

Der Mittelstand in Deutschland

Dr. Annette Icks, Institut für Mittelstandsforschung Bonn*

Der Mittelstand ist ein zentrales Element der sozialen Marktwirtschaft. Die üblichen Strukturdaten und Anteilswerte des Mittelstandes, wie sie in der Öffentlichkeit gebräuchlich sind, werden dieser Tatsache jedoch nur unvollkommen gerecht.

Der Mittelstand hat aber eine quantitative und eine qualitative Ausprägung und Bedeutung, was sich in zwei verschiedenen Definitionsansätzen niederschlägt. Die quantitative Definition kommt im Wesentlichen mit statistischen Daten aus. Die qualitative Definition muss jedoch an Einstellungen und Verhaltensweisen festgemacht werden. Im Folgenden werden ich beide Definitionen darstellen und auf die Besonderheiten eingehen.

1. Quantitative Definition

In der Regel nähert man sich dem rechnerischen Anteil des Mittelstandes an der Gesamtwirtschaft über quantitative Kriterien. Als mittelständisch gelten Unternehmen, die bestimmte Größenschwellen, gemessen am Umsatz und/oder Zahl der Beschäftigten nicht überschreiten. Das IfM Bonn zählt Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten und einem Umsatz unter 50 Mio. € dem Mittelstand zu.

Die Europäische Union benutzt den Begriff Mittelstand ebenso wenig wie die meisten übrigen europäischen Mitgliedsstaaten. Sie spricht vielmehr von kleinen und mittleren Unternehmen und unterteilt diese noch einmal in Kleinst-, Klein- und Mittelunternehmen. Im Interesse einer europaweiten statistischen Vergleichbarkeit beschränkt sich die EU auch auf eine statistisch fundierte Definition, nämlich die Zahl der Beschäftigten und den Jahresumsatz bzw. die Bilanzsumme. Zwei der drei Kriterien müssen bei der Größenbestimmung zu Grunde gelegt werden. Außerdem gehört zur EU-Definition der Beteiligungsaspekt. Ein mittelständisches Unternehmen darf höchstens zu 25% im Besitz eines anderen Unternehmen sein.

* Vortrag gehalten anlässlich der Sitzung des Thematischen Initiativkreises "Mittelstand" der Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) am 12. Juni 2006 in Berlin.

Quantitative Mittelstandsdefinitionen des IfM Bonn*

Unternehmensgröße	Beschäftigte	Umsatz in €/Jahr
Klein	bis 9	bis unter 1 Mill. €
Mittel	10 bis 499	1 bis unter 50 Mill. €
Groß	500 und mehr	50 Mill. € und mehr

* Gültig seit der Euro - Umstellung
Quelle: IfM Bonn 2004

Definition von KMU durch die EU ab 2005 (bis Ende 2004)

Unternehmensgröße	Beschäftigte	Umsatz	Jahresbilanz
Kleinstunternehmen	0-9	bis 2 Mill. € (- Mill. €)	bis 2 Mill. € (- Mill. €)
Kleinunternehmen	10-49	bis 10 Mill. € (7 Mill. €)	bis 10 Mill. € (5 Mill. €)
Mittleres Unternehmen	50-249	bis 50 Mill. € (40 Mill. €)	bis 43 Mill. € (27 Mill. €)
KMU zusammen	unter 250	bis 50 Mill. € (40 Mill. €)	bis 43 Mill. € (27 Mill. €)

Und das Unternehmen darf nicht zu 25 % oder mehr in Besitz eines oder mehrerer Unternehmen stehen, das nicht die EU-Definition erfüllt.

In Klammern: Empfehlung bis 2004
Quelle: EU-Kommission 1996/2003

2. Qualitative Definition

Für das Verständnis des Mittelstandes sind rein aus quantitativen Größen abgeleitete Berechnungsmethoden und Darstellungen zwar hilfreich, aber zusätzlich wird der Mittelstand nicht nur über eine Zahl, sondern auch über qualitative Kriterien definiert. Im Zentrum der Begriffsbestimmung steht die Person, die leitend, d.h. planend und kontrollierend im Unternehmen tätig ist und persönlich so eng mit dem Unternehmen verbunden ist, dass von einer Identität zwischen Unternehmen und Unternehmer gesprochen werden muss. In mittelständischen Unternehmen laufen die unternehmerische Tätigkeiten: Leitung, Entscheidung, Kontrolle und Übernahme von Verantwortung in der Regel bei einer Person, dem Unternehmer zusammen.

Qualitative Kriterien

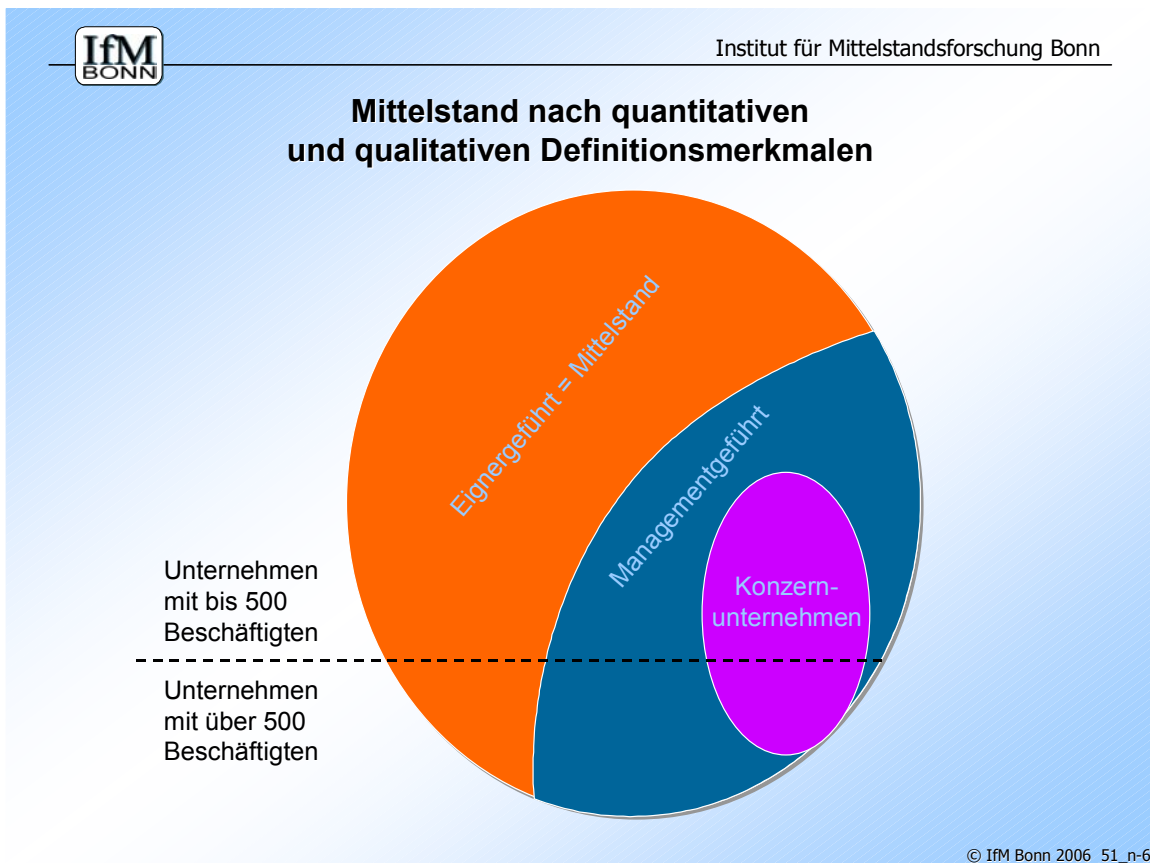
- Einheit von Eigentum, Leitung, Haftung und Risiko, d.h. der Einheit von wirtschaftlichen Existenz des Unternehmens und seiner Leitung und der
- Verantwortlichen Mitwirkung der Leitung an allen unternehmenspolitisch relevanten Entscheidungen

Vielfach ist die wirtschaftliche Existenz des Unternehmens gleichbedeutend mit der wirtschaftlichen Existenz des Eigentümers und seiner Familie. Im Mittelstand ist der direkte Einfluss des Unternehmers in allen Unternehmensbereichen spürbar. Er charakterisiert die Beziehung zwischen Leitung und Beschäftigten ebenso wie die zwischen Unternehmen und Umfeld und beeinflusst überdies die Art der Finanzierung und die Wahl der Rechtsform.

Ein Vorteil der inhabergeführten Unternehmen liegt in der größeren Flexibilität, besseren Kundenorientierung, höherer Innovations- und Risikobereitschaft sowie nachhaltigeren Wirtschaftsaktivitäten. Ein weiteres Kennzeichen kleiner und mittlerer Unternehmen sind im Gegensatz zu Großunternehmen die flacheren Hierarchien. Dies hat ebenfalls Folgen für die Arbeitsbeziehungen. Die Beziehungen sind eher persönlicher natur. Zu den Arbeitsbeziehungen und zur spezifischen Unternehmenskultur des Mittelstandes gehören also zusammengefasst engere Verbindungen der Person des Unternehmers zu seinem Unternehmen, zu den Mitarbeitern aber auch zwischen Personal und Kunden.

Eine stringente Größengrenze nach oben oder unten ist auf dieser Grundlage nicht zu ziehen. Im Allgemeinen geht man zwar davon aus, dass ein mittelständisches Unternehmen in seiner kleinsten Form dort noch vorliegt, wo ein volltätiger Eigentümer die Unternehmensleitung innehat. Doch vernachlässigt

diese Sichtweise die wachsende Schar der Nebenerwerbs- oder Teilzeitgründungen, unter denen auch immer welche dabei sind, die binnen kurzer Zeit zu echten Unternehmen heranwachsen. Nach oben liegt die Grenze dort, wo der Inhaber nicht mehr allein in der Lage ist, das Unternehmen zu steuern. Insofern gehören Einpersonen Unternehmen ohne Beschäftigte ebenso zum Mittelstand wie ein Unternehmen mit vielen hundert Beschäftigten.



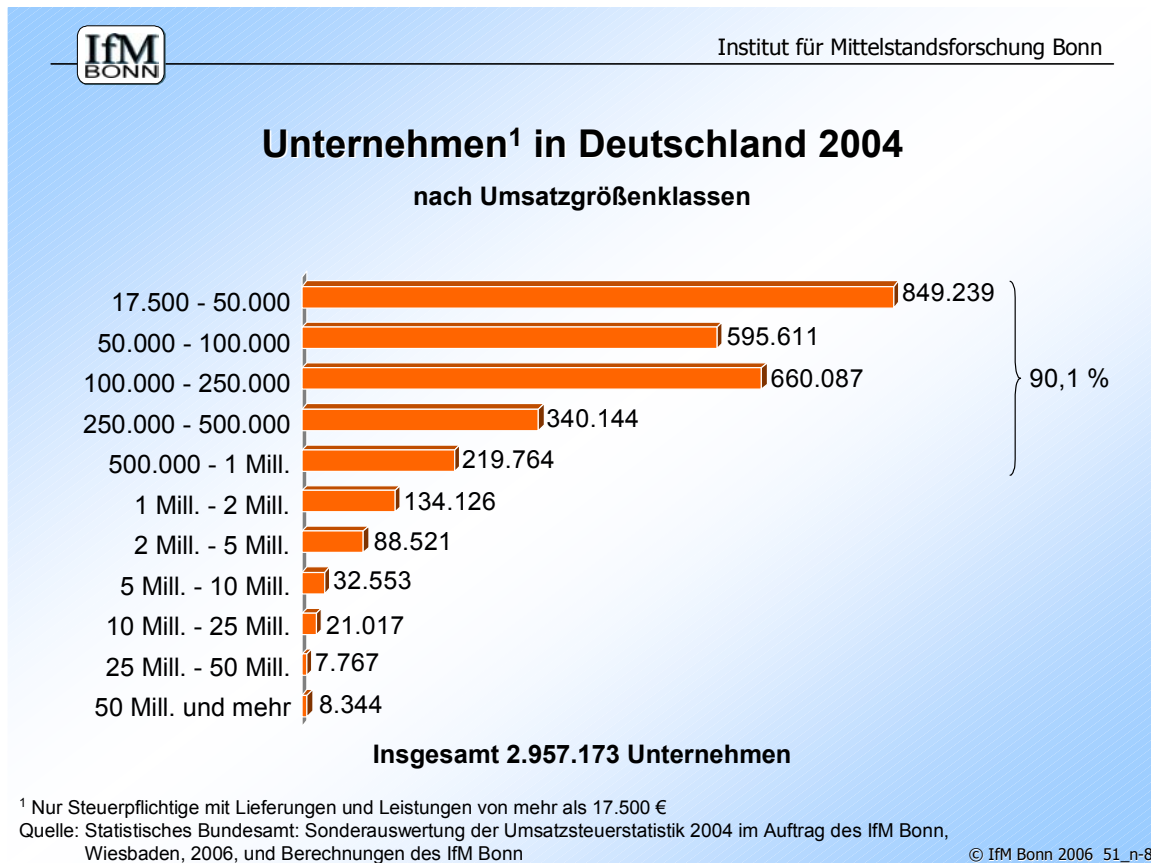
Mitunter haben qualitative Kriterien ein so starkes Gewicht, dass die rein quantitativen Aspekte zu kurz greifen. Dies kann dazu führen, dass selbst ein Betrieb mit mehr als 500 Beschäftigten oder 50 Mio. € Umsatz seinem Wesen und Verhalten nach eigentlich noch mittelständisch ist. Andererseits werden durch die alleinige Berücksichtigung der quantitativen Kriterien Unternehmen als mittelständisch ausgewiesen, obwohl sie sich mehrheitlich im Besitz eines Großunternehmens befinden und daher als managementgeführte Unternehmen zu bezeichnen sind.

Die Empirie hat den Beweis erbracht, dass der Mittelstand in Deutschland immer noch geprägt ist von Eigentümerunternehmen, denen die oben angeführten Besonderheiten zu eigen sind. So konnte das Institut für Mittelstandsforschung Bonn im Jahre 2000 belegen, dass von allen deutschen Unternehmen immerhin 94,8% nicht konzerngebunden, also eignergeführt sind. Gleichzeitig

gehörten alle eignergeführten Unternehmen auch zum Mittelstand nach der weiter oben angeführten quantitativen Definition.

3. Die volkswirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung von KMU

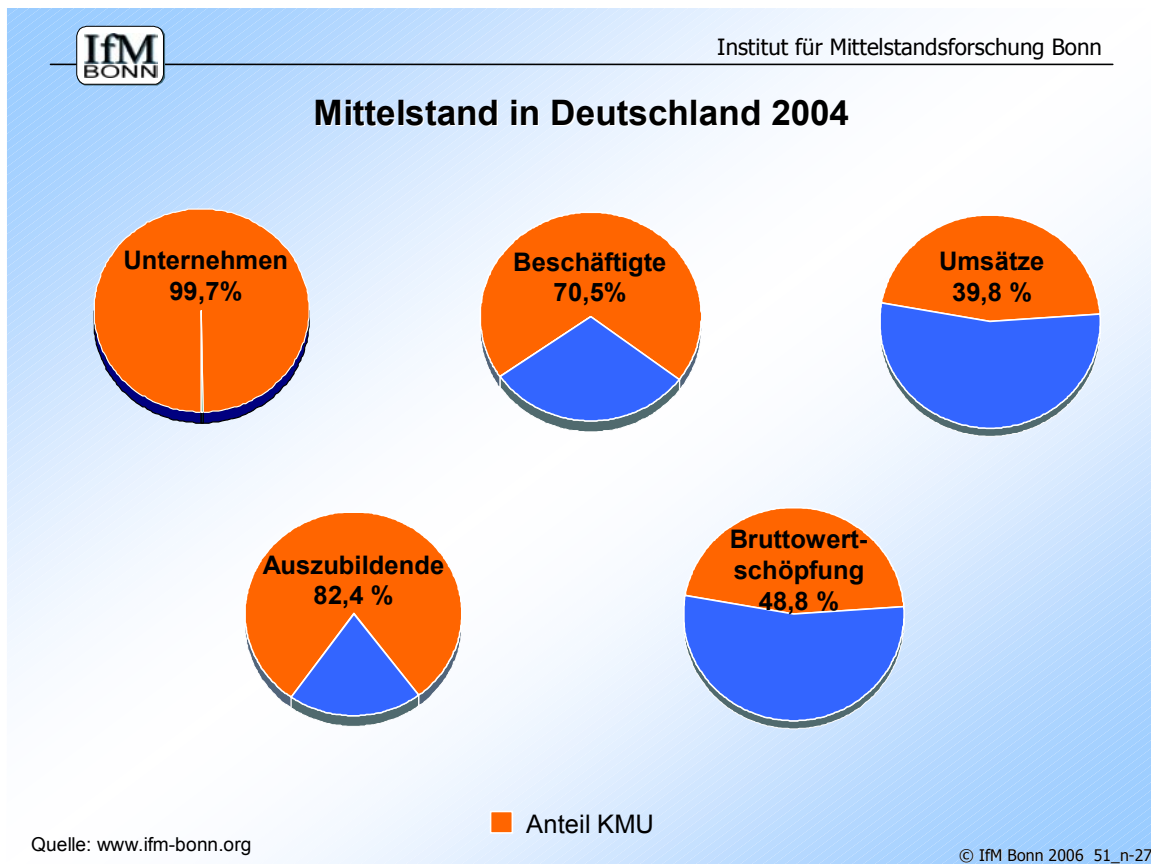
Unter zugrundelegung der Mittelstandsdefinition des IfM Bonn gab es im Jahr 2004 rund 3 Mio. mittelständische Unternehmen.



- Das sind 99,7 % aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen.
- Diese tätigen 40,8 % aller steuerpflichtigen Umsätze.
- Sie tätigen rund 47% aller Investitionen

Auch die Bedeutung des Mittelstandes als Arbeitgeber ist unumstritten. Rund 80% der Betriebe haben weniger als 10 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Weil die Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten jedoch nur Betriebe nicht jedoch Unternehmen erfasst, dürfte sie in stark filialisierten Bereichen wie z.B. dem Handel, kein repräsentatives Bild der Größenstruktur der Unternehmen wiedergeben. Durch das Abstellen auf die Sozialversicherungspflicht fallen zudem Selbständige und Ein-Personenunternehmen aus der Betrachtung heraus. Insgesamt beschäftigen mittelständische Unternehmen

rund 70 % aller Arbeitnehmer in Deutschland und bilden mehr als 80 % aller Jugendlichen aus.



Im Spiegel dieser Zahlen und Fakten ist der Mittelstand unverkennbar das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Dies ist zwar nicht neu, aber die volkswirtschaftliche Bedeutung des Mittelstandes steigt noch weiter an, je mehr die „alten“ Großunternehmen sich aufspalten, Produktionsteile auslagern und Aufträge fremdvergeben und zwar an mittelständische Unternehmen.

Die prognostizierte Entwicklung folgt aber keineswegs einem Automatismus, der die Performance kleiner und mittlerer Unternehmen steigern und dieses Fundament der deutschen Wirtschaft festigen und ausbauen würde. Deutschland ist keine Insel im internationalen Wettbewerb, die Globalisierung hat den Mittelstand längst erreicht. Die Wettbewerbsbedingungen verschärfen sich zunehmend und die Globalisierung bringt schwierige Märkte mit sich, die harten Überlebenskampf erfordern. Im Mittelstand verschieben sich damit mehr und mehr die Bewertungen, welche Unternehmen als erfolgreich einzustufen sind. Zu ihnen gehören in einer erweiterten wirtschaftlichen Erfolgsdefinition mittlerweile auch diejenigen Unternehmen, die zwar wenig bekannt, aber am Markt überleben, den Marktverbleib schaffen und sogar moderat wachsen. Auf das „dünne Eis“, auf dem sich viele Unternehmer bewegen, deuten auch die Zah-

len zu den Insolvenzen mittelständischer Unternehmen hin, Sie zeigen gleichzeitig die beschäftigungspolitische Gefahr auf, dass der einstige Jobmotor „Mittelstand“ zum Stillstand kommen könnte und nicht mehr anspringt. So sind die rund 39.200 Insolvenzen im Jahr 2004 etwa ein Indiz dafür, dass viele Unternehmenskrisen heute nicht mehr gemeistert werden können.