

MITTELSTANDSMONITOR 2010

KONJUNKTURELLE STABILISIERUNG IM MITTELSTAND – ABER VIELE BELASTUNGSFAKTOREN BLEIBEN

Kurzfassung des jährlichen Berichts zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner
und mittlerer Unternehmen



Herausgeber

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

Koordination

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

Bitte zitieren Sie den MittelstandsMonitor wie folgt:

Bei Referenz auf den gesamten Bericht:

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

Bei Referenz auf einzelne Kapitel:

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

Frankfurt am Main, März 2010

Die Publikation kann im Internet unter www.mittelstandsmonitor.de kostenlos herunter geladen werden.

Zusammenfassung

Kapitel 1: Die konjunkturelle Lage kleiner und mittlerer Unternehmen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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