiven Beitrag zum Unternehmen leisten können. Spürbare wirtschaftliche Erträge der Qualifizierung werden möglicherweise erst nach der Ausbildung anfallen und für den Betrieb nutzbar, und dies auch nur dann, wenn der Ausgebildete auch tatsächlich im Betrieb verbleiben sollte, er mithin die Erträge internali-

sieren kann. Durch diese Unwägbarkeiten entzieht sich die betriebliche Ausbildung ein wenig einem exakten kaufmännischen Kalkül.

Wie spiegelt sich das Ausbildungsengagement der Wirtschaft – insbesondere der mittelständischen Betriebe – in der Berufsausbildungsstatistik wider? Da eine umfassende Darstellung hier nicht geleistet werden kann, sei nur auf einige Kennzahlen hingewiesen.

- In Deutschland haben 2003 nur 23,4 % aller Betriebe ausgebildet; d. h. etwas mehr als ein Fünftel der Betriebe tragen die Ausbildungsleistung der gesamten Volkswirtschaft im Segment der über das duale System vermittelten beruflichen Erstausbildung.
- 57 % aller Ausbildungsbetriebe (d. h. 57 % von obigen 23 % aller Unternehmen) haben 1-9 Mitarbeiter, 30,1 % haben 10-49 Mitarbeiter, 11,3 % haben 50 bis 499 Mitarbeiter und 0,9 % mehr als 50 Mitarbeiter.
- Bei den nicht ausbildenden Betrieben (knapp 77 % aller Betriebe) überwiegen die kleinen und kleinsten Betriebe bei weitem: 88 % aller Nichtausbildungsbetriebe haben weniger als 10 Mitarbeiter, 12 % der Nichtausbildungsbetriebe haben 10 oder mehr Mitarbeiter.
- Die Ausbildungsbetriebe sind zu 25 % dem Verarbeitenden Gewerbe zuzuordnen, 15 % dem Baugewerbe und 57 % dem Bereich Handel und Dienstleistungen.
- Nicht ausbildende Betriebe befinden sich zu 75 % im Bereich der Dienstleistungen.

Es ergibt sich somit das Bild eines im Durchschnitt überwiegend kleinen Ausbildungsbetriebes, der dem Handwerk, dem Verarbeitenden Gewerbe oder dem kaufmännischen Bereich zugehört. Dem steht ein ebenso kleiner Betrieb im Dienstleistungsgewerbe gegenüber, der in neun von zehn Fällen nicht ausbildet. Fast alle großen Betriebe bilden aus, erreichen dabei aber nicht die Ausbildungsquoten (Anteil der Auszubildenden an den Beschäftigten) der kleineren Betriebe.

Für die Gewinnung zusätzlicher Ausbildungspotenziale kommen vor allem die Betriebe des Mittelstands mit bis zu 49 Beschäftigten in Frage. Insbesondere bei den Kleinbetrieben bis 9 Beschäftigte besteht erhebliches Potenzial. Hier sind es vor allem die jungen Unternehmen, die relativ frühzeitig für ein Ausbildungsengagement gewonnen werden sollten. Von den ausbildenden Unternehmen – so ergab eine Untersuchung von Demgenski und Icks – haben 27 % bereits im ersten Jahr nach ihrer Gründung die Entscheidung getroffen, Auszubildende aufzunehmen.[95] Inwiefern dieses Potenzial ausgeschöpft werden kann, hängt freilich auch von der Ausbildungstauglichkeit der Betriebe ab, z. B. dem Bestehen eines Ausbildungsberufs in diesem Bereich, der Ausstattung des Betriebs, der Eignung des Betriebsinhabers etc.

[95] Vgl. Demgenski und Icks (2002), S. 78f.

Bei kleinen Betrieben treten diesbezüglich in größerem Maße Einschränkungen auf als bei großen.[96]

Die Ausbildungsbetriebsquoten - die Relation der Zahl der ausbildenden Betriebe eines Wirtschaftszweigs zur Gesamtzahl der Betriebe – unterscheiden sich stark zwischen den Sektoren. Ein sektoraler Vergleich zeigt, dass der Fahrzeugbau (bezogen auf das Jahr 2003) mit einer Quote von 44,1 % deutlich führt. Unter dem Durchschnitt von 23,4 % liegen vor allem Land- und Forstwirtschaft, das Dienstleistungsgewerbe (unternehmensnahe Dienstleistungen, Gast- und Gaststättengewerbe, Kredit- und Versicherungsgewerbe) sowie Einzelhandel und Reparaturen.

[96] Vgl. Stamm und Baumann (2003).

Tabelle 3.6 Ausbildungsbetriebs- und Ausbildungsquoten nach Betriebsgrößenklassen und Branchen - 1999, 2002 und 2003

	Bundesgebiet		
	1999	2002	2003
Ausbildungsbetriebsquote (Anteil der Ausbildungsbetriebe an den Betrieben in der Kategorie)			
1 bis 9 Beschäftigte	16,6	16,6	16,8
10 bis 49 Beschäftigte	47,4	45,8	46,0
50 bis 499 Beschäftigte	68,9	67,3	68,2
500 und mehr Beschäftigte	91,4	90,4	90,4
Insgesamt	23,6	23,3	23,4
Ausbildungsquote (Anteil der Auszubildenden an den Beschäftigten in der Kategorie)			
1 bis 9 Beschäftigte	7,9	8,0	8,0
10 bis 49 Beschäftigte	7,0	6,8	6,8
50 bis 499 Beschäftigte	5,7	5,8	5,8
500 und mehr Beschäftigte	5,3	5,4	5,5
Insgesamt	6,3	6,4	6,4
Ausbildungsbetriebsquote (Anteil der Ausbildungsbetriebe an den Betrieben in der Kategorie) nach ausgew. Wirtschaftszweigen			
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	22,3	21,4	22,3
Bergbau, Energie, Steine, Erden	14,4	14,8	15,1
Nahrungsmittelgewerbe	45,6	43,4	43,6
Textil-, Bekleidungs-, Ledergewerbe	23,3	23,9	24,1
Holzgewerbe	38,1	34,3	33,5
Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	25,1	26,9	26,4
Chemie-, Kunststoffindustrie, Glas, Keramik, Mineralöl	28,2	28,3	28,7
Stahl-, Metallerzeugung, -verarbeitung	30,7	32,5	33,2
Maschinenbau	36,8	38,8	39,6
Elektro-, Datenverarbeitungstechnik	28,0	29,7	30,3
Feinmechanik, Optik	39,2	37,6	38,2
Fahrzeugbau	41,6	43,3	44,1
Bau- u. Ausbaugewerbe	37,3	39,8	37,9
Kfz-Groß- und Einzelhandel, -Reparatur	40,9	40,2	40,2
Einzelhandel, Reparaturen v. Gebrauchsgütern	21,0	22,3	22,3
Gast- und Gaststättengewerbe	11,6	12,4	13,1
Kredit- und Versicherungswesen	17,0	17,4	16,6
Andere, überwiegend unternehmensnahe Dienstleistungen	21,7	21,0	21,1
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	31,8	31,6	32,0
Hauhaltsnahe, personenbezogene Dienstleistungen	33,4	33,4	33,3
Insgesamt	23,6	23,3	23,4
Ausbildungsquote (Anteil der Auszubildenden an den Beschäftigten in der Kategorie) nach ausgew. Wirtschaftszweigen			
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	8,6	8,7	9,2
Bergbau, Energie, Steine, Erden	4,2	4,8	5,2
Nahrungsmittelgewerbe	8,2	7,5	7,7
Textil-, Bekleidungs-, Ledergewerbe	4,0	4,2	4,1
Holzgewerbe	7,2	6,9	6,7
Papier-, Verlags- und Druckgewerbe	4,0	4,5	4,3
Chemie-, Kunststoffindustrie, Glas, Keramik, Mineralöl	3,9	4,1	5,8
Stahl-, Metallerzeugung, -verarbeitung	5,2	5,7	6,5
Maschinenbau	5,8	6,4	4,2
Elektro-, Datenverarbeitungstechnik	3,7	4,1	6,4
Feinmechanik, Optik	6,1	6,3	4,3
Fahrzeugbau	4,1	4,3	4,3
Bau- u. Ausbaugewerbe	9,7	9,7	9,4
Kfz-Groß- und Einzelhandel, -Reparatur	15,3	15,3	15,1
Einzelhandel, Reparaturen v. Gebrauchsgütern	6,7	7,0	6,8
Gast- und Gaststättengewerbe	9,7	10,1	10,6
Kredit- und Versicherungswesen	6,3	6,3	6,0
Andere, überwiegend unternehmensnahe Dienstleistungen	4,6	4,5	4,5
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	7,2	6,9	6,9
Hauhaltsnahe, personenbezogene Dienstleistungen	14,9	15,0	14,7
Insgesamt	6,3	6,4	6,4

Quelle: Beschäftigungs- und Betriebsstatistik der Bundesagentur für Arbeit; Ergebnisse jeweils zum 31.12.; Berechnungen des Bundesinstituts für Berufsbildung; eigene Zusammenstellung.
Vgl. Deutscher Bundestag (2005), S. 121, 123 sowie 319 und 325.

Bei der Ausbildungsquote, d. h. dem Anteil der Auszubildenden an den Beschäftigten in der jeweiligen Branche, stellt sich die Situation genau entgegengesetzt dar. Im Kraftfahrzeuggewerbe (Handel und Reparatur) sind 15,1 % der Beschäftigten Auszubildende. Auch die Dienstleistungsbranchen weisen überdurchschnittliche Ausbildungsquoten auf. Zu den Branchen, in denen sowohl die Beteiligung der Betriebe als auch der Anteil der Auszubildenden an den Beschäftigten hoch ist, gehören das Bau- und Ausbaugewerbe, das Holzgewerbe, die Stahl-, Metallerzeugung und -verarbeitung und die Elektro- und Datenverarbeitungstechnik (vgl. Tabelle 3.6).

3.3.1.1 Sektorale und betriebsgrößenspezifische Hemmnisse der Ausbildungspartizipation

Einer stärkeren Ausbildungspartizipation der Betriebe – so wird immer wieder hervorgehoben – stehen handfeste Hemmnisse entgegen. Als wesentliche Barrieren werden in verschiedenen Umfragen genannt:

- Derzeit kein betrieblicher Ausbildungsbedarf,
- ungünstige wirtschaftliche Situation,
- zu teure Ausbildung, Lehrlingsvergütung zu hoch,
- zu häufige Abwesenheit des Lehrlings,
- das Problem, geeignete Lehrlinge zu finden,
- der Betrieb ist zur Ausbildung nicht geeignet,
- die in einigen Tarifverträgen oder Betriebsvereinbarungen festgeschriebene Verpflichtung zur Übernahme von Auszubildenden nach ihrer Ausbildung.

Diese Hemmnisse haben in den jeweiligen Sektoren und Betriebsgrößenklassen ein unterschiedliches Gewicht. Direkte Ansatzpunkte für politisches Handeln ergeben sich bei der Frage der Ausbildungszeiten und der Lehrlingsvergütung. Aus den Reihen des DIHK wurde kürzlich vorgeschlagen, die Ausbildungsvergütung bei 270 EUR monatlich zu pauschalieren.[97] Eine solche Regelung wäre nur im Konsens mit den Tarifvertragsparteien zu realisieren. Bei den Ausbildungszeiten geht es vor allem um die Abwesenheit des Auszubildenden vom Betrieb. Hier sind gerade in den letzten Jahren auf regionaler Ebene in Kooperation zwischen Betrieben, Berufsschulen und anderen Berufsbildungseinrichtungen Erfolg versprechende Modelle entwickelt worden, um dieses Problem zumindest zu mindern.

Häufig wird angeführt, dass vor allem kleinere Betriebe nicht ausbilden, weil sie die formalen Voraussetzungen nicht hätten. Nach dem BBIG können nur Auszubildende im Betrieb eingestellt und beschäftigt werden, wenn persönlich und fachlich geeignete Ausbilder zur Verfügung stehen und eine geeignete Ausbildungsstätte vorhanden ist. Die Überprüfung dieser

[97] Vgl. Braun (2005).

Voraussetzungen erfolgt durch die Kammern. Im Ausbildungsjahr 2003/2004 wurde die Ausbilder-Eignungs-Verordnung (AEVO) für 5 Jahre aufgehoben. Hierdurch können auch Betriebe ausbilden, in denen kein Ausbilder die Prüfung ihrer arbeits- und berufspädagogischen Kenntnisse abgelegt hat. Hintergrund war die Überlegung, bestehende Hemmnisse für ausbildungswillige Betriebe abzubauen.

Tabelle 3.7 Ausbildungsberechtigung der Betriebe nach Beschäftigtengrößenklassen 2003

Betriebsgrößenklasse / Branche	Anteil der Betriebe, welche die gesetzlichen Voraussetzungen für die betriebliche Berufsbildung ….[a]		
	….erfüllen	… im Verbund mit anderen Betrieben erfüllen	…nicht erfüllen
	[%]	*[%]*	*[%]*
1 bis 9 Beschäftigte	50,1	2,6	46,1
10 bis 49 Beschäftigte	66,7	4,7	26,9
50 bis 499 Beschäftigte	77,2	4,7	14,5
500 und mehr Beschäftigte	85,9	5,1	4,3

[a] Differenz zu 100 %, da Mehrfachantworten generell nicht ausgewiesen wurden.
Quelle: IAB-Betriebspanel 1.. Welle West und 8. Welle Ost. Vgl. Deutscher Bundestag (2005), S. 130 (Auszug)

Die Auswertung des IAB-Betriebspanels zeigt, dass die Ausbildungsberechtigung vor allem in kleinen und Kleinstbetrieben nicht erfüllt wird. Diesen Betrieben gilt die Ablegung einer Ausbilder-Eignungs-Prüfung als zu zeit- und kostenaufwändig. Über die Wirkung der Maßnahme, die AEVO aufzuheben, liegen noch keine Informationen vor. Deshalb kann auch noch nicht gesagt werden, ob die unteren Betriebsgrößenklassen auf Grund dessen eine Ausweitung ihres Ausbildungsplatzangebots vorgenommen haben.

Als ein weiteres Hemmnis werden mitunter inhaltlich überfrachtete, praxisferne und unverständliche Ausbildungsordnungen kritisiert. Tatsächlich, so das Ergebnis einer Untersuchung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, gibt es hier einen Bedarf Ausbildungsziele und -inhalte stärker zu fokussieren und zeitliche Vorgaben zu flexibilisieren.[98] Derartige Maßnahmen zur Verbesserung der Ausbildungsordnungen sind grundsätzlich sinnvoll, ob sie jedoch zur Ausweitung des Ausbildungsplatzangebots führen werden, ist abzuwarten.

[98] Vgl. Ramboll Management (2005).

3.3.1.2 Kostenfaktoren und Ausbildungsqualität

Das *Ausbildungsverhalten* der Unternehmen wurde in der berufsbildungsökonomischen Forschung ausführlich unter dem Aspekt der damit verbundenen Kosten und Erträge thematisiert. Das BIBB führt hierzu in regelmäßigen Abständen Analysen der Kosten-Ertrags-Relationen der beruflichen Erstausbildung in Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Unternehmensgrößen durch. Diese Untersuchungen scheinen auf den ersten Blick die Annahme zu stützen, dass außerökonomische Motivationsfaktoren beim betrieblichen Ausbildungsentscheid eine wesentliche Rolle spielen. In den Teilkostenrechnungen[99] werden – bei Betrachtung der innerhalb der Lehrzeit für die Betriebe anfallenden Kosten und Erträge – deutliche Kostenüberschüsse diagnostiziert.[100] Diese waren in kleineren Unternehmen des Handwerks zwar deutlich geringer als in der Industrie. Jedoch erwies sich auch hier die berufliche Erstausbildung für die Mehrzahl der ausbildenden Betriebe betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll. Die durchschnittlichen jährlichen Bruttokosten (16.491 DEM) überstiegen die Erträge (14.342 DEM) merklich, so dass sich pro Auszubildenden und Ausbildungsjahr Nettokosten von 2.149 DEM ergaben. Die jüngste BIBB-Untersuchung für 2000[101] bestätigt diese Befunde. Nicht nur in der Industrie, sondern auch im Handwerk wurde fast durchweg ein Überschuss der betrieblichen Bruttokosten über die Erträge des Auszubildendeneinsatzes konstatiert.

Hier stellt sich die Frage, warum Unternehmen angesichts dieser Nettokosten der Ausbildung überhaupt ausbilden. Offensichtlich spielt ein strategisches Rekrutierungsmotiv, zumindest in größeren Unternehmen, eine wichtige Rolle. Ausbildende Unternehmen rekrutieren ihren Nachwuchs in erheblichem Maße aus den Kreisen der eigenen Auszubildenden. Die Opportunitätskosten der Personalrekrutierung auf dem Arbeitsmarkt wiegen die Investitionen in Auszubildende auf. Hierfür sprechen auch die Befunde von Euwals/Winkelmann zur Entlohnung und Jobverweildauer von Auszubildenden, die nach abgeschlossener Lehre im Ausbildungsbetrieb verblieben.[102] Zu ähnlichen Befunden hinsichtlich einer strategisch motivierten Investition in die Ausbildung eigenen Personals kamen Acemoglu und Pischke.[103]

Zweifel sind allerdings daran anzumelden, ob diese Erklärung mit den arbeitswirtschaftlichen Realitäten in handwerklichen Klein- und Mittelbetrieben vereinbar ist. Zwar verbleibt ein ansehnlicher Teil der Handwerkslehrlinge nach abgeschlossener Ausbildung im Ausbildungsbetrieb, die Quote derjenigen, die diesen verlassen, ist aber im Durchschnitt weit höher als in

---

[99] Alle hier angegebenen Zahlen basieren auf Teilkostenrechnungen. Die hier nicht zitierten Vollkostenrechnungen lassen die Kosten-Nutzen-Relationen der Lehrlingsausbildung in einem für die Betriebe noch weit ungünstigeren Licht erscheinen.
[100] Vgl. Bardeleben, Beicht und Fehér (1995), S. 30-37.
[101] Vgl. Beicht, Troltsch, Walden und Werner (2003).
[102] Vgl. Euwals und Winkelmannn (2002), S. 256-278.
[103] Vgl. Acemoglu und Pischke (1998), S. 79-119.

der Industrie.[104] Die Bereitschaft kleinerer Unternehmen, gute Lehrlinge zu halten, ist wohl nicht sehr ausgeprägt und ein Arbeitsplatzwechsel von Auszubildenden nach abgeschlossener Lehre sehr verbreitet. Unter diesen Umständen stellen sich die Aussichten auf mögliche langfristige Kosteneinsparungen durch den Screeningprozess der Ausbildung zumindest in handwerklichen Klein- und Mittelbetrieben wohl eher bescheiden dar.

Die Befunde des BIBB zu den Erträgen und Kosten der Berufsausbildung deuten immerhin darauf hin, dass die ökonomischen Anreize für die Unternehmen, jenseits ihres rekrutierungsstrategisch bedingten Bedarfs auszubilden, sehr begrenzt sind. Relativ hohe Ausbildungsvergütungen und ein starkes Gewicht der Berufsschulkomponente lassen neben anderen Faktoren ein Ausbildungsengagement für viele Unternehmen als recht unattraktiv erscheinen. Überraschend sind in diesem Zusammenhang die weitaus günstigeren Kosten-Ertrags-Relationen der beruflichen Erstausbildung in der Schweiz. Diese sind wesentlich auf die deutlich niedrigeren Schweizer Lehrlingsvergütungen zurückzuführen.[105]

3.3.2 Die Lehrstellennachfrage der Schulabgänger

Maßgeblich für die Entwicklung der Nachfrage nach Ausbildungsplätzen ist die demographische Entwicklung. Die Größe der Alterskohorte, die sich gemeinhin für eine Ausbildung im dualen System entscheidet, ließ sich bislang recht präzise erfassen. War bis in die achtziger Jahre hinein der Anteil der Jugendlichen, die sich für eine Ausbildung im dualen System entschieden noch relativ konstant, so zeigt sich in den letzten Jahren allerdings ein Rückgang des Interesses. Somit hat sich das Augenmerk stärker auf das Berufswahlverhalten, auf die Entscheidungskriterien und Einflussfaktoren der Jugendlichen zu richten, um die Entwicklung der Nachfrage abschätzen zu können.

Bei der Berufswahl der Schulentlassenen nach Ausbildungsplätzen hat sich in den letzten Jahren ein merklicher Wandel vollzogen. Untersuchungen des IAB haben ergeben[106], dass die Signale des Beschäftigungssystems, also die tatsächlichen oder zum Entscheidungszeitpunkt wahrscheinlichen Berufsperspektiven, den stärksten Einfluss auf das Berufswahlverhalten haben. Die „Interpretation der Signale“ erfolgt im Allgemeinen durch Kontakte mit dem Berufsfeld im persönlichen Umfeld und durch Ratschläge bzw. Hilfestellungen der Eltern. Hier fließen neben sachlichen Angaben auch Prestige und Ansehen in das Urteil ein[107]. Er-

[104] Vgl. insbesondere Schwerdt und Bender (2003), S. 51.
[105] Vgl. Schweri u. a. (2003), S. 49-73 sowie Wolter, und Schweri (2003), S. 2-3.
[106] Vgl. Parmentier, Schober und Tessaring (1994).
[107] Vgl. Krewerth, Leppelmeier und Ulrich (2004).

gänzend kommen gezielte Informationen aus Berufsinformationszentren (BIZ) und anderen Quellen (z. B. Verbände, Kammern) hinzu.[108]

Angesichts des Wandels der Arbeits- und Berufswelt fallen die Signale des Arbeitsmarktes allerdings hinsichtlich der Berufsperspektiven immer weniger eindeutig aus. In Berufen, die noch kürzlich als perspektivlos galten, wird über fehlende Absolventen geklagt und umgekehrt, bislang favorisierten Berufen (wie z. B. aus der Internetbranche) werden düstere Aussichten attestiert. Die Horizonte, mit denen Berufsperspektiven vorhergesagt werden können, haben sich verkürzt. Damit wird es schwieriger, eine auf Langfristigkeit angelegte Entscheidung bei der Berufswahl zu treffen. Gleichzeitig wird häufig die Verweildauer im allgemein bildenden Schulwesen verlängert.

Gleichwohl bewerten offenbar die Jugendlichen ihre Zukunftschancen nicht als krisenhaft, sondern eher als verwirrenden, unüberschaubaren „Markt der Möglichkeiten“[109]. In den letzten Jahren wurden in den Schulen verstärkt Praktika eingeführt. Außerdem wurde das Thema Berufswahl in allen Schulen als Baustein in den Lehrplan aufgenommen. Die Berufsinformationszentren der Arbeitsämter dienen ebenfalls dem Zweck, die Informationsbasis der Schulabsolventen bei der Berufswahl zu vergrößern. In der Praxis stellt sich die Umsetzung des Ziels, den Schülerinnen und Schülern die Bandbreite möglicher Berufe zu präsentieren, jedoch schwieriger dar.

Viele Jugendliche tendieren dazu, bei der Berufswahl nach einer individuellen und sinnstiftenden Tätigkeit zu suchen.[110] Die ohnehin nur schwer vorhersehbare Zukunftsperspektive eines Berufes rückt bei ihnen etwas in den Hintergrund und Interesse, Spaß und Abwechslungsreichtum einer Tätigkeit erlangen einen höheren Stellenwert.

3.3.2.1 Attraktive Berufe – „zweite Wahlen“: Berufliche Präferenzen im Wandel

In Deutschland gibt es fast 400 unterschiedliche Ausbildungsberufe, deren Beliebtheitsgrad bei männlichen und weiblichen Jugendlichen sehr unterschiedlich ausfällt. Unter den männlichen Auszubildenden stehen die gewerblichen Berufe des Handwerks hoch im Kurs: Jeder zwölfte Berufsanfänger wird Kraftfahrzeugmechatroniker. Mit erheblichem Abstand folgen Bau- und Ausbauberufe wie Maler und Lackierer, Metallbauer und Tischler. Auch die Ausbildung zum Koch ist in den letzten Jahren beliebter geworden, vor allem in den neuen Bundesländern. Bei den jungen Frauen sind dagegen die Handels- und Dienstleistungsberufe sehr beliebt. An der Spitze steht die Ausbildung zur Bürokauffrau, gefolgt von der Arzthelfe-

[108] Vgl. Schweikert (1996), S. 65-76.
[109] Vgl. Griepentrog (2001) S. 2408.
[110] Vgl. Griepentrog (2001).

rin, der Kauffrau im Einzelhandel sowie der zahnmedizinischen Fachangestellten. Auch die Friseurin liegt weiterhin im oberen Drittel der häufigsten Ausbildungsberufe von Frauen.

Tabelle 3.8 Auszubildende in den 20 am stärksten besetzten Ausbildungsberufen 2004

Ausbildungsberuf [a]	Rangziffer	Anzahl	*[%]*
Weibliche Auszubildende			
Bürokauffrau	1	44.980	7,2
Arzthelferin	2	43.846	7,0
Kauffrau im Einzelhandel	3	38.225	6,1
Zahnmedizinische Fachangestellte	4	38.061	6,1
Friseurin	5	37.049	5,9
Industriekauffrau	6	30.865	4,9
Fachverkäuferin im Nahrungsmittelhandwerk	7	27.944	4,5
Kauffrau für Bürokommunikation	8	27.019	4,3
Hotelfachfrau	9	22.662	3,6
Bankkauffrau	10	21.053	3,4
Verkäuferin	11	20.266	3,2
Kauffrau im Groß- und Außenhandel	12	16.018	2,6
Rechtsanwaltsfachangestellte	13	15.515	2,5
Steuerfachangestellte	14	15.460	2,5
Verwaltungsfachangestellte	15	11.135	1,8
Restaurantfachfrau	16	10.928	1,7
Köchin	17	9.543	1,5
Rechtsanwalts- und Notarfachangestellte	18	7.690	1,2
Versicherungskauffrau	19	7.438	1,2
Floristin	20	6.977	1,1
Zusammen 1 - 20		452.674	72,2
Alle übrigen Berufe		174.326	27,8
Insgesamt		627.000	100,0
Männliche Auszubildende			
Kraftfahrzeugmechatroniker	1	76.448	8,2
Industriemechaniker	2	50.754	5,4
Elektroniker-Energie-Gebäudetechnik	3	35.892	3,8
Anlagemechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik	4	34.840	3,7
Kaufmann im Einzelhandel	5	31.455	3,4
Koch	6	30.538	3,3
Maler und Lackierer	7	27.235	2,9
Metallbauer	8	26.540	2,8
Tischler	9	23.028	2,5
Kaufmann im Groß- und Außenhandel	10	22.484	2,4
Mechatroniker	11	20.716	2,2
Industriekaufmann	12	19.306	2,1

Elektroniker -Betriebstechnik	13	19.184	2,0
Zerspanungsmechaniker	14	17.019	1,8
Bürokaufmann	15	16.925	1,8
Bankkaufmann	16	14.777	1,6
Werkzeugmechaniker	17	14.215	1,5
Gärtner	18	13.301	1,4
Bäcker	19	12.899	1,4
Maurer	20	12.502	1,3
Zusammen 1 - 20		520.058	55,5
Alle übrigen Berufe		417.006	44,5
Insgesamt		937.064	100,0

[a] Gleichlautende Berufe aus verschiedenen Ausbildungsbereichen sind zusammengefasst. Auslaufende Ausbildungsberufe wurden den Nachfolgeberufen zugeordnet.

Quelle: Statistisches Bundesamt

Die geschlechtspezifischen Unterschiede haben sich über die Jahre hinweg kaum verändert. Unverändert konzentrieren sich männliche Ausbildungsanfänger weniger stark auf einige wenige Berufe als die weiblichen. Die zehn am häufigsten gewählten Berufe umfassen bei den Männern rund ein Drittel aller Ausbildungsverhältnisse, bei den Frauen rund die Hälfte.

Solange die Betriebe aufgrund hoher Ausbildungsnachfrage „Bestenauslese“ praktizieren können, werden sie dies tun. Das Handwerk ist für die Besten in der Regel zweite oder dritte Wahl. Insbesondere bestimmte Metallberufe leiden darunter, dass sich nur noch die Jugendlichen bewerben, die keinen anderen Ausbildungsplatz finden. Die betroffenen Betriebe empfinden diesen Wandel im Berufswahlverhalten als Verfall des allgemeinen Bildungsniveaus der Schulabgänger.

3.3.2.2 Schulische Qualifikation und Berufswahl

Der im allgemeinbildenden Schulwesen erreichte Abschluss bestimmt – trotz aller Bemühungen um Durchlässigkeit des Bildungssystems - häufig das Spektrum der zur Auswahl stehenden Berufe. Haupt- und Realschüler – sie stellen mehr als zwei Drittel der Absolventen des allgemeinen Schulsystems nach Beendigung der Vollzeitschulpflicht - sind daher in der Regel bei ihrer beruflichen Erstausbildung auf das duale System verwiesen. In zunehmendem Maße absolvieren aber auch Abiturienten eine Lehre als Absicherung oder als Vorstufe für ein späteres Studium.

Tabelle 3.9 Schulische Vorbildung der Auszubildenden mit neu abgeschlossenem Ausbildungsvertrag nach Ausbildungsbereichen in %

	Ohne HSA		Mit HSA		Realschul- oder gleichwertiger Abschluss		Hochschul- / Fachhochschulreife		übrige	
Nach Ausbildungsbereichen	**2002**	**2003**	**2002**	**2003**	**2002**	**2003**	**2002**	**2003**	**2002**	**2003**
Industrie und Handel	1,1	1,1	22,7	22,3	38,6	38,5	19,2	19,1	18,4	19,0
Handwerk	5,5	5,0	50,7	50,1	29,0	29,1	3,8	4,3	10,9	11,5
Landwirtschaft	8,7	9,7	39,1	36,0	31,7	32,7	8,0	8,1	12,5	13,5
Öffentlicher Dienst	0,1	0,2	5,8	6,6	65,7	63,6	23,0	25,1	5,3	4,5
Freie Berufe	0,9	1,0	21,8	20,1	55,2	55,5	16,7	18,4	5,3	5,1
Hauswirtschaft	26,7	24,7	34,5	32,3	6,7	6,7	0,7	0,5	31,4	35,9
Seeschifffahrt	1,3	1,3	11,9	19,7	67,9	55,3	17,6	22,4	1,3	1,3
Ausbildungsbereiche insgesamt	2,8	2,7	31,4	30,6	37,4	37,3	13,9	14,3	14,5	15,2

Jeder Auszubildende ist nur einmal aufgeführt, wobei er entweder nach dem zuletzt erreichten Schulabschluss oder nach der zuletzt besuchten Schule zugeordnet worden ist. Die Kategorie „ohne Angabe“ wurde in den Prozentberechnungen nicht berücksichtigt. Unter der Kategorie „übrige“ wurden Schulisches Berufsgrundbildungsjahr, Berufsfachschule, Berufsvorbereitungsjahr und sonstige zusammengefasst.

Quelle: Deutsche Bundestag (2005), S. 89; eig. Berechnungen

Die schulische Vorbildung wird in der Berufsbildungsstatistik als der zuletzt erreichte allgemein bildende Schulabschluss von Auszubildenden mit neu abgeschlossenem Ausbildungsvertrag ausgewiesen. Sofern vor Antritt der Berufsausbildung eine berufsbildende Vollzeitschule besucht wurde, wird diese als zuletzt besuchte Schule angegeben. Dies ist vor allem beim Anteil der Hauptschüler und Hauptschülerinnen zu beachten, da viele von ihnen das Berufsgrundbildungsjahr oder das Berufsvorbereitungsjahr absolvierten.

Je nach erreichtem Schulabschluss zeigen sich auffällige Unterschiede in der beruflichen Orientierung. Ausbildungsanfänger mit Hochschul- und Fachhochschulreife findet man überwiegend in den Ausbildungsbereichen des Öffentlichen Dienstes, der Industrie oder der Freien Berufe. Eine Ausnahme bildet der Bereich Seeschifffahrt, wo für den Erwerb eines Patentes das Abitur vorausgesetzt wird. Die Gruppe der Realschulabsolventen ist ebenfalls im Öffentlichen Dienst und in den Freien Berufen stark vertreten. Das überwiegend klein- und mittelbetrieblich strukturierte Handwerk ist vor allem der Hort für Auszubildende mit bzw. ohne Hauptschulabschluss. Ihr Anteil liegt hier zusammen bei rund 55 %. Entsprechend wenig Abiturienten sind im Handwerk zu finden, allerdings nimmt in jüngster Zeit die Abiturientenquote zu (von 3,8 % auf 4,3 %).

Angesichts des Trends in vielen Ausbildungsbereichen, Ausbildungsplätze verstärkt mit schulisch besser vorqualifizierten Jugendlichen zu besetzen, verschärft sich das Problem der beruflichen Qualifizierung von benachteiligten Jugendlichen bzw. Risikogruppen, also jener, die nicht als „ausbildungsfähig“ angesehen werden. Im Rahmen des Ausbildungspaktes

2004 wurde speziell für diese Gruppe die Einstiegsqualifizierung eingeführt[111], also ein Betriebspraktikum, in dem Teile eines anerkannten Ausbildungsberufes erlernt werden. Der Wechsel von der Einstiegsqualifizierung in eine reguläre Ausbildung kann jederzeit erfolgen, wobei die bereits erlernten Module anerkannt werden. Zwischen der Einführung im Oktober 2004 und April 2005 wurden im Handwerk bundesweit 4.665 Verträge zur Einstiegsqualifizierung abgeschlossen, darunter knapp ein Drittel mit jungen Frauen. Der Anteil ausländischer Jugendlicher beträgt 8,5 % und liegt damit höher als im Lehrlingsbestand. Noch ist der Zeitraum zu kurz, um die sich hieraus für die angesprochenen Gruppen ergebenen Chancen zu bewerten.[112] Als Maßnahme zur beruflichen Integration benachteiligter Schulabgänger sind auch immer wieder verkürzte betriebliche Ausbildungsgänge im Gespräch. Bislang werden diese Jugendlichen überwiegend in außerbetrieblichen Ausbildungsstätten untergebracht.

3.3.3 „Lehrstellenlücken“ und Rezepte zu ihrer Behebung

3.3.3.1 Berechnung und statistische Grundlagen

Bei der Darstellung der so genannten „Lehrstellenlücke“ kommt es in den Medien mitunter zu widersprüchlichen Einschätzungen der Lage. Während die einen ein dramatisches Bild des Lehrstellenmangels zeichnen, behaupten andere, Angebot und Nachfrage würden gar nicht so weit auseinander liegen und die Lücke wäre sicherlich bis zum Jahresende geschlossen. Auf beiden Seiten wird mit unterschiedlichen Daten argumentiert. Dies ist möglich, weil die Berufsbildungsdaten von unterschiedlichen Stellen mit abweichenden Definitionen erhoben, zusammengestellt und veröffentlicht werden.

Die Angaben für die Ausbildungsplatzbilanz des Bundesministeriums für Bildung und Forschung stellt das Bundesinstitut für berufliche Bildung zusammen. Hierfür melden die in den Ausbildungsbereichen jeweils zuständigen Stellen (z. B. im gewerblichen Bereich die Kammern) zum 30. September die Anzahl der im jeweiligen Arbeitsagenturbereich neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge nach ausgewählten Berufen und Berufsgruppen an das Bundesministerium für Bildung und Forschung. Das Bundesinstitut für berufliche Bildung bereitet die Daten für das Ministerium auf. Ergänzend dazu werden Daten über unbesetzte Ausbildungsplätze und noch nicht vermittelte Bewerber der Arbeitsagenturen herangezogen. Quelle hierfür ist die Berufsberatungsstatistik der Bundesagentur für Arbeit. Dort werden die bei den Arbeitsagenturen gemeldeten Bewerber für Ausbildungsstellen nach ihrem Vermittlungswunsch, dem Ergebnis der Beratung und weiteren Merkmalen für das jeweilige Beratungsjahr (1.10. bis 30.9.) erfasst. Aus diesen Daten wird gemäß Definition des Berufsbildungsgesetzes die Ausbildungsplatzbilanz bzw. die Angebot-Nachfrage-Relation des Berufsbildungsberichtes errechnet.

---

[111] Das Programm begann am 1. Oktober 2004 und hat eine Laufzeit von 3 Jahren.
[112] ZDH (2006).

Das Problem besteht darin, dass zum 30.9. in der Regel noch nicht alle Schulentlassenen sich endgültig für einen Ausbildungsplatz entschieden haben. Einige Jugendliche schließen auch mehrere Ausbildungsverträge ab, um sich schließlich erst zum Jahresende oder aber gar erst zum Beginn des neuen Ausbildungsjahres definitiv für einen Ausbildungsplatz zu entscheiden. Kammern und Verbände haben wiederholt darauf hingewiesen, dass zum Stichtag 30.9. allenfalls eine vorläufige Bilanz erstellt werden kann. Diese hat allerdings insofern „heilende“ Wirkung, als sie häufig zum Anlass genommen wird, das Werben um zusätzliche Ausbildungsstellen zu intensivieren.

3.3.3.2 Angebots- und Nachfragerelationen auf dem Ausbildungsstellenmarkt im Rückblick

Das Angebot an Lehrstellen setzt sich zusammen aus der Zahl der neuen Ausbildungsverträge zuzüglich der am 30.9. bei den Arbeitsagenturen gemeldeten unbesetzten Ausbildungsplätze. Die Ausbildungsplatznachfrage definiert sich aus der Zahl der neuen Ausbildungsverträge zuzüglich der am 30.9. bei den Arbeitsagenturen gemeldeten und noch nicht vermittelten Bewerber.[113] Die nachfolgende
Tabelle **3.10** zeigt die Zusammensetzung von Angebot und Nachfrage sowie den daraus errechneten Fehlbestand an Lehrstellen für 2004.

Tabelle 3.10 Ausbildungsplatzangebot, Ausbildungsplatznachfrage und Angebots-Nachfrage-Relation im Jahre 2004

	Ausbildungsplatzangebot			**Ausbildungsplatznachfrage**			**Angebots-Nachfrage-Relation**	
Sp. 1	Sp. 2	Sp. 3	Sp. 4	Sp. 2 + Sp. 3	Sp. 6	Sp. 7	Sp. 8	Sp. 9
	Erfolgreich besetztes betriebliches Angebot	Besetztes außerbetriebliches Angebot	Unbesetzte Ausbildungsstellen	Erfolgreiche Nachfrage	Noch nicht vermittelte Nachfrager	Alternativ vermittelte Bewerber nach weiterem Vermittlungswunsch	Vor dem Marktausgleich: Betriebliche Angebote je 100 einheimischer Nachfrage	Nach dem Marktausgleich: Angebote je 100 erfolgreiche Nachfrager zuzüglich Unvermittelte
Alte Länder	429.160	19.716	12.549	448.876	29.677	42.175	86,6	96,4
Neue Länder und Berlin	89.768	34.336	845	124.104	14.899	6.537	58,1	89,9
Bundesgebiet	518.928	54.052	13.394	572.980	44.576	48.712	79,9	95,0

Hier nicht aufgeführt ist die Regionale Mobilität der Bewerber, d. h. die Ausbildungsein- und Ausbildungsauspendler zwischen Ost- und Westdeutschland. Ex-post Rückschau auf das Jahresergebnis der Berufsberatungsstatistik. „Marktausgleich“ meint die durch Beratung bewirkte Annäherung von Angebot und Nachfrage.

Quelle: Deutscher Bundestag (2005), S. 42.

[113] Vgl. Ulrich, J.C. (2004), S. 5-36.

Die Angebots-Nachfrage-Relation vor dem Marktausgleich definiert sich als Zahl der betrieblichen Angebote je 100 einheimische Nachfrager (inklusive Bewerber, die ihren Vermittlungswunsch aufrechterhielten). Ein „Marktausgleich“ findet im Ergebnis durch Beratung bzw. Vermittlungsleistung der Agenturen für Arbeit statt.

In 2004 standen für 100 Lehrstellenbewerber 95 Ausbildungsplätze zur Verfügung. Im Jahr zuvor lag der Wert noch bei 96,6. In den Jahren 1997 und 1998 stellte sich die Situation noch weitaus günstiger dar: zu jener Zeit lag die Angebots-Nachfrage-Relation für die alten Länder bei 98,6 und 99,9, für die neuen Länder bei 89,7 bzw. 91,7.

Trotz des Ausbildungspakts zwischen Regierung und Wirtschaftsverbänden suchten im Juli 2005 laut der Bundesagentur für Arbeit noch 246.000 Jugendliche einen Ausbildungsplatz. Die Zahl der registrierten freien Lehrstellen betrug jedoch lediglich 76.500. Die Zahl der insgesamt gemeldeten Ausbildungsplätze lag mit 405.600 rund zehn Prozent unter dem Vorjahreswert. Zur Jahresmitte müssen diese Zahlen allerdings nicht beunruhigen, denn es ist noch nicht ersichtlich, wie sich die Bilanz bis zum Jahresende entwickeln wird.

3.3.3.3 Auf dem Weg zu einer langfristigen „Unterversorgung“ mit Lehrstellen?

Rückwirkend zeigt sich insbesondere am aktuellen Rand eine Verschlechterung der Angebots-Nachfrage-Relation, d. h. die Nachfrage übersteigt das Angebot deutlicher als noch vor 5 Jahren. Bislang konnte die Lücke durch politische Kampagnen und Appelle an Unternehmen immer wieder halbwegs geschlossen werden. Weiterhin unvermittelte Lehrstellenbewerber wurden auf schulische Berufsbildungsangebote verwiesen oder mussten „Warteschleifen“ in Kauf nehmen. Hieraus lässt sich nicht unbedingt ein Trend für eine langfristige Unterversorgung mit Lehrstellen ableiten. Ein ganzes Bündel an Einflussfaktoren wirkt – wie dargestellt – darauf ein, in welchem Umfang Betriebe Ausbildungsplätze zur Verfügung stellen. Umfragen haben nahezu übereinstimmend gezeigt, dass das duale System in der Wirtschaft weiterhin einen guten Ruf genießt, zugleich ist jedoch festzustellen, dass seine Attraktivität für Unternehmen wie Schulabgänger aus vielfältigen Gründen nachgelassen hat.

Die jüngste Entwicklung mahnt daher eher grundlegende Reformen des dualen Systems an, die in erster Linie darauf zielen sollten, die Attraktivität dieses Bildungsweges für Unternehmen sowie Schulabsolventen zu erhöhen. In diesem Zusammenhang sind Themen wie bedarfsgerechte Berufsbilder, effiziente Organisation der Ausbildung, Koordination von betrieblicher und überbetrieblicher Ausbildung, Zusammenarbeit der Lernorte Betrieb und Berufsschule von großer Bedeutung. Für die Unternehmen muss es sich wieder lohnen, Jugendliche im Betrieb auszubilden. Hierbei spielen Kostenfaktoren, aber auch angemessene arbeits- und berufspädagogische Anforderungen und Auflagen (Bürokratie) eine wichtige Rolle. Für die Jugendlichen ist es wichtig, einen Beruf zu erlernen, der ihren intellektuellen und praktischen Möglichkeiten entspricht und ihnen berufliche Optionen für die Zukunft eröffnet.

Die stärkere Hinwendung zu schulischen Ausbildungsgängen wird unter anderem auch mit der größeren Gestaltungsfreiheit der letztendlichen beruflichen Orientierung begründet. Nicht zuletzt deshalb werden in der Reformdebatte verstärkt „gestaltungsoffene Ausbildungsberufe“ gefordert.[114]

3.3.3.4 Lösungsrezepte auf dem Prüfstand

Die Lösungsrezepte, die in der berufsbildungspolitischen Diskussion vorgetragen werden, sind stark von der Einschätzung und Bewertung des dualen Systems insgesamt und seiner Stärken und Schwächen geprägt. Abbildung 2 versucht die wesentlichen Thesen der Verteidiger und Promotoren des dualen Systems einerseits und die der Kritiker andererseits zusammenzufassen.

Stärken des dualen Systems
Das duale System ermöglicht durch die Verbindung von systematischem und kasuistischem Lernen, die Verzahnung von Theorie und Praxis, von Reflexion und Aktion in unterschiedlichen Lernorten eine hochwertige Ausbildung.
Das dem dualen System immanente Konsensprinzip gewährleistet die Wirksamkeit von qualitativen Mindeststandards in der Berufsbildung.
Das duale System leistet einen Beitrag zur sozialen Integration, indem es auch jenseits der akademischen Bildungsgänge eine fundierte Qualifikationsgrundlage schafft und einen Puffer zwischen Schul- und Beschäftigungssystem aufbaut und so die Gefahr von Jugendarbeitslosigkeit reduziert.
Das dem dualen System zugrunde liegende Berufsprinzip unterstützt die Berücksichtigung individueller Ansprüche an Karriereplanung, Mobilitätsförderung, Einkommenssicherung und Identitätsentwicklung.
Reformbedarf des dualen Systems
Gravierende Umbrüche im Beschäftigungssystem machen das dem dualen System zugrunde liegender Berufsprinzip fragwürdig oder gar überflüssig.
Das qualitative und quantitative Angebot dualer Ausbildungsberufe deckt sich nur begrenzt mit dem Bedarf des Beschäftigungssystems.
Das Angebot an Ausbildungsstellen ist abhängig von konjunkturellen, regionalen und strukturellen Entwicklungen und wird zunehmend durch Strategien der Personalkostensenkung in den Betrieben beeinträchtigt.
Die ungleiche Verteilung von Kosten und Nutzen der Berufsausbildung führt zum Abbau von dualen Ausbildungsplätzen.
Bei den Schulabsolventen verliert das duale System an Attraktivität, weil es nur einen begrenzten Zugang zu Karrierechancen bietet.
Das duale System wird nur begrenzt den unterschiedlichen Voraussetzungen und Bedürfnissen von Auszubildenden und Betrieben gerecht.
Die betriebliche Seite der dualen Berufsausbildung zeichnet sich aus durch ein starkes Gefälle hinsichtlich der Ausbildungsqualität.
Die mit dem Begriff duales System suggerierte Integration und Gleichgewichtigkeit der Lernorte sind nicht gegeben. Das erschwert das kooperative Zusammenwirken der Lernorte und bindet die Herstellung eines zusammenhängenden Ausbildungsganzen an das persönliche Engagement der Lehrenden.
Die Berufsschule nimmt eine weitgehend subsidiäre Rolle zur betrieblichen Ausbildung ein, bleibt in der Verfolgung eines eigenständigen Bildungsauftrages programmatisch und steht in ihrem organisatorischen und didaktischen Profil unter Legitimationsdruck.

Quelle: Euler (1998)

Grafik 3.3 Synopse werbend-unterstützender und kritischer Thesen zum dualen System

[114] Vgl. Pütz (1998), S. 38f.

Um dem Rückgang des Ausbildungsstellenangebots Einhalt zu gebieten, werden weitere Lösungsvorschläge in die Diskussion gebracht. Die wichtigsten Empfehlungen sind: Mobilisierung von Ausbildungsreserven, Einrichtung von Ausbildungsberufen mit verkürzter Ausbildungsdauer (2 Jahre), Ausdehnung der Verbundausbildung, Maßnahmen zur Kostensenkung für Ausbildungsbetriebe, Abbau kostenwirksamer Regelungen des Ausbildungsrechts sowie Reduzierung bzw. Reorganisation des Berufsschulunterrichts. Diese Ansätze können sicher eine Menge dazu beitragen, bislang ungenutzte Potenziale für die Berufsbildung zu aktivieren, doch eine nachhaltige Bereinigung der Probleme des dualen Systems wird hierdurch kaum erreicht werden können.

Die Reformvorstellungen zum dualen System werden von unterschiedlichen Interessen bzw. Interessengruppen geleitet. Die Ansatzpunkte[115] der Bundesregierung lassen sich mit folgenden Punkten zusammenfassen: kurzfristige Mobilisierung betrieblich verfügbarer Ausbildungspotenziale, Verbesserung der Rahmenbedingungen für betriebliche Berufsausbildung, Entwicklung neuer und Modernisierung bestehender Berufe für ein breites Angebot an zukunftsfähigen Berufen, größere Gestaltungsfreiräume in den Ausbildungsordnungen, Attraktivitätssteigerung für leistungsstarke Schulabsolventen, Erweiterung des Angebots für praktisch begabte Jugendliche. Diese Ansätze werden ergänzt durch politische Initiativen der Bundesländer, die unter anderem eine Flexibilisierung des Berufsschulunterrichts, größere Gestaltungsfreiräume der regionalen Akteure der Berufsbildung, Förderkonzepte für Leistungsschwächere und eine Verbesserung der Lernortkooperation anstreben.

Die Arbeitgeberverbände sehen in einer Verbesserung der Beratung für Jugendliche (Überdenken des Berufswunsches) und in der Erhöhung der regionalen Mobilität einen Ansatz zur Verringerung der Lehrstellenlücke. Auch sie setzen wie die Bundsregierung auf eine zügige Modernisierung vorhandener Ausbildungsordnungen. Ferner wünschen die Arbeitgeber die Neuentwicklung von zweijährigen Ausbildungsberufen für Jugendliche mit stärker praxisorientierten Fähigkeiten. Dem Rückgang des Angebots an Lehrstellen durch kleine und mittlere Unternehmen soll durch eine stärkere Nutzung der Verbundausbildung (Ausbildungskooperation mehrerer Betriebe) entgegengewirkt werden. Die Arbeitgeberverbände drängen auf eine Senkung der Ausbildungskosten (u. a. Einfrieren der Lehrlingsvergütung, Erhöhung der Arbeitszeit, Verringerung des Urlaubsanspruchs) und auf eine bessere Organisation des Berufsschulunterrichts. Außerdem fordern sie eine bessere Vorbereitung der Schulabsolventen auf die Berufsausbildung (Ausbildungsreife). Einer Ausbildungsabgabe stehen die Arbeitgeber geschlossen ablehnend gegenüber.

---

[115] Vgl. die informative Darstellung von Euler (1998).

Die Arbeitnehmervertreter fordern ebenfalls eine Modernisierung der Inhalte der Ausbildungsordnungen vor allem in Hinblick auf eine stärkere Sicherung der Ausbildungsqualität, durch bedarfgerechte Förderung überbetrieblicher Bildungsstätten und die Nutzung zwischenbetrieblicher Ausbildungskooperationen. Außerdem fordern die Gewerkschaften eine bessere Qualifizierung des Berufsbildungspersonals (AEVO). Die Arbeitnehmervertreter plädieren für ausbildungsbegleitende und zertifizierbare Zusatzqualifikationen (z. B. für Fremdsprachen) sowie die Förderung von Auslandsaufenthalten für Lehrlinge. Für sie ist die Überleitung der Ausbildungsabsolventen in die Beschäftigung ein wichtiges Anliegen. Hierfür sollten transparente Karriereplanungen (institutionalisierte Berufskarrieren, Personalentwicklungspläne) geschaffen werden. Die Gewerkschaften sprechen sich entschieden gegen eine Modularisierung der Berufsbildung aus und setzen sich für eine Aufrechterhaltung des Berufsprinzips ein. Weiterhin sehen die Arbeitnehmervertreter in einer Ausbildungsplatzabgabe ein geeignetes Instrument, den Ausbildungsmarkt effizient zu steuern.

Die Forderung nach einer Ausbildungsplatzgabe wurde jüngst wieder in die Debatte eingebracht. Eine Ausbildungsplatzabgabe (auch Ausbildungsplatzumlage, Azubi-Abgabe, Ausbildungsumlage und Lehrstellenumlage genannt) wird in Deutschland seit den 80er Jahren als politisches Mittel zur Steuerung des Ausbildungsplatzangebots kontrovers diskutiert. Unter ihr versteht man eine Sonderabgabe, die ein Betrieb an den Staat abführen muss, wenn er – gemessen am durchschnittlichen Ausbildungsverhalten der Betriebe – nicht genügend Auszubildende beschäftigt. Die eingenommenen Beträge, abzüglich des erforderlichen Verwaltungsaufwandes, sollen der Subventionierung von Ausbildungsplätzen dienen. Ziel einer Ausbildungsplatzabgabe ist es, durch einen finanziellen Anreiz mehr Unternehmen zur Ausbildung von Lehrlingen zu motivieren.

Das von der Politik (Bundestagsbeschluss von 2004) debattierte „Lösungsmodell“ der Einführung einer obligatorischen Umlagefinanzierung in Gestalt einer Ausbildungsplatzabgabe würde in die Praxis umgesetzt auf einen Systembruch hinauslaufen. Das duale System beruht seit seiner Begründung Ende des 19. Jahrhunderts auf dem Prinzip der Freiwilligkeit des Ausbildungsengagements der Unternehmen. Die Einführung einer Zwangsabgabe für die nicht ausbildenden Unternehmen würde mit diesem Prinzip brechen. Überdies wären die absehbaren Lenkungseffekte auf dem Ausbildungsstellenmarkt wahrscheinlich höchst kontraproduktiv. Die Kosten-Ertrags-Relationen der Ausbildung stellen sich nämlich in solchen Wirtschaftsbereichen besonders günstig dar, welche die in der Wissensgesellschaft gerade nicht unbedingt vermehrt benötigten Qualifikationen anzubieten haben. Hier würde wohl zusätzlich ausgebildet. Dort indessen, wo eher zukunftsorientierte, technisch hoch stehende Qualifikationen angeboten werden, würden die Unternehmen dagegen wohl eher zum „Freikauf“ aus der Ausbildung animiert.

Aktuell im Vordergrund der berufsbildungspolitischen Diskussion steht fürs erste das Ringen um Lehrstellen und die Schließung sich kurzfristig auftuender Lücken. Die Debatte ist stark durch kurzzeitige Engpässe und Zwangslagen geprägt. Darüber bleiben die langfristigen Orientierungen und die Auseinandersetzung mit einem wohl auch im Bereich des dualen Systems fälligen Anpassungs- und Reformbedarf leicht auf der Strecke. Es ist daher an der Zeit, sich grundsätzlich mit der Frage nach Zukunftschancen und Reformbedarf des dualen Systems aus bildungsökonomischer Sicht auseinanderzusetzen und Reformoptionen zu prüfen. Dies ist angezeigt, weil der Strukturwandel in der Arbeitswelt Veränderungen in den Berufen, Tätigkeiten und Qualifikationen erzwingt, auf die das duale Ausbildungssystem reagieren muss. Zu den Veränderungen zählt auch die zunehmende zeitliche und räumliche Flexibilisierung der Erwerbsarbeit. Die Unternehmensgrößenstrukturen verändern sich, berufliche Aufgaben werden immer weniger spezifiziert. In der Berufswelt wird zunehmend Initiative und individuelle Gestaltung der eigenen Arbeit gefordert. Dies muss Berücksichtigung in den Ausbildungsinhalten und in der Ausbildungsorganisation finden.

Die Reformdebatte des dualen Systems entzündet sich vor allem an der Frage, ob der Beruf als grundlegendes Strukturmerkmal des deutschen Berufsbildungssystems noch den Anforderungen der Arbeitswelt entspricht.[116] Die Einführung frei wähl- und kombinierbarer Bildungsbausteine ist für viele Bildungsökonomen eine logische Folge der Entwicklung der neueren Modelle der Arbeitsorganisation in den Unternehmen (von der Verrichtungs- zur Prozessorientierung). Die auf dem Arbeitsmarkt geforderten Fähigkeiten und Fertigkeiten lassen sich nach dieser Meinung nicht mehr adäquat in Berufsbildern abgrenzen. In den Unternehmen erzwingt der Wettbewerb rasche Reaktionen und Anpassungen der Produkte und Dienstleistungen. Dies kann nur erreicht werden, wenn sich die hierfür erforderlichen Qualifikationen in der Belegschaft ebenso rasch umstellen und anpassen lassen.

Kritiker sehen hingegen in der Einführung von modularen Qualifizierungsbausteinen die Gefahr einer Untergrabung des Berufsprinzips, eine „Erosion von Berufen und Beruflichkeit“. Für sie führt die Auflösung klassischer Berufsbilder in Module zu einer Intransparenz der Qualifikationsprofile der Arbeitnehmer. Hierdurch werden die „Signalfunktion“ der Berufsbezeichnungen auf dem Arbeitsmarkt und damit die Möglichkeiten eines Betriebs- oder Branchenwechsels für Arbeitnehmer eingeschränkt. Die Arbeitsanforderungen seien heute – anders als die Befürworter der Modularisierung behaupten – eher unspezifisch und ergebnisorientiert, das bedeutet, von dem Einzelnen wird umfassende Handlungskompetenz gefordert, die eine breite Grundbildung voraussetzt.

[116] Vgl. Baethge und Baethge-Kinsky (1998), S. 461-472.

In der deutschen Berufsbildungsdebatte wird eine radikale Modularisierung des Berufsbildungssystems mehrheitlich abgelehnt. Zur besseren Abstimmung zwischen Ausbildungs- und Beschäftigungssystem werden alternativ „gestaltungsoffene Ausbildungsberufe“ angeregt. Damit ist gemeint, dass bei Aufrechterhaltung des Berufsprinzips die Möglichkeit der Erweiterung und Differenzierung durch Zusatzqualifikationen verbessert werden sollte. In den letzten Jahren sind neue Strukturmodelle entwickelt worden, die den veränderten Wünschen nach mehr Flexibilität und Durchlässigkeit entsprechen. Hierbei handelt es sich um Ausbildungsordnungen mit Wahlpflichtbausteinen, die für alle Auszubildenden im Umfang von etwa zwei Dritteln gleiche Qualifikationen sowie zu einem weiteren Drittel eine bestimmte Anzahl von Qualifikationseinheiten bieten, die aus einem in der Ausbildungsordnung festgelegten „Pool“ von „Wahlbausteinen“ ausgewählt werden müssen. Im Vergleich zu der Schwerpunkt- oder Fachrichtungsausbildung kann hier durch Kombinationsmöglichkeiten in denjenigen Branchen, die besonders differenziert strukturiert sind, konkreter auf die betrieblichen Qualifikationserfordernisse reagiert werden. Ausgangsbasis in der beruflichen Erstausbildung sollten in jedem Fall „Kernberufe“ sein, die im weiteren Verlauf der Aus- und Fortbildung nach den Zielvorstellungen und den Fähigkeiten des Auszubildenden ausgestaltet werden können. Damit soll der Tatsache Rechnung getragen werden, dass es Lebensberufe im engen Sinn schon lange nicht mehr gibt. Berufe dürfen keinen Gegensatz bilden zu Mobilität und Flexibilität, sondern sie müssen so gestaltet sein, dass sie die wirtschaftliche und gesellschaftliche Dynamik aufnehmen und in der Qualifikation abbilden.[117] „Gestaltungsoffene Ausbildungsberufe“ wären daher so zu konzipieren, dass jederzeit eine friktionslose Koppelung von Erstausbildung und Fort- bzw. Weiterbildung nicht nur möglich ist, sondern zum selbstverständlichen Bestandteil des Berufswegs wird.

3.4 Fachkräftebedarf des Mittelstandes und Weiterbildung

3.4.1 Technischer Fortschritt, demographischer Wandel und Fachkräftebedarf

Im Zuge des technologischen Fortschritts und wirtschaftlichen Strukturwandels ist mit einem weiterhin steigenden Bedarf an hoch qualifizierten Arbeitskräften zu rechnen. Die Arbeitsmarktforschung prognostiziert, dass die Nachfrage nach anspruchsvollen Tätigkeiten in den kommenden Jahren stark zunehmen wird, während die Bedeutung von einfachen Fachtätigkeiten und Hilfstätigkeiten immer mehr zurückgeht. Zudem verdichten sich die Hinweise darauf, dass der Bedarf an qualifizierten Fachkräften in Zukunft nicht mehr gedeckt werden kann.[118] Während das Angebot an gering Qualifizierten den Vorhersagen zufolge weiterhin die Nachfrage übersteigen wird, ist ein Mangel an Erwerbspersonen mit Hochschulabschluss

---

[117] Vgl. Harney (1998), S. 2.
[118] Vgl. Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und Forschungsförderung (2002), Reinberg und Hummel (2002).

und in geringerem Ausmaß auch an Erwerbspersonen mit Berufsausbildung zu befürchten. Insbesondere bei den Ingenieuren und IT-Fachkräften wird mit Engpässen gerechnet – hier können bereits heute nicht alle offenen Stellen qualifiziert besetzt werden.[119] Das Ausmaß, in dem die Unternehmen davon betroffen sind, steht in inverser Relation zur Unternehmensgröße.[120]

Der Fachkräftemangel wird zum einen auf den demographischen Wandel zurückgeführt. Die geburtenstarken Jahrgänge, die vom Qualifikationsangebot der Bildungsexpansion profitierten, sind heute mittleren Alters und werden von den nachrückenden schwach besetzten Jahrgängen allein quantitativ nicht vollständig ersetzt werden können. Der Anteil der älteren Bevölkerungsgruppen an den hoch Qualifizierten wird somit in Zukunft steigen. Zum anderen ist seit Beginn der neunziger Jahre eine gewisse Bildungsstagnation zu beobachten. Während die meisten anderen Länder seitdem einen deutlichen Trend zur Höherqualifizierung verzeichnen, stagniert in Deutschland die Akademikerquote, und bei der jungen Erwerbsbevölkerung im Alter von 25 bis 34 Jahren sinkt das Qualifikationsniveau sogar. Hier hat der Anteil derjenigen ohne Berufsausbildung zugenommen.[121] Die Studierneigung ist besonders bei den naturwissenschaftlich-technischen Studiengängen gering. Seit 2003 ist die Zahl der Studienanfänger in der Informatik und den Ingenieurwissenschaften laut der Hochschulstatistik des Statistischen Bundesamtes rückläufig. Der absehbare Mangel an IT-Fachkräften und Ingenieuren gilt als große Gefahr für die Innovationsfähigkeit der deutschen Wirtschaft.

3.4.2 Qualifikationsstruktur der Beschäftigten und Fachkräftebedarf in KMU

Inwieweit der Mittelstand in besonderer Weise vom Fachkräftemangel betroffen ist, soll eine Auswertung der neuesten Erhebung des Mannheimer Innovationspanels (MIP) zeigen.[122] In der Qualifikationsstruktur der Beschäftigten gibt es demnach keine großen Differenzen zwischen den Unternehmensgrößenklassen. Im Jahr 2003 unterscheidet sich der Anteil der Universitäts- und Fachhochschulabsolventen an allen Beschäftigten kaum zwischen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU – hier Unternehmen mit mindestens 5 aber weniger als 500 Beschäftigten) und Großunternehmen (GU – Unternehmen ab 500 Beschäftigte) in den drei Hauptbranchen (vgl. Tabelle 3.11). Laut der Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit liegt der Anteil der Hochqualifizierten allerdings sowohl im Verarbeitenden Gewerbe als auch in den Dienstleistungen insgesamt etwas niedriger.[123] Das kann zum Teil daran liegen, dass dort nur die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, nicht aber die Inhaber berücksichtigt werden. Vermutlich wird aber außerdem der Hochqualifiziertenanteil im MIP für

---

[119] Vgl. VDE (2005), S. 54ff.
[120] Vgl. Licht et al. (2002), S. 63.
[121] Vgl. BMBF (2005), S. 28.
[122] Für eine Datensatzbeschreibung vgl. Anhang zu diesem Kapitel.
[123] Vgl. Legler et al. (2005).

die GU leicht überschätzt. Er dürfte in GU eher niedriger sein als in KMU. Darauf deutet auch eine Auswertung des IAB-Betriebspanels für das Land Hessen hin.[124] Danach unterscheiden sich Betriebe der Größenklassen 10 bis 49 Beschäftigte, 50 bis 249 Beschäftigte und ab 250 Beschäftigte zwar kaum hinsichtlich des Anteils an höher Qualifizierten (Angestellte mit qualifizierter Tätigkeit, Facharbeiter). Rechnet man zu dieser Gruppe jedoch noch die tätigen Inhaber, Vorstände und Geschäftsführer hinzu, deren Anteil in Kleinstbetrieben ungleich größer ist, liegt der Anteil der höher Qualifizierten in Kleinstbetrieben über dem in größeren Betrieben. Der Anteil der gering Qualifizierten (un- und angelernte Arbeiter, Angestellte mit einfacher Tätigkeit) ist in Kleinstbetrieben unterdurchschnittlich.

Tabelle 3.11 Anteil (2003) und Veränderung (2000-2003) der Beschäftigten nach Qualifikation

	Anteil an Beschäftigten		Anteil Zunahme/Anteil Abnahme		Anteil unverändert	
	KMU	GU	KMU	GU	KMU	GU
Verarbeitendes Gewerbe						
Uni-/FH-Absolventen	11,7	12,8	2,9	3,1	73,4	35,1
Ingenieure	6,7	8,3	3,8	4,0	82,8	44,7
sonstige	88,3	87,2	1,2	0,8	60,2	34,9
Unternehmensnahe Dienstleidungen						
Uni-/FH-Absolventen	27,0	24,5	3,8	4,1	67,6	40,3
Ingenieure	14,1	13,7	3,0	4,9	82,6	78,7
sonstige	73,0	75,5	2,2	1,2	66,3	43,2
Distributive Dienstleistungen						
Uni-/FH-Absolventen	8,7	7,3	19,5	4,6	87,6	54,6
Ingenieure	4,0	2,8	18,0	2,4	98,1	81,5
sonstige	91,3	92,7	1,1	1,1	69,2	48,8

Quelle: ZEW (2005): Mannheimer Innovationspanel

Anhand der aktuellen MIP-Welle lässt sich sowohl in KMU als auch in GU ein Trend hin zu mehr qualifizierter Beschäftigung beobachten. Der Anteil der Unternehmen, die gegenüber dem Jahr 2000 eine Zunahme an Beschäftigten mit Hochschulabschluss verzeichnen, beträgt ein Vielfaches des Anteils derer, die eine Abnahme vermelden. Bezüglich der sonstigen Beschäftigten ist der Anteilsunterschied nicht so groß, bei den GU im Verarbeitenden Gewerbe ist er sogar negativ. Der Trend zu mehr qualifizierter Beschäftigung scheint im Verarbeitenden Gewerbe und den unternehmensnahen Dienstleistungen in den GU etwas stärker ausgeprägt zu sein als in den KMU. Bei den distributiven Dienstleistungen hingegen weisen vor allem die KMU relativ häufiger eine Zunahme als eine Abnahme an Beschäftigten mit Hochschulabschluss auf. Insgesamt verzeichnen KMU allerdings sehr oft überhaupt keine Veränderung in der Beschäftigtenanzahl, insbesondere bei den Mitarbeitern mit Hochschul-

[124] Vgl. Schmid und Leclerque (2003), S. 35/36.

abschluss. Die Beschäftigtenfluktuation in KMU ist gerade in diesem Bereich bedeutend niedriger als in GU.

Die geringe Fluktuation ist sicherlich ein Grund, warum der Anteil der KMU, die in den Jahren 2001 bis 2003 einen Einstellungsbedarf (inklusive Ersatzbedarf) hatten, sehr viel niedriger ist als bei den GU (vgl. Tabelle 3.12). Im Verarbeitenden Gewerbe hatten sie besonders selten einen Bedarf an Hochschulabsolventen. Auch für die Jahre 2004 und 2005 planen KMU seltener Einstellungen von Hochschulabsolventen und sonstigen Beschäftigten als GU. Allerdings können mittelständische Unternehmen, die Arbeitskräftebedarf haben, diesen seltener als GU decken. Auch Auswertungen des IAB-Betriebspanels deuten darauf hin, dass die Schwierigkeiten, offene Stellen mit qualifiziertem Personal zu besetzen, mit sinkender Betriebsgröße zunehmen.[125] KMU fällt es schwerer als GU, qualifizierte Fachkräfte an sich zu binden, weil sie in geringerem Ausmaß finanzielle Anreize und Karrierechancen bieten können. Anhand des MIPs lässt sich allerdings nicht belegen, dass die Besetzungsschwierigkeiten der KMU bei höher Qualifizierten größer sind als bei sonstigen Beschäftigten, was möglicherweise an der relativ groben Einteilung der Qualifikation in Hochschulabsolventen und sonstige Beschäftigte liegt. Außerdem zeichnet sich entgegen den eingangs erwähnten Prognosen bisher weder in den KMU noch in den GU ein besonders starker Engpass bei den Ingenieuren ab.

Angesichts der sinkenden Studentenzahlen in den Informations- und Ingenieurswissenschaften und dem absehbaren Ausscheiden einer gut ausgebildeten Generation aus dem Erwerbsleben dürfte sich die Lage jedoch zuspitzen. Selbst bei vermehrten Bildungsanstrengungen und einer Fortsetzung der Reformschritte im Hochschulwesen ist aufgrund der langen Reaktionszeiten im Bildungswesen kurz- bis mittelfristig mit einer Verknappung des Fachkräfteangebots zu rechnen. Gerade KMU werden aufgrund ihrer Rekrutierungsschwierigkeiten von diesem Fachkräftemangel betroffen sein und nach anderen Lösungen suchen müssen, wenn sie ihren Bedarf an höher Qualifizierten decken wollen.

[125] Vgl. Kölling (2002).

Tabelle 3.12 Einstellungsbedarf 2001-2003 nach Qualifikation (in % aller Unternehmen)

	Kein Bedarf		Bedarf gedeckt		Bedarf nicht gedeckt	
	KMU	GU	KMU	GU	KMU	GU
Verarbeitendes Gewerbe						
Uni-/FH-Absolventen	59	22	34	69	7	9
Ingenieure	63	27	31	65	6	9
sonstige	42	25	49	72	9	3
Unternehmensnahe Dienstleistungen						
Uni-/FH-Absolventen	50	22	44	73	6	4
Ingenieure	56	37	42	61	2	2
Sonstige	43	20	50	77	7	3
Distributive Dienstleistungen						
Uni-/FH-Absolventen	73	36	22	58	5	5
Ingenieure	76	49	24	49	0	2
Sonstige	53	23	38	73	9	5

Quelle: ZEW (2005): Mannheimer Innovationspanel

3.4.3 Weiterbildung in KMU

Ein möglicher Ausweg aus der Sicht der Unternehmen ist die Weiterbildung der Mitarbeiter. Sind nicht hinreichend viele Arbeitskräfte der gewünschten Qualifikation am Arbeitsmarkt zu bekommen, bietet es sich an, das im Unternehmen vorhandene Humankapital den Erfordernissen anzupassen. Gerade mittelständische Unternehmen sind aufgrund ihrer geringen Beschäftigtenfluktuation und ihrer Nachteile bei der Gewinnung qualifizierter Arbeitskräfte stark darauf angewiesen, das Fachkräfteproblem intern zu lösen. Angesichts kürzer werdender Innovationszyklen und der sinkenden Verwertbarkeitsdauer von Qualifikationen sind Weiterbildungsmaßnahmen außerdem notwendig, um das Wissen bereits vorhandener qualifizierter Fachkräfte laufend auf den neuesten Stand zu bringen.

Die jüngste Welle des Sozioökonomischen Panels[126] gibt Aufschluss darüber, inwieweit Weiterbildungsaktivitäten im Mittelstand verbreitet sind. Es werden Personen im erwerbsfähigen Alter nach ihrer Motivation zur beruflichen Weiterbildung und ihrer Beteiligung an Weiterbildungsmaßnahmen befragt. Die Antworten differieren stark nach Größe des Unternehmens, in dem die befragte Person beschäftigt ist. So stimmen Angehörige großer Unternehmen häufiger Gründen zu, die *für* die Teilnahme an einer Weiterbildung sprechen, als Angehörige kleiner Unternehmen (Tabelle 3.13). Über die Hälfte aller Befragten, die in Unternehmen mit über 2.000 Beschäftigten arbeiten, würden an einer Weiterbildung teilnehmen, um eine Aufstiegsqualifikation zu erwerben und ihre Karrierechancen zu verbessern; bei den Beschäftigten von Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern ist es nur ein Drittel, das sich aus die-

[126] Vgl. www.diw.de/deutsch/sop/index.html für eine Datensatzbeschreibung.

sem Grund weiterbilden würde. Weitere Beweggründe wie das Auffrischen beruflicher Kenntnisse, die Anpassung an neue Entwicklungen und das Kennenlernen neuer Gebiete gewinnen ebenfalls mit der Unternehmensgröße an Bedeutung. Dagegen nimmt die Zustimmung zu Gründen *gegen* die Teilnahme an einer Weiterbildung mit der Unternehmensgröße ab. Angehörige kleiner Unternehmen versprechen sich von einer Weiterbildung relativ seltener eine Verbesserung der persönlichen Berufschancen. Zeitmangel und Kosten sind für sie häufiger ein Hinderungsgrund. Diese Unterschiede in der Motivation und Bereitschaft zur Weiterbildung spiegeln sich auch im Weiterbildungsverhalten wider. Während das Lesen von Fachliteratur und der Besuch von Fachveranstaltungen nicht eindeutig von der Unternehmensgröße abzuhängen scheint, nimmt der Anteil derer, die in den vergangenen drei Jahren berufsbezogene Kurse und Lehrgänge besucht haben, klar mit der Beschäftigtenzahl zu.

Tabelle 3.13 Motivation zur Weiterbildung und Weiterbildungsverhalten, in % der Befragten der Betriebsgrößenklasse

	Betriebsgröße			
	<20	**20-199**	**200-1999**	**2000 u.m.**
Gründe für Weiterbildung				
Berufliche Kenntnisse auffrischen	38,0	43,2	42,7	49,1
Neuer Entwicklung anpassen	53,2	55,9	61,0	64,7
Aufstiegsqualifikation	33,9	42,4	46,4	51,9
Neue Gebiete kennen lernen	33,6	33,9	35,3	38,7
Gründe gegen Weiterbildung				
Keine Verbesserung d. pers. Berufschancen	38,0	37,1	37,7	31,8
Fehlende Zeit	47,7	42,7	37,8	34,3
Kosten oder Verdienstausfall	52,5	54,9	51,6	45,4
Teilnahme an Weiterbildung in letzten 3 Jahren				
Fachzeitschriften, -bücher gelesen	53,1	45,3	52,0	55,1
Fachmessen, Kongresse besucht	28,5	23,6	25,8	24,5
Berufsbezogene Kurse, Lehrgänge besucht	25,5	30,3	36,5	44,6

Quelle: SOEP 2004

Die Teilnahme an Weiterbildungskursen hängt außerdem eng mit dem Niveau der beruflichen Bildung zusammen (Tabelle 3.14). Personen mit Beamtenausbildung besuchen am häufigsten solche Kurse, gefolgt von den Hochschulabsolventen. Eine relativ hohe Teilnahmequote weisen auch Absolventen von Berufsfachschulen und Meister auf. Verhältnismäßig gering ist hingegen die Beteiligung von Personen mit Lehrabschluss. Nur Personen ohne beruflichen Abschluss oder mit einem sonstigen beruflichen Abschluss haben eine noch niedrigere Teilnahmequote. Tendenziell nehmen eher solche Beschäftigte an Weiterbildungskursen teil, die bereits über eine relativ hohe berufliche Qualifikation verfügen.

Tabelle 3.14 Teilnahme an Weiterbildungskursen nach beruflichen Bildungsklassen, in % der Befragten

Berufliche Bildungsklasse	Anteil derjenigen, die an Weiterbildungsmaßnahmen teilnehmen
Kein Abschluss	9,8
Lehre	19,4
Berufsfachschule, Ausbildung Gesundheitswesen	31,0
Fachschule, Meister	34,5
Beamtenausbildung	48,0
Sonstiger beruflicher Abschluss	15,3
(Fach-)Hochschulabschluss	40,5

Eine ergänzend durchgeführte multivariate Analyse auf Basis des Sozioökonomischen Panels untersucht den simultanen Einfluss verschiedener persönlicher Merkmale (Geschlecht, Alter, Einkommen, Bildung) und der Betriebsgröße auf die Wahrscheinlichkeit, an einem Weiterbildungskurs teilzunehmen. Es bestätigen sich die deskriptiven Ergebnisse: Hochschulabsolventen haben eine höhere, Beschäftigte ohne beruflichen Abschluss oder mit Lehre dagegen eine niedrigere Teilnahmewahrscheinlichkeit als solche mit anderen beruflichen Abschlüssen. Das Alter wirkt sich negativ auf die Wahrscheinlichkeit aus, einen Weiterbildungslehrgang zu besuchen, das Einkommen hingegen positiv. Die Betriebsgröße hat einen zusätzlichen Effekt: Angehörige von Unternehmen mit 200 und mehr Beschäftigten haben eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit der Kursteilnahme als solche mit weniger als 200 Beschäftigten. Zu vergleichbaren Ergebnissen kommen auch Untersuchungen mit Daten auf Betriebsebene. Unabhängig von den sonstigen Merkmalen des Betriebs und seiner Beschäftigten steigt danach die Wahrscheinlichkeit, dass in die Weiterbildung der Mitarbeiter investiert wird, mit der Beschäftigtenzahl.[127]

Die Teilnehmer an Weiterbildungskursen werden außerdem nach den Bedingungen der Weiterbildung, den Zielen und dem Veranstalter befragt. Die Angaben in Tabelle 3.15 beziehen sich auf den letzten Kurs, an dem teilgenommen wurde. Es zeigt sich, dass Beschäftigte kleiner Betriebe nicht ohne Grund vergleichsweise häufig Kosten und mangelnde Zeit als ein Hindernis für die Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen sehen. Sehr viel häufiger als Beschäftigte größerer Betriebe besuchen sie den Weiterbildungskurs teilweise oder gänzlich außerhalb ihrer Arbeitszeit und haben eigene Kosten zu tragen. Unabhängig von der Betriebsgröße liegt das Ziel des Kurses meistens in der Anpassung an neue Anforderungen am Arbeitsplatz. Ziele wie die Einarbeitung in den neuen Arbeitsplatz oder der Erwerb einer Aufstiegsqualifikation werden von den Beschäftigten kleiner Betriebe relativ selten genannt.

[127] Vgl. Zwick (2004).

Große Unterschiede je nach Betriebsgröße bestehen auch hinsichtlich des Kursveranstalters. Bei fast 70 % der Beschäftigten von Großunternehmen wurde die Weiterbildung vom Arbeitgeber durchgeführt. Bei den Beschäftigten von Betrieben mit weniger als 20 Beschäftigten ist dies nur zu 18 % der Fall. Angehörige kleinerer Betriebe nehmen tendenziell eher an Weiterbildungsangeboten von Berufsverbänden, privaten Instituten und Schulungszentren teil.

Tabelle 3.15 Merkmale der Teilnahme an Weiterbildungskurs, in % der Befragten der Betriebsgrößenklasse

	Betriebsgröße			
	<20	20-199	200-1999	2000 u.m.
Zeitliche Freistellung durch Arbeitgeber				
Während der Arbeitszeit	44,3	59,5	71,8	78,1
Teils, teils	18,5	16,7	9,2	10,2
Außerhalb der Arbeitszeit	37,2	23,8	19,0	11,7
4Kostenübernahme				
eigene Kosten entstanden	40,2	18,9	15,8	12,5
Ziel des Kurses				
Berufsumschulung	2,4	2,2	0,7	1,4
Einarbeitung neuer Arbeitsplatz	2,9	3,4	5,8	6,9
Aufstiegsqualifikation	24,8	21,7	27,9	28,6
Anpassung an neue Anforderungen	69,6	73,1	70,1	67,0
Veranstalter				
Arbeitgeber, Betrieb	18,4	47,8	53,1	68,9
Ausbildungsstätte der Firma	10,9	9,5	9,6	11,2
Volkshochschule	3,2	2,4	3,1	0,3
Berufsverband, Innung	24,2	12,4	9,4	3,8
Privates Institut, Schulungszentrum	23,2	15,4	18,4	10,1
sonstiges	20,1	12,5	6,4	5,7

Quelle: SOEP 2004

Dass kleine Betriebe weniger in die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investieren als große, kann durchaus eine freiwillige, rationale Entscheidung sein. Das Aufgabenprofil der Beschäftigten von kleinen Betrieben ist im Allgemeinen sehr viel breiter und unspezifischer als das der Beschäftigten von Großbetrieben. Der Erwerb von hoch spezialisierten Fachkenntnissen, wie sie häufig in Weiterbildungsveranstaltungen vermittelt werden, ist daher nicht unbedingt in gleichem Maße sinnvoll. Auch institutionelle Gründe mögen zu dem je nach Betriebsgröße unterschiedlichen Weiterbildungsverhalten beitragen. Bisher sind die Weiterbildungsansprüche der Beschäftigten nicht gesetzlich geregelt und zumeist nur auf betrieblicher Ebene festgesetzt. Entsprechende Betriebsvereinbarungen gibt es in kleinen Betrieben, die keinen Betriebsrat haben, zumeist nicht, so dass die dortigen Beschäftigten in der Regel keinen Anspruch auf Weiterbildung haben.

Die Ergebnisse der SOEP-Auswertung machen allerdings deutlich, dass die geringere Weiterbildungsbeteiligung von KMU auch auf grundsätzliche Probleme zurückzuführen ist, de-

nen sich jene bezüglich der Weiterbildung gegenüber sehen. Erstens fällt es ihnen schwer, den mit der Freistellung von Mitarbeitern verbundenen Arbeitsausfall unternehmensintern auszugleichen. Zweitens sind sie häufig nicht in der Lage bzw. lohnt es sich für sie aufgrund der hohen Fixkosten nicht, die Weiterbildung selbst durchzuführen. Sie sind damit gezwungen, auf die Weiterbildungsangebote externer Institutionen zurückzugreifen, die in der Regel nicht speziell auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten sind und ebenfalls relativ hohe Kosten verursachen. Schließlich haben KMU Schwierigkeiten, ihre Beschäftigten zur Weiterbildung zu motivieren. Dies liegt nicht nur daran, dass sich die Mitarbeiter häufig an den Kosten beteiligen und Freizeit für die Weiterbildung opfern müssen. Auch die mangelnden Aufstiegsmöglichkeiten machen die Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen unattraktiv, und es besteht die Gefahr, dass Mitarbeiter nach der Weiterbildung das Unternehmen verlassen, um entsprechend ihrer Qualifikation beschäftigt und entlohnt zu werden. Unter den gegebenen Umständen wird es für KMU daher schwierig sein, den Fachkräftemangel durch Weiterbildungsmaßnahmen zu kompensieren und im Zeitalter des schnellen technologischen Wandels, der eine Anpassung der Qualifikationen in immer kürzeren Abständen erfordert, zu bestehen.

3.5 Reformbedarf und Reformoptionen

3.5.1 Trends und Herausforderungen in der Berufs- und Weiterbildung

Es sind drei wichtige Trends zu identifizieren, die erhebliche Implikationen für die Ausgestaltung des Berufsbildungssystems und die Organisation der Weiterbildung in Deutschland haben:

1. Die Erstellung von Gütern und Dienstleistungen erfolgt immer wissensintensiver, d. h. mit immer besser qualifizierten Belegschaften. Diese Besserqualifizierung bezieht sich zum einen auf den Anteil der akademisch ausgebildeten Mitarbeiter, zum anderen auch auf den Anteil der beruflich ausgebildeten.
2. Das in der Produktion angewendete technologische Wissen „veraltet“ deutlich schneller als noch vor ein bis zwei Dekaden, die Innovationszyklen werden immer kürzer, immer schneller diffundieren neue Prozesse oder müssen die Unternehmen neue Produkte oder Dienstleistungen auf den Markt bringen. Die jeweiligen Innovationszyklen erfordern jeweils neues spezifisches Wissen.
3. Die demographische Entwicklung wird – zumindest bei einer gegenüber heute nicht erheblich veränderten Zuwanderungssituation – bereits bis 2015 deutliche Auswirkungen auf die Anzahl der in die akademischen und beruflichen Bildungssysteme eintretenden Jugendlichen haben. Es ist mit einer erheblichen Reduzierung zu rechnen.

Diese Trends stellen zusammengenommen gerade die kleinen und mittleren Unternehmen vor ernste Herausforderungen. Um im Zuge der steigenden Wissensintensivierung am Markt bestehen zu können, müssen Unternehmen ihre Belegschaften stetig qualifikatorisch verbessern. Wegen der schnellen Innovationszyklen und der daraus resultierenden schnellen Veränderungen an die Kompetenzen der Mitarbeiter müssen sie ihre Mitarbeiter entweder stetig selbst schulen und weiterqualifizieren oder über eine hohe Fluktuation die benötigten Qualifikationen am Arbeitsmarkt einkaufen. Gerade der zweite Weg – „upgrading" über den Arbeitsmarkt – wird durch die demographische Entwicklung immer schwerer. Es ist zu erwarten, dass der sich stetig verschärfende Innovationswettbewerb zu einem erheblich verschärften Wettbewerb um Qualifikationen und um die besseren Weiterbildungsstrategien der Unternehmen führt. Im Vergleich zu großen Unternehmen haben hierbei mittlere und erst recht kleine Unternehmen eindeutig die schlechteren Karten. Zum einen sind sie als Arbeitgeber wegen der geringeren Aufstiegsmöglichkeiten, wegen der häufig geringeren Bezahlung (die auf die geringere Produktivität identischer Qualifikationen wegen geringerer Kapitalausstattung zurückzuführen ist) und wegen der in vielen Fällen höheren Konjunkturabhängigkeit deutlich weniger attraktiv als große Unternehmen. Zum anderen sind die Möglichkeiten unternehmensinterner Weiterbildungsmöglichkeiten deutlich schlechter, da die relative Bedeutung eines einzelnen Mitarbeiters für den Betriebsablauf bei kleinen Firmen erheblich größer ist als bei großen Unternehmen. Kleine Unternehmen können es sich nicht leisten, regelmäßig auf einen bestimmten Anteil ihrer Mitarbeiter wegen Weiterbildung zu verzichten.

Das Berufsbildungssystem sollte diesen Trends und insbesondere auch den damit verbundenen Herausforderungen gerade für die kleinen Unternehmen Rechnung tragen.

3.5.2 Zur Diskussion über die Reform des Berufsbildungssystems

Die Diskussion in der Berufsbildungspolitik dreht sich bedauerlicherweise derzeit vorrangig um die Frage, wie die Lehrstellenlücke geschlossen werden kann. Dies ist zwar ein prioritär zu lösendes Problem, dennoch darf die mittel- bis langfristige Perspektive des dualen Systems nicht aus dem Blickfeld geraten. Für die Zukunft des dualen Systems ist besonders wichtig, dass es die Bedarfsabstimmung zwischen Ausbildungs- und Beschäftigungssystem bestmöglich gewährleistet. In der Diskussion herrscht weitgehend Übereinstimmung, dass die Dualität des Berufsbildungssystems hierfür die besten Voraussetzungen bietet. Es geht also weniger um den Bestand des dualen Systems, sondern um dessen Modernisierung.

Die in Deutschland bislang vorherrschende Betriebs- und Arbeitsorganisation, die sich an die strenge Funktions- und Arbeitsteilung entlang beruflicher Kompetenzen hält, wird unter dem Eindruck neuer Managementkonzepte zunehmend durch eine Prozessorientierung der Betriebs- und Arbeitsteilung abgelöst. Querfunktionale Kooperationen von Beschäftigten mit unterschiedlicher Ausbildung und unterschiedlichen Tätigkeitsschwerpunkten werden zu-

nehmend gefordert. Das Konzept der „gestaltungsoffenen Ausbildungsberufe“ scheint hierauf eine adäquate Antwort zu sein. Beispiele sind u. a. die Neuordnung der Laborberufe und der Berufe Chemikant und Pharmakant sowie der Ausbildungsberuf Mediengestalter für Digital- und Printmedien. Letzterer ist z. B. in vier Fachrichtungen (Medienberatung, Mediendesign, Medienoperating, Medientechnik) gegliedert mit insgesamt 62 Pflicht- und Wahlqualifikationseinheiten. Auch die Ausbildung im Kfz-Handwerk orientiert sich an der Kombination einer Grundausbildung mit darauf aufbauenden Wahlpflichtbausteinen (z. B. zum Karosseriebauer, Kfz-Elektroniker u. a.).

Das Berufsprinzip entspricht wesentlich stärker dem Bedarf der berufsständisch orientierten Klein- und Mittelbetriebe als das Konzept einer Auflösung der Berufsbilder in frei kombinierbare Module. Berufe sollten daher weiterhin die Grundlage des Berufsbildungssystems sein, weil sie zum einen für die Menschen ein wesentliches Identifikationsmerkmal darstellen und zum zweiten, weil sie auf dem Arbeitsmarkt eine wesentliche Signalfunktion (abgesicherte Mindeststandards) wahrnehmen. Die Tätigkeiten in mittelständischen Unternehmen sind seit jeher zumeist weniger stark spezialisiert als in größeren Industriebetrieben und erfordern daher ein breites Grundwissen. Die Produktion für den individuellen Bedarf in KMU lässt sich ohnehin nur begrenzt standardisieren und erfordert Entscheidungs- und Handlungskompetenz. Gleichwohl hat sich in den letzten Jahren auch hier eine Diskrepanz zwischen Ausbildungsinhalten und Qualifikationsbedarf in den Betrieben aufgebaut. Dies ist nicht zuletzt den langwierigen Abstimmungsprozessen bei der Modernisierung der Berufsbilder geschuldet. Auch der Versuch, die Ausbildungsinhalte in den Berufsbildern sehr präzise und abschließend zu formulieren, ist nicht zeitgemäß. Hier wäre eine Konzentration auf Kernqualifikationen angebracht, deren Ausweitung und Ergänzung auf die Akteure (Auszubildende, Ausbilder, Bildungseinrichtungen) zu delegieren. Die inhaltliche Erneuerung der Berufsbildung sollte also auch mit einer institutionellen Neuordnung einhergehen.

Dabei lassen sich einige wichtige Anforderungen formulieren:

- Ein besonderes Augenmerk sollte auf die technischen Berufe gerichtet werden, fördert doch gerade ein hoher Qualifikationstand hinsichtlich der technischen Kompetenzen die Diffusion von Technologien und die Innovativität der Unternehmen. Zwar hat seit etwa der Mitte der 90er Jahre ein markanter Umstrukturierungsprozess stattgefunden, der durch die Modernisierung herkömmlicher und die Definition neuer Berufe zu einem deutlichen Attraktivitätsgewinn für technische Berufe geführt hat und der sich in den rasant steigenden Ausbildungszahlen in den technischen Berufen niedergeschlagen hat, aber seit 2001 scheint diese Entwicklung zum Stillstand gekommen zu sein. Nun sinken die Ausbildungszahlen gerade in diesen Berufen überproportional.

- Die Ausbildung in technischen Berufen ist im Vergleich zu anderen Ausbildungen deutlich teurer für die Unternehmen und das schreckt, zumal in konjunkturell angespannten Zeiten, gerade kleine und mittlere Unternehmen ab, da die Kosten für Ausbildung bei ihnen nicht selten einen höheren Anteil am Umsatz ausmachen als bei großen Unternehmen. Abhilfe können hier Kosten senkende Hilfen für ausbildende Unternehmen (zumindest in technischen Berufen) schaffen, nicht aber Abgabenbelastungen für nicht ausbildende Unternehmen. Hierbei sollten die Verringerung der Berufsschultage durch Unterrichtsbündelung, „Investitionsbeihilfen" für Humankapitalinvestitionen entweder in Form von Steuerpräferenzen für derartige Aufwendungen oder durch Zuschüsse sowie die Förderung von Ausbildungskooperationen zwischen verschiedenen Unternehmen und technischen Fachhochschulen in die Überlegungen einbezogen werden.

- Der verschärften Wettbewerbssituation um Qualifikationen und damit auch um qualifizierte Bewerber für Ausbildungsplätze kann am effektivsten durch eine an die demographiebedingten Erfordernisse angepasste Verbesserung der schulischen Ausbildung begegnet werden. Die Anforderungen an Berufsanfänger werden insbesondere durch die modernen Berufe immer höher. Eine Verschwendung von Potenzialen – sowohl für die akademische Ausbildung, als auch für die berufliche Bildung – kann sich eine Volkswirtschaft bei immer kleiner werdenden Generationen nicht weiter leisten. Die Qualität der schulischen Ausbildung sowie der Anteil der Schüler die über die Sekundarstufe I hinaus gebildet werden, müssen sich generell in Deutschland erheblich erhöhen. International vergleichende Leistungstests (PISA) sowie die im internationalen Vergleich erschreckend geringen Anteile von Studienberechtigten an den altersgleichen Jahrgängen zeigen, dass hier noch immense Potenziale liegen, die es zu nutzen gilt. Hier liegt der wichtigste Beitrag, den der Staat zur Entschärfung der Qualifikationsknappheit, auch für KMU, leisten kann.

3.5.3 Jenseits der beruflichen Erstausbildung: Weiterbildung und lebenslanges Lernen

In vielen Ländern werden die Hochschulen vermehrt in die Weiterbildung von Berufstätigen eingebunden. In Deutschland allerdings spielen solche Aktivitäten erst eine sehr geringe Rolle. Bei Weiterbildung an Hochschulen geht es nicht um eine Konkurrenz zu privaten Weiterbildungsanbietern, sondern um die Nutzung der Bildungsressourcen von Hochschulen, um einerseits bereits Berufstätigen ohne Hochschulabschluss eine tertiäre Ausbildung zu ermöglichen und um andererseits das wissenschaftliche Know-how von Hochschulabsolventen aufzufrischen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen haben wegen ihrer strukturellen Nachteile bei der Rekrutierung und der Weiterbildung gerade von akademisch qualifizierten Mitarbeitern einen hohen Nutzen von einem in diesen Richtungen wirkenden Weiterbildungssystem.

Angesichts des hohen Bedarfs an Hochqualifizierten, der bevorstehenden demographischen Entwicklung und den derzeitigen Strukturen des tertiären Bildungssystems in Deutschland sollten die akademische Weiterbildung abzielen auf

- die Erhöhung der Hochschulabsolventenzahlen durch einen verbesserten Zugang von Personen mit einer beruflichen Bildung zum Hochschulsystem, die, wenn sie aus KMU kommen, die Qualifikationssituation in diesen Unternehmen deutlich verbessern können;

- die Verbesserung der Kompetenzen von im Beruf stehenden Akademikern durch eine „lebenslange“ Aktualisierung und Ausweitung ihrer fachlichen Kenntnisse. Dieser Bereich sollte sich insbesondere den technisch und naturwissenschaftlich ausgebildeten Akademikern widmen. Dies ist für KMU wegen der erheblich geringeren Fluktuation in den Belegschaften sehr wichtig.

Im internationalen Vergleich hat Deutschland deutliche Defizite hinsichtlich des Nachwuchses von technisch ausgerichteten Akademikern[128]. Ohne eine deutliche Verbreiterung der Basis der Studienberechtigten kann dieses Problem nicht wirksam gelöst werden. Ein wichtiger Schritt in diese Richtung liegt in der akademischen Weiterqualifikation von Berufstätigen im technischen Bereich, die durch ihre Erfahrungen und ihr praktisches Wissen die Voraussetzungen mitbringen eine entsprechende Ausbildung zu bewältigen. Eine deutliche Verbreiterung des Angebots an Akademikern würde auch die insbesondere kleine Unternehmen treffende Wettbewerbssituation deutlich entschärfen.

Die durchaus nennenswerten Arbeitslosenquoten für Akademiker verschiedener Fachrichtungen zeigen, dass offensichtlich ein gewisser Mismatch zwischen den qualifikatorischen Anforderungen von Unternehmen und den Qualifikationen von (zumeist älteren) ausgebildeten Akademikern besteht. Im technisch-naturwissenschaftlichen Bereich besteht dieser Mismatch nicht selten darin, dass die inhaltlich-technologischen und methodischen Veränderungen durch die Informationstechnologie von den früher ausgebildeten Akademikern nicht in dem nachgefragten Maße angeboten werden können. Eine methodische und inhaltliche Aktualisierung des Wissens von Erwerbstätigen mit entsprechender akademischer Ausbildung kann helfen, die zu erwartenden Knappheiten durch zu geringen Nachwuchs abzumildern und senkt gleichzeitig erheblich das individuelle Risiko dieser Beschäftigten aufgrund von veraltetem Wissen arbeitslos zu werden.

Akademische Weiterbildung mit den genannten Zielrichtungen sollte zu einer wichtigen Aufgabe der Universitäten und insbesondere der Fachhochschulen werden, die von ihrer eher praxisbezogenen Ausrichtung her besonders prädestiniert sind solche Aufgaben zu über-

[128] Vgl. Egeln und Heine (2005).

nehmen. Professoren an Fachhochschulen haben notwendigerweise einen konkreten Bezug zur betrieblichen Praxis und sind häufig auch selbst unternehmerisch tätig.[129] Idealisierend formuliert fokussiert sich in ihnen sowohl die Kultur der akademischen Lehre, als auch die betriebliche Praxis. Das macht die Fachhochschulen natürlich zu „ersten Kandidaten" für eine berufsbegleitende akademische Ausbildung.

Bedingt durch die demographische Entwicklung werden die Studienanfängerzahlen für ein Erststudium mittel- bis langfristig deutlich zurückgehen. Diese Entwicklung setzt an den Hochschulen Kapazitäten für die akademische Weiterbildung von bereits Erwerbstätigen frei. Die hiermit verbundene Anpassung der Orientierung der Hochschulen vom Erststudium und der Forschung auch auf die akademische Weiterbildung als gleichberechtigte Aufgabe sollte auch in Deutschland rechtzeitig in Angriff genommen werden. Die entstehenden Kapazitätsspielräume sollten auch tatsächlich entsprechend genutzt werden. Hierzu ist es wichtig, dass die Anreize für die Hochschulen und die dort Lehrenden so gesetzt werden, dass sie sich dieser Aufgabe engagiert widmen. Dazu zählt eine gleichwertige Behandlung der Lehre im Rahmen der Weiterbildung ebenso wie eine Berücksichtigung bei Evaluationen.

Ein richtiger Schritt hierzu ist die bereits bundesgesetzlich verankerte Regelung, dass über Weiterbildungsaktivitäten verdiente Mittel vollständig bei den Hochschulen verbleiben dürfen. Gerade die eher marktnahen, kurzfristigen Angebote sollten durchaus zu Marktpreisen kostendeckend angeboten werden. Die akademische Weiterqualifikation von Berufstätigen, die noch keinen akademischen Titel erworben haben, sollte dagegen – ähnlich wie die akademische Erstausbildung – zumindest zum Teil als öffentliche Aufgabe angesehen werden. Bei der Festlegung der Hochschulausstattungen sollte das Niveau an akademischen Weiterbildungsaktivitäten in die Kapazitätsschlüssel einfließen. Der zunehmenden Bedeutung der Mission „akademische Weiterbildung" entsprechend, sind die Bemühungen der Hochschulen hinsichtlich der Weiterbildung bei Evaluationen der Hochschulen zu berücksichtigen. Hierbei sollte insbesondere darauf Wert gelegt werden, dass die Hochschulen die strukturellen Veränderungen, die durch die verstärkte Konzentration auf die Weiterbildungsaufgabe nötig sind, auch zügig in Angriff nehmen. Umorientierungen dieser Art benötigen Zeit und die negativen Auswirkungen von Versäumnissen heute sind erst in der Zukunft spürbar.

Der Erfolg einer verstärkt auf Weiterbildung setzenden Politik, das lebenslange Lernen zu einer „Kultur" in der deutschen Gesellschaft zu verankern, muss neben der Schaffung der organisatorischen und akademischen Voraussetzungen an den Hochschulen auch die Einstellung der Erwerbstätigen zur ständigen Weiterbildung verändern. Nur dann werden diese Möglichkeiten adäquat genutzt und die nötige Erweiterung des Humankapitalstocks findet

[129] Vgl. Egeln et al. (2003).

tatsächlich statt. Hierbei kommt den Unternehmen eine entscheidende Rolle zu. In den betrieblichen Abläufen sollten die Möglichkeiten zu entsprechenden Aktivitäten möglich sein. Hier aber liegt gerade das strukturelle Problem für die kleinen Unternehmen. Maßnahmen der kleinen und mittleren Unternehmen zur Verbesserung der akademischen Weiterbildungsmöglichkeiten für ihre Mitarbeiter sollten von der öffentlichen Hand unterstützt werden, da Investitionen in Humankapital inzwischen als mindestens genauso bedeutend wie Investitionen in Sachkapital anzusehen sind und hier hohe Spillovers (etwa beim Ausscheiden von Mitarbeitern) die Investitionsbereitschaft der Unternehmen verringern. Der volkswirtschaftliche Ertrag solcher Weiterbildungsaufwendungen übersteigt den unternehmensprivaten Ertrag deutlich und lässt – um Unterinvestitionen möglichst zu vermeiden – staatliche Aktivitäten in diesem Bereich wünschenswert erscheinen.

Literatur zu Kapitel 3

Acemoglu, D. und J.-St. Pischke (1998), Why do Firms Train? Theory and Evidence, Quarterly Journal of Economics, Volume 113, S. 79-119.

Althoff, H., W. Brosi, K. Trolsch, J. G. Ulrich und R. Werner (2003), Vorzeitige Lösung von Lehrverträgen und Ausbildungsabbruch. Problemaufriss und Untersuchung der methodisch-statistischen Grundlagen, W. Bertelsmann Verlag Bielefeld.

Andretta, G. und M. Baethge (1996), Neue Formen der Erwerbsarbeit und zukünftige Anforderungen des Beschäftigungssystems an die berufliche Bildung, in: Modernisierungsbedarf und Innovationsfähigkeit der beruflichen Bildung: eine Tagung der Friedrich-Ebert-Stiftung am 11. Dezember 1995 in Bonn / Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung, Abt. Arbeits- und Sozialforschung, Bonn.

Anweiler, O., H.-J. Fuchs, M. Dorner und E. Petermann (1992), Bildungspolitik in Deutschland 1945 –1990. Ein historisch-vergleichender Quellenband, Opladen.

Arnold, R. und A. Lipsmeier (2004), Handbuch der Berufsbildung, Opladen: Leske + Budrich.

Baethge, M. und Baethge-Kinsky, V. (1998), Jenseits von Beruf und Beruflichkeit? Neue Formen von Arbeitsorganisation und Beschäftigung und ihre Bedeutung für eine zentrale Kategorie gesellschaftlicher Integration, Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 31/3, S. 461-472.

Baethge, M. (1999), Glanz und Elend des deutschen Korporatismus in der Berufsbildung, WSI-Mitteilungen 52, S. 489-497.

Bardeleben, R., U. Beicht und K. Fehér (1995), Betriebliche Kosten und Nutzen der Ausbildung. Repräsentative Ergebnisse aus Industrie, Handel und Handwerk. Berichte zur beruflichen Bildung 187, Bielefeld, Bertelsmann, S. 30-37.

Beck, U., Brater, M. und H. Daheim (1980), Soziologie der Arbeit und der Berufe, Reinbek, Rowohlt Verlag.

Beicht, U., K. Troltsch; G. Walden und R. Werner (2003), Technische Ausbildungsberufe im Wandel. Strukturen und Chancen eines Berufsbereichs des dualen Systems, Schriftenreihe des Bundesinstituts für Berufsbildung, Forschung Spezial 6, BIBB, Bonn, S. 64.

Benner, H. und F. Püttmann (1992), 20 Jahre Gemeinsames Ergebnisprotokoll. Eine kritische Darstellung des Verfahrens zur Abstimmung von Ausbildungsordnungen und

Rahmenlehrplänen für die Berufsbildung in anerkannten Ausbildungsberufen aus Bundes- und Ländersicht, Bonn.

Bohlinger, S. und K. Jenewein (2001), Quotenberechnungen von Vertragslösungen, Karlsruhe: Working paper des Instituts für Berufspädagogik und Allgemeine Pädagogik, Universität Karlsruhe.

Braun, L. G. (2005), Statement in der ARD - Tagesschau am 31.07.2005.

Bundesministerium für Bildung und Forschung (2003), Leistungsangebote beruflicher Schulzentren. Potenziale in neuen Tätigkeitsfeldern, BMBF Publik.

Bundesministerium für Bildung und Forschung (2005), Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2005, Berlin.

Bund-Länder-Kommission (2001), Kompetenzzentren in regionalen Berufsbildungsnetzwerken – Rolle und Beitrag der beruflichen Schulen, Bericht der BLK, Materialen zur Bildungsplanung und zur Forschungsförderung, Heft 92, Bonn.

Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und Forschungsförderung (BLK) zur „Zukunft von Bildung und Arbeit“ (2002), Perspektiven von Arbeitskräftebedarf und -angebot bis 2015, in: Materialien zur Bildungsplanung und zur Forschungsförderung, S. 104.

Creutzburg, D. (1997), Lehrstellenmisere: Der Konflikt um den zweiten Berufsschultag lenkt von inhaltlichen Problemen der Ausbildung ab, *Die Zeit* Nr. 29.

Dannhauer, E. (1997), Berufsbildungspolitik. Münchweiler/Rod.: Walthari.

Demgenski, C. und A. Icks (2002), Berufliche Bildung in jungen Unternehmen, Schriften zur Mittelstandsforschung 95 NF, Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag.

Demgenski, C. und Icks, A. (2003), Der Umgang des Mittelstands mit neu gestalteten und modernisierten Ausbildungsordnungen, Ifm-Materialien Nr. 156, Bonn.

Deutscher Bundestag (2005), Berufsbildungsbericht 2005, Bundestagsdrucksache 15/5285 vom 12.4.2005, Berlin, Heenemann.

Egeln, J., S. Gottschalk, C. Rammer und A. Spielkamp (2003), Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland, ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 68, Baden-Baden.

Egeln, J. und C. Heine (2005), Indikatoren zur Ausbildung im Hochschulbereich, ZEW Dokumentation Nr. 05-01, Mannheim.

Euler, D. (1998), Modernisierung des dualen Systems – Problembereiche, Reformvorschläge, Konsens- und Dissenslinien, Materialien zur Bund-Länder-Kommission für Bildungsplanung und Forschungsförderung, H. 62, Bonn: BLK.

Euwals, R. und R. Winkelmannn (2002), Mobility after apprenticeship – Evidence from register data, Applied Economics Quarterly, 48, S. 256-278.

Franz, W. und V. Zimmermann (1999), Mobilität nach der beruflichen Ausbildung: Eine empirische Studie für Westdeutschland, ZEW Discussion Paper 99-21, Mannheim.

Geißler, K. A. (1991), Das duale System der industriellen Berufsbildung hat keine Zukunft, Leviathan, 23, H.2., Wiesbaden. S 68-77.

Greinert, W.-D. (1997), Das duale System der Berufsausbildung in der Bundesrepublik Deutschland. Struktur und Funktion, Stuttgart, Holland + Josenhans.

Griepentrog, M. (2001), Qual der Wahl oder Perspektivlosigkeit? Berufswahl und Berufsberatung in der dritten industriellen Revolution, *Informationen für die Beratungs- und Vermittlungsdienste der Bundesanstalt für Arbeit*, Nr. 28 v. 11.07.2001, Nürnberg, S. 2407-2415.

Harney, K. (1998), Berufsform – eine Form der Kompetenzvermittlung, in: *Der berufliche Bildungsweg,* Heft 3, S. 2-4.

Henninges, H. v. (1994), Die berufliche, sektorale und statusmäßige Umverteilung von Facharbeitern, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 185, Nürnberg, S. 39-41.

Heublein, U., R. Schmelzer und D. Sommer (2005), Studienabbruchsstudie 2005. Die Studienabbrecherquoten in den Fächergruppen und Studienbereichen der Universitäten und Fachhochschulen, Kurzinformation A1/2005 des Hochschul-Informations-Systems HIS, Hannover.

Hilbert, J., H. Südmersen und H. Weber (1990), Berufsbildungspolitik. Geschichte – Organisation – Neuordnung. Opladen: Leske + Budrich.

Kölling, A. (2002), He Who Seeks Shall find… Or Perhaps Not? Analysis of Firms' Searches for Qualified Personnel Using Data from the IAB Establishment Panel 2000, IAB topics Nr. 47.

Krewerth, A., I. Leppelmeier und Ulrich, J. G. (2004), Der Einfluss von Berufsbezeichnungen auf die Berufswahl von Jugendlichen, in: Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis. Jg. 33 (1).

Kutscha, G. (1997), Berufsbildungssystem und Berufsbildungspolitik, in: Kahsnitz, D., Rohpol, G. und A. Schmid (Hrsg.), Handbuch der Arbeitslehre. Oldenbourg Verlag, München, S. 3.

Legler, H., B. Gehrke und O. Krawczyk (2005), Deutschlands forschungs- und wissensintensive Wirtschaftszweige: Spezialisierung, Wachstum, Beschäftigung und Qualifikationserfordernisse, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 15-2005, Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung.

Licht, G., V. Steiner, I. Bertschek, M. Falk und H. Fryges (2002), IKT-Fachkräftemangel und Qualifikationsbedarf, ZEW-Wirtschaftsanalysen Band 61, Baden-Baden.

Parmentier, K., K. Schober und M. Tessaring (1994), Zur Lage der dualen Berufsausbildung in Deutschland. Neuere Ergebnisse aus dem IAB, in: Liesering, S. u. a. (Hrsg.), Die Zukunft der dualen Berufsausbildung. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 186, Nürnberg: 7-47.

Pütz, H. (1998), Gestaltungsoffene Ausbildungsberufe. Panorama – Berufsbildung, Berufsberatung, Arbeitsmarkt. Hrsg.: Schweizerische Gesellschaft für angewandte Berufsbildungsforschung SGAB und Schweizerischer Verband für Berufsberatung SVB in Zusammenarbeit mit dem seco (Staatssekretariat für Wirtschaft).

Ramboll Management (2005), Was muss sich an Ausbildungsordnungen ändern, damit Unternehmen mehr ausbilden? Abschlussbericht, Hamburg.

Rauner, F. (2003), Expertise „Schaffung neuer Ausbildungsplätze“, ITB Universität Bremen.

Reinberg, A. und M. Hummel (2002), Langfristige Entwicklung des qualifikationsspezifischen Arbeitskräfteangebots und -bedarfs in Deutschland - Empirische Befunde und aktuelle Projektionsergebnisse, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 4.

Schmid, A. und G. Leclerque (2003), IAB-Betriebspanel Hessen 2002, Abschlussbericht, Institut für Wirtschaft, Arbeit und Kultur (IAWK).

Schweikert K. (1996), Beruf und Berufswahl im Urteil von Auszubildenden - Ergebnisse einer retrospektiven Befragung von Auszubildenden in den alten und neuen Bundesländern. In: K. Schober und M. Gaworek (Hrsg.), Berufswahl. Sozialisations- und Se-

lektionsprozesse an der ersten Schwelle. Dokumentation eines Workshops des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Jugendinstitut und dem Bundesinstitut für Berufsbildung, 13.-14. Juli 1995 in Nürnberg, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 202. IAB, Nürnberg, S. 65-76.

Schwerdt, W. und S. Bender (2003), Was tun Lehrlinge nach ihrer Ausbildung? Eine Analyse mit dem Linked Employer-Employee-Datensatz des IAB, Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung (1), S. 46-59.

Schweri, J. u. a. (2003), Kosten und Nutzen der Lehrlingsausbildung aus der Sicht Schweizer Betriebe, Beiträge zur Bildungsökonomie , Zürich, Chur, Rüegger, S. 49-73.

Stamm, K. und A. Baumann (2003), Stiftung Betriebliche Ausbildungschance – StiBB. Arbeitspapier, Berlin.

Streeck, W., Hilbert, J., van Kavelaer, K.-H. u. a. (1987), Die Rolle der Sozialpartner in der Berufsbildung und beruflichen Weiterbildung - Bundesrepublik Deutschland. Berlin, CEDEFOP.

Ulrich, J.C. (2004), Probleme bei der Bestimmung von Ausbildungsplatznachfrage und Ausbildungsplatzangebot. Definitionen, Operationalisierungen, Messprobleme, in: BIBB (Hrsg.), Der Ausbildungsmarkt und seine Einflussfaktoren, Bertelsmann Bielefeld, S. 5-36.

VDE (2005), VDE-Ingenieurstudie, Frankfurt am Main.

Wolter, S. C. und J. Schweri (2003), Kosten und Nutzen der Lehrlingsausbildung aus der Sicht Schweizer Betriebe. Zusammenfassung und Einzelergebnisse der Studienergebnisse. Forschungsstelle für Bildungsökonomie, Universität Bern, S. 2-3.

ZDH Zentralverband des Deutschen Handwerks (2006), Die Einstiegsqualifizierung: Erfolgreicher Staat in die Berufsausbildung, Pressemitteilung vom 5.1.2006, Berlin.

Zwick, T. (2004), Training: A Strategic Enterprise Decision? In: Fandel, G., U. Backes-Gellner, M. Schlüter und J. Staufenbiel (Hrsg.), Modern Concepts of the Theory of the Firm, Managing Enterprises of the New Economy, Heidelberg, S. 355-366.

Anhang 3

Mannheimer Innovationspanel (MIP)

Im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) erhebt das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) seit 1993 in Zusammenarbeit mit dem Institut für angewandte Sozialwissenschaft (Infas) Informationen zum Innovationsverhalten der deutschen Wirtschaft. Die Erhebungen zielen auf alle deutschen Unternehmen mit mindestens fünf Beschäftigten aus dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Bergbau sowie aus den distributiven und den unternehmensnahen Dienstleistungssektoren.

Die jährliche Innovationserhebung des ZEW ist als eine Panelerhebung ("Mannheimer Innovationspanel") konzipiert, d. h. es wird jedes Jahr die gleiche Stichprobe an Unternehmen befragt und alle zwei Jahre aufgefrischt um eine Zufallsstichprobe neu gegründeter Unternehmen als Ersatz für Unternehmen aus der Stichprobe, die zwischenzeitlich stillgelegt wurden. Die Innovationserhebung wird abwechselnd als "Langerhebung" (mit zusätzlichen Fragen zu innovationsrelevanten Rahmenbedingungen wie z. B. Innovationshemmnissen) und als "Kurzerhebung" (nur Fragen zu den Kernindikatoren des Innovationsverhaltens) durchgeführt. Die Erhebung des Jahres 2003 war eine Langerhebung.

Die nach Branche, Unternehmensgrößenklasse und Region (Ost- und Westdeutschland) geschichtete Stichprobe des Jahres 2003 umfasst ca. 22.000 Unternehmen. Als Stichprobenrahmen dient der vom ZEW für diesen Zweck aufbereitete Unternehmensdatenbestand von CREDITREFORM. Die schriftliche Erhebung wurde von Mai bis September 2003 durchgeführt. Etwa 4.500 Unternehmen haben sich insgesamt an der Umfrage beteiligt. Um eine mögliche Verzerrung im Antwortverhalten der Unternehmen zu korrigieren, wurden weitere 4.000 Unternehmen zufällig aus den nicht antwortenden ausgewählt und telefonisch zu Kerngrößen der Erhebung befragt (Zeitraum Oktober bis November 2003).

Die Ergebnisse sind hochgerechnet auf die Grundgesamtheit in Deutschland. Die Angaben zu Unternehmens-, Beschäftigungs- und Umsatzzahlen der Grundgesamtheit des Verarbeitenden Gewerbes und Bergbaus basieren für den Zeitraum von 1993-2001 auf Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes. Für 2002 beruhen diese Angaben auf Fortschreibungen durch das ZEW und sind daher vorläufig. Aufgrund großer Lücken in der amtlichen Statistik ist die Grundgesamtheit für die Dienstleistungssektoren für den Zeitraum 1995-2000 aus Angaben des Statistischen Bundesamtes, der Deutschen Bundesbank sowie verschiedener Bundesaufsichtsämter und Verbände konstruiert worden. Die Angaben für 2001 und 2002 beruhen teilweise auf Fortschreibungen dieser Grundgesamtheit durch das ZEW und sind daher vorläufig. Die Größenklassenstruktur in den Dienstleistungssektoren basiert zu großen Teilen auf Schätzungen des ZEW.

Die Abgrenzung der Branchengruppen wird wie folgt vorgenommen:

Verarbeitendes Gewerbe: inklusive Bergbau und Recycling.

Unternehmensnahe Dienstleistungen: Kredit- und Versicherungsgewerbe, Datenverarbeitung und Fernmeldedienste, technische Dienste (Ingenieurbüros, FuE-Dienstleistungen), Beratungsdienstleistungen und sonstige Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen (z. B. Reinigung, Bewachung, Arbeitskräfteüberlassung, Bürodienste).

Distributive Dienstleistungen: Groß- und Einzelhandel, Reparatur von Kraftfahrzeugen, Transportdienstleistungen, Grundstücks- und Wohnungswesen sowie Vermietung.

4 Mittelstandsfinanzierung im Lichte des Finanzmarktwandels: Probleme, Herausforderungen und Möglichkeiten

4.1 Einleitung

Führen die Veränderungen auf den Finanzmärkten zu Finanzierungserschwernissen bzw. zu einer Kreditverknappung für den Mittelstand? Welche Möglichkeiten haben kleine und mittlere Unternehmen, auf die veränderten Finanzierungsbedingungen zu reagieren? Welche Instrumente werden derzeit bereits genutzt, welche könnten in Zukunft von Bedeutung sein?

Diese und andere Fragen waren in den letzten Jahren wiederholt Gegenstand öffentlicher Aufmerksamkeit. Das Interesse daran gründet zum einen in der großen Bedeutung des Mittelstands für die Gesamtwirtschaft in Deutschland. Zusätzliche Relevanz gewinnen die Fragen vor dem Hintergrund der anhaltend hohen Arbeitslosigkeit und der zwischen 2002 und 2004 gesunkenen Investitionen des Mittelstands[130]. So wurde die Befürchtung geäußert, dass die zurückhaltende Investitionstätigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen nicht nur auf die konjunkturellen Schwierigkeiten, sondern auch auf den Wandel der Finanzmärkte und damit auf die von vielen Mittelständlern berichteten Schwierigkeiten der Unternehmensfinanzierung zurückzuführen sei. Der Mittelstandsmonitor 2006 will dazu beitragen, die Diskussion um diese Fragen auf ein fachlich solides Fundament zu stellen.

In Abschnitt 4.2 wird gezeigt, weshalb die Finanzierung der mittelständischen Unternehmen in Deutschland bislang so stark auf Bankkrediten fußte. Danach wird erläutert, wie und warum sich das Verhalten der Banken in der Kreditfinanzierung in den letzten Jahren geändert hat, und die Frage diskutiert, ob der Rückgang der Neukreditvergabe an Unternehmen in den Jahren 2002-2004 eine Folge der Änderungen auf dem Finanzmarkt war oder ob die Unternehmen wegen der konjunkturell bedingten Investitionszurückhaltung weniger Kredite nachgefragt haben. Der vierte Abschnitt rückt die finanzielle Situation des Mittelstandes in den Mittelpunkt. Anhand der Eigenkapitalquote und der Ausfallwahrscheinlichkeit wird analysiert, ob sich Verbesserungen abzeichnen, welche unmittelbar den Erhalt von Krediten bzw. den zu zahlenden Kreditzins beeinflussen. Im Anschluss daran werden Finanzierungsoptionen zur Stärkung der Eigenkapitalausstattung diskutiert, deren Bedeutung in Zukunft zunehmen dürfte. Wesentliches Augenmerk gilt dabei der Herausarbeitung spezifischer Besonderheiten der Finanzierungsoptionen, insbesondere im Hinblick auf die Kontroll- und Einwirkungsrechte, welche die Kapitalgeber im Gegenzug für die Kapitalbereitstellung erhalten. Das Kapitel schließt mit einem Gesamtfazit, welches die wesentlichen Ergebnisse und deren Bewertung zusammenfasst.

---

[130] Reize (2005), S. 20f.

4.2 Finanzierung im Mittelstand: Spezifika und Ursachen

Die Mittelstandsfinanzierung beruht in Deutschland traditionell auf zwei Säulen: Auf der Innenfinanzierung, zumeist aus einbehaltenen Gewinnen, sowie auf Bankkrediten. Diese Grundstruktur haben auch die Umbrüche im Finanzierungsumfeld des Mittelstandes, die im Folgenden dargestellt werden, nicht geändert. Beleg hierfür ist z. B. die jüngste Unternehmensbefragung der KfW[131] zur Finanzierung in kleinen und mittleren Unternehmen.

Der Mittelstand hat hinsichtlich seiner beiden wichtigsten Finanzierungsquellen deutliche Präferenzen: Die befragten Mittelständler attestieren der Innenfinanzierung die höchste Bedeutung für ihre derzeitige Unternehmensfinanzierung. Eine substanzielle Inanspruchnahme externer Kapitalgeber kommt für kleine und mittlere Unternehmen in der Regel nur dann in Frage, wenn geplante Investitionen das eigene Innenfinanzierungspotenzial überschreiten. In diesen Fällen erfolgt die Deckung des verbleibenden Kapitalbedarfs von außen, und zwar überwiegend über Bankkredite. Daher rangieren in der Befragung an zweiter und dritter Stelle kurz- und langfristige Bankkredite, wenn auch mit deutlichem Abstand. Die Kreditfinanzierung über Banken ist damit weiterhin die wichtigste externe Finanzierungsquelle für den Mittelstand. Diese Stellung wird ihr auch zukünftig zukommen, wenn auch leichte Bedeutungsverluste zu erwarten bzw. schon jetzt erkennbar sind.[132]

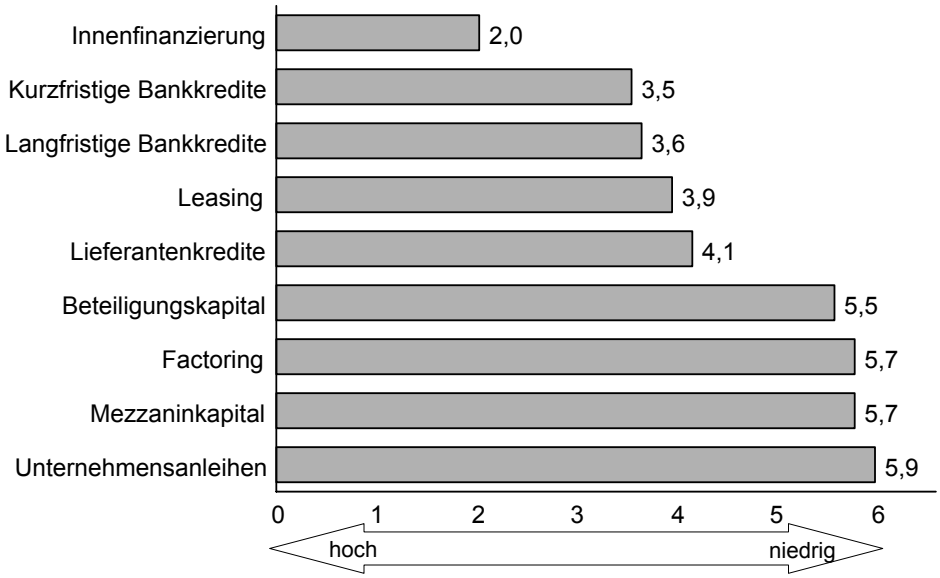
Andere bedeutsame Finanzierungsquellen für den Mittelstand sind in der Gesamtbetrachtung lediglich noch Leasing und Lieferantenkredite. Vor allem Leasing hat in den vergangenen Jahren deutlich an Relevanz für mittelständische Unternehmen gewonnen.[133] Beide Instrumente vermögen aber in der Regel nur einen recht begrenzten Beitrag zur Unternehmensfinanzierung zu leisten. Sie sind somit eher als Ergänzungen zum Bankkredit, weniger als vollwertige Alternativen aufzufassen.

Anders verhält es sich mit Finanzierungsoptionen wie Beteiligungskapital, Mezzaninkapital oder Anleihen. Sie werden bislang zwar nur von wenigen, meist größeren Mittelständlern genutzt, für diese stellen sie jedoch häufig eine wichtige Finanzierungsquelle dar, insbesondere wenn die Mittel für Turnarounds, Buy-outs, Übernahmen oder zur Finanzierung schnellen Wachstums eingesetzt werden sollen.

[131] Zimmermann/Schuhmacher (2005).

[132] Siehe auch: BDI/Ernst & Young (2003), S. 141ff.

[133] Zum Leasing im Mittelstand siehe ausführlich Haunschild (2004).



Quelle: KfW 2005, S. 48.

Grafik 4.1 Bedeutung unterschiedlicher Finanzierungsoptionen für die derzeitige Unternehmensfinanzierung im Mittelstand (0 = hoch; 6 = niedrig)

Das Primat der Innenfinanzierung bei gleichzeitiger Dominanz der Kreditfinanzierung über Banken im Bereich der externen Kapitalaufnahme verdeutlichen die Ergebnisse von MIND 05[134] und der KfW-Unternehmensbefragung 2005.[135] So betrachten rund drei Fünftel der Mittelständler Bankkredite als sehr wichtig oder gar unverzichtbar für ihre Unternehmensfinanzierung.[136] Das Zusammenspiel beider Säulen der Mittelstandsfinanzierung wie auch ihr unterschiedlicher Stellenwert zeigt sich auch darin, dass rund 80 % der befragten Mittelständler mit Kapitalbedarf planen, diesen in den nächsten 12 Monaten auf dem Wege der Innenfinanzierung zu bestreiten. Bankkredite wollen ca. 36 % zur Deckung ihres Kapitalbedarfs heranziehen.[137]

Die beiden zitierten Umfragen belegen außerdem, dass Banken und Sparkassen für Mittelständler nach wie vor die wichtigsten Ansprechpartner im Falle einer erforderlichen externen Kapitalaufnahme sind. Die Geschäftsbeziehungen zwischen Banken und Mittelständlern kennzeichnet traditionell ein hohes Maß an Kontinuität in der Zusammenarbeit. So besteht bei mehr als der Hälfte der Mittelständler die Hauptbankverbindung schon länger als 10 Jahre.[138] Immerhin 57 % der Mittelständler arbeiten nach wie vor nur mit einer einzigen Bank

[134] Impulse/DSGV (2005)

[135] Zimmermann/Schuhmacher (2005)

[136] Impulse/DSGV (2005), S. 62.

[137] Impulse/DSGV (2005), S. 73.

[138] Impulse/DSGV (2005), S. 65.

zusammen.[139] Zusammengefasst: Die enge und auf Langfristigkeit ausgerichtete Beziehung zur Hausbank (Relationship Banking) ist weiterhin die Basis der Beziehung des Mittelstands zu den Banken.

Dies kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Hausbankprinzip seit einigen Jahren einem Wandel unterliegt. Nach den Ergebnissen der KfW-Unternehmensbefragung 2002 holten bereits 2001 immerhin 85 % der befragten Unternehmen vor der Kreditbeschaffung die Angebote mehrerer Banken ein. Nur 15 % unterließen den Konditionenvergleich. Dieses Verhalten variiert mit der Unternehmensgröße. So verzichteten nur 7 % der Großunternehmen, aber immerhin ein gutes Viertel der kleinsten Unternehmen auf den Marktüberblick. Kleine Unternehmen sind mithin etwas weniger flexibel, wenn es um die Ausnutzung des Bankenwettbewerbs geht.[140]

Die traditionell große Bedeutung von Bankkrediten für die Sicherung der Unternehmensfinanzierung hat dabei verschiedene Ursachen, die sich zum einen aus bankseitigen Faktoren, zum anderen aus den Besonderheiten des Mittelstands erklären.

Dominanz der Kreditfinanzierung: bankseitige Erklärungsfaktoren

Generell reduziert das in Deutschland vorherrschende Hausbankprinzip im Vergleich zu kapitalmarktbasierten Finanzsystemen die *Agency costs*, die durch die Informationsasymmetrien zwischen Schuldner und Gläubiger hervorgerufen werden. Banken in Deutschland sind aufgrund der zumeist langjährigen Geschäftsbeziehungen häufig besser in der Lage, die wirtschaftliche Situation und die Unternehmensperspektiven adäquat einzuschätzen als Kapitalanbieter, deren Geschäftsbeziehung zu den Unternehmen weniger eng ist. Dem wird als Nachteil häufig entgegengehalten, dass die enge Beziehung dazu verführt, Kredite nicht immer risikoadäquat zu vergeben. Beides, die bessere Einschätzung des wahren Ausfallrisikos als auch die gelegentlich zu geringe Beachtung des Kreditrisikos sprechen dafür, dass Banken in der Vergangenheit eine höhere Bereitschaft zur Kreditvergabe zu günstigen Konditionen hatten. Die bisher geringe Eigenkapitalquote insbesondere im Mittelstand ist u. a. eine Folge dieses Sachverhalts.[141]

Ein weiteres Charakteristikum der deutschen wie auch der europäischen Bankenlandschaft ist das Drei-Säulen-Modell mit Sparkassen/Landesbanken, Genossenschaftsbanken und privaten Kreditinstituten. Die beiden erstgenannten unterscheiden sich in einigen Merkmalen deutlich von privaten Instituten. Erstens folgen Sparkassen/Landesbanken einem klaren För-

[139] Impulse/DSGV (2005), Berechnungen des IfM.

[140] Vgl. Plattner (2002), S. 16.

[141] Vgl. Plattner et al. (2005) für eine ausführliche Diskussion der Begründung der geringen Eigenkapitalquote.

derauftrag, die regionale Wirtschaft mit günstigen Krediten zu versorgen. Ähnlich gelagert ist die Zielsetzung der Genossenschaftsbanken, die eine günstige Kapitalversorgung ihrer Mitgliedsunternehmen vorsieht. Bei beiden Institutsgruppen steht damit das Ziel der Gewinnmaximierung nicht im Vordergrund. Zweitens weisen Sparkassen und Genossenschaftsbanken eine starke lokale Präsenz auf. Dies begünstigt die Bildung langfristiger Kundenbeziehungen sowohl zu privaten Haushalten als auch zu Unternehmen in der Region – egal, ob diese Anleger oder Kapitalnachfrager sind. Ebenso dürfte die starke regionale Verankerung eine bessere Einschätzung der regionalen Nachfragebedingungen ermöglichen. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen können von den genannten Vorteilen der Sparkassen und Genossenschaftsbanken profitieren. Beleg hierfür ist einerseits, dass Sparkassen eigenen Angaben zufolge drei Viertel des Mittelstandes zu ihren Kunden zählen. Anderseits zeigen empirische Analysen, dass Unternehmen mit Beziehungen zu Sparkassen und Genossenschaftsbanken häufiger Förderkredite erhalten.[142]

Das deutsche Insolvenzrecht stellt ferner von jeher – auch nach der Insolvenzrechtsreform von 1999, die die Möglichkeit der Unternehmensfortführung im Konkursfall eröffnet hat – den Gläubigerschutz in den Vordergrund. Dadurch sind die Kreditsicherheiten, die die Unternehmen stellen, wichtiger und werthaltiger als in Systemen, in denen im Schadensfall nicht die Verwertung der Sicherheiten durch die Gläubiger, sondern die Fortführung des Unternehmens im Vordergrund steht. Besserer Gläubigerschutz führt tendenziell zu einer Erweiterung des Kreditangebots.[143]

Dominanz der Kreditfinanzierung: unternehmensseitige Erklärungsfaktoren

Die starke Ausrichtung der mittelständischen Unternehmensfinanzierung auf Bankkredite erklärt sich in hohem Maße durch größenbedingte Restriktionen in den Anwendungsmöglichkeiten bestimmter Finanzierungsoptionen. Begrenzte Betriebsgrößen und der damit einhergehende zumeist relativ niedrige Kapitalbedarf haben zur Folge, dass dem Mittelstand nur ein eingeschränktes Spektrum an Alternativen zum Bankkredit zur Verfügung steht. So scheidet speziell der Kapitalmarkt als Finanzierungsquelle für die meisten Mittelständler aus, da die sowohl im Eigen- als auch im Fremdkapitalbereich bestehenden regulatorisch oder marktseitig festgelegten Mindestanforderungen von mittelständischen Unternehmen zumeist nicht oder nur zu prohibitiv hohen Kosten zu erfüllen sind. Zur Beschaffung externer Finanzmittel ist der Mittelstand folglich zumeist auf Intermediäre, insbesondere Banken, angewie-

[142] Prantl et al. (2005) kommen für die frühen 90er Jahre zu dem Ergebnis, dass junge Unternehmen mit Bankverbindungen bei Sparkassen oder Genossenschaftsbanken signifikant und substanziell häufiger Förderkredite bzw. hohe Förderkreditvolumina erhalten. Die Bankverbindungen zu Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben dabei einen gleichermaßen starken Einfluss auf Förderkreditwahrscheinlichkeit und Förderkreditsumme.

[143] Siehe auch Plattner et al. (2005), S. 34f.

sen.[144] Größenbedingte Restriktionen erschweren aber auch die Innenfinanzierung. Da die geringe Betriebsgröße mittelständischer Unternehmen zumeist mit einem niedrigen Diversifikationsgrad einhergeht, unterliegen Gewinne und damit das Selbstfinanzierungspotenzial eher konjunktur- oder wettbewerbsbedingten Schwankungen als bei stärker diversifizierten Großunternehmen.[145] Des Weiteren können z. B. Pensionsrückstellungen angesichts der Beschäftigtenzahlen in mittelständischen Unternehmen nur selten sinnvoll als Instrument der internen Fremdfinanzierung genutzt werden.

Anreize für Unternehmen zur Fremdkapitalaufnahme schafft ferner die steuerliche Absetzbarkeit von Zinsen auf Verbindlichkeiten. Die steuerlichen Anreize sind bei Kapitalgesellschaften lange Zeit noch dadurch verstärkt worden, dass ihre thesaurierten Gewinne bis 2000 höher besteuert wurden als ausgeschüttete Gewinne.[146] Die hiervon ausgehenden steuerlichen Anreize waren für mittelständische Unternehmen stärker als für Großunternehmen, weil Erstere in erheblich geringerem Maß der Kontrolle des Kapitalmarktes unterliegen. Die Optimierung der Finanzierungsstruktur erfolgte bei kleinen und mittleren Unternehmen damit stärker unter steuerlichen Gesichtspunkten und weniger in Hinblick auf das Setzen von Signalen an potenzielle Investoren am Kapitalmarkt. Begünstigt wurde die Ausrichtung der Mittelstandsfinanzierung auf Bankkredite auch dadurch, dass die Eigenkapitalquote, welche in stärker kapitalmarktorientierten Finanzsystemen den Kreditgebern wichtige Indizien für die Wahrscheinlichkeit der Unternehmenssolvenz liefert, in Deutschland diese Signalfunktion bislang nicht bzw. nur eingeschränkt übernehmen musste. Dieser Umstand galt für mittelständische Unternehmen aufgrund des bis vor wenigen Jahren faktischen Ausschlusses vom Kapitalmarkt ebenfalls stärker als für die tendenziell eher kapitalmarktorientierten Großunternehmen.

Eine Begründung der starken Ausrichtung des Mittelstands auf Bankkredite ausschließlich mit – direkt oder indirekt – größenbedingten Restriktionen greift indessen zu kurz. So wird das Finanzierungsverhalten kleiner und mittlerer Unternehmen zusätzlich in hohem Maße durch Faktoren beeinflusst, die im Verantwortungsbereich der Unternehmensleitung liegen und in der herausragenden Stellung des Unternehmers im Mittelstand begründet sind.[147] Hintergrund ist, dass der Finanzbereich üblicherweise zum unmittelbaren Verantwortungsbereich des Unternehmers zählt. So werden immerhin bei drei Vierteln der mittelständischen Unternehmen Finanzierungs- und Investitionsentscheidungen allein vom Unternehmer getroffen. Während sich die Auswirkungen von Größenrestriktionen in Zugangsbeschränkun-

[144] Vgl. Reis (1999), S. 22 f.

[145] Vgl. Paffenholz (2005a), S. 88.

[146] Erst seit 2001 werden alle Gewinne von Kapitalgesellschaften mit einem einheitlichen Steuersatz von 25 % besteuert.

[147] Vgl. Paffenholz (2005a), S. 89f.

gen oder eingeschränkten Nutzungsmöglichkeiten einzelner Finanzierungsinstrumente erschöpfen, determinieren personengebundene Faktoren sowohl die konkrete Auswahl der Finanzierungsinstrumente wie auch den allgemeinen Umgang kleiner und mittlerer Unternehmen mit finanzwirtschaftlichen Problemstellungen.[148] Personengebundene Faktoren betreffen dabei zum einen den Kenntnisstand mittelständischer Unternehmer in Finanzierungsfragen, zum anderen ihre diesbezüglichen Präferenzen und Einstellungen.

Mittelständische Unternehmer sind üblicherweise eher im operativen Geschäft zu Hause und erbringen dort den Großteil ihrer Arbeitsleistung. Ihre finanzwirtschaftliche Qualifikation ist oftmals begrenzt und für eine intensive Auseinandersetzung mit dem Finanzbereich verbleibt kaum Zeit. Folge sind fehlende oder unzureichende Kenntnisse über Finanzierungsalternativen zum Bankkredit und deren Anwendungsmöglichkeiten. Erschwerend kommt hinzu, dass mittelständische Unternehmen nur selten über einen Stab von Fachleuten verfügen, der die Aufgaben der Informationsbeschaffung, Planung und Vorbereitung von Kapitalbeschaffungsmaßnahmen übernimmt. Vorhandene Kenntnislücken des Unternehmers können somit kaum ausgeglichen werden. Folge ist, dass Effizienzreserven seitens mittelständischer Unternehmen vorwiegend im Bereich der Material- und Arbeitskosten gesucht werden, wohingegen Einsparpotenziale im Finanzierungsbereich, z. B. durch Nutzung neuer Instrumente, kaum in Betracht gezogen werden. Die enge Hausbankbeziehung war insofern auch eine Folge der Passivität und der vergleichsweise geringen Kenntnisse des Mittelstands in Finanzierungsfragen. Alternative Kapitalquellen wurden erst dann in Betracht gezogen und gesucht, wenn vorhandene Quellen erschöpft waren. Angesichts der bis vor wenigen Jahren noch sehr hohen Finanzierungsbereitschaft der Banken waren solche Finanzierungsengpässe allerdings eher die Ausnahme.

Präferenzen und Einstellungen des Unternehmers beeinflussen zudem vor allem in Form des traditionell im Mittelstand stark ausgeprägten Unabhängigkeitsstrebens ("Herr-im-Haus"-Denken) das Finanzierungsverhalten. So impliziert das Streben nach Entscheidungsfreiheit und Begrenzung der Einflussnahme externer Kapitalgeber eine generelle Bevorzugung der Innenfinanzierung gegenüber der Außenfinanzierung. Im Bereich der Außenfinanzierung bedingt es infolge unterschiedlich ausgeprägter Einwirkungsrechte potenzieller Kapitalgeber eine klare Präferenz für die Kreditfinanzierung über Banken. Substanzielle Einflussnahmen der Banken auf Unternehmensentscheidungen und damit eine Einschränkung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit waren - vor allem bei planmäßiger Kreditbedienung - im Unterschied zur Aufnahme neuer Gesellschafter nicht zu befürchten. Hinzu kommt, dass die bis vor wenigen Jahren noch vergleichsweise geringen Informationsanforderungen der Banken einem häufig bei Unternehmern vorhandenen Widerwillen gegen eine Preisgabe interner

[148] Vgl. ebd.

Daten an Externe weitgehend entgegenkamen.[149] Angesichts der Interessenlage im Mittelstand erstaunt es somit nicht, dass eine erforderliche externe Kapitalbeschaffung vorzugsweise über Bankkredite gesucht wurde.

4.3 Wandel in der Kreditfinanzierung

Das Verhalten der Banken in der Kreditfinanzierung hat sich in den vergangenen Jahren in wesentlichen Punkten geändert, und zwar mit deutlichen Folgen für den Mittelstand. Viele kleine und mittlere Unternehmen sehen sich neuen, in vielen Fällen ungünstigeren Parametern in ihrer Beziehung zu Banken gegenüber. Was aber sind die Hintergründe der veränderten Kreditvergabepraxis der Banken, worin äußern sie sich und was sind ihre Implikationen für den Mittelstand? Ist die These einer Kreditverknappung für den Mittelstand zu bejahen?

Hintergründe des veränderten Bankenverhaltens

Zum Verständnis der Umbrüche in der Kreditfinanzierung über Banken ist es notwendig, die Situation der deutschen Banken seit den neunziger Jahren genauer zu beleuchten. Seit damals ist der Wettbewerbsdruck im Bankensektor gestiegen, und zwar aus mehreren Gründen. Die Anteilseigner vor allem der privaten Kreditbanken verlangen höhere, international übliche Renditen, Kreditnachfrager fordern zinsgünstige Kredite, Einleger verlangen hohe Verzinsungen und maßgeschneiderte Anlageprodukte. Es waren vor allem die Liberalisierung des Kapitalverkehrs und die Integration der nationalen Finanzmärkte, die diesen Forderungen Nachdruck verliehen haben. Zudem müssen die Banken darauf achten, dass sie die Anforderungen für eine hohe Bonitätseinstufung durch die Ratingagenturen erfüllen. Die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute (Landesbanken und Sparkassen) standen und stehen vor der Herausforderung, den Wegfall der Gewährträgerhaftung und die Modifizierung der Anstaltslast zu bewältigen.

Darüber hinaus wurde die Ertragslage der Banken erheblich durch sog. „faule Kredite“ belastet, deren Volumen in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre nicht zuletzt aufgrund steigender Insolvenzzahlen merklich zugenommen hatte. So haben Wertberichtigungen nach Angaben der Deutschen Bundesbank im Zeitraum 1994 bis 2000 durchschnittlich über 40 % des Teilbetriebsergebnisses[150] der Kreditinstitute aufgezehrt, wobei der überwiegende Teil des Wertberichtigungsbedarfs aus dem inländischen Kreditgeschäft resultierte.[151] 2002 war der Umfang der Wertberichtigungen schließlich so groß wie das Teilbetriebsergebnis. Da-

[149] Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 82ff.

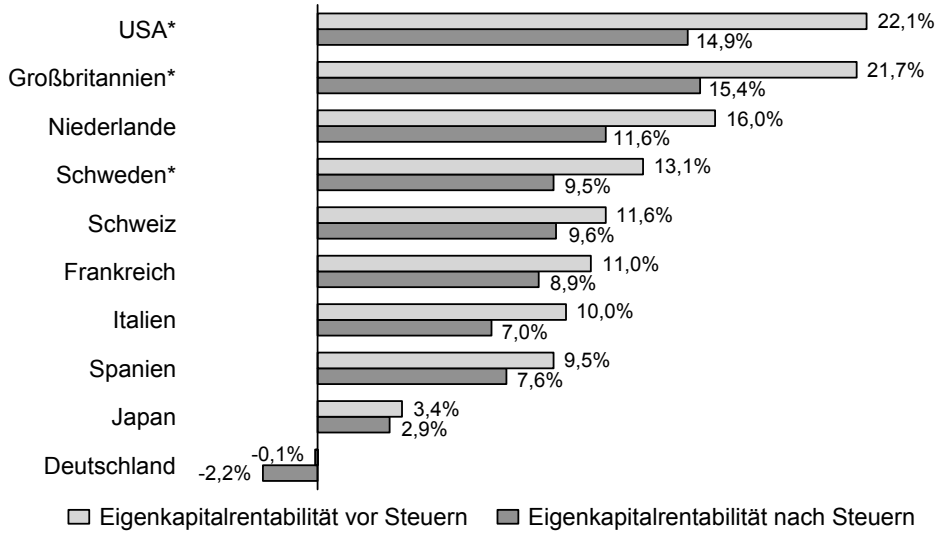
[150] Das Teilbetriebsergebnis entspricht der Summe aus Zins- und Provisionsüberschuss abzüglich der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen. Es handelt sich also um denjenigen Teil des Bankgewinns, den die Bank in ihrem Kerngeschäft erwirtschaftet.

[151] Deutsche Bundesbank (2001), S. 38, eigene Berechnungen.

nach hat sich die Situation wieder verbessert; 2004 war dieser Anteil (der Wertberichtigungen am Teilbetriebsergebnis) auf 50 % gesunken.[152]

Hohe Kreditausfälle und steigender Wettbewerbsdruck führten zu einer Verschlechterung der Ertragslage im Bankensektor. So nahm die Zinsspanne[153] im Kreditgeschäft im Zeitraum von 1994 bis 2000 bei Großbanken um 58 %, bei Sparkassen um 26 % und bei Genossenschaftsbanken um 22 % ab[154] und verharrt seit damals ungefähr auf diesem Niveau.

Die ungünstige Situation der deutschen Banken wird auch anhand ihrer Eigenkapitalrentabilität deutlich, die seit Mitte der neunziger Jahre – mit Ausnahme des Jahres 1998 – kontinuierlich nachgab und bis 2003 vor Steuern unter Null gesunken war (Grafik 4.2). Erst 2004 erholte sie sich wieder etwas.[155] Im internationalen Vergleich ausgewählter Industrienationen lag die Eigenkapitalrentabilität deutscher Kreditinstitute 2003 an letzter Stelle.



* nur Kreditbanken

Quelle: OECD (2004); Berechnungen der KfW

Grafik 4.2 Eigenkapitalrentabilität von Kreditinstituten im internationalen Vergleich (2003)

Bestrebungen, die Ertragsperspektiven in der Unternehmensfinanzierung zu verbessern, um die Renditeziele ihrer Eigentümer zu erfüllen (und im Falle einer Börsennotierung auch zum Schutz vor feindlichen Übernahmen), kennzeichnen die Geschäftsstrategien aller Kreditinsti-

[152] Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, div. Jahrgänge, Berechnungen der KfW

[153] Zinserträge minus Zinsaufwendungen, bezogen auf die durchschnittliche Bilanzsumme.

[154] Deutsche Bundesbank (2001), S. 37, eigene Berechnungen.

[155] Deutsche Bundesbank (2005e), S. 30. Die Zahlenangaben von OECD und Deutscher Bundesbank differieren leicht, da diejenigen der OECD für den internationalen Vergleich harmonisiert sind.

tute. Speziell die Geschäftsbanken nahmen zunächst eine Umorientierung zu Lasten des Kreditgeschäftes vor, indem sie ihre Aktivitäten seit Mitte der neunziger Jahre zunehmend auf das Investmentbanking verlagerten, da sie sich von diesem höhere Renditen versprachen.[156] Dementsprechend ist der Anteil des Provisionsüberschusses am Zinsüberschuss, der 1996 noch 20 % betragen hatte, 2000 auf über 35 % gestiegen. Diese zunächst erfolgversprechende Strategie konnte jedoch von den meisten deutschen Kreditinstituten, die diesen Weg beschritten haben, nicht durchgehalten werden. Vor allem das Platzen der Börsenblase 2001 und die nachfolgenden Kursverluste an den Börsen haben den Strategiewechsel für viele Akteure zu einem kostspieligen Abenteuer gemacht.[157] Inzwischen messen viele Banken dem Firmenkundengeschäft – und hier vor allem der Mittelstandsfinanzierung – wieder mehr Bedeutung bei.

Neben den genannten Faktoren ist der Finanzmarktwandel auch durch Verbesserungen im Risikomanagement gekennzeichnet.[158] In diesem Zusammenhang haben viele Banken und Sparkassen in den vergangenen Jahren Verfahren zur Bonitätsbeurteilung (Rating) ihrer Kreditnehmer implementiert, um Risiken besser zu erfassen und Fehlallokationen im Kreditgeschäft zu verringern. Fortschritte im IT-Bereich (Rechnergeschwindigkeit und Verarbeitungskapazitäten) und bei der Entwicklung von Risikomanagement-Instrumenten ermöglichten diese Entwicklung. Die Einführung genauerer Bonitätsbeurteilungsverfahren stellte für das Kreditgeschäft der Banken mit dem Mittelstand eine kleine Revolution dar. Firmenkredite, die bislang zumeist ungeachtet der individuellen Bonität der Kreditnehmer mehr oder minder zu Einheitskonditionen vergeben wurden, werden nunmehr zunehmend risikogerecht bepreist.[159] Folge ist, dass unterschiedliche individuelle Risiken auf Seiten der kreditnachfragenden Unternehmen sich zunehmend in unterschiedlichen Kreditkonditionen niederschlagen. Das führt dazu, dass im Kreditgeschäft eine Quersubventionierung von schlechten durch gute Risiken immer weniger stattfinden kann. Ferner achten die Kreditinstitute bei der Kreditvergabe verstärkt darauf, ihren Wertberichtigungsbedarf in engen Grenzen zu halten. Die Anforderungen insbesondere an die Bonität der Kreditnehmer und an die Transparenz der unternehmerischen Geschäftsprozesse sowie die bereitgestellten Sicherheiten sind daher merklich gestiegen.[160] Mittelständischen Unternehmen werden schon jetzt in weitaus höherem Umfang als früher Informationen über ihre wirtschaftliche Lage abverlangt. Der Schwerpunkt der verlangten Informationen verschiebt sich von eher vergangenheitsbezogenen, quantitativen Daten zu mehr zukunftsbezogenen, qualitativen Informationen. Kürzungen

[156] Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 87.

[157] So ist der Anteil des Provisionsüberschusses in Deutschland bis 2004 auf 30 % zurückgegangen.

[158] Vgl. Weber (2002), S. 458.

[159] Vgl. Heidorn (2002), S. 12.

[160] Zimmermann/Schuhmacher (2005), S. 13.

bestehender Kreditlinien oder eine restriktivere Kreditvergabe sind teilweise die Folge, sofern die Unternehmen die neuen Anforderungen nicht oder nur unzureichend erfüllen.

Die für 2007 geplante Neuregelung der Eigenmittelunterlegung von Kreditrisiken, kurz Basel II, hat den Veränderungsprozess nicht verursacht, aber weiter beschleunigt. Ursache hierfür ist zum einen die künftige Abhängigkeit der Eigenmittelunterlegung von der Schuldnerbonität, zum anderen die Bindung der Kreditvergabe an ein Rating des potenziellen Kreditnehmers.[161] Unterschiedliche Eigenkapitalkosten und bessere Möglichkeiten zur Bonitätsbeurteilung werden die bereits festzustellende Spreizung der Kreditkonditionen weiter erhöhen. Die nunmehr vorgeschriebenen Ratings haben darüber hinaus eine wesentlich formalisiertere und strukturiertere Kreditwürdigkeitsprüfung zur Folge.

Finanzierungserschwernisse für den Mittelstand

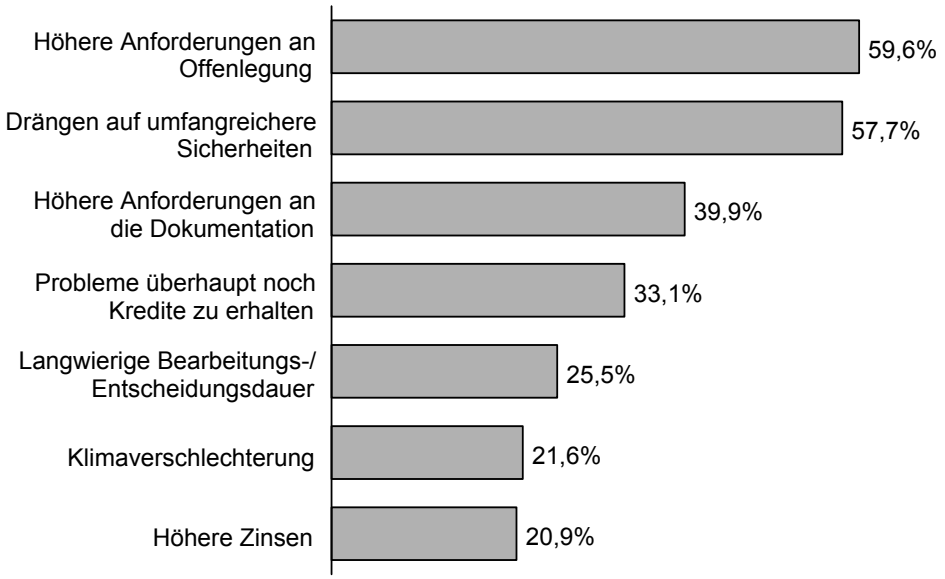
Mittelständische Unternehmen nehmen die Veränderungen in der Kreditfinanzierung über Banken seit längerem wahr. So klagte bereits im Jahr 2001 rund ein Drittel des Mittelstands über zunehmende Schwierigkeiten bei der Kreditbeschaffung.[162] Betroffen waren vor allem kleinere Mittelständler mit einem Umsatz bis zu 2,5 Mio. EUR und Unternehmen aus besonders konjunkturanfälligen Branchen wie Bau und Einzelhandel. Folgestudien aus den Jahren 2003 und 2005 zeichnen ein ähnliches Bild.[163] Wenn die Anpassung an das veränderte Bankenverhalten auch in vielen mittelständischen Unternehmen bereits begonnen hat, so bereitet sie dem Mittelstand doch weiterhin Probleme. Entsprechend der oben skizzierten Entwicklung überrascht es nicht, dass sich in allen drei genannten Studien das Verlangen nach zusätzlichen Sicherheiten sowie erhöhte Anforderungen an die Unternehmenstransparenz, also Offenlegung und Dokumentation, als Hauptursachen für die wahrgenommenen Verschlechterungen bei der Kreditfinanzierung herausstellten. [164]

[161] Vgl. Paffenholz (2005b), S. 50.

[162] Plattner (2002), S. 3f.

[163] Zimmermann/Schuhmacher (2005), S. 14ff; KfW (2004), S. 10ff.

[164] Zimmermann/Schuhmacher (2005), S. 15ff.



Quelle: KfW 2005, S. 15.

Grafik 4.3 Gründe für Verschlechterungen in der Kreditfinanzierung über Banken

Bei näherer Betrachtung ergeben sich jedoch zwischen kleineren und größeren Unternehmen durchaus Unterschiede: Kleinere Unternehmen klagen häufiger über eine erschwerte Kreditbeschaffung. Gefragt, welches die Gründe für die Erschwernis der Kreditbeschaffung seien, antworten kleinere Unternehmen eher, dass sie in erhöhtem Maße Sicherheiten stellen müssen und dass sie Schwierigkeiten haben, überhaupt noch Kredit zu erhalten. Für größere Unternehmen spielen diese Gründe eine weniger wichtige Rolle. Festzuhalten bleibt, dass die Veränderung der Kreditvergabepraxis kleinere und größere Unternehmen in unterschiedlicher Weise trifft.[165]

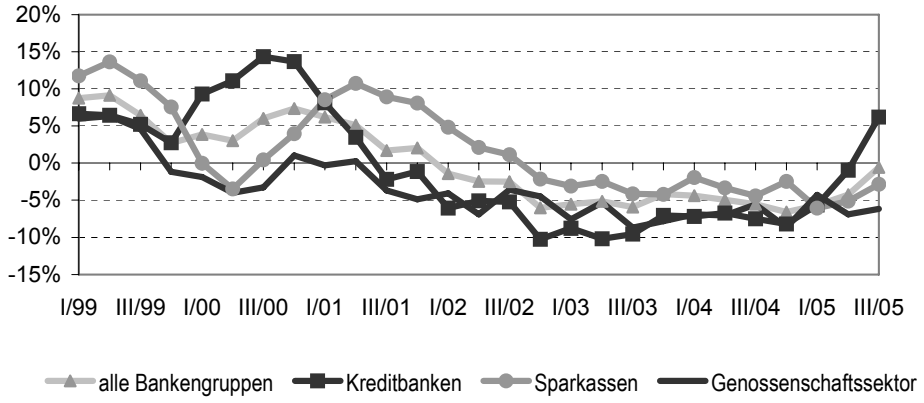
Generelle Kreditverknappung für den Mittelstand?

Die Neuorientierung des Kreditvergabeverhaltens hat für die kleinen und mittleren Unternehmen zu Erschwernissen beim Zugang zu Krediten geführt. Darüber hinaus wurde die Frage, ob zudem eine generelle Verknappung des Kreditangebots für Unternehmen (und insbesondere für kleine und mittlere) vorliegt, seit 2003 durchaus kontrovers diskutiert. Hintergrund waren Meldungen, nach denen bei Geschäftsbanken der Anteil der Unternehmenskredite am Kreditgeschäft mit Nichtbanken rückläufig war, der Anteil der Geschäftsbanken an der Kreditvergabe an Unternehmen und Selbständige zurückgegangen ist und die Kredite

[165] Vgl. KfW (2004), S. 23f., Zimmermann/Schuhmacher (2005), S. 15.

der Banken und Sparkassen an Unternehmen und Selbständige gesunken sind. Dies wurde in der Öffentlichkeit häufig als Abwendung der Geschäftsbanken vom Unternehmenskredit – insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen – verstanden.

Die Frage nach den Ursachen des Rückgangs der Unternehmenskredite ist nicht einfach zu beantworten, da die Bundesbank bis 2003 ausschließlich Bestandsgrößen (Obligen) veröffentlicht hat[166], während die maßgebliche Größe zur Beurteilung der Kreditmarktentwicklung die erst seit 2003[167] bekannt gegebenen Bruttoneuzusagen[168] sind. Grafik 4.4 zeigt die Entwicklung einer von der KfW Bankengruppe berechneten Schätzgröße für das Kreditneugeschäft an Unternehmen und Selbstständige in Deutschland.169 Demnach sind seit dem ersten Quartal 2002 über alle Bankengruppen zusammengenommen ununterbrochen weniger neue Kreditmittel ausgereicht worden als im jeweiligen Vorjahresquartal.



Wachstum gegenüber Vorjahresquartal, gleitende 4-Quartale-Durchschnitte

Quelle: Berechnungen der KfW, Fortschreibung auf Basis von Rehbock/Lang (2005)

Grafik 4.4 Kredite der deutschen Banken an Unternehmen (geschätztes Neugeschäft)

Ob die Einschränkung der Kreditvergabe jedoch angebots- oder nachfragseitig bedingt war, lässt sich aus der alleinigen Betrachtung der Bruttoneuzusagen im Kreditgeschäft allerdings

[166] Die Veröffentlichung erfolgt in der Bankenstatistik.

[167] Die Veröffentlichung erfolgt in der EWU-Zinsstatistik.

[168] Die seit 2003 in den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank veröffentlichte Statistik differenziert jedoch weder nach Bankengruppen noch nach Unternehmensgrößen. Des Weiteren können die Kredite an den Unternehmenssektor nicht um die gewerblichen Wohnungsbaukredite bereinigt werden.

[169] Die Schätzgröße umfasst alle Fristen und Laufzeiten.

nicht ableiten. Exemplarisch für die kontroverse Diskussion über die Bestimmungsgründe der rückläufigen Kreditvergabe werden hier fünf Studien kurz vorgestellt.

In der Studie von Nehls und Schmidt (2004) wurden mit Hilfe von Quartalsdaten der Jahre 1992 bis 2002 die Bestimmungsgrößen von Kreditangebot und -nachfrage ermittelt und auf dieser Grundlage die entsprechenden Werte geschätzt. Es zeigt sich, dass die Banken insbesondere seit 2001 ihr Angebot stärker eingeschränkt haben, als die Nachfrage nach Krediten gesunken ist. Im zweiten Halbjahr 2002 verschärfte sich die Lage: Die berechnete Kreditnachfrage überstieg das Angebot deutlicher als in den 90er Jahren. Die eingeschränkte Kreditvergabe könnte dabei im Zusammenhang mit dem Verfall der Aktienkurse stehen, der zu einer Verschlechterung der Ertragslage der Banken führte. Vergleicht man Kreditvergabe und Aktienkurse (gemessen am breit gefassten deutschen Kursindex CDAX), zeigt sich, dass beide im Frühjahr 2000 ihren Höhepunkt erreichten und seitdem relativ parallel verlaufen: je höher/ niedriger die Kurse, desto höher/niedriger auch das Angebot an Krediten. Da der Aktienkursverfall zudem die Eigenkapitalausstattung der Banken beeinträchtigt hat, ist auch ein Zusammenhang mit der Neugestaltung der Eigenkapitalregeln für die Banken (Basel II) denkbar: Da sie in Zukunft mehr Eigenkapital benötigen, vergeben sie ihre Kredite eventuell zögerlicher. Mit Blick auf das Drei-Säulen-Bankenmodell zeigt sich ferner, dass sich die Großbanken bei der Kreditvergabe restriktiver als die Banken des öffentlich rechtlichen Sektors verhielten.

Polleit (2004) stellt drei mögliche Ursachen für den beobachteten Rückgang der Bankkredite an Unternehmen zur Diskussion. Zunächst kann er durch die Substitution von Bankkrediten durch Kapitalmarktinstrumente auf Seiten der Unternehmen verursacht worden sein. Eine zweite mögliche Ursache ist der schleppende Konjunkturverlauf mit dem ihn begleitenden starken Investitionsrückgang und dementsprechend gesunkener Kreditnachfrage. Und schließlich ist denkbar, dass die Kreditinstitute wegen gesunkener Margen oder zunehmender Risikoaversion nicht mehr bereit sind, die Nachfrage nach Krediten zu befriedigen. Die ökonometrischen Schätzungen führen den Autor zu dem Ergebnis, dass der Rückgang der Bankausleihungen größtenteils durch die gesunkene Kreditnachfrage der Unternehmen determiniert ist. Angebotsseitige Ursachen – etwa eine zunehmende Risikoscheu der Kreditinstitute – mögen zum Rückgang der Ausleihungen ebenfalls beigetragen haben, können ihn jedoch nicht vollständig erklären.

Das Problem, dass die Kreditneuzusagen nicht bekannt waren, als der Rückgang der Bankkredite zum öffentlich diskutierten Thema wurde, versuchen Detken und Ott-Laubach (2002) in den Griff zu bekommen. Mit Hilfe eines hypothetischen Tilgungsverhaltens der Unternehmen lässt sich der zeitliche Verlauf der Kreditneuzusagen als Veränderung des Obligobestands plus geschätzter Tilgungen berechnen. Auf dieser Grundlage können dann die Ein-

flussfaktoren der Kreditneuzusagen analysiert werden. Die Analyse ergibt, dass die konjunkturelle Entwicklung für die Veränderung der Kreditneuzusagen maßgeblich ist, während andere Einflussfaktoren von geringerer Bedeutung sind. Jedoch sprechen gewisse Indizien dafür, dass der Rückgang auch auf die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe zurückzuführen ist.

Anders als diese drei makroökonomischen Analysen nähert sich Reize (2005) dem Problem mit Hilfe mikroökonometrischer Methoden. Als Datengrundlage dient das KfW-Mittelstandspanel, ein für alle mittelständischen Unternehmen (bis 500 Mio. EUR Umsatz) repräsentativer Längsschnittdatensatz, der es erlaubt, die Kreditnachfrage auf Mikroebene zu identifizieren[170]. Kleinere und jüngere Unternehmen haben der Untersuchung zufolge eher Probleme, einen Investitionskredit zu erhalten, als große beziehungsweise etablierte Mittelständler. Ebenso ergeht es bonitätsschwachen Unternehmen. Diese Unternehmen investieren auch deutlich weniger als solche, die keine Probleme bei Kreditverhandlungen haben. Aus der Untersuchung ergibt sich kein Hinweis auf einen *Credit Crunch*. Notwendige Bedingung dafür ist, dass Unternehmen bei gleichbleibender Bonität weniger Kredit erhalten (Bernanke-Kriterium). Die Unternehmen, deren Kreditnachfrage nicht befriedigt worden ist, sind jedoch eher bonitätsschwach. Sie unterliegen zwar einer Kreditrationierung, jedoch ist diese ökonomisch begründet. Als Folge der Kreditrationierung können die mittelständischen Unternehmen Investitionspläne in Höhe von hochgerechnet 22 bis 25 Mrd. EUR nicht realisieren.

Auch die Deutsche Bundesbank hat sich des Themas angenommen und versucht, die Auswirkungen eines Rückgangs des BIP auf die Unternehmenskredite zu schätzen.[171] Allerdings gelingt ihr dabei auch keine befriedigende Trennung von Kreditangebot und -nachfrage, so dass, wie sie selbst betont, die Schätzergebnisse keinen strengen Test auf die Existenz einer Kreditklemme in Deutschland darstellen. Die Ergebnisse des VAR-Modells lassen sich wie folgt zusammenfassen: Ein externer Schock (im Modell ein einprozentiger Rückgang des BIP) löst einen lang anhaltenden Rückgang der Kredite an Unternehmen aus – allerdings kann nicht gesagt werden, ob die Kreditnachfrage oder das -angebot dafür verantwortlich sind. Des Weiteren schließt die Bundesbank aus dem Modell, dass die Reaktionen der Banken (Schwächung ihrer Eigenkapitalbasis, steigender Eigenkapital*bedarf*, daraus resultierend möglicherweise schwächeres Kreditangebot) auf den ursprünglichen Impuls (BIP-Rückgang) nicht verstärkend wirken.

Die fünf vorgestellten Analysen liefern ein differenziertes Bild der Lage, kommen aber auch zu unterschiedlichen Ergebnissen. Während die Untersuchung von Nehls und Schmidt den Kreditrückgang eher auf angebotsseitige Störungen zurückführen, betonen Polleit sowie

[170] Allerdings erlaubt es der Datensatz nicht, das Kreditangebot eindeutig zu bestimmen.

[171] Deutsche Bundesbank (2005a).

Detken und Ott-Laubach eher die Kreditnachfrageseite, die wiederum von der schleppenden Konjunktur abhängig ist. Keine der Untersuchungen schließt einen Einfluss des Kreditangebots auf den Rückgang der Kreditneuvergabe aus, Nehls und Schmidt sehen sogar deutliche angebotsseitige Effekte. Auch Reize sieht den wichtigsten Grund auf der Angebotsseite, aber bei ihm sind vor allem bonitätsschwache Unternehmen betroffen, so dass von einer generellen Kreditklemme nicht gesprochen werden kann.[172]

Inzwischen gibt es jedoch zunehmend Anzeichen dafür, dass sich die Gewichtung angebots- und nachfrageseitiger Effekte zuletzt verschoben hat. Rehbock und Lang (2005) diagnostizieren, dass nunmehr die nachfrageseitigen Effekte auf das Kreditwachstum überwiegen.[173] Dafür spricht auch, dass der Unternehmenssektor 2004 per saldo keine Außenfinanzierungen nachgefragt hat.[174] Schließlich deutet die Gleichzeitigkeit des Wiederanziehens der Konjunktur und der Kreditneuzusagen auf einen engen Zusammenhang zwischen den beiden Größen hin.

Darüber hinaus scheint das Problem an Schärfe verloren zu haben. Wie Grafik 4.4 zeigt, sind im 3. Quartal 2005 die neu ausgereichten Unternehmenskredite des gesamten Bankensektors nicht weiter zurückgegangen. Maßgeblich bestimmt haben diese Entwicklung die Kreditbanken, deren Neugeschäft seit dem 2. Quartal wieder zugenommen hat.[175] Damit wird die anekdotische Evidenz einer kräftigen Zunahme der Ausleihungen, die im Laufe des letzten Jahres aus Bankenkreisen zu hören war, bestätigt. Zudem dokumentiert die Entwicklung die Abwendung vieler deutscher Kreditbanken von der Hoffnung, das Investmentbanking zur Hauptsäule ihres Geschäfts machen zu können, und die Rückbesinnung dieser Institute auf das Firmenkundengeschäft. Allerdings ist zu bedenken, dass die Kreditbanken einen besonders starken Nachholbedarf haben. Auch im Sparkassen- und Genossenschaftssektor deutet sich eine Erholung der Neukreditvergabe an; hier hat der Rückgang der Neuausleihungen, der zudem bei den Sparkassen besonders spät eingesetzt hat, nachgelassen. Auch andere Indikatoren erlauben einen positiven Ausblick: Der Bank Lending Survey der EZB[176] zeigt für 2005 an, dass sich die Kreditrichtlinien in Deutschland nicht mehr wesentlich verschärft haben. Auch der ifo Kreditklimaindex[177] deutet darauf hin, dass sich die Kreditvergabe zuletzt erholt hat, und liefert zudem, da er zwischen Unternehmensgrößen unterscheidet, die Information, dass von der Verbesserung des Kreditklimas zwar alle Unternehmensgrößen profi-

[172] Anders als die Bundesbank diagnostiziert er jedoch deutliche Rückwirkungen aus der finanzwirtschaftlichen auf die realwirtschaftliche Sphäre.

[173] Rehbock und Lang (2005), S. 5.

[174] Deutsche Bundesbank (2005b), S. 21f.

[175] Dazu auch Rehbock (2005).

[176] Deutsche Bundesbank (2005d).

[177] Kunkel (2005).

tieren, die kleinen und mittleren Unternehmen jedoch weniger als die großen. Gestützt wird dieser Befund von der KfW-Unternehmensbefragung 2005.[178]

Mit der Entwicklung des Jahres 2005 ist die Kontroverse darum, ob die Nachfrage- oder die Angebotsseite den Rückgang des Kreditgeschäfts verursacht hat, entschärft. Um zukünftig Entwicklungen dieser Art besser einschätzen zu können, bleibt das Desiderat an Statistik und Forschung, geeignete Diagnoseinstrumente zur Verfügung zu stellen.

Konsequenzen für den Mittelstand

Unstrittig ist, dass sich das Finanzierungsverhalten des Mittelstands in wesentlichen Punkten ändern muss, sollen Nachteile beim Zugang zu Krediten und in den Kreditkonditionen vermieden werden. Dies gilt vor allem für Unternehmen, die aufgrund ihres Kreditvolumens nach den Regelungen von Basel II in das so genannte Unternehmenssegment fallen und sich damit zumeist einem bankinternen Rating als Voraussetzung für die Kreditvergabe unterziehen müssen. Ein Mentalitätswandel ist dabei vor allem hinsichtlich der Informationsweitergabe an Dritte erforderlich. Die bislang im Mittelstand vorherrschende geringe Bereitschaft zur unternehmerischen Transparenz wird einer aktiven, offenen und zeitnahen Kommunikation und Bereitstellung von Unternehmensdaten weichen müssen.[179] Gefordert ist nunmehr ein pro-aktives Verhalten des Mittelstands. Die erforderliche Transparenz setzt dabei die entsprechenden Systeme, Instrumente und Organisationsstrukturen voraus, um die insbesondere von Banken und Sparkassen gewünschten Informationen bereitstellen zu können. Rechnungswesen und Controlling bilden jedoch oftmals eine Schwachstelle im Mittelstand. Speziell in diesem Bereich verlangen die Umbrüche in der Kreditfinanzierung daher vielen mittelständischen Unternehmen umfangreiche Aufbau- und Implementierungsanstrengungen ab. Diesen Herausforderungen stellt sich der Mittelstand zunehmend. Empirische Untersuchungen belegen z. B. eine verstärkte Auseinandersetzung mit den Anforderungen eines Ratings, Verbesserungen bei Rechnungswesen und Controlling sowie die zunehmende Implementierung systematischer Unternehmensplanungen.[180] Dennoch vernachlässigen immer noch zu viele Unternehmen eine Auseinandersetzung mit der Thematik: So kennen über die Hälfte der Unternehmen – insbesondere kleine – ihre konkrete Ratingnote nicht und haben sich bei ihrer Hausbank auch nicht danach erkundigt.[181]

Mehr noch als zuvor kommt der Eigenkapitalquote kapitalsuchender Unternehmen eine wichtige Rolle für die Unternehmensfinanzierung zu. Einerseits ist Eigenkapital selbst Finanzie-

[178] Vgl. Zimmermann/Schuhmacher (2005), S. 9.

[179] Vgl. Paffenholz (2005b), S. 51.

[180] Vgl. z. B. Impulse/DSGV(2005); BDI/Ernst & Young (2003), KfW (2004).

[181] Vgl. Zimmermann/Schumacher (2005), S. 67f.

rungsquelle, andererseits beeinflusst die Höhe der Eigenkapitalquote die Ausfallwahrscheinlichkeit und ist damit Bonitätsindikator, und schließlich signalisiert die Ausstattung mit Eigenkapital das *commitment* der Eigentümer. Die Ausstattung mit Eigenkapital beeinflusst nunmehr nicht nur die Kreditvergabe, sondern auch die Kreditkonditionen. Für viele mittelständische Unternehmen ergibt sich daher die Notwendigkeit, Maßnahmen zur Verbesserung ihrer Eigenkapitalausstattung bzw. der entsprechenden Bilanzrelationen zu ergreifen. Ansatzpunkte bilden zum einen Maßnahmen, welche über Kostensenkungen und Steigerungen der Ertragskraft zu einer Verbesserung der Gewinnsituation und damit der Möglichkeiten der Gewinnthesaurierung beitragen. Zum anderen bieten sich Maßnahmen an, welche direkt auf eine Verbesserung der Bilanzrelationen abzielen. Im bilanztechnischen Sinne betrifft dies auf der Finanzierungsseite den Abbau von Verbindlichkeiten und die Erhöhung der Eigenmittel, auf der Vermögensseite sind Factoring und Leasing zu nennen. Die Umsetzung solcher Maßnahmen wird dabei dadurch begünstigt, dass der Kenntnisstand mittelständischer Unternehmen über ihnen offenstehende Finanzierungsinstrumente dank einer verstärkten Auseinandersetzung mit Finanzierungsfragen sowie Verbesserungen in den Bereichen Rechnungswesen und Controlling ansteigen dürfte. Als Konsequenz ist mittel- bis langfristig eine intensivere Nutzung von Alternativen zum Bankkredit zu erwarten. Vor allem Möglichkeiten zur Beschaffung von Beteiligungskapital dürften im Zuge dieser Entwicklung an Relevanz gewinnen. Die Unternehmensfinanzierung im Mittelstand wird sich stärker differenzieren.[182] Dennoch: Bankkredite werden aller Voraussicht nach auch in Zukunft bei weitem die wichtigste externe Finanzierungsquelle für den Mittelstand insgesamt sein.

Zwischenfazit

Der zunehmende Wettbewerb um Kunden aufgrund der Globalisierung der Märkte, der Abbau von Regulierungen, die enorme Zunahme der Datenverarbeitungskapazitäten und -geschwindigkeiten sowie Fortschritte im Risikomanagement lösten gegen Ende der neunziger Jahre bei allen Kreditinstituten nachhaltige Veränderungen in der Kreditvergabepraxis und Konditionengestaltung aus. Konsequenz waren und sind Finanzierungserschwernisse für den Mittelstand, der sich neuen Parametern in seiner Beziehung zu Banken gegenüber sieht: Kredite, zumal zu günstigen Konditionen, bedingen nunmehr eine ausreichende Unternehmenstransparenz und Bonität; Eigenkapitalquoten finden verstärkt Beachtung.

Umstritten ist jedoch, inwieweit der seinerzeit festzustellende Rückgang des ausgereichten Kreditvolumens eine restriktivere Kreditvergabe der Banken und Sparkassen widerspiegelt. Zwar liegt es nahe, den Rückgang der Kreditvergabe auf den Wandel an den Finanzmärkten zurückzuführen, und tatsächlich zeigen Umfragen bei Banken und Unternehmen übereinstimmend, dass die Kreditvergabepraxis der Banken restriktiver geworden ist. Auch in empi-

[182] Vgl. Paffenholz (2005a), S. 105f.

rischen Studien kann dieser Zusammenhang nicht völlig ausgeschlossen werden; jedoch stimmen die meisten ökonometrischen Untersuchungen darin überein, dass der Rückgang des Kreditvolumens hauptsächlich durch die schwache Kreditnachfrage – und diese wiederum durch die schleppende Konjunkturentwicklung – verursacht worden ist. Im Jahr 2005 hat sich der Negativtrend bei der Kreditvergabe nicht weiter fortgesetzt, und es spricht vieles dafür, dass der Anstieg der Kreditneuzusagen auf die konjunkturelle Erholung zurückzuführen ist.

4.4 Eigenkapitalausstattung des Mittelstands

Das Finanzierungsumfeld des Mittelstands ist - wie die vorherigen Ausführungen gezeigt haben - in Bewegung geraten und wird sich in den kommenden Jahren aller Voraussicht nach weiter verändern.[183] Insbesondere die Veränderungen im Zugang zu Krediten haben Anpassungsreaktionen in den Unternehmen zur Konsequenz. Der folgende Abschnitt hat zwei Anliegen. Erstens wird die Veränderung der finanziellen Situation der Unternehmen anhand der beiden Messgrößen Eigenkapitalquote und Ausfallwahrscheinlichkeit skizziert. Dabei interessiert, ob sich Verbesserungen ergeben haben, welche die Chancen auf den Erhalt von Krediten bzw. günstiger Kreditkonditionen erhöhen. Zweitens werden Finanzierungsoptionen, die die Eigenkapitalausstattung verbessern können, im Hinblick auf ihre zentralen Merkmale dargestellt. Gerade diesen Optionen wird von den Unternehmen für die Zukunft eine zunehmende Bedeutung zugesprochen.[184]

4.4.1 Eigenkapitalquoten: Befunde und Aussagegehalt

Anders als etwa in Frankreich, wo es eine nationale Unternehmensdatenbank gibt, die eine Bilanzdatenbank einschließt, existiert in Deutschland kein zentrales Unternehmensregister. Daten zur Finanzierungsstruktur der Unternehmen werden hierzulande von Institutionen bereitgestellt, für die diese Daten nur ein Nebenprodukt ihrer Tätigkeit sind. Dazu gehören unter anderen die Deutsche Bundesbank, die KfW Bankengruppe, der Verband der Vereine Creditreform sowie der DSGV. Die Vergleichbarkeit der verschiedenen Daten ist vor allem aufgrund unterschiedlicher Grundgesamtheiten und Ermittlungsmethoden eingeschränkt. Hinsichtlich des Aussagegehalts kommt dabei zweifelsohne den verschiedenen Auswertungen von Bilanzdaten die höchste Relevanz zu.

[183] Vgl. Brunner et al. (2004).

[184] Vgl. Engel et. al. (2004), S. 16f.

Box 4.1 Datenquellen zur Ermittlung der Eigenkapitalquote deutscher Unternehmen

Da keine Institution über die Daten aller Unternehmen in Deutschland verfügt, sondern jeweils nur einen Ausschnitt aus der Unternehmenslandschaft zu ihren Kunden zählt, spiegeln die Zahlen vor allem die Klientel der verschiedenen Institutionen wider. So gehören zu den Sparkassenkunden viele sehr kleine Gewerbetreibende und Freiberufler, die kaum Eigenkapital benötigen. Bei Einzelfirmen sind die Grenzen zwischen Unternehmens- und Privatvermögen fließend; ob der Eigentümer sein Vermögen im Unternehmen oder im Privatvermögen hält, ist unter Haftungsgesichtspunkten irrelevant, da er immer mit seinem Gesamtvermögen bürgt. Auch andere dem Eigenkapital in der Literatur zugeschriebene Funktionen (Signalfunktion, etc.) kann das Eigenkapital im Einzelunternehmen entweder nur unzureichend erfüllen, oder sie werden von der Aufteilung des Vermögens nicht berührt. Daher folgt die Aufteilung des Vermögens zwischen Unternehmen und privater Sphäre eher Überlegungen, die außerhalb der Unternehmenssphäre liegen, z. B. einem Steueroptimierungskalkül.

Daher nimmt es nicht wunder, dass die vom DSGV präsentierten Zahlen eher am unteren Ende der Skala liegen. Am anderen Ende der Skala liegen die Zahlen von KfW Bankengruppe und Deutscher Bundesbank. Im Sample der Deutschen Bundesbank sind besonders viele Großunternehmen vertreten, die den Durchschnitt der ausgewiesenen Kennziffern verbessern. Zur Kundschaft der KfW gehören überwiegend kleine und mittlere Unternehmen. Es handelt sich nahezu ausschließlich um investierende Unternehmen, die insgesamt besser dastehen dürften als solche Unternehmen, die nicht investieren.

Tabelle 4.1 gibt die Ergebnisse verschiedener Datenquellen für den Zeitraum von 1996 bis zum aktuellen Rand wider. Wo möglich wird der Median[185] der Eigenkapitalquote zugrunde gelegt, der bei der Eigenkapitalquote meist unter dem Durchschnitt liegt. Für die Angaben aus dem Jahresabschlussdatenpool der Deutschen Bundesbank, der KfW Bilanzdatenbank und der Dafne Datenbank werden dabei jeweils identische Abgrenzungen verwendet. Die Daten des DSGV stehen nicht in derselben Abgrenzung zur Verfügung. Die Vergleichbarkeit der verschiedenen Daten ist vor allem aufgrund unterschiedlicher Samples und Ermittlungsmethoden eingeschränkt.

Die vorliegenden Befunde machen deutlich, dass *die* Eigenkapitalquote des Mittelstands nicht angegeben werden kann, da die Studien zu recht unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Trotz der Einschränkungen in ihrer Vergleichbarkeit und Aussagekraft für den gesamten Mittelstand zeigen sich aber dennoch einige Gemeinsamkeiten auf, so dass generalisierende Aussagen zur Eigenkapitalsituation im Mittelstand und zu ihren Entwicklungstendenzen möglich sind:

- Die Ausstattung mit Eigenkapital steigt tendenziell mit zunehmender Unternehmensgröße an,
- die Eigenkapitalquote ist in den letzten Jahren generell angestiegen,

[185] Dieses statistische Maß gibt den Wert desjenigen Unternehmens an, an dem das Sample in zwei gleich große Hälften geteilt wird, d.h. es gibt genauso viele Unternehmen mit gleichem oder höheren Werten wie solche mit gleichem oder niedrigeren Werten. Die Verwendung des Medians hat gegenüber dem Mittelwert den Vorzug, dass er robust gegenüber Extremwerten in den Kennziffern ist. Damit gibt der Median ein verlässlicheres Bild der Entwicklung der Finanzkennziffern.

- vor allem bei mittleren Unternehmen war eine Steigerunge der Eigenkapitalquote feststellbar.

Tabelle 4.1: Eigenkapitalquoten[a] im Zeitraum von 1996 bis 2004

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Deutsche Bundesbank[b, c]									
Kleine Unternehmen	4,1	3,0	8,4	8,1	4,3	4,2	5,8		
Mittlere Unternehmen	15,9	16,4	19,3	19,7	20,1	20,8	22,7		
Große Unternehmen	26,1	26,4	27,2	27,0	26,7	27,4	28,5		
Alle Unternehmen		16,2	17,5	18,4	18,6	19,5	21,0	21,9	
KfW-Bilanzdatenbank[c]									
Kleine Unternehmen						14,1	13,9	15,4	
Mittlere Unternehmen						14,9	16,0	18,1	
Größere Unternehmen						25,5	25,4	26,3	
Alle Unternehmen						15,0	15,3	17,1	
Dafne Bilanzdatenbank[c]									
Kleine Unternehmen				22,3	22,0	21,7	24,6	24,9	
Mittlere Unternehmen				23,8	24,7	26,1	27,9	29,2	
Große Unternehmen				32,1	31,7	31,8	32,8	32,3	
DSGV[d]									
Kleinstunternehmen		0	0	0	0	0	0	0	2,5
Kleine und mittlere Unternehmen		7,2	7,3	7,5	7,4	8,5	9,3	11,2	13,6
Große Unternehmen		21,6	22,2	21,4	21,0	22,1	23,1	25,0	25,6

Quellen: Eigene Berechnungen basierend auf statistischen Sonderveröffentlichungen der Deutschen Bundesbank (2003, 2004, 2005), Sonderauswertung der KfW-Bilanzdatenbank (2005), Sonderauswertung der Dafne-Bilanzdatenbank (2005), DSGV (2006).

[a] Mit der Bilanzsumme gewichteter Durchschnitt (Deutsche Bundesbank), Median (KfW-Bilanzdatenbank, Dafne-Bilanzdatenbank, DSGV).

[b] Für 1996-1999 basieren die Angaben auf Jahresabschlüssen von Unternehmen in der durch das Rediskontgeschäft entstandenen Unternehmensbilanzdatenbank der Deutschen Bundesbank. Auf Grund deutlich höherer Anforderungen an die Notenbankfähigkeit hat insbesondere die Zahl der Jahresabschlüsse von eigenkapitalschwachen Firmen im Datenmaterial der Bundesbank überproportional für 1998 und 1999 abgenommen. Die Reihe „Alle Unternehmen“ (1997-2003) sowie die Angaben ab dem Jahr 2000 basieren auf dem Jahresabschlussdatenpool der Deutschen Bundesbank, der aktuell 105.000 Einzelabschlüsse nichtfinanzieller Unternehmen mit Sitz in Deutschland umfasst (vgl. Deutsche Bundesbank 2005c).

[c] Kleine Unternehmen: Jahresumsatz von weniger als 2,5 Mio. EUR, mittlere Unternehmen: Jahresumsatz zwischen 2,5 und weniger als 50 Mio. EUR, große Unternehmen Jahresumsatz von 50 Mio. EUR und mehr

[d] Kleinstunternehmen: bis zu 9 Beschäftigte und Jahresumsatz bis 1 Mio. EUR; kleine und mittlere Unternehmen: 10 bis 499 Beschäftigte und Jahresumsatz von 1 bis 50 Mio. EUR, große Unternehmen: 500 und mehr Beschäftigte und Jahresumsatz von 50 Mio. EUR und mehr.

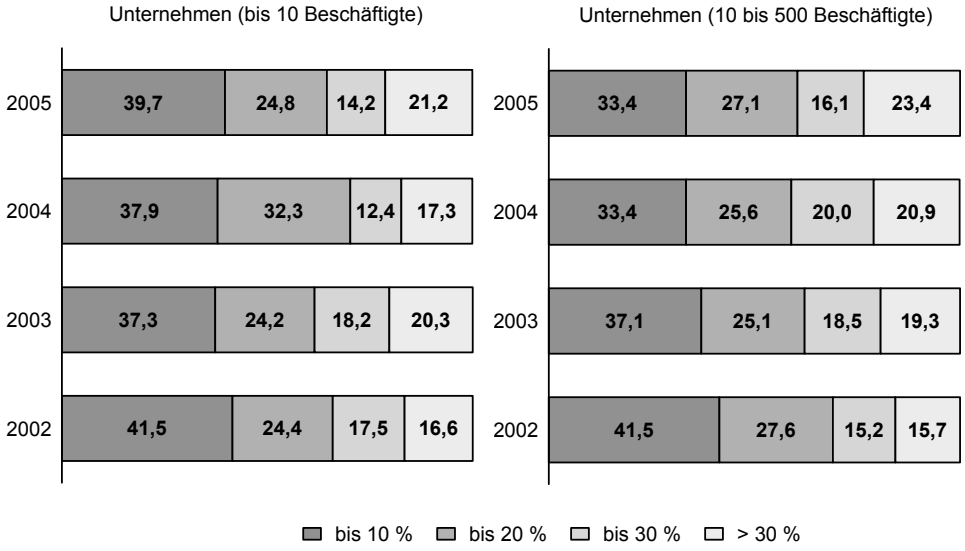
Lesehilfe: Der ausgewiesene Medianwert der Eigenkapitalquote von 9,3 % für kleine Unternehmen im Jahr 2002 gemäß der Bilanzdatenbank der Deutschen Bundesbank bedeutet, dass 50 Prozent der kleinen Unternehmen genau 9,3 % Eigenkapitalquote oder weniger realisieren, die übrigen 50 Prozent haben eine Quote von 9,3 % oder mehr.

Tabelle 4.1 zeigt, dass alle Quellen darauf hindeuten, dass sich die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen in Deutschland in den letzten Jahren verbessert hat. Dies gilt insbesondere für die mittleren Unternehmen, die nach allen Quellen eine beachtliche Stärkung ihrer Eigenkapitalbasis realisiert haben. So ist die Eigenkapitalquote des mittleren Unternehmenssegments[186] laut DSGV von 2001 bis 2003 um mehr als 30 % (bis 2004: 60 %), laut KfW um rund 20 % gestiegen. Ein großer Vorteil der in Tabelle 4.1 zitierten Quellen ist, dass sie auf tatsächlichen Bilanzen beruhen. Das bedingt zugleich ihren größten Nachteil: Es handelt sich um historische Daten, die zudem erst mit großer Verzögerung in ausreichender Zahl vorliegen.

Informationen zur aktuellen Entwicklung der Eigenkapitalquoten ermöglichen die Daten der Creditreform Unternehmensbefragungen, die eine Fortsetzung der zuvor beschriebenen Entwicklung anzeigen. Die in Umfragen erhobenen Eigenkapitalquoten der Creditreform unterscheiden sich zwar von den Auswertungen der Bilanzdatenbanken in ihrer Aussagefähigkeit, sie bieten jedoch den Vorteil, eine Art Frühindikator zu sein und bis zur Gegenwart heranzureichen.

Trotz der anderen Abgrenzung zeigt sich, dass die oben dargestellte Entwicklung sich auch am aktuellen Rand fortsetzt, nämlich ein Anstieg der Eigenkapitalquote, der vor allem bei mittelgroßen Unternehmen festzustellen ist.

[186] Hier ist allerdings die andersartige Abgrenzung der Größenklassen zu beachten (siehe Fußnote 4 zu Tabelle 4.1).



Quelle: Creditreform

Quelle: Vereine Creditreform, verschiedene Befragungen

Grafik 4.5 Eigenkapitalquoten nach Klassen im Zeitraum von 2002 bis 2005 (jeweils Ergebnisse der Herbst-Umfrage, Anteile in %)

Die Analysen lassen insgesamt den Schluss zu, dass die deutsche Unternehmenslandschaft in Gänze, also nicht nur große sondern auch kleine und mittlere Unternehmen eine Stärkung der Eigenkapitalbasis erreichen konnten. Bemerkenswert ist vor allem die deutliche Zunahme bei mittleren Unternehmen. Eine denkbare Begründung für die Unterschiede nach Größenklassen fußt auf der Basel II Vereinbarung. Kleine Unternehmen fragen in der Regel Darlehensvolumina nach, die mehrheitlich dem Retailsegment zuzurechnen sind. Nach Basel II wird für Darlehen in diesem Segment eine einheitliche Eigenkapitalunterlegung seitens der Kreditgeber von 6 % der ausgegebenen Kredite gefordert. Anders im Unternehmenssegment (corporate segment), in dem die Höhe der Eigenkapitalunterlegung von der Bonität des Kreditnachfragers direkt abhängt. Die (zu erwartende) Spreizung in den Kreditkonditionen dürfte im Retailsegment daher vergleichsweise geringer als im Unternehmenssegment ausfallen. Anreize oder Notwendigkeiten zur Erhöhung der Eigenkapitalquote sind folglich für mittlere Unternehmen größer, denn diese wirken sich direkt auf eine Verbesserung der Bonität und damit die Kreditkonditionen aus. In gewisser Hinsicht bestand für Unternehmen mittlerer Größe auch ein Nachholbedarf gegenüber größeren Unternehmen, die aufgrund stärkerer Kapitalmarktorientierung von jeher ein stärkeres Augenmerk auf eine gute finanzielle Performance legen mussten. Unabhängig von Basel II ist hervorzuheben, dass mittlere Unternehmen im Regelfall über bessere Möglichkeiten einer Steigerung der Eigenkapitalquote

verfügen, sei es aufgrund der höheren Profitabilität[187] oder dem besseren Zugang zu Beteiligungs- und Mezzaninkapital.[188] Dies wird durch die Ergebnisse der jüngsten KfW Unternehmensbefragung untermauert[189]: Zwar ist der Anteil der kleinen Unternehmen, die ihre Eigenkapitalquote erhöhen wollen, mit knapp 70 % höher als der der mittelgroßen Unternehmen mit etwa 61 %, aber die kleinen Unternehmen geben am häufigsten an, keine Möglichkeit zur Erhöhung ihres Eigenkapitals zu sehen, während mittlere Unternehmen bessere Möglichkeiten sehen, ihr Eigenkapital zu erhöhen.

Weiterführende Analysen auf Basis der Dafne-Bilanzdatenbank zeigen, dass der Anstieg der Eigenkapitalquote sowohl aus der Zunahme der Eigenmittel als auch der Abnahme der Bankverbindlichkeiten resultiert (vgl. Tabelle 4.2). Beides deckt sich mit Ergebnissen der KfW[190] und wird von Analysen der Deutschen Bundesbank untermauert. Aus der Finanzierungsrechnung der Bundesbank geht hervor, dass die deutschen Unternehmen 2004 per saldo Verbindlichkeiten in Höhe von 60 Mrd. Euro getilgt haben.[191] Der Unternehmenssektor insgesamt hat damit erstmals seit 1991 per saldo keine Außenfinanzierungsmittel mehr nachgefragt (und ist damit zum Nettosparer geworden). Möglich wurde dies, weil die Unternehmen einerseits Finanzaktiva abgebaut haben, und andererseits, weil die eigenen Mittel der Unternehmen stark angestiegen sind. Diese Entwicklung wiederum, so die Deutsche Bundesbank, ist Folge der positiven Ertragsentwicklung im Jahr 2004. Die Innenfinanzierungsquote erreichte somit 120 % der gesamten Mittelverwendung. Spiegelbildlich zur Abnahme der Bankverbindlichkeiten sinkt auch die Investitionsquote (Investitionen bezogen auf materielles Vermögen). Bei großen Unternehmen betrug die Investitionsquote im Jahr 2003 nicht einmal die Hälfte des Wertes im Jahr 1999. Bei mittleren Unternehmen zeigt sich insbesondere nach 2001 eine deutliche Reduktion der Investitionsquote.

[187] Hinweise darauf geben u. a. Auswertungen aus der Dafne Bilanzdatenbank.

[188] Siehe Kapitel 4.3.

[189] Vgl. Schumacher/Zimmermann (2005), S. 58.

[190] Vgl. Plattner (2006).

[191] Deutsche Bundesbank (2005b), S. 21f.

Tabelle 4.2: Prozentuale Veränderung der Eigenmittel und der Bankverbindlichkeiten gegenüber dem Vorjahr (Median)

	1999	2000	2001	2002	2003
Veränderung der Eigenmittel (in %)					
Kleine Unternehmen	4,0	3,2	2,4	3,5	1,7
Mittlere Unternehmen	3,4	2,3	2,2	1,7	1,2
Große Unternehmen	3,1	2,4	1,6	1,8	0,6
Veränderung der Bankverbindlichkeiten (in %)					
Kleine Unternehmen	-1,1	-2,1	-4,3	-6,5	-6,6
Mittlere Unternehmen	-0,4	-1,6	-3,5	-4,3	-5,6
Große Unternehmen	0,7	0,0	-1,1	-4,9	-6,5
Höhe der Investitionsquote (in %)					
Kleine Unternehmen	0,1	1,1	0,8	0,3	0,5
Mittlere Unternehmen	3,0	3,5	2,9	1,3	1,9
Große Unternehmen	5,4	2,8	2,4	3,6	2,3

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Dafne-Bilanzdatenbank.

Ursachen der Verbesserung der Eigenkapitalausstattung

So unterschiedlich die Daten auch sein mögen, sie stehen durchaus im Einklang mit den Konsequenzen, die als Folge des zuvor skizzierten Finanzmarktwandels zu erwarten waren. Mehrere Effekte können für den Anstieg der Eigenkapitalquote verantwortlich gewesen sein: In erster Linie ist auf die Investitionszurückhaltung der Unternehmen zu verweisen. Dafür kann sowohl die schleppende Konjunkturentwicklung als auch eine restriktivere Kreditvergabe der Kreditinstitute verantwortlich sein (Box 4.2). Denkbar ist auch, dass ein Teil der Investitionszurückhaltung das Anpassungsverhalten der Unternehmen widerspiegelt, bewusster mit Investitionsentscheidungen umzugehen oder auch der Gewinnthesaurierung einhergehend mit Erhöhung der Liquidität ein temporär stärkeres Gewicht zu geben, um so die finanzielle Situation des Unternehmens zu verbessern. Auch die Abnahme des Zinsspreads zwischen Eigenkapital- und Fremdfinanzierungen kann eine Rolle gespielt haben. Schließlich ist ein möglicher Grund, dass sich das Spektrum von alternativen Finanzierungsformen und –quellen für den Mittelstand in den letzten Jahren erweitert hat. Für die Relevanz von Anpassungsreaktionen der Unternehmen (stärkere Prüfung von Investitionsentscheidungen, Erhöhung der liquiden Mittel, Eigenkapitalzufuhr von außen) infolge des Finanzmarktwandels spricht vor allem, dass für Unternehmen mittlerer Größe die stärksten Veränderungen in der Eigenkapitalquote und Ausfallwahrscheinlichkeit zu beobachten sind.

Box 4.2 Der Zusammenhang von Investitionsverhalten und Eigenkapitalquote der Unternehmen

Neben den Anstrengungen der kleinen und mittleren Unternehmen, ihre Eigenmittelquote zu erhöhen, können auch die schleppende Konjunkturentwicklung und die restriktive Kreditvergabepraxis der Banken die gleichen positiven Wirkungen auf die bilanzielle Eigenkapitalquote haben. Die Wirkungskette geht über die Unternehmensinvestitionen und sieht idealtypisch wie folgt aus:

Führt die Konjunkturentwicklung bei den Unternehmen zu sinkenden Ertragserwartungen, so werden sie vermutlich weniger investieren. Genau dasselbe geschieht, wenn die Unternehmen zwar investieren würden, die Kreditinstitute die benötigten Kredite jedoch nicht in ausreichendem Umfang gewähren.

Werden Investitionen unterlassen, kommt es auf der Aktivseite der Bilanz über die Abschreibungen zu einem Rückgang des Anlagevermögens. Werden die durch Abschreibungen frei werdenden Mittel zur Tilgung von Verbindlichkeiten verwendet, dann kommt es zu einer Bilanzverkürzung (Rückgang der Bilanzsumme). Bei konstantem Eigenkapital bedeutet das eine Erhöhung der Eigenkapitalquote.

Erhöhung der Eigenkapitalquote: bessere finanzielle Performance der Unternehmen?

Die Erhöhung der Eigenkapitalquote gibt einen ersten Hinweis darauf, dass sich die Chancen auf den Erhalt von Krediten bzw. auf eine Kreditzusage zu besseren Konditionen erhöht haben, denn die Eigenkapitalquote stellt eine wichtige Orientierungshilfe für Banken in ihrer Kreditvergabeentscheidung dar. Neben der Eigenkapitalquote gibt es weitere Kriterien, die zur Erklärung des Auftretens eines Kreditausfalls von Bedeutung sind und somit eine Beurteilung der finanziellen Performance der Unternehmen erlaubt. Hinzu kommt, dass die Aussagekraft der Eigenkapitalquote oftmals nicht eindeutig ist. So bedarf die Eigenkapitalquote selbst bei Kapitalgesellschaften meist einer Korrektur, um das tatsächlich haftende Eigenkapital zu bestimmen. Bei Einzelfirmen (und auch Personengesellschaften) unterliegt der bilanzielle Ausweis des Eigenkapitals vor allem wegen der unscharfen Grenze zwischen der betrieblichen und privaten Vermögenssphäre des Eigentümers einem weiten Gestaltungsspielraum.

Im Folgenden ist von Interesse, ob sich der partielle Eindruck der Verbesserung der finanziellen Situation der Unternehmen anhand des Indikators Eigenkapitalquote auch anhand des aggregierten Maßes der Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit bzw. des Bonitätsindexes von Creditreform belegen lässt. Die Ausfallwahrscheinlichkeit bzw. der Bonitätsindex ist ein aggregiertes Maß, welches sich aus der Zusammenfassung und Gewichtung verschiedener Kriterien ergibt.[192]

Zur Berechnung der Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit verwenden wir Moody's RiskCalc™ und das Modell von Engelmann/Hayden/Tasche (EHT) (2003). Beide Modelle sind durch einen hohen Stellenwert der Eigenkapitalquote als Determinante zum Auftreten

[192] Neben bankinternen Modellen existiert mittlerweile auch eine Vielzahl von Modellen externer Anbieter (z. B. Creditreform, Moodys etc.), welche den Zusammenhang zwischen dem Auftreten eines Kreditausfalls und Charakteristika der Unternehmen abbilden (vgl. u. a. Romeike und Wehrspohn 2004 für eine kritische Würdigung einzelner Modelle).

einer Insolvenz gekennzeichnet. Im Gegensatz dazu kommt der Eigenkapitalquote im Creditreform-Bonitätsindex eine nur sehr geringe Bedeutung zu. Die vergleichende Analyse wird unter anderem Aufschluss darüber geben, wie sensitiv die einzelnen Modelle auf die Gewichtung der Eigenkapitalquote reagieren.

Datengrundlage für die Ein-Jahres-Ausfallswahrscheinlichkeit nach Moody's RiskCalc™ und dem EHT-Modell bildet die Dafne-Bilanzdatenbank. Berücksichtigt werden all jene Unternehmen, für die das aggregierte Maß der Kreditwürdigkeit im Gesamtzeitraum von 1999 bis 2003 ermittelt werden konnte. Dieses Vorgehen hat den Vorteil, dass Veränderungen in den Indikatoren nicht durch Fluktuationen im Sample der Unternehmen bedingt werden.[193, 194]

Tabelle 4.3 stellt den Median des aggregierten Maßes der Kreditwürdigkeit für die einzelnen Jahre differenziert für kleine, mittlere und große Unternehmen dar. Dass größere Unternehmen tendenziell eher eine geringere Ausfallwahrscheinlichkeit aufweisen als kleine Unternehmen, entspricht den Erwartungen und unterstreicht die Plausibilität der Resultate. Der Medianwert der Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit nimmt für die mittleren und großen Unternehmen stetig ab. Der Wert für die kleineren Unternehmen unterliegt dagegen deutlichen Schwankungen, so dass eine eindeutige Tendenz nicht zu erkennen ist.

[193] Nähere Analysen zeigen auf, dass es sich bei Unternehmen mit vollständigen Bilanzdaten tendenziell um solche mit höherer Kreditwürdigkeit handelt. Die ausgewiesene Kreditwürdigkeit ist aufgrund dessen nicht repräsentativ für die gesamte Unternehmenspopulation. Unabhängig von der tatsächlichen Höhe kann jedoch vermutet werden, dass die Veränderung über die Zeit nicht zu optimistisch gezeichnet wird. Anlass zu dieser Vermutung gibt die Beobachtung, dass die Veränderung der Eigenkapitalquote recht ähnlich zu den Angaben anderer Datenquellen verläuft.

[194] Der Zeitraum von fünf Jahren ist der Kompromiss zwischen dem Wunsch nach Betrachtung eines möglichst langen Zeitraums und dem Ziel, eine hinreichend hohe Anzahl von Unternehmen zu berücksichtigen. Wird ein kürzerer Zeitraum gewählt, erhöht sich die Zahl der berücksichtigten Unternehmen. Die Ergebnisse für den kurzen Zeitraum bleiben inhaltlich unverändert, wenn das größere Sample an Unternehmen zugrunde gelegt wird. Aus diesem Grund verzichten wir auf das größere Sample, um so einen längeren Zeitraum betrachten zu können. Für die Analyse konnten 1.352 Unternehmen berücksichtigt werden, davon 170 kleine, 701 mittlere und 480 große Unternehmen.

Tabelle 4.3: Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit der Unternehmen (Median)

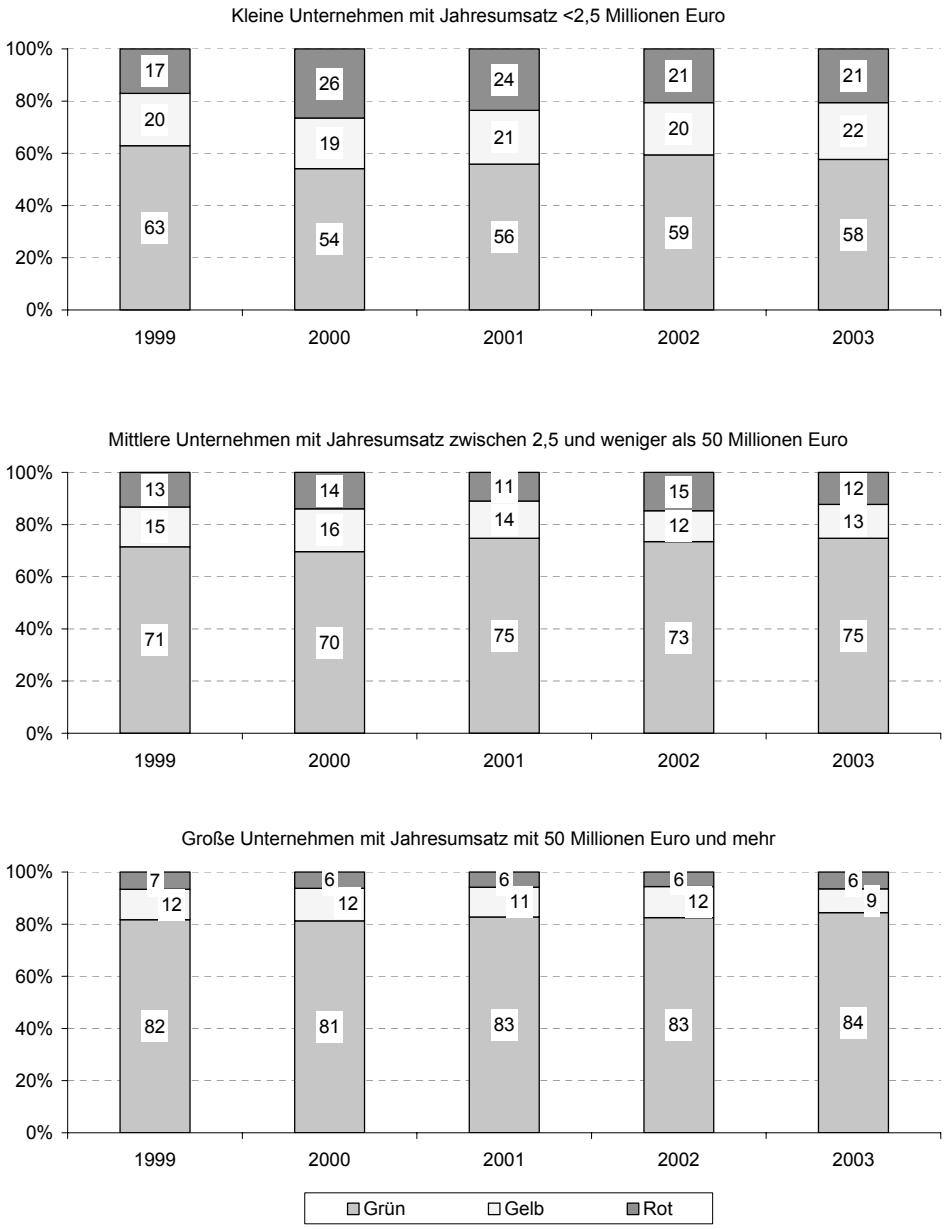
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Wert nach Moody's RiskCalc™ für Dafne-Unternehmen[a]						
Kleine Unternehmen	0,71	0,91	0,72	0,64	0,73	
Mittlere Unternehmen	0,52	0,52	0,44	0,44	0,42	
Große Unternehmen	0,32	0,3	0,26	0,3	0,28	
Wert nach dem EHT-Modell für Dafne-Unternehmen[b]						
Kleine Unternehmen	1,97	2,17	2,10	1,28	1,28	
Mittlere Unternehmen	1,08	0,84	0,69	0,49	0,51	
Große Unternehmen	0,48	0,56	0,38	0,48	0,35	

Quellen: Berechnungen des RWI.

[a] Zur Berechnung der Ratingkennziffer vgl. Falkenstein et al. (2001).
[b] Zur Berechnung der Ratingkennziffer vgl. Engelmann et al. (2003).

In einer weiterführenden Analyse interessiert der Anteil der Unternehmen, die in der Regel keine Probleme haben, zusätzliche Kredite zu erhalten. Grundlage für die folgende Darstellung (Tabelle 4.3) bildet die Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit der Dafne-Unternehmen basierend auf Moody's RiskCalc™. Aus Gründen der Übersichtlichkeit wird zwischen den drei Bereichen grün, gelb und rot unterschieden. Unternehmen im grünen Bereich weisen eine Ein-Jahres Ausfallwahrscheinlichkeit von unter 1 % auf. Für diese Unternehmen ist die Akquise zusätzlicher Kredite vergleichsweise unproblematisch. Unternehmen im gelben Bereich haben einen Wert zwischen 1 und unter 2,6 % und Unternehmen im roten Bereich eine Ein-Jahres Ausfallwahrscheinlichkeit von 2,6 % und höher. Unternehmen im gelben Bereich sind schon mit deutlichen Risikoaufschlägen konfrontiert; Unternehmen im roten Bereich erhalten in der Regel keine zusätzlichen Kredite mehr.

Die Ergebnisse in Grafik 4.6 zeigen an, dass der Anteil von Unternehmen im grünen Bereich moderat zunimmt. Bei mittleren Unternehmen steigt er von knapp 71 % im Jahr 1999 auf 75 % im Jahr 2003 an. Die Anteilszunahme fällt für Großunternehmen etwas moderater aus. Den Ergebnissen in beiden Tabellen zufolge, sollte sich der Zugang zu externer Finanzierung für Unternehmen außerhalb des Retailportfolios also eher verbessert haben. Der partielle Eindruck auf Basis der eingangs erwähnten Veränderung der Eigenkapitalquote bestätigt sich somit auch anhand des aggregierten Maßes der Ein-Jahres Ausfallwahrscheinlichkeit.



Grafik 4.6 Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit der Unternehmen, Ampeldarstellung, nach Größenklassen

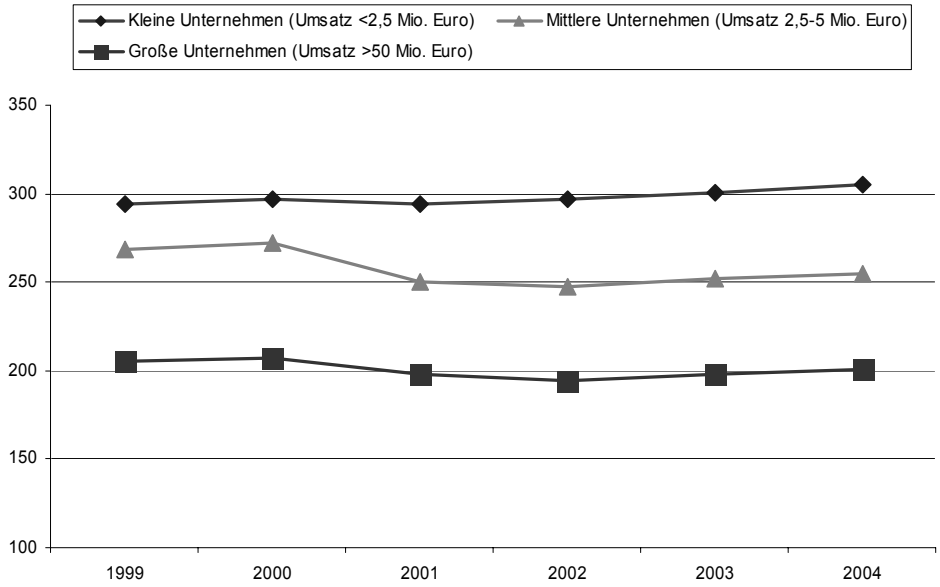
In Ergänzung zu den beiden Modellen mit hoher Gewichtung der Eigenkapitalquote wenden wir uns nun dem Creditreform-Bonitätsindex zu, der vom Ansatz her andere Kriterien berücksichtigt. Der Creditreform Bonitätsindex bewertet fünfzehn bonitätsrelevante Merkmale und verdichtet sie zu einem Index. Dabei werden sowohl Finanz- und Liquiditätsrisiken als auch strukturelle Risiken betrachtet. Die bewerteten Merkmale reichen von der Klassifikation

des Wirtschaftszweigs, über das Unternehmensalter bis hin zu „weicheren“ Faktoren wie dem Zahlungsverhalten und der Auftragslage. Die Eigenkapitalquote geht dabei mit einem Gewicht von vier Prozent in das Gesamtrating ein. Der Creditreform-Bonitätsindex kann Werte zwischen 100 und 600 Risikopunkten annehmen. Dabei gilt: Je höher der Bonitätsindex ist, desto größer ist das Risiko (vgl. Tabelle 4.4).

Tabelle 4.4: Klassifizierung der Ratingklassen

Ratingklasse	Kreditwürdigkeit	Bonitätsindex
1	Ausgezeichnete Bonität	100-149
2	Sehr gute Bonität	150-200
3+	Gute Bonität	201-250
3	Mittlere Bonität	251-300
3-	Angespannte Bonität	301-350
4	Sehr schwache Bonität	351-499
5	Massive Zahlungsverzüge	500
6	Harte Negativmerkmale	600

Die Kreditwürdigkeit der kleinen Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 2,5 Mio. EUR hat sich in den vergangenen Jahren verschlechtert. Während sich der durchschnittliche Creditreform Bonitätsindex für kleine Unternehmen bis zum Jahr 2002 im mittleren Bereich bewegte, steht er seit dem Jahr 2004 mit einem Wert von 305,52 im Bereich der angespannten Bonität. Das Rating für die mittelgroßen Unternehmen hatte sich zunächst bis zum Jahr 2002 auf einen durchschnittlichen Bonitätsindex von 247,6 deutlich verbessert. Seitdem ist der Bonitätsindex aber wieder leicht angestiegen, d. h. die Kreditwürdigkeit der Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 2,5 und 5 Mio. EUR hat sich wieder verschlechtert und steht im Jahr 2004 bei 254,4. Ähnlich zeigt sich die Entwicklung der Kreditwürdigkeit der großen Unternehmen. Bis zum Jahr 2002 verbesserte sich das Rating auf 194,24, was als eine sehr gute Bonität interpretiert werden kann, seither hat die Kreditwürdigkeit allerdings wieder leicht abgenommen und notierte zum Jahresende 2004 bei 200,62. Eine mögliche Ursache dafür ist, dass der Creditreform-Bonitätsindex, im Gegensatz zu den übrigen Indikatoren, eine starke konjunkturelle Komponente enthalten könnte. Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass die Ergebnisse durchaus variieren, je nachdem welches Gewicht der Eigenkapitalquote eingeräumt wird. Welches Modell die Realität besser abbildet, kann an dieser Stelle nicht beantwortet werden. Dies bleibt zukünftigen Analysen vorbehalten.



Anmerkung: Je höher der Wert, desto niedriger die Bonität

Grafik 4.7 Creditreform Bonitätsindex, 1999-2004, nach Größenklassen

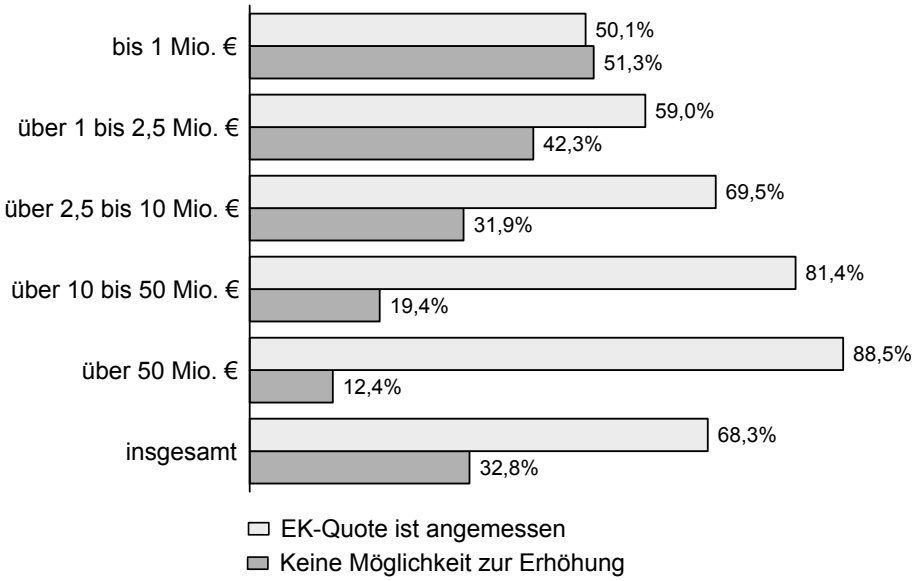
Zwischenfazit

Als zentrale Erkenntnis der Ausführungen ergibt sich, dass die mittelständischen Unternehmen im Schnitt ihre Eigenkapitalquote erhöht und ihre Kreditwürdigkeit verbessert haben. Dies gilt insbesondere für Unternehmen mittlerer Größe, wie die verwendeten Datenquellen belegen. Anders als kleine Unternehmen verfügen diese tendenziell über mehr Innenfinanzierungskraft als kleinere Unternehmen. Die Ergebnisse geben damit Hinweise darauf, dass sich viele Unternehmen bereits auf die neuen Finanzierungsbedingungen eingestellt und verstärkt Maßnahmen zur Verbesserung der finanziellen Situation ergriffen haben. Erst kürzlich bekannt gewordene Daten zeigen, dass inzwischen möglicherweise auch kleinere Unternehmen nachgezogen und erste Maßnahmen zur Optimierung ihrer Finanzierungsstruktur ergriffen haben. Ob die vollzogenen Maßnahmen bereits genügen, kann an dieser Stelle jedoch nicht beantwortet werden. Mit Blick auf die verbesserte Finanzierungsstruktur und den Zugang zu Fremdkapital ist die Erhöhung der Eigenkapitalquote und Kreditwürdigkeit erfreulich. So dürften diejenigen Unternehmen, die ihre Finanzierungsstruktur verbessern konnten, - im Schnitt betrachtet - bessere Chancen auf den Erhalt von Krediten haben als noch vor einigen Jahren - und das zu günstigeren Konditionen.

4.4.2 Zielsetzungen der Unternehmen

Die vorhergehenden Ausführungen haben gezeigt, dass sich die Eigenkapitalsituation im Mittelstand in allen Größenklassen ausgehend von einem niedrigen Niveau in den vergangenen Jahren leicht verbessert hat, und dass die Verbesserung bei den mittleren Unternehmen am deutlichsten ist. Trotz dieser positiven Tendenz gilt aber nach wie vor, dass viele mittelständische Unternehmen nur über eine unzureichende Eigenkapitalausstattung verfügen. Um Nachteile in der Kreditfinanzierung zu vermeiden, wird daher vielfach die Bildung oder Aufnahme neuen Eigenkapitals erforderlich sein. Diese Erkenntnis setzt sich auch im Mittelstand zunehmend durch. So planen nach den Befunden der jüngsten KfW-Unternehmensbefragung etwa 45 % der Befragten Maßnahmen zur Erhöhung der Eigenkapitalquote.[195] Von den Unternehmen, welche keine Stärkung ihres Eigenkapitals planen, erachten rund zwei Drittel ihre Eigenkapitalbasis als angemessen. Ein Drittel begründet diese Haltung indessen mit nicht vorhandenen Möglichkeiten zur Erhöhung des Eigenkapitals. Ein Bedarf wird von diesen Unternehmen demnach durchaus gesehen, aufgrund unternehmensinterner Gegebenheiten oder Voraussetzungen potenzieller Kapitalgeber kann er jedoch nicht befriedigt werden.

[195] Zimmermann/Schumacher (2005), S. 55ff. Ebenso die anderen Angaben dieses Kapitels.



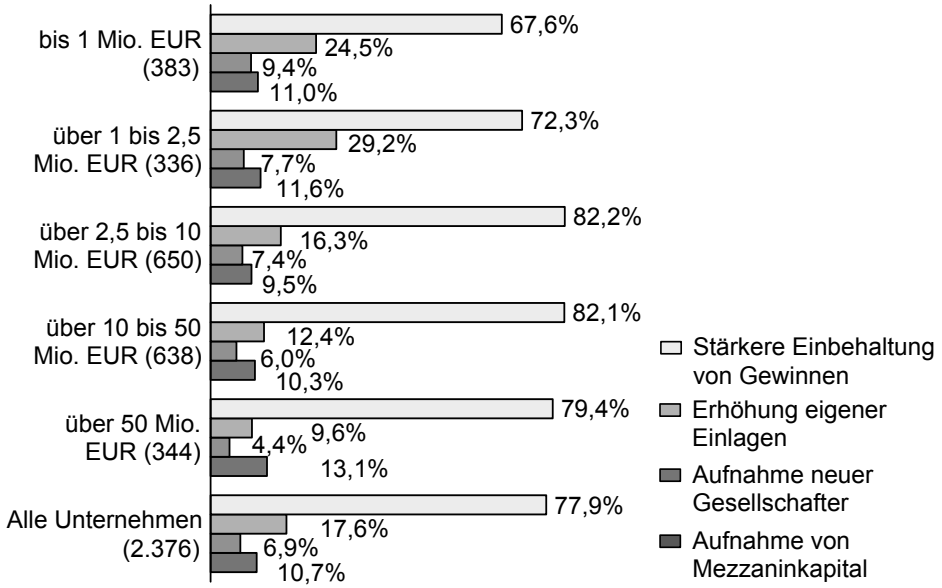
Quelle: KfW 2005, S. 59.

Grafik 4.8 Gründe für fehlende Pläne zur Erhöhung der Eigenkapitalquote (nach Umsatzgrößenklassen)

Überlegungen zur Erhöhung der Eigenkapitalquote unterbleiben vor allem bei kleineren Unternehmen mit bis zu 1 Mio. EUR Umsatz. In dieser Größenklasse sind es immerhin fast zwei Drittel der Befragten, die nicht über entsprechende Pläne verfügen, während die entsprechenden Anteile in den sonstigen Klassen in etwa dem Gesamtwert entsprechen. Größenbedingte Unterschiede zeigen sich ferner in Bezug auf die Begründung fehlender Überlegungen zur Eigenkapitalstärkung. So sehen in der Größenklasse mit bis zu 1 Mio. EUR Umsatz etwa die Hälfte der Unternehmen, die keine Erhöhung der Eigenmittel planen, hierzu auch keine Möglichkeit. Mit zunehmenden Umsätzen verringert sich dieser Anteil aber deutlich und erreicht bei größeren Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Umsatz nur noch rund 12 %. Dem entspricht, dass umgekehrt der Anteil von Unternehmen, welche ihre Eigenkapitalausstattung als angemessen beurteilen, mit steigender Umsatzhöhe tendenziell ansteigt.

Verallgemeinert man diese Befunde, so lässt sich Folgendes festhalten: Je kleiner ein Unternehmen, desto eher besteht der grundsätzliche Wunsch nach einer Stärkung der Eigenkapitalquote. Allerdings lässt sich dieser nach Einschätzung der Unternehmen selbst umso schlechter verwirklichen, je kleiner das betreffende Unternehmen ist. Vor allem kleinere Unternehmen sehen bislang kaum Spielraum die Eigenkapitalausstattung zu erhöhen. Sie haben zwar die Notwendigkeit struktureller Anpassungen erkannt, ihre aktuelle wirtschaftliche Situation gibt ihnen jedoch nur eingeschränkte Möglichkeiten, auf dem Wege der Innenfinan-

zierung Anpassungen ihrer Kapitalstruktur anzugehen, und externe Optionen zur Eigenkapitalbeschaffung bestehen kaum.[196]



Quelle: KfW 2005, S. 61.

Mehrfachnennung möglich

Grafik 4.9 Herkunft der Mittel für eine angestrebte Eigenkapitalerhöhung nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)

Fast 80 % der Unternehmen, die ihren Eigenkapitalanteil aufstocken wollen, planen die notwendigen Mittel aus einbehaltenen Gewinnen zu generieren. Diese Finanzierungsmöglichkeit steht jedoch selbstredend nur dann zur Verfügung, wenn die Unternehmen auch tatsächlich in der Lage sind, in ausreichendem Maße Gewinne zu erwirtschaften. Der Ausbau des Eigenkapitals hängt damit vielfach von einer konjunkturellen Belebung sowie einer starken Nachfrage ab. Insbesondere die lang anhaltende sehr schwache Binnenkonjunktur wirkte mithin nicht gerade förderlich auf die Möglichkeiten des Mittelstands zur Gewinnthesaurierung. Maßnahmen zur Kostensenkung und zur Erhöhung der Ertragskraft können zwar ebenso Raum für die Gewinnthesaurierung schaffen, allerdings dürfte ihnen im Regelfall eher ein begrenzter Effekt zukommen. Die Bedeutung anderer Quellen fällt gegenüber der Gewinnthesaurierung deutlich zurück: 17,6 % planen eine Erhöhung der eigenen Einlagen. Immerhin 10,7 % fassen eine Aufnahme von Mezzaninkapital und 6,9 % eine Aufnahme von Beteiligungskapital ins Auge. Unternehmen, die eine Aufnahme von Mezzanin- oder Beteiligungskapital anstreben, dürften häufig bereits mit Finanzierungsengpässen konfrontiert sein.

[196] Folgt man allerdings jüngsten Veröffentlichungen (DSGV 2006), haben zuletzt auch die kleinsten Unternehmen eine erste Verbesserung ihrer Finanzierungsstruktur zuwege gebracht – wenn auch von sehr niedrigem Niveau aus (siehe Tabelle 4.1)

Wenn Kredite für diese Unternehmen nur noch eingeschränkt verfügbar sind, führt die Aufnahme von Eigenkapital auch dazu, dass sich die Kreditwürdigkeit verbessert und somit auch die Chance zum Erhalt weiterer Kredite erhöht wird.

4.4.3 Optionen zur Eigenkapitalbeschaffung von Außen

Mittelständische Unternehmen können den Anforderungen des Finanzmarktwandels im Hinblick auf eine Stärkung der Eigenkapitalausstattung vor allem auf drei Wegen nachkommen. Zum einen über die Aufnahme klassischen Eigenkapitals – börslich und außerbörslich –, zum anderen mittels Mezzaninkapital. Mezzaninkapital kann das Eigenkapital direkt erhöhen, sofern es als solches bilanziert werden darf, oder es kann aufgrund seiner spezifischen Ausstattungsmerkmale – Nachrangigkeit der bereitgestellten Mittel, lange Laufzeiten – im Rahmen einer strukturierten Bilanzanalyse oder eines Ratings unter bestimmten Voraussetzungen als "wirtschaftliches Eigenkapital" interpretiert werden.[197] Das entsprechende Anbieterfeld ist recht breit gefächert und umfasst sowohl den Kapitalmarkt[198] als auch Intermediäre wie Banken und Beteiligungsgesellschaften. Während Banken lediglich im Mezzaninkapital-Markt selbst aktiv sind, bieten sich Beteiligungsgesellschaften (darunter auch die Beteiligungs-Tochtergesellschaften von Banken) als Ansprechpartner sowohl für klassisches Eigenkapital als auch für Mezzaninkapital an. Das Finanzierungsangebot von Beteiligungsgesellschaften ist dabei stets mit Unterstützungsleistungen für das Management verbunden, die je nach strategischer Ausrichtung einem eher aktiven oder passiven Ansatz folgen können. Aufgrund dieser Besonderheit wird ihr Finanzierungsangebot unabhängig von der Art der bereitgestellten Mittel (Finanzierungsform) als Private Equity[199] oder Venture Capital bezeichnet (siehe Box 4.3).

[197] Vgl. Plankensteiner/Rehbock (2005), S. 791f. und Paffenholz (2004b), S. 74f.

[198] Im Folgenden wird nur der organisierte Kapitalmarkt betrachtet. Kapitalbeschaffungen außerhalb der Börse am "freien Kapitalmarkt", z. B. mittels Privatplatzierungen, werden nicht berücksichtigt.

[199] Die Ursprünge dieses Begriffes liegen in den USA, wo er das definitorische Gegenstück zu "Public Equity", dem börsengehandelten Beteiligungskapital, darstellt. Der Begriffsbestandteil "Private" bringt zum Ausdruck, dass die betreffenden Eigenkapitalanteile nicht am organisierten Kapitalmarkt gehandelt werden und nicht einer breiten Öffentlichkeit ("Public") zugänglich sind. In Deutschland wird der Begriff weiter ausgelegt (siehe Box 4.3). Auch in den USA wird die hier vorgenommene Unterscheidung mehr und mehr vertreten.

Box 4.3 Mezzaninkapital und Private Equity

Mezzaninkapital stellt einen Sammelbegriff für Finanzierungsinstrumente dar, denen aus ökonomischer Sicht eine Zwitterstellung zwischen klassischem Eigen- und Fremdkapital zukommt. Mezzaninkapital greift auf bekannte Finanzierungsinstrumente, in Deutschland vor allem auf Nachrangdarlehen, Genussrechtskapital und stille Beteiligungen, zurück, deren vertragliche Ausgestaltung mit eigenkapitalähnlichen Attributen unterschiedlich vorgenommen werden kann. Je nach Ausgestaltung spricht man von eigenkapitalnahem („Equity Mezzanine“) oder fremdkapitalnahem („Debt Mezzanine“) Mezzanine.

Private Equity (Venture Capital) bezeichnet im Unterschied zu Mezzaninkapital keine Finanzierungsform, sondern eine Finanzierungsmethode. Diese sieht die Bereitstellung von Eigen- und/oder Mezzaninkapital in Verbindung mit Unterstützungsleistungen für das Management vor. Charakteristisch ist dabei ein begrenzter Investitionshorizont der Kapitalgeber. Sofern die Finanzierung bereits in der Frühphase der Unternehmensentwicklung einsetzt, die Renditeerwartung der Kapitalgeber überwiegend auf Steigerungen im Unternehmenswert basieren und zudem ein aktiver Unterstützungsansatz ("hands-on-management") verfolgt wird, spricht man auch von Venture Capital.

In der Vergangenheit bestand die Notwendigkeit zur Aufnahme von Eigen- oder Mezzaninkapital für etablierte Unternehmen zumeist nur in Fällen einer wirtschaftlichen Schieflage oder eines außerordentlich hohen Kapitalbedarfs, z. B. wegen der Erschließung von Auslandsmärkten, Unternehmensakquisitionen oder generell einem hohen Unternehmenswachstum.[200] Die restriktivere Kreditvergabepraxis der Banken und der Finanzmarktwandel haben jedoch eine deutliche Ausweitung des potenziellen Adressatenkreises zur Folge. Gleichzeitig wirken sich die erhöhten Transparenzanforderungen durch den fortschreitenden Finanzmarktwandel insgesamt begünstigend auf die Fähigkeit mittelständischer Unternehmen aus, diese Finanzierungsquellen für sich zu erschließen. Es kann daher erwartet werden, dass mittelständische Unternehmen Möglichkeiten zur Aufnahme von Beteiligungs- und Mezzaninkapital zukünftig weitaus stärker in Betracht ziehen werden als bisher.

Ein zentrales Kriterium für die Wahl zwischen den verschiedenen Optionen zur Stärkung der Eigenkapitalbasis ist angesichts der üblichen Interessenlage im Mittelstand, in welcher Weise sich das Finanzierungsinstrument auf die unternehmerische Entscheidungsfreiheit auswirkt. Viele Mittelständler wünschen, dass diese möglichst wenig angetastet werden soll.[201] Die den mittelständischen Unternehmen zur Verfügung stehenden Mezzaninprodukte unterscheiden sich vor allem in den Punkten Eingriff in die Gesellschafterstrukturen, Einwirkungsrechte, Entgeltstrukturen und Finanzkommunikation von Beteiligungskapital. Diese werden im Folgenden kurz erläutert.

- *Eingriff in die Gesellschafterstrukturen:* Im Unterschied zu Beteiligungskapital zieht die Bereitstellung von Mezzaninkapital keine Erweiterung des Gesellschafterkreises der finanzierten Unternehmen nach sich, da es sich bei Mezzaninkapital in der Regel um eine

[200] Vgl. Paffenholz (2004a), S. 37ff.

[201] Plattner (2003), S. 50ff.

unbesicherte Finanzierung handelt. Es bietet somit im Unterschied zur Aufnahme von Beteiligungskapital den Vorteil, dass eine Verwässerung der Anteile der Altgesellschafter - zumindest während der Finanzierungslaufzeit - vermieden wird.

- *Einwirkungsrechte der Kapitalgeber*: Konsequenz der fehlenden Gesellschafterstellung der Kapitalgeber ist u. a., dass mit einer Mezzaninkapitalzufuhr deutlich geringere Einwirkungs- und Kontrollrechte seitens der Kapitalgeber verbunden sind als im Fall der Beteiligungskapitalfinanzierung. So ist eine Beteiligungskapitalzufuhr in der Regel mit einer stärkeren Einflussnahme auf das Management des finanzierten Unternehmens verbunden, die im Extremfall auch zu einer Veränderung in der Zusammensetzung des Managements und zu Eingriffen in das operative Geschäft führen kann.[202]

- *Entgeltstrukturen:* Die Bereitstellung von Mezzaninkapital sieht häufig die Zahlung eines gewinnabhängigen Zinses bei gleichzeitigem Verzicht auf eine Beteiligung an Wertsteigerungen des Unternehmens vor.[203] Anders bei Beteiligungskapital: Positive Einnahmen für die Kapitalgeber entstehen nur dann, wenn der erzielte Verkaufspreis bei Veräußerung der Beteiligung den ursprünglichen Kaufpreis übersteigt. Die Möglichkeit einer unbegrenzten Teilhabe an Wertsteigerungen der finanzierten Unternehmen ermöglicht bei Beteiligungskapitalfinanzierungen mithin eine größere Risikotoleranz als bei Mezzaninfinanzierungen. Fehlschläge bei einzelnen Beteiligungen können durch besonders positiv verlaufene Beteiligungen ausgeglichen werden. Risikoreiche Unternehmen mit hohem Wertsteigerungspotenzial eignen sich daher eher für Beteiligungskapitalfinanzierungen, risikoärmere Unternehmen mit begrenztem Wertsteigerungspotenzial eher für Mezzaninkapital.[204,205] Zu risikoreichen Unternehmen zählen insbesondere junge, innovative Unternehmen, deren Geschäftsidee noch nicht hinreichend am Markt erprobt worden ist und Unternehmen, die sich in einer tiefgreifenden Restrukturierungsphase befinden.

- *Finanzkommunikation*: Anders als private oder institutionelle Anleger an der Börse sind Beteiligungskapitalgesellschaften, die außerbörsliches Eigenkapital bereitstellen, im Allgemeinen von einem weitaus umfangreicheren und tiefergehenden Informationsbedürfnis

[202] Beispielsweise fanden Kaplan und Strömberg (2001, S. 429) heraus, dass in 14 Prozent aller Beteiligungsfälle noch vor dem Beteiligungsbeginn und in 50 Prozent der Fälle nach dem Beteiligungsbeginn von den Beteiligungsgesellschaften die Anstellung bzw. die Entsendung erfahrener Manager in das finanzierte Unternehmen erwirkt wurde.

[203] Die Vielfalt der Mezzanininstrumente und das breite Spektrum von Ausgestaltungsmöglichkeiten hat zur Folge, dass es auch Mezzaninprodukte mit Beteiligungsoption (so genannte equity kickers) oder anderweitiger Partizipation an der Wertsteigerung des Unternehmens (virtuelle equity kickers) gibt. Dazu ausführlich Paffenholz (2004b), S. 76ff.

[204] Dem entspricht, dass z. B. Buyout-Finanzierungen überwiegend über Mezzaninkapital finanziert werden.

[205] Vgl. Paffenholz (2004b), S. 95ff.

gekennzeichnet.[206] Gleiches trifft auch im Vergleich zu Banken und Beteiligungsgesellschaften, die Mezzaninkapital bereitstellen, zu. Hintergrund ist zum einen ein aktiv betriebenes Risikomanagement bei den eingegangenen Beteiligungen, zum anderen das Angebot an Unterstützungsleistungen. Beide Zielsetzungen bedingen die Kenntnis einer Fülle von unternehmensinternen Informationen sowie die partielle Einbindung in unternehmerische Entscheidungsprozesse. Die direkte Zusammenarbeit mit nur einem oder wenigen Kapitalgebern setzt somit in inhaltlicher Hinsicht deutlich höhere Anforderungen an kapitalsuchende mittelständische Unternehmen als die Ansprache einer Vielzahl zumeist unbekannter Investoren im Falle eines Börsengangs. Anders verhält es sich in formaler Hinsicht. So hat die Finanzkommunikation mit Beteiligungsgesellschaften aufgrund des direkten Kontakts in weiten Bereichen einen eher informellen Charakter.[207] Benötigte Informationen werden oftmals bereits durch Mitwirkung in beratenden Gremien des finanzierten Unternehmens erlangt, Sachfragen in persönlichen Gesprächen geklärt. Die Informationsübermittlung ist damit im Unterschied zum Kapitalmarkt oder auch zur Kreditfinanzierung über Banken weniger an starre Regeln gebunden. Dies darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Erfüllung der Informationspflichten auch hier entsprechende Systeme, Instrumente und Organisationsstrukturen voraussetzt. Verpflichtungen zum Auf- oder Ausbau von Informationssystemen werden daher vielfach bereits in Beteiligungsverträgen festgeschrieben.

Die skizzierten wesentlichen Unterschiede zwischen den verschiedenen Optionen der externen Eigenkapitalzufuhr legen nahe, das Angebot an Eigen- und Mezzaninkapital im Folgenden getrennt zu betrachten.[208] Dabei stehen folgende Fragen im Mittelpunkt: Wie gestaltet sich das Angebot entsprechender Finanzierungslösungen für den Mittelstand, wie haben sich die Märkte entwickelt? Welche Finanzierungsvoraussetzungen bestehen und welche Implikationen ergeben sich daraus für ihre etwaige Inanspruchnahme durch mittelständische Unternehmen? Wie ist die derzeitige und zukünftige Nachfragesituation zu bewerten? Wo liegen die spezifischen Probleme? Diese Fragen werden im Folgenden für die drei genannten Optionen genauer untersucht.

Eigenkapitalbeschaffung über die Börse

Eine attraktive Möglichkeit zur Finanzierung über den Kapitalmarkt entstand für kleine und mittlere Unternehmen hierzulande erst mit der Etablierung des Neuen Marktes als speziellem

[206] Vgl. Paffenholz (2002), S. 194ff.

[207] Vgl. Paffenholz (2002), S. 200f.

[208] Die üblicherweise anzutreffenden Analysen des Private Equity-Angebots von Beteiligungsgesellschaften berücksichtigen diese Unterschiede nicht.

Qualitätssegment für junge, wachstumsstarke Unternehmen im März 1997.[209] Im April 1999 folgte mit dem SMAX (Small Cap Exchange) ein Qualitätssegment, das sich speziell an etablierte mittelständische Unternehmen aus traditionellen Branchen richtete. Die Etablierung dieser beiden Segmente löste einen Pull-Effekt aus, da für viele mittelständische Unternehmen aufgrund der erzielbaren Emissionserlöse erstmals ein Going Public interessant geworden war. Die Eigenkapitalfinanzierung über die Börse entfaltete deswegen eine für deutsche Verhältnisse hohe Dynamik. Rund 400 kleine und mittlere Unternehmen gingen erstmals an die Börse. Flankierend wurde das Interesse potenzieller Investoren an diesen Unternehmensgruppen durch neuartige und anspruchsvolle Transparenz- und Liquiditätskriterien beider Segmente gesteigert.

Box 4.4: Transparenzlevels der Deutschen Börse AG

Entry Standard: Anforderungen beschränken sich auf die Erstellung eines testierten Jahresabschlusses samt Lagebericht. Ferner ist die Anfertigung von Halbjahresberichten und Bekanntgabe kursrelevanter Unternehmensnachrichten verpflichtend. Die Veröffentlichungen haben (mindestens) auf der Unternehmenswebseite zu erfolgen.

General Standard: Es gelten die gesetzlichen Anforderungen des Amtlichen oder Geregelten Marktes. Diese beinhalten u. a. die Veröffentlichung von Jahresabschlüssen und Halbjahresberichten sowie von Ad-hoc-Mitteilungen. Es sind internationale Rechnungslegungsvorschriften (IFRS/IAS oder US-GAAP) anzuwenden.

Prime Standard: Die Aufnahme in den Prime Standard setzt zusätzlich eine Veröffentlichung von Quartalsberichten und Unternehmenskalendern sowie die Durchführung jährlicher Analystenkonferenzen voraus. Ad-hoc-Mitteilungen und laufende Berichterstattung sind generell auch in englischer Sprache zu publizieren.

Im Zuge der weltweiten Börsenbaisse brach das Emissionsgeschäft am Neuen Markt im Jahr 2001 deutlich ein. In der Folgezeit zeichnete sich ferner ab, dass nach einer allgemeinen Erholung der Aktienmärkte die zukünftigen Emissionschancen speziell am Neuen Markt infolge diverser Skandale sehr begrenzt sein würden.[210] Als Reaktion auf diese Entwicklung hat die Deutsche Börse AG im Oktober 2002 eine grundlegende Neusegmentierung der öffentlich organisierten Aktienmärkte in Frankfurt beschlossen. Nach seiner Neuordnung unterscheidet der Frankfurter Aktienmarkt im EU-regulierten Markt zwei Segmente unterschiedlicher Transparenzlevels, den „General Standard“ und den „Prime Standard“. Beide Segmente bilden zwar rechtlich betrachtet selbstständige Teilbereiche im Amtlichen und Geregelten Markt, ihre jeweilige inhaltliche Ausgestaltung ist jedoch, unabhängig von der rechtlichen Zuordnung, weitgehend identisch. Die neugebildeten Marktsegmente unterscheiden sich durch die Transparenzanforderungen voneinander. 2005 kam mit dem sog. "Entry Standard" ein weiterer Transparenzlevel für im Freiverkehr notierte Werte hinzu, der insbesondere dem

[209] Vgl. Mackewicz & Partner (2000), S. 58; Heitzer/Sohn (1999), S. 405.

[210] Vgl. Keese u. a. (2001).

Mittelstand einen erleichterten Zugang zur Börse schaffen sollte[211]. Der Einfluss der Segmentneustrukturierung sollte jedoch nicht überschätzt werden, da es mit der Gründungsdynamik, der Investitionstätigkeit von Private-Equity-Gesellschaften, dem Kapitalmarktzinsniveau, der allgemeinen Konjunkturentwicklung und der Stimmung an der Börse eine Vielzahl weiterer Faktoren gibt, die Anzahl und Ausmaß von Neuemissionen beeinflussen.[212]

Voraussetzung für einen Börsengang bildet die Erfüllung der jeweiligen Zulassungsvoraussetzungen. Diese sind im Amtlichen und Geregelten Handel nahezu identisch. Unterschiede bestehen lediglich hinsichtlich der Vorschriften zum Mindestalter des Emittenten, der Möglichkeit von Teilzulassungen sowie der geforderten Aktienstreuung. Marktseitig werden allerdings deutlich höhere Anforderungen an eine Emission gestellt, so dass unter etablierten Mittelständlern i. d. R. nur Unternehmen mit einem Mindestumsatz von 20 Mio. EUR und einem Mindestemissionsvolumen von rund 25 Mio. EUR als börsenfähig gelten. Im Freiverkehr sind teilweise niedrigere Werte anzusetzen, jedoch liegt das Investoreninteresse hier deutlich niedriger. Neben der Erfüllung gesetzlicher oder marktseitig gesetzter Zulassungsanforderungen ist den jeweiligen Transparenzvorschriften nachzukommen. Das Gelingen einer Emission wird bei etablierten Unternehmen - verglichen mit jungen technologieorientierten Unternehmen - stark von der bisherigen und zukünftigen Entwicklung des Cashflows determiniert. Wachstumsperspektiven müssen zwar erkennbar sein, die Ansprüche der Investoren liegen aber aufgrund eines tendenziell geringeren Risikos hier wesentlich niedriger.

Eine positive Börsenentwicklung in den nächsten Jahren vorausgesetzt, ist davon auszugehen, dass sich das Interesse mittelständischer Unternehmen an einem Börsengang wieder erhöhen dürfte. Erste Anzeichen für eine Wiederbelebung des Emissionsgeschäftes gaben mehrere Börsengänge mittelständischer Unternehmen im Jahr 2005. Für den überwiegenden Teil des Mittelstands kommt der Gang an die Börse jedoch weiterhin nicht in Frage, und zwar unabhängig von einem etwaigen Erfüllen der jeweiligen Voraussetzungen. So planten selbst zur Hochzeit des Neuen Marktes nur 5,4 % der Mittelständler mittel- bis langfristig eine Inanspruchnahme des Kapitalmarktes.[213] Vor allem hohe Transparenzforderungen wirken sich hemmend auf das „Going Public“ von Mittelständlern aus, da sie mit einer hohen, regelmäßigen Kostenbelastung und einer Offenlegung von Unternehmensdaten für Konkurrenten einhergehen. Die Wahl eines niedrigeren Transparenzlevels kann diese Bedenken zwar

[211] Ähnliche speziell an mittelständische Unternehmen gerichtete Börsensegmente haben auch einige Regionalbörsen eingerichtet.

[212] Laut einer Studie des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) rangiert die Segmentierung unter den Hemmnissen für eine regere IPO-Aktivität in Deutschland nur auf dem vierten Platz. Die schlechte Stimmung am IPO-Markt, fehlende Unternehmen und fehlende Investoren wurden in der Befragung des BVK unter den Private-Equity-Gesellschaften als wichtigere Gründe erachtet. Vgl. BVK (2005), S. 5.

[213] Impulse/Dresdner Bank (2000), S. 92.

teilweise entkräften, dies wird jedoch im Regelfall mit einem geringeren Investoreninteresse und damit verschlechterten Möglichkeiten einer erneuten Inanspruchnahme des Kapitalmarktes nach Erstemission erkauft. Viele bereits börsennotierte Mittelständler beklagen ohnehin eine recht hohe Kursvolatilität ihrer Aktien, die Refinanzierungen erheblich erschwert. Teilweise hat dies zum Rückzug von der Börse, zu einem sog. "Going Private" geführt.

Als Zwischenfazit lässt sich festhalten, dass die Börse als Eigenkapitalquelle – nicht zuletzt durch die neuen Mittelstandssegmente – wieder an Attraktivität gewonnen hat, wenn auch das Interesse im Mittelstand insgesamt weiterhin sehr verhalten ist. Aufgrund der Marktgegebenheiten steht sie aber nur einem kleinen Teil des deutschen Mittelstandes als Option zur Eigenkapitalbeschaffung zur Verfügung.

Eigenkapitalbeschaffung über Beteiligungsgesellschaften

Der deutsche Private Equity-Markt erlebte Ende der neunziger Jahre einen rasanten Bedeutungszuwachs: Von 1993 bis 2002 versechsfachte sich das Gesamtportefeuille der in Deutschland tätigen Beteiligungsgesellschaften. Im Zusammenhang mit der weltweiten Börsenbaisse und einem restriktiveren Investorenverhalten kam es in den Folgejahren aber zu deutlichen Rückschlägen. Erstmals trat auch in Deutschland der sehr zyklische Charakter der Private Equity-Märkte offen zu Tage. Ausgeprägte Zyklen als Besonderheit dieses Marktsegments wurden in Deutschland zuvor aufgrund des noch sehr geringen Entwicklungsstands des Marktes - anders als in den USA - von der hohen Wachstumsdynamik überlagert.[214] Trotz dieser Rückschläge konnte der deutsche Private Equity-Markt aber seine Stellung im europäischen Vergleich gemessen am Marktvolumen deutlich verbessern und zählt nun zu den drei größten nationalen Märkten in Europa. Der Abstand zum britischen Markt, auf den traditionell der größte Teil des gesamteuropäischen Marktvolumens entfällt, ist allerdings weiterhin groß. Zudem ist der deutsche Markt, gemessen an der Wirtschaftskraft Deutschlands, weiterhin als eher unterwickelt zu bezeichnen. So entsprach das deutsche Marktvolumen im Jahr 2003 lediglich 0,12 % des hiesigen Bruttoinlandsprodukts. Der Vergleichswert für Großbritannien beläuft sich hingegen auf deutlich über 1 %.[215] Auch der französische oder der in absoluten Zahlen gemessen kleine niederländische Markt sind unter diesem Aspekt weit besser entwickelt.

Das Angebot an Eigenkapital durch Beteiligungsgesellschaften konnte sich als Teilsegment des Private Equity-Marktes der oben skizzierten allgemeinen Entwicklung nicht entziehen. Auch hier kam es nach einer deutlichen Angebotsausweitung zu starken Einbrüchen. Letztere sind indessen verglichen mit der Gesamtmarktentwicklung deutlich stärker. Ursache ist ein

[214] Vgl. Paffenholz (2004a), S. 47ff.

[215] Zu den Beteiligungsmarktstrukturen in Großbritannien und Deutschland vgl. KfW (2003).

massiver Strukturwandel des deutschen Private Equity-Marktes. Verlierer dieses Strukturwandels sind vor allem Frühphasenfinanzierungen, deren Anteil am Investitionsvolumen im vergangenen Jahr bei weniger als 10 % lag, während in den Boomjahren 1999 und 2000 noch zwischen 30 und 40 % der Investitionen in diesen Bereich flossen. Speziell der Bereich, in dem typischerweise Eigenkapital bereitgestellt wird, hat demnach an Bedeutung verloren. Der Großteil der Marktaktivität entfaltet sich nunmehr im Buy-out-Segment. Im Regelfall werden Buy-outs mit einem hohen Fremd- beziehungsweise Mezzaninkapitalanteil finanziert, um einen hohen Leverage-Effekt zu erzielen.[216] Auf Buy-outs entfiel im Jahr 2004 rund 70 % des gesamten Investitionsvolumens. Obgleich genaue Daten nicht vorliegen, ergibt sich demnach aus der Bedeutungsverschiebung der einzelnen Finanzierungsanlässe auch eine Schwächung des Eigenkapitalsegments zugunsten des Mezzaninkapitalsegments des Private Equity-Marktes.

Unterschiedliche Investorenstrukturen und strategische Ausrichtungen haben ferner zur Folge, dass sich die Finanzierungspräferenzen von Beteiligungsgesellschaften deutlich unterscheiden. Anbieter von Eigenkapital sind dabei vor allem sog. unabhängige Gesellschaften und Corporate Venture Capital-Gesellschaften. Die anderen Gesellschaftstypen vergeben hingegen seltener klassisches Eigenkapital und konzentrieren sich vielfach auf die Vergabe von Mezzaninkapital. Die im Eigenkapitalsegment aktiven Beteiligungsgesellschaften sind zudem regelmäßig erst ab Finanzierungsvolumina von wenigstens 5 Mio. EUR an einem Engagement interessiert, da das Eingehen einer Beteiligung aufgrund der notwendigen und relativ aufwändigen Due Diligence und Unternehmensbewertungen mit hohen Fixkosten einhergeht. Für mittelständische Unternehmen mit stabilen Cashflows aber geringem Wachstumspotenzial ist das Angebot an Beteiligungskapital im Bereich von Finanzierungsvolumina unter 5 Mio. EUR infolgedessen sehr dünn. Günstiger gestaltet sich die Marktsituation für junge, sehr wachstumsstarke Unternehmen mit guten Chancen zur späteren Beteiligungsveräußerung über die Börse oder zum Weiterverkauf an ein Unternehmen *(Trade Sale)* respektive an andere Finanzinvestoren *(Secondary sale)*. Angesichts höherer Renditeaussichten gelten hier niedrigere Mindestinvestitionsvolumina, die i. d. R. bei 1 Mio. EUR liegen.[217]

Umgekehrt ist aber auch das Interesse im Mittelstand recht gering. Insbesondere im Familienbesitz befindliche Mittelständler stehen mit Blick auf ihre unternehmerische Unabhängigkeit – wie eingangs angedeutet – einer Beteiligungsfinanzierung selbst bei Vorliegen der Anforderungen angesichts der damit verbundenen Veränderung der Gesellschafterstrukturen oft zurückhaltend gegenüber. Zwar kennen fast 90 % der mittelständischen Unternehmen

[216] Zudem ist der Fremdkapitalanteil an den Gesamtfinanzierungen seit Ende der neunziger Jahre deutlich gestiegen.

[217] Vgl. Kokalj/Paffenholz/Moog (2003), S. 31ff.

diese Finanzierungsmöglichkeit, eine Nutzung ziehen aber nur wenige in Betracht.[218] Auch für die Zukunft ist hier nur mit leichten Steigerungen in der Nachfrage zu rechnen. Trotz hohem Bekanntheitsgrad dieser Finanzierung sind deren genauen Inhalte mittelständischen Unternehmen aber nur selten bekannt. Dies betrifft zum einen die Anforderungen an die Unternehmenstransparenz, zum anderen Renditeforderungen sowie die verlangten Einwirkungs- und Kontrollrechte. Kommt es zur Aufnahme von Finanzierungsverhandlungen, werden letztere zumeist erst nach umfangreicher Überzeugungsarbeit der Kapitalgeber akzeptiert. Die Bewertung der Unternehmensanteile und die Ausgestaltung des Beteiligungsvertrages werfen oft große Probleme in den Beteiligungsverhandlungen auf[219]. Ähnliches gilt für die von Beteiligungsgesellschaften geforderten Vertragsklauseln zur Absicherung ihrer Exitperspektiven[220].

Zusammenfassend lässt sich für die Eigenkapitalquelle Beteiligungskapital festhalten, dass sich der Markt für Private Equity in Deutschland nach einem starken Einbruch im Nachfeld der New Economy Blase wieder erholt. Dies zeigt nicht zuletzt die nachhaltig positive Entwicklung des German Private Equity Barometers, des von BVK und KfW gemeinsam erstellten Stimmungsindikators für den deutschen Beteiligungskapitalmarkt.[221] Für größere Mittelständler im Falle entsprechender Wachstumsperspektiven existiert ein differenziertes Angebot an Beteiligungskapital privater Beteiligungsgesellschaften. Für kleinere, etablierte Mittelständler mit begrenzten Wachstumsperspektiven, die eine Eigenkapitalfinanzierung wünschen, besteht jedoch kaum ein Angebot an Eigenkapital; sie sind meist auf das Angebot von Förderinstitutionen angewiesen. Eine Inanspruchnahme von Beteiligungskapital setzt allerdings eine Finanzkommunikation und das Akzeptieren externer Mitspracherechte voraus, die bisher im Mittelstand nicht gängig waren und deshalb oft auf Unverständnis bei den entsprechenden Unternehmen stoßen.

Mezzaninkapital von Banken und Beteiligungsgesellschaften

Stille Beteiligungen, Nachrangdarlehen oder Genussscheine sind in Deutschland seit langem bekannt. Gegen Ende der neunziger Jahre etablierte sich für diese Instrumente - ausgehend aus dem anglo-amerikanischen Sprachraum - der Oberbegriff Mezzaninkapital. Diese "neue" Finanzierungsform wurde in Deutschland schon seit längerem von den verschiedenen Beteiligungsgesellschaften angeboten. Zwischen den verschiedenen Gruppen von Beteiligungsgesellschaften waren aber erhebliche Unterschiede im Stellenwert des Geschäftsfelds Mez-

[218] Impulse/DSGV (2005), S. 72.

[219] Vgl. Kokalj/Paffenholz/Moog (2003), S. 40f.

[220] Ausführlich zu den Interessenkonflikten bei Private Equity sowie Vertragsklauseln und deren empirische Relevanz siehe: Paffenholz (2004a), S. 94ff und S.178ff.

[221] Zum German Private Equity Barometer siehe Ehrhart (2005).

zaninkapital festzustellen.[222] Hauptbetätigungsfeld stellten Mezzaninfinanzierungen in der Vergangenheit lediglich für die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG) dar, die nahezu ausschließlich stille Beteiligungen oder Nachrangdarlehen vergaben. Renditeorientierte Gesellschaften, also die Beteiligungstöchter von Banken, Sparkassen oder Industrieunternehmen sowie unabhängige Gesellschaften, verwenden Mezzaninkapital hingegen vornehmlich als ergänzende Komponente bei der Bereitstellung klassischen Eigenkapitals.

Erst seit kurzem hat das Geschäftsfeld Mezzaninkapital sowohl bei Beteiligungsgesellschaften als auch bei Banken erheblich an Beachtung gewonnen. So forcierten die meisten Banken einen erstmaligen Aufbau bzw. den Ausbau dieses Geschäftsfelds.[223] Sofern eine eigene Beteiligungstochter bestand, wurde das Geschäftsfeld aber zumeist von dieser wahrgenommen. Hauptakteure auf dem Mezzaninkapital-Markt blieben insofern die Beteiligungsgesellschaften. Angebotsausdehnungen erfolgten entsprechend der veränderten Geschäftsstrategie der Banken vor allem seitens der Beteiligungstöchter des Sparkassen- und sonstigen Finanzsektors. Aber auch eine Reihe größerer unabhängiger Gesellschaften engagierten sich erstmalig verstärkt in diesem Geschäftsfeld. Direkte Aktivitäten der Banken setzten im größeren Ausmaß erst im Jahr 2004 ein. Auslöser war eine überaus erfolgreiche Marktinnovation der HypoVereinsbank, das auf standardisierten Genussscheinen basierende sogenannte "PREPS"-Programm. Durch die Verbriefung der ausgereichten Genussscheine mittels eines CDO-Konstruktes wurde eine indirekte Refinanzierung mittelständischer Unternehmen über den Kapitalmarkt ermöglicht, die Zinssätze im einstelligen Bereich möglich machte. Mittlerweile verfügt eine ganze Reihe namhafter Banken über Genussscheinprogramme, die überwiegend ebenfalls eine anschließende Verbriefung vorsehen.

Der Finanzierungsquelle Mezzaninkapital wird in der öffentlichen Diskussion angesichts des faktischen Ausschlusses eines Großteils des Mittelstandes von der klassischen Beteiligungsfinanzierung gemeinhin eine besondere Relevanz für eine Verbesserung der Finanzierungsstruktur mittelständischer Unternehmen zugesprochen. Übersehen wird jedoch vielfach, dass Mezzaninkapital keinesfalls einen "Rettungsanker" für Unternehmen in Finanzierungsschwierigkeiten darstellt. Engagements der verschiedenen Kapitalgeber sind generell auf etablierte Unternehmen mit guter Performance beschränkt.[224] Entscheidend für die Kapitalbereitstellung ist dabei vor allem ein stabiler und ausreichender zukünftiger Cashflow. Ursache ist, dass die Finanzierung unbesichert vergeben wird und eine Beteiligung an Wertsteigerungen des Unternehmens - falls überhaupt vorgesehen[225] - meist begrenzt ausfällt, eintretende Verluste somit kaum durch andere Finanzierungen zu kompensieren sind. Hohe Unternehmens-

[222] Vgl. Paffenholz (2004b), S. 86ff.

[223] Vgl. Rehbock/Plankensteiner (2005).

[224] Plankensteiner/Rehbock (2005), S. 793, vgl. auch Paffenholz (2004b), S. 95ff.

[225] Allerdings existieren so genannte *Equity kickers.* Vgl. Fußnote 203.

transparenz sowie umfangreiche Erfahrung der Unternehmensleitung sind weitere zentrale Voraussetzungen. Mezzaninkapital bietet sich als Alternative zu Bankkrediten daher nur für Unternehmen an, bei denen etwaige Beschränkungen im Kreditfinanzierungsspielraum aus einem aus Bankensicht nicht mehr vertretbaren Verschuldungsgrad oder einem Mangel an freien Sicherheiten herrühren.[226] Mezzaninkapital ist ferner deutlich teurer als klassische Bankkredite und lohnt sich insofern nur, wenn der Kreditfinanzierungsspielraum für (geplante) Investitionen nicht ausreichend ist. Trotz möglicher Kostenvorteile in den Kreditkonditionen ist es vielfach nicht möglich, mit einer Mezzaninfinanzierung die Gesamtfinanzierungskosten zu senken. Die Vergabe von Mezzaninkapital ist ferner - unabhängig von den oben genannten Voraussetzungen - häufig an bestimmte Mindestfinanzierungsvolumina gebunden, die sich im Wesentlichen aus den Kosten für die Prüfung des Finanzierungsgesuchs und in bestimmten Fällen für die Strukturierung der Finanzierung begründen. Beide Hauptkostenblöcke differieren erheblich je nach Ausgestaltung des Mezzaninkapital-Angebots.

Das derzeitige Mezzaninkapital-Angebot in Deutschland lässt sich in vier Produktgruppen einteilen: Individuelle Mezzaninkapital-Lösungen, genussscheinbasierte Mezzaninprogramme, Standard-Mezzanine und Mezzaninkapital durch Förderprogramme. Die einzelnen Produktgruppen unterscheiden sich dabei deutlich hinsichtlich ihres jeweiligen Anbieterkreises sowie in Bezug auf ihre Mindestfinanzierungsvolumina und damit ihre Zielgruppen:

- *Individuelle Mezzaninkapital-Lösungen:*
  Anbieter sind Beteiligungsgesellschaften, wobei ein entsprechendes Angebot vor allem von den Beteiligungstöchtern der Banken ohne Sparkassen und größeren unabhängigen Gesellschaften ausgeht. Ferner bestehen direkte Aktivitäten einiger Groß- und Regionalbanken[227] sowie einiger Mezzaninfonds, die insbesondere den gehobenen Mittelstand individuell bedienen.[228] Die Finanzierungsuntergrenze liegt aufgrund hoher Due Diligence-Kosten (50.000 EUR - 100.000 EUR) zwischen 2,5 und 5 Mio. EUR. Es besteht allerdings eine generelle Präferenz der Anbieter für höhervolumige Finanzierungen. Zielgruppe sind Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 15-20 Mio. EUR. Individuelle und damit aufwendige Mezzaninkapital-Lösungen kommen bei Expansionsfinanzierungen und vor allem im Rahmen von Buy-out-Transaktionen zur Anwendung.

- *Genussscheinbasierte Mezzaninprogramme:*
  Anbieter sind bislang fast ausschließlich Groß- und Regionalbanken. Basis der verschiedenen Programme ist die Ausgabe standardisierter Genussscheine. Bonitätsprüfungen basieren zumeist auf Moody´s KMV RiskCalc, einem allein auf Bilanzkennzahlen basie-

[226] Vgl. Hübler (2003), S. 100f; Golz/Hoffelner (2002), S. 10.

[227] Z. B. HypoVereinsbank, Dresdner Bank.

[228] Vgl. Brezski (2005).

rende Ratingverfahren, können aber auch durch weitere qualitative Verfahren ergänzt werden. Die geringen Kosten ermöglichen Finanzierungsuntergrenzen von 1 bis 3 Mio. EUR je nach Programm. Die Höchstgrenzen liegen zumeist bei rund 15 Mio. EUR. Zielgruppe sind bei den meisten Programmen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von teilweise über 10, üblicherweise auch mindestens 50 Mio. EUR. Zu den einzelnen Programmen siehe Tabelle 4.5.

- *Standard-Mezzanine:*
  Standardisierte Finanzierungslösungen auf Basis von Nachrangdarlehen oder typischen stillen Beteiligungen bilden die Basis von Standard Mezzanine, das von unterschiedlichen Gruppen angeboten wird. Zu den Anbietern zählen erstens die Beteiligungstöchter der Sparkassen sowie einige Regionalbanken bzw. deren Töchter[229]. Das Angebot richtet sich dabei fast ausschließlich an Kunden, für die dank bestehender Geschäftsbeziehungen bereits umfangreiche Kenntnisse über die Bonität vorliegen. Geringe Kosten der Beteiligungsprüfung und das Fehlen von oder geringere Strukturierungskosten ermöglichen niedrige Mindestfinanzierungsvolumina von 0,5 bis 1 Mio. EUR. Mittelständische Beteiligungsgesellschaften bilden die zweite Anbietergruppe in diesem Bereich. Ihre Mindestfinanzierungsvolumina belaufen sich auf lediglich 200.000 EUR. Die Ausfallrisiken werden durch Rückbürgschaften des Bundes und der Länder abgedeckt. Daneben sind einige Förderbanken der Bundesländer[230] in diesem Bereich aktiv. Generell bestehen Obergrenzen für die eingegangenen Engagements, die zumeist unterhalb von 5 Mio. EUR liegen. Für mittelständische Beteiligungsgesellschaften besteht eine faktische Höchstgrenze von 1 Mio. EUR.

- *Mezzaninkapital durch Förderprogramme*
  Spezielle Förderprogramme zur Bereitstellung von Mezzaninkapital für den Mittelstand bestehen sowohl auf Bundes- wie auf Landesebene. Beispiel ist das "Unternehmerkapital" der KfW Mittelstandsbank. Das Programm unterscheidet drei Bausteine, die sich an Gründer, junge Unternehmen und etablierte Unternehmen richten. Für letztgenannte beträgt die Förderungshöchstsumme 4 Mio. EUR, die sich obligatorisch aus einer Nachrangtranche der KfW und einer gleich hohen Fremdkapitaltranche der Hausbank zusammensetzt. Formale Mindestfinanzierungsvolumina seitens der KfW bestehen nicht.

Insgesamt betrachtet hat sich die Angebotsstruktur des deutschen Mezzaninkapital-Marktes in den letzten beiden Jahren wesentlich verbessert. Ein geringes Angebot besteht aber weiterhin für mittelgroße Unternehmen mit weniger als 15 Mio. EUR Umsatz und einem angestrebten Finanzierungsvolumen zwischen 1 und 2,5 Mio. EUR, da insbesondere hier die genussscheinbasierten Mezzaninprogramme (noch) nicht zur Verfügung stehen. Die KfW ver-

[229] Beispiele sind z. B. die HypoVereinsbank sowie die Beteiligungstochter der WGZ und DZ-Bank.

[230] Z. B. die NRW Bank

sucht im Rahmen der Initiative "Eigenkapital für den breiten Mittelstand" diese Lücke durch eine Anhebung der Förderhöchstgrenze von Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften zu schließen. Bislang wurden Pilotprojekte in Bayern und Hessen an den Start gebracht.[231] Insbesondere kleine Unternehmen mit einem Umsatz von weniger als 0,5 bis 1 Mio. EUR werden daher auch in Zukunft auf entsprechende Förderprogramme angewiesen sein. Das marktseitige Mezzaninkapital-Angebot beschränkt sich zudem für geplante Finanzierungsvolumina von weniger als 2,5 Mio. EUR ausschließlich auf Standard-Mezzanine. Sehr kleine Finanzierungsvolumina von weniger als 200.000 EUR lassen sich schließlich ausschließlich mittels Förderprogrammen realisieren. Wesentliche Veränderungen in diesen beiden Marktcharakteristika sind angesichts begrenzter Möglichkeiten und Effekte weiterer Standardisierungsanstrengungen in Bezug auf die Prüfung und die Ausgestaltung der Finanzierung nicht zu erwarten.

Die Nachfrage seitens mittelständischer Unternehmen bewegt sich derzeit noch auf einem eher niedrigen Niveau, wenn auch deutliche Steigerungen in den vergangenen Jahren feststellbar waren. Insgesamt betrachtet fallen die bisherigen Nachfragesteigerungen nach Mezzaninkapital aber moderat aus. Wesentliche Ursachen sind, dass Banken erst seit kurzem das Produkt Mezzaninkapital aktiv vermarkten und der Bekanntheitsgrad von Mezzaninkapital im Mittelstand weiterhin gering ist. So ist Mezzaninkapital nach Ergebnissen von MIND 05 immer noch rund zwei Dritteln des Mittelstands unbekannt.232 Die mangelnde Verankerung im Bewusstsein des Mittelstands als Finanzierungsalternative dürfte auch teilweise mitverantwortlich dafür sein, dass Mezzaninkapital in aktuellen Befragungen zur zukünftigen Unternehmensfinanzierung bislang nur eine relativ geringe Bedeutung zugemessen wird.233 Allerdings zeigen die Befragungen auch, dass ein nicht zu vernachlässigender Teil der Unternehmen durchaus Mezzaninkapital zur Verbesserung der Finanzierungsstruktur in Betracht zieht.[234] Zudem lassen die aktivere Vermarktung dieses Geschäftsfeldes durch Banken und der damit einhergehende steigende Bekanntheitsgrad von Mezzaninkapital bei den Marktteilnehmern für die Zukunft einen deutlichen Nachfrageschub erwarten.[235] Unterstützung findet diese Annahme durch den Erfolg der in den beiden letzten Jahren aufgelegten Genussschein-Programme. Eine wichtige Bedeutung könnte Mezzaninkapital vor allem im Zusammenhang mit Nachfolgeregelungen zukommen.

---

[231] Ähnliche Initiativen gibt es auch von regionalen Förderinstitutionen.

[232] Impulse/DSGV (2005), S. 72.

[233] Siehe z. B. Zimmermann/Schumacher (2005), S. 51.

[234] Vgl. Zimmermann/Schumacher (2005), S. 61: So wollen etwa 5 % der befragten Unternehmen ihre Finanzierungsstruktur mittels Mezzaninkapital verbessern.

[235] Vgl. Paffenholz (2004b), S. 85ff.

Tabelle 4.5 Genussscheinprogramme (Auswahl) (Stand: Dezember 2005)

Kreditinstitut	Programmname	Zielgruppe		Kapitalkosten
		Umsatz	Kapitalbedarf	
Bayern LB	Bayern Mezzanine Fonds	Ab 10 Mio. EUR	0,75 - 5 Mio. EUR	7,5 -13 %
Commerzbank	CB MezzCap (3 Varianten)	Ab 50 Mio. EUR	3,5 - 7 Mio. EUR	k.A.
Deutsche Bank/IKB	EquiNotes (2 Varianten)	Ab 50 Mio. EUR	3-15 Mio. EUR	7,25 -10,75 %
DZ Bank	ge/mit	k.A.	10-40 Mio. EUR	7,5 - 9 %
HypoVereinsbank	PREPS	Ab 50 Mio. EUR	3-18 Mio. EUR	7,5 - 9,5 %
LB Baden-Württemberg/ Haspa	SmartMezzanine (2 Varianten)	k.A:	2-15 Mio. EUR	6 - 9,5 %
Nord LB	Mittelstands-Mezzanine	5 Mio EUR	1- 7 Mio. EUR	Ab 8,5 %
West LB	S-Mezzanine	Ab 10 Mio. EUR	Ab 1 Mio. EUR	7 - 9 %

Quelle: Eigene Recherchen, Denz (2005), S. 60f.

Probleme bereiten dem Mittelstand auch hier vor allem die Renditevorstellungen der Kapitalgeber, die sich je nach Produktgruppe und Ausstattung mit eigenkapitalähnlichen Attributen bis auf 18 % belaufen können. Ursächlich ist, dass als Benchmark für die Kosten trotz höherer Risiken zumeist Bankkredite statt klassischem Eigenkapital herangezogen werden. Ungewohnte Renditekomponenten, die auf eine Beteiligung der Kapitalgeber an Wertsteigerungen des Unternehmens abzielen, werden nur ungern hingenommen.[236] Geforderte Informations- und Mitwirkungsrechte liegen zwar deutlich niedriger als bei klassischen Eigenkapitalfinanzierungen, eine Akzeptanz erfordert jedoch vielfach umfangreiche Überzeugungsarbeit der potenziellen Kapitalgeber.

Ist Mezzaninkapital die bessere Alternative für den breiten Mittelstand?

Die prägenden Merkmale der drei Varianten externer Eigenkapitalzufuhr zeigen auf, dass nicht jede Form für jedes Unternehmen oder jeden Finanzierungsanlass gleichermaßen geeignet und verfügbar ist. Sehr junge und kleine Unternehmen, die den Markttest erst bestehen müssen, werden es z. B. schwer haben, Mezzaninkapital oder Eigenkapital über die Börse einzuwerben. Für sie ist das außerbörsliche Eigenkapital die wohl einzige Möglichkeit, Finanzierungslücken zu schließen, die sich aufgrund ihrer begrenzten Eigenmittel und mangelnden Fremdkapitals ergeben. Gleiches trifft auch für Unternehmen zu, die sich vor oder bereits mitten in einer tief greifenden Sanierungs- und Restrukturierungsphase befinden.

[236] Vgl. Paffenholz (2005a), S. 108f.

Mezzaninkapital stellt vor allem für etablierte Mittelständler mit einem stabilen Cashflow eine ernsthafte Option bei der Investitionsfinanzierung dar, sofern eine kreditbasierte Finanzierung nicht verfügbar ist und die Innenfinanzierungskraft nicht ausreicht. Speziell vor dem Hintergrund der weiter oben erläuterten Interessenlage im Mittelstand - Erhöhung der Eigenkapitalquote ohne Gewährung von Mitspracherechten - scheint Mezzaninkapital einige Vorzüge aufzuweisen. Vom Mittelstand werden in erster Linie Kapitalgeber mit niedrigen Ansprüchen an Rendite und Einwirkungsmöglichkeiten gesucht.[237] Diesem Idealbild kommt Mezzaninkapital deutlich näher als Beteiligungskapital. Dennoch gelten auch hier höhere Anforderungen als bei der klassischen Kreditfinanzierung.

Generell ist zu beklagen, dass ein Verständnis dafür, dass höhere Risiken der Kapitalgeber naturgemäß höhere Rendite- und Informationsanforderungen bedingen, nur teilweise vorliegt und somit vielfach erst noch geschaffen werden muss.[238] So bestehen selbst unter "progressiven" Mittelständlern, die für die verschiedenen Optionen der Stärkung der Eigenkapitalbasis grundsätzlich Interesse bekunden, zumeist erhebliche Vorbehalte gegenüber den seitens der Kapitalgeber geforderten Mitsprache- und Verfügungsrechten und den verlangten Entgeltstrukturen. Die Inanspruchnahme von Mezzaninkapital kann Mittelständlern, die sich bisher ausschließlich über Bankkredite und eigene Mittel finanziert haben, als erster Schritt auf dem Weg zu einer neuen Finanzierungskultur dienen, in denen die Mitsprache- und Verfügungsrechte der Kapitalgeber stärker ausgeprägt sind als im bislang von Bankfinanzierungen dominierten Finanzierungssystem in Deutschland.

4.5 Fazit

Generell ist der Zugang zum Bankkredit in Deutschland nicht mehr so selbstverständlich und einfach wie in der Vergangenheit. Auf den Kreditmärkten hat sich eine neue Risikokultur etabliert, in der Kreditzugang und -konditionen von der Bonität des Kreditnehmers bestimmt werden. Mittelständische Unternehmen berichten seit einigen Jahren, dass es für sie schwieriger geworden sei, Zugang zu Krediten zu erhalten. Die zuletzt beobachtete Konsolidierung beim Kreditzugang ist vor allem auf die Lageverbesserung der größeren Mittelständler zurückzuführen.

Die Beobachtung von Finanzierungsschwierigkeiten und rückläufiger Kreditneuvergabe führten zu der kontrovers diskutierten Frage nach der Ursache: Waren die Schwierigkeiten darin begründet, dass die schwächelnde Konjunktur die Kreditnachfrage bremste, oder waren die schwachen Kreditneuzusagen Ausdruck der zurückhaltenden Kreditvergabe der Kreditinstitute, die Investitionen des Mittelstands bremste und so zur Konjunkturschwäche beitrug? Auch

[237] Vgl. Kokalj/Paffenholz/Moog (2003), S. 40ff.

[238] Vgl. Paffenholz (2004b), S.99ff.

wenn nicht ausgeschlossen werden kann, dass der bis Ende 2004 beobachtete Rückgang der Kreditneuvergabe durch angebotsseitige Restriktionen mitverursacht worden ist, kommt die Mehrzahl der Untersuchungen doch zu dem Ergebnis, dass die niedrige Kreditneuvergabe kein Ausdruck eines allgemeinen *Credit Crunches* gewesen ist, sondern überwiegend nachfrageseitig verursacht war und Folge der sehr schwachen Investitionsnachfrage und schleppenden Konjunkturentwicklung war.

Der Wandel der Finanzmärkte zwingt die mittelständischen Unternehmen zu einer Änderung ihrer Finanzierungsgewohnheiten. Einerseits ist mehr Offenheit gegenüber innovativen Finanzierungslösungen erforderlich, um Finanzierungsengpässe zu vermeiden und so die Weiterentwicklung des Unternehmens und seines Wertes zu gewährleisten. Anderseits sind die Unternehmen gehalten, ihre Kreditwürdigkeit zu verbessern. Eine zentrale Bedeutung kommt hier der Eigenkapitalbasis der Unternehmen zu, da dieser – sowohl in bankinternen als auch in bankexternen Ratingsystemen – meist ein hohes Gewicht in der Bestimmung der Kreditwürdigkeit beigemessen wird.

Unseren Analysen zufolge zeigt die Entwicklung der letzten Jahre, dass die mittelständischen Unternehmen Deutschlands die Signale des Finanzmarkts verstanden haben. Seit einigen Jahren steigen sowohl ihre Eigenkapitalquote wie auch ihre Kreditwürdigkeit an – besonders stark diejenige der mittelgroßen Unternehmen. Zumindest ein Teil des Eigenkapitalquotenanstiegs dürfte eine Folge der nachfragebedingten Investitionszurückhaltung der kleinen und mittleren Unternehmen sein. Sie haben einbehaltene Gewinne und Abschreibungen genutzt, um Schulden zu tilgen, nicht um Investitionen zu finanzieren.

Im Mittelstand bislang zu wenig genutzte Instrumente der Unternehmensplanung, des Controlling und der aktiven Unternehmenskommunikation werden kleine und mittlere Unternehmen stärker als bisher einsetzen müssen, um ihre Kreditwürdigkeit aufrecht zu erhalten und zu verbessern. Die zunächst noch ungewohnten Anforderungen der Kreditinstitute werden sie dabei unterstützen und im Mittelstand langsam, aber sicher einen Mentalitätswandel bewirken, der zu mehr Transparenz und Offenheit gegenüber innovativen Finanzierungslösungen führen wird.

Dies machen auch die eigenkapitalnahen Finanzierungsinstrumente erforderlich, die bislang allein Großunternehmen vorbehalten waren, in zunehmendem Maße aber auch Mittelständlern zur Verfügung stehen. Der Wandel der Finanzmärkte bleibt nicht auf den Fremdkapitalbereich beschränkt, sondern betrifft das gesamte Spektrum der Außenfinanzierungen. Insbesondere jüngst implementierte Finanzinnovationen im Mezzaninkapital-Bereich eröffnen einem Teil des etablierten (größeren) Mittelstands ein breites Spektrum von Finanzierungsalternativen, das ihm die Diversifizierung seiner Finanzierung ermöglicht. Die Anforderungen

an Mindestumsatz und Mindestfinanzierungsvolumen sind in den letzten Jahren immer weiter abgesenkt worden.

Auch wenn viele der neuen Produkte geeignet sind, die Finanzierungsbedürfnisse selbst kleinerer Unternehmen zu befriedigen, stehen die neuen Möglichkeiten nicht allen Mittelständlern gleichermaßen offen. Das Finanzierungsverhalten wird sich daher zukünftig nicht nur zwischen Groß- und mittelständischen Unternehmen unterscheiden; es wird auch innerhalb des Mittelstands zu einer zunehmenden Differenzierung hinsichtlich der genutzten Finanzierungsinstrumente kommen. Da der Markt für neue Finanzprodukte im Bereich der Mittelstandsfinanzierung sich zurzeit beschleunigt entwickelt, ist der Endpunkt der Bewegung noch nicht abzusehen.

Viele mittelständische Unternehmen stehen einer Aufnahme von Eigenkapital oder eigenkapitalnahen Finanzierungsinstrumenten infolge ihres Unabhängigkeitsstrebens noch immer eher ablehnend gegenüber. Und wenn sie diese Maßnahme doch in Betracht ziehen, dann wünschen sie, dass ihre Eigentums- und Verfügungsrechte am Unternehmen möglichst wenig angetastet werden. Die von den Banken geforderte stärkere Transparenz der vergangenen, gegenwärtigen und zukünftigen Geschäftstätigkeit der Unternehmen wird den erforderlichen Mentalitätswandel gleichwohl beschleunigen. In dessen Folge, aber auch vor dem Hintergrund objektiver Gegebenheiten im Einzelfall (z. B. Unternehmensnachfolge, Kreditverteuerung) ist ein Bedeutungszugewinn von eigenkapitalnahen Finanzierungsoptionen mehr als wahrscheinlich. Gleichwohl verlangt die Aufnahme von Eigen- oder Mezzaninkapital von mittelständischen Unternehmen noch ein weitaus größeres Maß an Änderungen in der Finanzkommunikation mit Investoren als die Umbrüche in der Kreditfinanzierung über Banken.

Der Mittelstand sah sich in den vergangenen Jahren einem erheblichem Druck zur Veränderungen seiner traditionellen Finanzierungsgewohnheiten ausgesetzt. Diesem Anpassungsbedarf, der primär seitens der Banken bzw. durch Veränderungen im Bereich der Kreditfinanzierung ausgelöst wurde, stellt sich der Mittelstand zunehmend. Die hiermit einhergehenden Änderungen beeinflussen aber auch das Anspruchsprofil mittelständischer Unternehmen in Finanzierungsfragen. Steigt die Bereitschaft im Mittelstand, neue Finanzierungsalternativen anzuwenden, sind auch die Banken gefordert, das Spektrum der dem Mittelstand zugänglichen Finanzierungsinstrumente wie auch den Kreis der für eine Finanzierung in Frage kommenden Unternehmen weiter auszuweiten.

Je mehr der Mittelstand ganzheitliche Finanzplanung vornimmt, desto stärker steigt auch sein Bedarf an ganzheitlicher Beratung, da ihm geeignete Ressourcen und ausreichendes Know-how meist noch fehlen dürften. Schließlich ist zu erwarten, dass der Mittelstand Transparenz nicht als Einbahnstraße auffasst, sondern auch Verbesserungen des Kommunikationsverhaltens der Banken, insbesondere hinsichtlich der Kreditvergabe und der Boni-

tätseinstufung, verlangt. Unternehmenskunden erwarten zunehmend die Erläuterung von Kreditentscheidungen, aussagekräftige Kommunikation von Bonitätseinstufungen und auch Beratungsleistungen in Finanzierungsfragen. Der bankseitig ausgelöste Änderungsprozess im Finanzierungsverhalten des Mittelstands stellt nunmehr auch die Banken vor neue Herausforderungen.

All das bedeutet nicht, dass die traditionelle Finanzierungskultur in Deutschland, die nach wie vor hauptsächlich auf einbehaltenen Gewinnen und Bankkrediten fußt, vollständig umgebaut werden wird. Aber sie wird um einige Elemente des marktbasierten Finanzierungssystems angelsächsischer Prägung angereichert werden.

Literatur zu Kapitel 4

Ashauer, G. (2002), Die Rentabilität der Kreditwirtschaft im internationalem Vergleich, in: Sparkasse, Heft 6, S. 248-259.

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

Brunner, A., J. Decressin, D. Hardy und B. Kudela (2004), Germany's Three-Pillar Banking System – Cross-Country Perspectives in Europe, Occasional Paper 233, International Monetary Fund, Washington DC.

Brezski, E. (2005), Der Markt für Mezzanine-Kapital in Deutschland (http://www.competence-site.de/banken.nsf/14404D62CEF110BDC12570B9003DB0ED/$File/der%20deutsche%20markt%20für%20mezzanine_nord_lb.pdf).

BVK (2005), IPO-Markt 2005 – Einschätzung der aktuellen Börsensituation aus Sicht der deutschen Beteiligungsgesellschaften, S. 5, Berlin.

Denz, M. (2005), Der "Neue Markt" für Genussscheine - in guten wie in schlechten Zeiten?, in: Finance, Heft Juli/August, S. 58-62.

Detken, A. und P. Ott-Laubach (2002), Die Entwicklung der Kreditneuzusagen, in: Wirtschaftsdienst, Heft 10, S. 618-625.

Deutsche Bundesbank (2001), Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2000, in: Monatsbericht September, S. 15-50, Frankfurt/Main.

Deutsche Bundesbank (2003), Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen von 1998 bis 2000, Statistische Sonderveröffentlichung 6, Februar, Frankfurt/Main.

Deutsche Bundesbank (2004), Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen von 2000 bis 2002, Statistische Sonderveröffentlichung 6, November, Frankfurt/Main.

Deutsche Bundesbank (2005a), Kreditentwicklung, Bankkapital, Wirtschaftsaktivität, in: Monatsbericht März, S. 15-25.

Deutsche Bundesbank (2005b), Vermögensbildung und Finanzierung im Jahr 2004, in: Monatsbericht Juni, S. 15-35.

Deutsche Bundesbank (2005c), Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen – eine Untersuchung auf neuer Datenbasis, in: Monatsbericht Oktober, S. 33-71.

Deutsche Bundesbank (2005d), Bank Lending Survey des Eurosystems. Ergebnisse für Deutschland, im Internet unter http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/publikationen/vo_bank_lending_survey_102005.pdf, Stand Dezember 2005.

Deutsche Bundesbank (2005e), Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2004, in: Monatsbericht September, S. 15-43.

DSGV (2005), Diagnose Mittelstand, Berlin.

Ehrhart, N. (2005), Einflussfaktoren für das Geschäftsklima im deutschen Beteiligungskapitalmarkt, in: WirtschaftsObserver online, Nr. 2, August (http://www.kfw.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/Volkswirts64/WirtschaftsObserver_online_08_05.pdf).

Engel, D., M. Meitner, G. Metzger, T. Tykvova und P. Westerheide (2004), Beteiligungskapital im Mittelstand. Perspektiven in NRW, NRW-Bank, Düsseldorf.

Engelmann, B., E. Hayden and D. Tasche (2003), Testing rating accuracy, www.risk.net, January, risk special report.

Falkenstein E., A. Boral and L. Carty (2000), RiscCalc private model: Moody's default model for private firms, Moody's Investor Service.

Golz, R. und M. Hoffelner (2002), Mezzanine für den Mittelstand, in: Kredit & Rating Praxis, Heft 6, S. 9-14.

Haunschild, L. (2004), Leasing in mittelständischen Unternehmen: Ergebnisse einer schriftlichen Befragung, in: Leasing Wissenschaft & Praxis, Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Heft 3.

Heidorn, T. (2002), Keine grundsätzliche Veränderung durch Basel II, in: ifo-Schnelldienst, Heft 3, S.12-14.

Heitzer, B. und C. Sohn (1999), Zur Bedeutung des Neuen Marktes für die Venture Capital-Finanzierung in Deutschland, in: Finanz Betrieb, Heft 11, S. 397-405.

Hübler, H. (2003), Die stille Beteiligung - Zukunftsgerichtetes Finanzierungsinstrument für den Mittelstand, in VentureCapital Magazin, Sonderausgabe Mittelstandsfinanzierung, S. 100-1001.

Impulse/DSGV (Hrsg.) 2005, MIND 04 – Mittelstand in Deutschland, Tabellenband, Köln/Berlin.

Kaplan, S. N. und P. Strömberg (2001): Venture Capitalists as Principals: Contracting, Screening, and Monitoring, in: The American Economic Review 91, S. 426-430.

Keese;C., W. Münchau, I. Bauer und T. Bartz (2001), Strafe für hausgemachte Euphorie, Serie: Aufstieg und Fall des Neuen Marktes (Teil 1), Financial Times Deutschland, 12.03.2001.

KfW Bankengruppe (2004), Unternehmensfinanzierung: Noch kein Grund zur Entwarnung, KfW Unternehmensbefragung 2003/2004, Frankfurt/Main.

Kokalj, L. und G. Paffenholz (2001), Zukunftsperspektiven der Mittelstandsfinanzierung, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2001, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 90 NF, S. 79 - 118, Wiesbaden.

Kokalj, L., G. Paffenholz und P. Moog (2003), Neue Tendenzen in der Mittelstandsfinanzierung (2003), Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 99 NF, Wiesbaden.

Kunkel, A. (2005), Kreditmarkt: besseres Angebot für das verarbeitende Gewerbe, in: ifo Schnelldienst 58 (17), S. 32-33.

Mackewitz & Partner (2000), Mythos Visionen Chancen - Venture Capital in den USA, Deutschland und Europa, München.

Nehls, H. und T. Schmidt (2004), Credit Crunch in Germany? Kredit und Kapital 37 (4): 479-499.

OECD (2004), Bank Profitability - Financial Statements of Banks, Paris.

Paffenholz, G. (2002), Finanzkommunikation mit Beteiligungsgesellschaften – Herausforderung und Chance für KMU, in: Mittelstandsfinanzierung im Umbruch: Intensivierter Wettbewerb, Basel II, Rating und die Auswirkungen auf kleine und mittlere Unternehmen, (Hrsg.) J. Lange: Loccumer Protokoll 68/01, S. 191 - 202, Loccum.

Paffenholz, G. (2004a), Exitmanagement - Desinvestitionen von Beteiligungsgesellschaften, Reihe: Planung, Organisation und Unternehmensführung, Band 97, Lohmar.

Paffenholz, G. (2004b), Mezzaninkapital - Finanzierungsoption für den Mittelstand?, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2003, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 104 NF, S. 67 - 117, Wiesbaden.

Paffenholz, G. (2005a), Finanzierungsverhalten des Mittelstandes: Status quo und Perspektiven, in: Mittelstandsfinanzierung, Basel II und die Wirkung öffentlicher sowie privater Kapitalhilfen, D. Engel (Hrsg.), Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand, Band 5, S. 87-114.

Paffenholz, G. (2005b), Beziehung Mittelstand - Banken: Implikationen eines gewandelten Finanzierungsumfeldes, in: BiT, Banking and Information Technology, Band 6, Heft 3, Themenschwerpunkt: Das mittelständische Firmenkundengeschäft der Banken, S. 45-56.

Plankensteiner, D. und T. Rehbock (2005), Die Bedeutung von Mezzanine-Finanzierungen in Deutschland, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Bd. 58 (2005), 15, S. 790-794.

Plattner, D. (2002), Unternehmensfinanzierung im Umbruch - Die Finanzierungsperspektiven deutscher Unternehmen im Zeichen von Finanzmarktwandel und Basel II, KfW Unternehmensbefragung 2001, Frankfurt/Main.

Plattner, D. (2003), Unternehmensfinanzierung in schwierigem Fahrwasser. Wachsende Finanzierungsprobleme im Mittelstand. Auswertung der Unternehmensbefragung 2002, Frankfurt/Main.

Plattner, D. (2006), Kleine und mittlere Unternehmen: Verbesserte Finanzierungsstruktur. Entwicklungen der Jahresabschlüsse kleiner und mittlerer Unternehmen 2001-2003, in: KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 35, Januar 2006.

Plattner, D., D. Skambracks und M. Tchouvakhina (2005), Mittelstandsfinanzierung im Umbruch, in: Mittelstandsfinanzierung, Basel II und die Wirkung öffentlicher sowie privater Kapitalhilfen, D. Engel (Hrsg.), Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand, Band 5, S. 13-38.

Polleit, T. (2004), The Slowdown in German Bank Lending – Revisited (Barclays Capital Research, 25. 02. 2004).

Prantl, S., D. Engel, M. Almus und J. Egeln (2005), Finanzierung junger Unternehmen: Eine empirische Untersuchung zu langfristigen Krediten, öffentlichen Förderkrediten und zur Intermediärfunktion von Banken, mimeo.

Rehbock, T. (2005), Kreditgeschäft in Deutschland: Ist die Wende am Kreditmarkt geschafft?, in: WirtschaftsObserver online, Nr. 4, Oktober (http://www.kfw.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/Volkswirts64/WOB_online_Nr4_2005.pdf).

Rehbock, T. und F. Lang (2005), Die Kreditvergabe der deutschen Kreditinstitute: Aktuelle Zahlen zum Kreditneugeschäft, in: MakroScope, Nr. 16, April 2005 (http://www.kfw.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/Volkswirts64/MakroScope_16_d.pdf).

Rehbock, T. und D. Plankensteiner (2005), Der deutsche Mittelstand entdeckt das Mezzanine-Kapital, in: Börsenzeitung vom 28. 05.

Reis, D. (1999), Finanzmanagement in internationalen mittelständischen Unternehmen, Wiesbaden.

Reize, F. (2004), KfW-Mittelstandspanel 2004 - Repräsentative Analyse zu Investitionen und Beschäftigungseffekten kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

Reize, F. (2005), KfW-Mittelstandspanel 2005 - Ist der Mittelstand fit für die Zukunft?, Frankfurt am Main.

Romeike, F. und W. Wehrspohn (2004), Rating-Software im Test, RATINGaktuell, Juni, S. 10-19.

Weber, M. (2002), Bankenmarkt Deutschland I. Der Strukturwandel, in: Die Bank, Heft 6, S. 398-403.

Zimmermann, V. und J. Schuhmacher (2005), Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen der Besserung, KfW Unternehmensbefragung 2005, Frankfurt/Main.

Chronologie mittelstandspolitischer Ereignisse

- **01.01.2005: Neue KMU-Definition der EU (Europäische Kommission)**

Sofern sie nicht zu 25 % oder mehr im Besitz eines oder mehrerer Unternehmen stehen, werden europäische KMU nach Maßgabe der neuen EU-Definition den folgenden Kategorien zugeordnet:

1. Kleinstunternehmen: weniger als 10 Beschäftigte und Jahresumsatz von höchstens 2 Mio. EUR oder Jahresbilanzsumme von höchstens 2 Mio. EUR,

2. Kleinunternehmen: weniger als 50 Beschäftigte und Jahresumsatz von höchstens 10 Mio. EUR oder Jahresbilanzsumme von höchstens 10 Mio. EUR,

3. Mittlere Unternehmen: weniger als 250 Beschäftigte und Jahresumsatz von höchstens € 50 Mio. EUR oder Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Mio. EUR.

- **01.01.2005: Inkrafttreten der letzten Stufe der Steuerreform 2000 (Bundesministerium der Finanzen)**

- Einkommensteuer: Weitere Senkung des Eingangssteuersatzes auf 15 % sowie des Höchststeuersatzes auf 42 %

- **März 2005: Einführung eines neuen Förderfensters "Mikro 10" (KfW-Mittelstandsbank)**

1. Ziel und Gegenstand:

In Ergänzung zu ihren bisherigen Kleinkreditprogrammen "Mikro-Darlehen" und "StartGeld" bietet die KfW-Mittelstandsbank bundesweit seit März 2005 die Programmvariante "Mikro 10" an.

"Mikro 10" zeichnet sich insbesondere durch einige Verfahrensvereinfachungen aus, die eine Kooperation zwischen der Hausbank und dem Gründungsberater des Gründers erleichtern.

2. Antragsberechtigte:

Existenzgründer, Freiberufler und kleine Unternehmen mit bis zu 10 Beschäftigten während der ersten drei Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit.

3. Art und Höhe der Förderung:

Im Förderfenster werden Kleinstkredite in Höhe von 5.000 bis maximal 10.000 EUR bei einem Finanzierungsanteil von bis zu 100 % des Gesamtfinanzierungsbedarfs (Investitionen und Betriebsmittel) vergeben.

- **01.04.2005: Einführung von bonitätsabhängigen Zinskonditionen (KfW-Mittelstandsbank)**

Der Bund und die KfW haben zum 1. April 2005 bonitäts- und damit risikoabhängige Zinskonditionen („risikogerechtes Zinssystem“) im Förderprogramm "Unternehmerkredit" und den anderen Förderkrediten der KfW und des ERP-Sondervermögens mit "klassischem" Fremdkapitalcharakter eingeführt.

Ein wesentlicher Zweck dieser Neuerung besteht darin, eine spürbare Erhöhung der Vergabebereitschaft bei den Hausbanken zu bewirken. Mit der Maßnahme sollen ferner auch wirtschaftlich schwächere Unternehmen - die zuvor häufig keinen Kreditzugang hatten - wieder Kredite erhalten können. Das geschieht dann aber zu Konditionen, die der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens entsprechen und damit dem jeweiligen Risiko der Hausbank Rechnung tragen.

- **29.06.2005: Eintragung von Selbständigen in die Handwerksrolle erleichtert (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit)**

Mit der Neuregelung hat die Bundesregierung die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass sich künftig Ingenieure, Absolventen von technischen Hochschulen und staatlichen oder staatlich anerkannten Fachschulen für Technik und für Gestaltung in die Handwerksrolle eintragen lassen können.

Sie können sich also, sofern sie über eine der handwerklichen Meisterprüfung mindestens gleichwertige Qualifikation verfügen, ohne weiteren Qualifikationsnachweis selbständig machen.

- **13.07.2005: Neufassung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)**

Die Novellierung dient der Anpassung des deutschen Wettbewerbsrechts an europäisches Recht.

Die Novellierung des GWB schafft das bisher geltende Anmelde- und Genehmigungssystem für wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen ab. Ersetzt wird dies durch eine Selbsteinschätzung der Unternehmen mit einer nachträglichen Kontrollmöglichkeit durch die Kartellbehörden. Das vereinfacht und entbürokratisiert die Rechtsanwendung. Flankierende Maß-

nahmen stellen sicher, dass mit dem Systemwechsel kein Verlust an Wettbewerbsschutz verbunden ist. Zudem wurden die Schadensersatzregelungen verbessert und es können schärfere Bußgelder bei Verstößen gegen das Kartellrecht verhängt werden.

Das BMWA betrachtete das neue Wettbewerbsrecht als einen wichtigen Schritt hin zu schnelleren und sichereren Investitionsentscheidungen, insbesondere für mittelständische Unternehmen.

- **09.08.2005: Neues Internetportal www.wissenmanagen.net gestartet (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit)**

Ziel des Portals ist es, kleinere und mittlere Unternehmen und öffentliche Verwaltungen insbesondere bei der effizienten Erschließung vorhandener Wissenspotenziale zu unterstützen.

Das Portal wird in Deutschland branchen- und unternehmensübergreifende Informationen koordinieren und Wissenschaftler, Berater, Verbände und Weiterbildner für einen möglichst breiten Transfer einbeziehen. Am Thema Wissensmanagement Interessierte erhalten dadurch einen schnellen Überblick und können konkrete Ansprechpartner oder Links zu aktuellen Projekten zum Wissensmanagement finden.

- **29.8.2005: Startschuss für den High-Tech Gründerfonds (Initiative "Partner für Innovation"**)

1. Ziel und Gegenstand:

Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologieunternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen.

Die Bundesregierung, die KfW-Bankengruppe und die Industrieunternehmen BASF, Deutsche Telekom und Siemens haben im Rahmen der Initiative "Partner für Innovation" den neuen High-Tech Gründerfonds mit einem Volumen von aktuell 262 Mio. Euro ausgestattet, davon allein 240 Mio. Euro aus dem Bundeshaushalt. Mit diesem Geld sollen über die nächsten fünf Jahre rund 300 technologiebasierte Unternehmensgründungen angestoßen werden.

2. Antragsberechtigte:

Technologieorientierte Kleinunternehmen (im Sinne der EU-Definition) mit hohem Innovationsgrad, deren Aufnahme der Geschäftstätigkeit maximal ein Jahr zurückliegt.

3. Art und Höhe der Förderung:

In einem ersten Schritt erhalten die geförderten Unternehmen bis zu 500.000 EUR Wagniskapital und ein Coaching des Managements. Die Mittel werden den Gründern ausgereicht. Die Gründer selbst steuern 20 % der Mittel als Eigenkapital bei, für Gründer aus den neuen Ländern und Berlin reicht ein 10 %-iger Eigenanteil. In Anschlussfinanzierungsrunden kann der Fonds ausgewählten Beteiligungsunternehmen weitere 500.000 EUR zur Verfügung stellen.

- **14.11.2005: Erstmalige Auslobung von "Europäischen Unternehmerpreisen" (Europäische Kommission und britische Ratspräsidentschaft)**

1. Ziel und Gegenstand:

Mit einem "Europäischen Unternehmerpreis" zeichnet die EU in Zukunft Vorzeigeprojekte regionaler und lokaler Gebietskörperschaften zur Förderung des Unternehmertums aus. Die Preisträger sollen europaweit als Vorbilder dienen und dazu anregen, günstige Bedingungen für unternehmerische Tätigkeit zu schaffen. Die Preisvergabe dient außerdem dazu, der Öffentlichkeit die Rolle des Unternehmers in der Gesellschaft stärker bewusst zu machen und potenzielle Unternehmer zum Schritt in die Selbständigkeit anzuregen und zu ermutigen.

2. Kategorien:

Europäische Unternehmerpreise werden in fünf Kategorien vergeben:

- der Preis für den Wegbereiter des Unternehmertums (Entrepreneurial Trailblazer Award) zur Anerkennung von Maßnahmen zur Förderung der unternehmerischen Kultur und Denkweise,

- der Preis für Unternehmensförderung (Enterprise Support Award) zur Anerkennung innovativer politischer Maßnahmen, die Unternehmen fördern und Investitionen anziehen, vor allem in benachteiligten Regionen,

- der Preis für Bürokratieabbau (Red Tape Reduction Award) für Maßnahmen zur Vereinfachung der Verwaltungsverfahren für Unternehmen, vor allem für solche in der Startphase,

- der Preis für Investitionen in Menschen (Investment in People Award) für Initiativen zur Verbesserung der Schulung von Unternehmern,

- der Preis für verantwortungsbewusstes Unternehmertum (Responsible Entrepreneurship Award) für Initiativen zur Förderung der gesellschaftlichen Verantwortung der Unternehmen und nachhaltiger Geschäftspraxis.

3. Teilnahmeberechtigt sind u. a. Städte und Gemeinden, Regionen, Partnerschaften von öffentlichen Stellen und Unternehmen, Träger von Bildungsprogrammen und Wirtschaftsverbände in den teilnehmenden Ländern (EU-Mitgliedstaaten, Bulgarien, Island, Norwegen, Rumänien und die Türkei). Bewerbungen sind bis 31. Mai 2006 an die nationalen Ansprechpartner zu richten.

- **14.11.2005: Start des neuen KMU-Förderprogramms NanoChance (Bundesministerium für Bildung und Forschung)**

1. Ziel und Gegenstand:

Kleine und mittlere Unternehmen sollen die Potenziale der Nanotechnologie stärker nutzen. Ziel ist es, Raum für neue nanotechnologische Entwicklungen zu schaffen, Potenziale für Vernetzungsaktivitäten und neue Verwertungsperspektiven zu erschließen und damit die Wettbewerbsfähigkeit von KMU zu verbessern sowie eine beschleunigte Entwicklung und Umsetzung nanotechnologischer Produkte zu ermöglichen.

2. Antragsberechtigte:

Kleine und mittlere Unternehmen im Sinne der EU-Definition

Allianzen mit Großunternehmen, die die Rolle eines "Paten" zur Unterstützung der späteren marktwirtschaftlichen Umsetzung der FuE-Ergebnisse übernehmen (ohne Förderung des Großunternehmens), sind ausdrücklich erwünscht.

3. Art und Höhe der Förderung:

Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft können im Wege der Projektförderung nichtrückzahlbare Zuschüsse in Höhe von bis zu 50 % der zuwendungsfähigen projektbezogenen Kosten erhalten.

- **18.11.2005: CDU, CSU und SPD unterzeichnen Koalitionsvertrag "Gemeinsam für Deutschland - mit Mut und Menschlichkeit"**

Zu den wesentlichen mittelstandsrelevanten Inhalten des Koalitionsvertrages gehören u.a.:

1. Verbesserte Mittelstandsfinanzierung:

- verbesserte Abschreibungsbedingungen,

- vollständiger Erhalt der Förderung des ERP-Sondervermögens,

- mittelstandsfreundliche Umsetzung von Basel II,

- verstärkter Einsatz neuer Finanzierungsinstrumente,

- Ausbau des Angebots an Beteiligungskapital und eigenkapitalnahem Mezzanine-Kapital für den breiten Mittelstand,

- Ausweitung der Risikoentlastung für durchleitende Banken,

- zur Erleichterung der Kreditvergabe Zurückführung der Regulierung der Finanzaufsicht auf das notwendige Maß,

- Anhebung der Umsatzgrenze für die Ist-Besteuerung von kleinen und mittleren Unternehmen.

2. Existenzgründungsoffensive - Mehr Mut zur Selbständigkeit:

- Gründeroffensive zur Ermutigung von Unternehmensgründern und zur Beseitigung von gesetzlichen Hemmnissen,

- Schaffung von One-Stop-Anlaufstellen für Existenzgründer,

- Befreiung der Existenzgründer von Statistikpflichten,

- Erhöhung der Buchführungsgrenze von 350.000 EUR auf 500.000 EUR Umsatz für Existenzgründer.

3. Mobilisierung von Wagniskapital für Innovationen:

- verstärktes Angebot an preseed- und seed-Finanzierungen durch die KfW-Förderbank,

- Ausbau der Fonds für Gründer und junge Technologieunternehmen (insbesondere High-Tech-Gründerfonds, ERP-Startfonds, EIF/ERP-Dachfonds) mit den Partnern aus der Wirtschaft,

- Prüfung neuer Instrumente zur Schließung von strategischen Lücken in der Forschungsförderung.

4. Günstigere Bedingungen für Handwerk und Mittelstand:

- Einführung einer begrenzten Abziehbarkeit von privaten Aufwendungen für Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen im Haushalt von der zu zahlenden Einkommensteuer,

- Evaluierung der seit Jahresbeginn 2004 in Kraft getretenen Novelle der Handwerksordnung (inkl. Prüfung der Einführung einer Mindestqualifikation für meisterfrei gewordene Berufe),

- Fortentwicklung des "Nationalen Pakts für Ausbildung und Fachkräftenachwuchs in Deutschland",

- Vereinfachung und Modernisierung des komplexen und unübersichtlichen deutschen Vergaberechts (unter besonderer Beachtung einer mittelstandgerechten Ausgestaltung, wie zum Beispiel der Aufteilung in Lose).

5. Aktive Außenwirtschaftspolitik:

- Verstärkte Unterstützung des Mittelstands bei der Erschließung ausländischer Märkte,

- Stärkere Ausrichtung des Außenwirtschaftsinstrumentariums auf mittelständische Unternehmen, zum Beispiel durch spezielle Messeförderung von kleinen und mittleren Unternehmen im europäischen Ausland.

6. Senkung von Lohnzusatzkosten:

- Dauerhaftes Senken der Lohnzusatzkosten (Sozialversicherungsbeiträge) unter 40%,

- Reduktion des Beitrags zur Arbeitslosenversicherung zum 1.1.2007 von 6,5 % auf 4,5 %.

7. Mehr Beschäftigung für gering qualifizierte Menschen:

- Prüfung der Einführung eines Kombi-Lohn-Modells

8. Reformen im Arbeitsrecht:

- Streichen der Möglichkeit, Arbeitsverträge in den ersten 24 Monaten sachgrundlos zu befristen,

- Für Existenzgründer bleibt die Möglichkeit erhalten, in den ersten vier Jahren nach ihrer Gründung die sachgrundlosen Befristungen bis zu 48 Monaten abzuschließen.

- Einführung einer Option für Arbeitgeber, bei der Neueinstellung anstelle der gesetzlichen Regelwartezeit von 6 Monaten bei der Begründung des Arbeitsverhältnisses mit dem Einzustellenden eine Wartezeit von bis zu 24 Monaten zu vereinbaren.

- Erstreckung des Arbeitnehmerentsendegesetzes auf der Grundlage der EU-Entsenderichtlinie auf die allgemeinverbindlich erklärten Tarifverträge der Gebäudereiniger (ggf. Prüfung der Ausdehnung auf weitere Branchen).

9. Bürokratieabbau:

- Als Sofortmaßnahme durch ein Artikelgesetz ("small-company-act"): Befreiung der Unternehmen - insbesondere Mittelstand und Existenzgründer - von besonders wachstumshemmender Überregulierung

- Vordringlich sind dabei der Abbau von Statistik-, Nachweis-, Dokumentations- und Buchführungspflichten, die Vereinfachung und Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren, der Abbau von Doppel- und Mehrfachprüfungen, die Vereinheitlichung von Schwellenwerten zum Beispiel im Bilanz- und Steuerrecht, die Begrenzung der Verpflichtung von Betrieben zur Bestellung von Beauftragten, die Vereinfachung der betriebsärztlichen und sicherheitstechnischen Betreuung von Kleinbetrieben sowie die Entbürokratisierung der bestehenden Förderprogramme.

- Einführung des in mehreren europäischen Ländern bewährten Standardkosten-Modells zur objektiven Messung der bürokratischen Belastungen von Unternehmen,

- Darauf aufbauend: Veranlassung einer Messung der bestehenden bürokratischen Lasten, die durch Bundesgesetze hervorgerufen werden.

- Auf dieser Grundlage Festlegung eines konkreten Ziels der Rückführung der Bürokratiekosten bis zum Ende der Legislaturperiode.

- Zur Begleitung dieses Prozesses Einsetzung eines unabhängigen Gremiums von Fachleuten (Normenkontroll-Rat) beim Bundeskanzleramt, das unter anderem Gesetzesinitiativen der Bundesregierung und der Koalitionsfraktionen auf ihre Erforderlichkeit und die damit verbundenen bürokratischen Kosten hin überprüft.

10. Reform der Steuersystems:

- Grundlegende Fortentwickelung des Unternehmenssteuerrechts zum 1. Januar 2008 und Realisierung international wettbewerbsfähiger Steuersätze,

- Zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen wird die Regelung der Besteuerung nach vereinnahmten Entgelten (Ist-Besteuerung) in den neuen Ländern über das Jahr 2006 hinaus verlängert und die Umsatzgrenze in den alten Ländern 2006 verdoppelt.

- Auf dem Weg zu einer grundlegenden Unternehmensteuerreform sollen zeitlich begrenzt bis zum 31. Dezember 2007 die Abschreibungsbedingungen entsprechend dem Stand vor dem Jahr 2000 verbessert werden, um schnell die Investitionstätigkeit zu beleben.

- Beginnend ab 1. Januar 2006 sollen Ausnahmetatbestände im Einkommensteuerrecht reduziert werden sowie durch Typisierungen und Pauschalierungen das Besteuerungsverfahren modernisiert und Bürokratie abgebaut werden.

- Vor dem Hintergrund des Generationenwechsels in vielen Unternehmen: Reform der Erbschaftsteuer spätestens zum 1. Januar 2007.

11. Familienfreundliche Arbeitsbedingungen:

- Im Rahmen eines Unternehmensprogramms stehen im Vordergrund: Ausbau der betrieblichen und betrieblich organisierten Kinderbetreuung, Abbau bestehender bürokratischer Hindernisse, Verbesserung der Wiedereinstiegssituation während und nach der Elternzeit sowie eine familienbewusste Personalpolitik, Verbreitung und Umsetzung betrieblicher und tarifvertraglicher Vereinbarungen zur Familienfreundlichkeit.

- **23.11.2005: Staffelübergabe im Bundeswirtschaftsministerium**

Der neue Bundesminister für Wirtschaft und Technologie Michael Glos hat am 23. November 2005 sein Amt im neuen Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) in Berlin angetreten. Gleichzeitig hat sich der bisherige Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit Wolfgang Clement aus dem Amt verabschiedet.

- **25.11.2005: Nahezu alle Gesetze und Rechtsverordnungen des Bundes im Internet (http://www.gesetze-im-internet.de)**

Das Bundesministerium der Justiz stellt in einem gemeinsamen Projekt mit der juris GmbH für interessierte Bürger und Unternehmen nahezu das gesamte aktuelle Bundesrecht kostenlos im Internet bereit.

Auf den Webseiten können rund 5.000 Gesetze und Rechtsverordnungen des Bundes in ihrer geltenden Fassung abgerufen werden. Sie werden durch die Dokumentationsstelle des Ministeriums fortlaufend konsolidiert.

- **29.11.2005: Geplantes Auslaufen des Existenzgründungszuschusses (Ich-AG) zum 30. Juni 2006 (Bundesregierung)**

Die neue Bundesregierung hat am 29. November 2005 einen Gesetzentwurf verabschiedet, wonach die Förderung der Ich-AGs zum 30. Juni 2006 auslaufen soll.

Ersatzweise soll unter Einbeziehung des Überbrückungsgelds ein neues Instrument zur Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit geschaffen werden.

- **01.12.2005: Start des neu konzipierten ERP-Innovationsprogramms (KfW-Mittelstandsbank)**

1. Ziel und Gegenstand:

Das ERP-Innovationsprogramm dient der langfristigen Finanzierung marktnaher Forschung und der Entwicklung neuer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen (Programmteil I) sowie ihrer Markteinführung (Programmteil II).

2. Antragsberechtigte:

Gewerbliche Unternehmen und Angehörige der freien Berufe, die seit mehr als zwei Jahren am Markt aktiv sind (in Programmteil II nur KMU gemäß EU-Definition).

3. Art und Höhe der Förderung:

Die Förderung wird als integriertes Finanzierungspaket gewährt, das aus einem klassischen Darlehen (Fremdkapitaltranche) und einem Nachrangdarlehen (Nachrangtranche) besteht.

Das Kreditrisiko für die nachrangigen Mittel wird vom Bund und der KfW übernommen, so dass die Hausbanken von ihrer Haftung für diesen Teil der Darlehenssumme freigestellt sind. Für die Nachrangtranche muss das Unternehmen keine Sicherheiten stellen. Die Zinsen für Fremdkapital- und Nachrangtranche orientieren sich am Kreditrisiko und werden in Abhängigkeit von Besicherung und/oder Bonität des Unternehmens festgelegt.

Der Kredithöchstbetrag beläuft sich auf 5 Mio. EUR pro Vorhaben in Programmteil I sowie auf 1 Mio. EUR (alte Bundesländer) bzw. 2,5 Mio. EUR (neue Bundesländer und Berlin) in Programmteil II.