



Direktor: Prof. Achim Wambach, Ph. D.

Geschäftsführer: Dr. Steffen J. Roth

## **Mittelunternehmen statt KMU?**

### **Ein Diskussionsbeitrag zum Mittelstandsbegriff**

Oliver Arentz und Leonard Münstermann

**Otto-Wolff-Institut Discussion Paper 1/2013**

**(April 2013)**

## Inhaltsverzeichnis

1. Mittelstand und Soziale Marktwirtschaft.....	1
2. Die optimale Betriebsgröße aus mikroökonomischer Sicht.....	2
3. Qualitative und quantitative Mittelstandsdefinitionen .....	3
3.1 Qualitative Definitionen .....	3
3.2 Quantitative Definitionen.....	5
3.3 Kombination qualitativer und quantitativer Merkmale.....	6
4. Wirtschaftliche Bedeutung des klassischen Mittelstands.....	7
5. Besonderheiten des deutschen Mittelstands im internationalen Vergleich .....	8
6. Wirtschaftlicher Kern des Mittelstandes: Mittelunternehmen .....	13
7. Folgen für die Mittelstandspolitik .....	15
Literaturverzeichnis.....	17

### Autorenkontakt

Dr. Oliver Arentz  
arentz@wiso.uni-koeln.de

Dipl.-Volkswirt Leonard Münstermann  
muenstermann@wiso.uni-koeln.de

### Korrespondenzadresse

Institut für Wirtschaftspolitik  
an der Universität zu Köln  
Pohligstr. 1 – 50969 Köln

## 1. Mittelstand und Soziale Marktwirtschaft

Der Mittelstandsbegriff ist eng verknüpft mit dem Modell der Sozialen Marktwirtschaft. Obwohl die Diskussion um die Vor- und Nachteile verschiedener Größenstrukturen in der Produktion mindestens bis in das 19. Jahrhundert zurückgeht<sup>1</sup>, stehen Mittelstand und Soziale Marktwirtschaft als Synonyme für den wirtschaftlichen Aufschwung in Nachkriegsdeutschland. Sie verkörpern zusammen das „deutsche Wirtschaftsmodell“. Beide galten insbesondere in den 1990er Jahren mit dem Hinweis auf die Entwicklung der angelsächsischen Wirtschaften als veraltet und rückständig. Diese Sichtweise hat sich jedoch seit dem Ausbruch der Finanzmarktkrise 2008 ins Gegenteil verkehrt. Seitdem werden Mittelstand und Soziale Marktwirtschaft wieder als Erfolgsgaranten der deutschen Wirtschaft angesehen und deutsche Politiker sind bestrebt, das „deutsche Modell“ in andere Länder zu exportieren.

Trotz ihrer (momentanen) Beliebtheit teilen beide Begriffe das Schicksal, dass sie nicht hinreichend definiert sind und nahezu beliebig verwendet werden. Damit sind sie aber zugleich inhaltsleer und ohne Gehalt für die ökonomische Analyse. Eine ausführliche Diskussion der Bestimmungsgrößen der Sozialen Marktwirtschaft ist nicht Gegenstand dieser Untersuchung. Da die Soziale Marktwirtschaft jedoch den Rahmen vorgibt, in dem der Mittelstand agiert, wird im Folgenden die Soziale Marktwirtschaft als eine Wettbewerbswirtschaft verstanden, in der der soziale Ausgleich möglichst mit marktkonformen Instrumenten erreicht wird.<sup>2</sup>

Der Schwerpunkt der folgenden Analyse besteht darin, verschiedene Mittelstandsdefinitionen vorzustellen und ihre Bedeutung für eine rationale Wirtschaftspolitik zu diskutieren. Dabei steht ausschließlich der wirtschaftliche Mittelstand im Zentrum der Betrachtung.<sup>3</sup>

Zunächst wird in Kapitel zwei die Betriebsgröße kurz aus mikroökonomischer Sicht diskutiert. In Kapitel drei werden die gängigen Mittelstandsdefinitionen dargestellt und ihre Limitationen erörtert. Anschließend wird in Kapitel vier ein Überblick über die

---

<sup>1</sup> Marx sah in seinem Werk „Das Kapital“ die kleinbetriebliche Produktion als gesellschaftlichen Anachronismus, der keine Zukunft habe. Andere Autoren hingegen wie Schumpeter sahen in Großbetrieben eine Gefahr für den Kapitalismus und einen „Schrittmacher des Sozialismus“ (Schumpeter (1942), S. 218). Auch Röpke (1948) betont die gesellschaftspolitische Bedeutung der Klein- und Mittelbetriebe.

<sup>2</sup> Ausführlicher zum Begriff der Sozialen Marktwirtschaft siehe Willgerodt (2001).

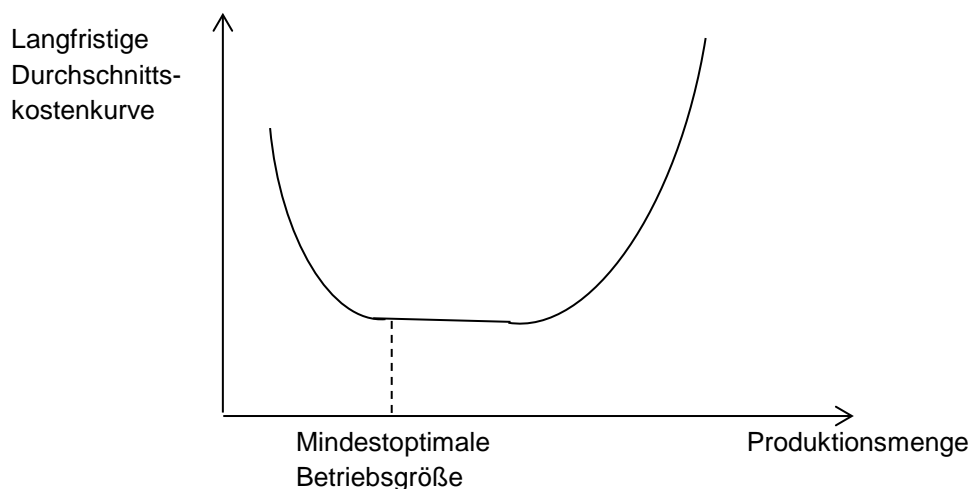
<sup>3</sup> Damit sind soziologische Ansätze wie z. B. die Betrachtung der Mittelschicht ausgeschlossen.

wirtschaftliche Bedeutung des klassischen Mittelstands gegeben. Ein Vergleich der Wirtschaftsstrukturen in den Mitgliedsländern der Europäischen Union folgt in Kapitel fünf. In Kapitel sechs wird die Bedeutung der Mittelunternehmen herausgearbeitet. Die Arbeit schließt mit wirtschaftspolitischen Implikationen in Kapitel sieben.

## 2. Die optimale Betriebsgröße aus mikroökonomischer Sicht

In der mikroökonomischen Theorie wird die Betriebsgröße eines Unternehmens in der längerfristigen Betrachtung als variabel angesehen. Mit zunehmender Betriebsgröße können Unternehmen in der Regel Skaleneffekte nutzen, so dass sich Kostenvorteile gegenüber kleinen Unternehmen ergeben. Strebt ein Unternehmen eine Produktion mit möglichst geringen langfristigen Durchschnittskosten an, so liegt die mindestoptimale Betriebsgröße an dem Punkt, an dem die langfristige Durchschnittskostenkurve vom fallenden in den konstanten Bereich übergeht (vgl. Abbildung 1). Ab einer gewissen Produktionsmenge treten hingegen negative Skaleneffekte auf, so dass die langfristigen Durchschnittskosten wieder ansteigen. Zwar bezieht sich diese Betrachtungsweise auf Betriebsstätten und nicht auf Unternehmen, so dass Großunternehmen versuchen können, die Produktion mehrerer kleiner Unternehmen zu imitieren.<sup>4</sup> Allerdings erscheint es fraglich, inwiefern dies innerhalb der Organisationsstruktur eines Großunternehmens möglich ist.

Abbildung 1: Langfristige Durchschnittskostenkurve und mindestoptimale Betriebsgröße



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Wied-Nebbeling / Schott (2005) S. 154.

<sup>4</sup> Vgl. Hauser / Wolter (2001), S. 34.

Die modellhafte Lehrbuchdarstellung der mindestoptimalen Betriebsgröße stellt grundsätzliche Wirkungszusammenhänge dar. Daraus kann jedoch nicht gefolgert werden, dass eine bestimmte Unternehmensgröße immer vorteilhaft ist, also das entweder immer große, kleine oder mittlere Unternehmen besonders effizient wirtschaften. Die mindestoptimale Betriebsgröße ist abhängig von der Art des produzierten Gutes. Während beispielsweise in der Flugzeugproduktion die mindestoptimale Betriebsgröße bei einer hohen Produktionsmenge liegt, kann diese im Dienstleistungsbereich bereits bei einer geringen Produktionsmenge erreicht sein.

Die mikroökonomische Theorie der Unternehmung favorisiert somit keinen spezifischen Unternehmenstypus. Aus dieser Perspektive sind mittelständische Unternehmen per se weder im Vorteil noch im Nachteil.

### **3. Qualitative und quantitative Mittelstandsdefinitionen**

Die Abgrenzung des Mittelstands von anderen Teilen der Wirtschaft kann grundsätzlich auf drei Wegen erfolgen: 1. Durch die Festlegung qualitativer Bestimmungsmerkmale wie z. B. der Eigentümerstruktur. 2. Durch die Festlegung quantitativer Grenzen wirtschaftlicher Kennzahlen wie z. B. der Anzahl der Beschäftigten oder des Umsatzes. 3. Durch eine Kombination von quantitativen und qualitativen Merkmalen.

#### **3.1 Qualitative Definitionen**

Die qualitative Eingrenzung des Mittelstands wird in der Regel mit dem Begriff des Familienunternehmens gleichgesetzt. Demnach ist ein Unternehmen dann dem Mittelstand zuzurechnen, wenn es im Besitz einer oder mehrerer Familien ist und die Eigentümerfamilien ein gewisses Maß an Kontrolle über die unternehmerischen Entscheidungen ausüben können. Wesentlich für die Kategorisierung als Familienunternehmen sind also die Einheit von Eigentum und Leitung sowie der Familienbesitz. Der ergänzende Einsatz von familienexternen Managern widerspricht nicht der Familienunternehmensdefinition, sofern die konstituierenden Merkmale des Familienunternehmens erhalten bleiben.

Mit dem Familienbesitz und der Einheit von Eigentum und Leitung werden bestimmte Verhaltensweisen der Unternehmer(-familien) assoziiert, die sich qualitativ von dem

Verhalten eines familienexternen, nicht am Unternehmen beteiligten Managers unterscheiden sollen. So bleiben in den 70 größten Familienunternehmen Geschäftsführer und Vorstände signifikant länger im Amt als entsprechende Führungskräfte bei Unternehmen im Streubesitz<sup>5</sup>, was eine längerfristige Orientierung des Geschäftsmodells vermuten lässt. Auch weisen größere Familienunternehmen eine höhere Ausbildungsneigung auf als Nicht-Familienunternehmen.<sup>6</sup> Da Familien oft ihr gesamtes Vermögen im Unternehmen investiert haben, sind diese auf den Aufbau einer guten Reputation und damit auf eine nachhaltige Ausrichtung des Unternehmens angewiesen.<sup>7</sup>

Allein in Europa existieren 92 unterschiedliche Definitionen von Familienunternehmen.<sup>8</sup> Hinzu kommen zahlreiche Definitionen im angelsächsischen Sprachraum. Die Definitionen unterscheiden sich zum Teil gravierend in der Bestimmung des Familienbegriffs und der notwendigen Beteiligung der Eigentümerfamilie(n) an den unternehmerischen Entscheidungen. Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal der Familienunternehmensdefinitionen ist die Operationalisierbarkeit für empirische Untersuchungen, die nicht bei allen Definitionsansätzen gegeben ist.

Eine in Deutschland weit verbreitete Definition für Familienunternehmen kommt vom Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. Demnach sind Familienunternehmen solche, bei denen die Eigentums- und Leitungsrechte in der Person des Unternehmers bzw. dessen Familie vereint sind. Da in der Praxis zahlreiche Grenzfälle vorkommen, operationalisiert das IfM Bonn das Konstrukt Familienunternehmen wie folgt: Ein Familienunternehmen ist ein Unternehmen, bei dem bis zu zwei natürliche Personen oder ihre Familienangehörigen mindestens 50% der stimmberechtigten Anteile halten und bei dem diese natürlichen Personen der Geschäftsführung angehören.<sup>9</sup>

Der Vorteil dieser Definition liegt in der Operationalisierbarkeit für empirische Untersuchungen. Allerdings ist die Festlegung der Größenwerte von maximal zwei natürlichen Personen, die bzw. deren Familien mindestens 50 Prozent der Anteile halten müssen, willkürlich und theoretisch nicht weiter begründbar. Auch werden Möglichkeiten der Einflussnahme auf zentrale unternehmerische Strategie-

---

<sup>5</sup> Vgl. Keese et al. (2010).

<sup>6</sup> Vgl. Keese et al. (2010a).

<sup>7</sup> Vgl. Keese et al. (2011).

<sup>8</sup> Vgl. Mandl (2009), S. 20-31.

<sup>9</sup> Vgl. Haunschild/Wolter (2010).

entscheidungen von Eigentümern, die nicht der Geschäftsführung angehören, ausgeblendet.

### 3.2 Quantitative Definitionen

In den meisten Fällen erfolgt die quantitative Abgrenzung des Mittelstands über die Festlegung von Grenzwerten für bestimmte wirtschaftliche Kennzahlen. Dabei sind Umsatzgrößen und die Anzahl der Beschäftigten am weitesten verbreitet. Die Festlegung der Grenzwerte ist arbiträr und theoretisch nicht begründbar. Der Charakter eines Unternehmens wird sich kaum mit dem Überschreiten eines Grenzwertes ändern. So wird es keinen Unterschied im Unternehmensalltag machen, ob ein Unternehmen 499 oder 500 Beschäftigte hat. Auch ist es fraglich, inwiefern eine einheitliche quantitative Definition für alle Branchen Branchenspezifika gerecht werden kann. Im Handel etwa wird traditionell ein hoher Umsatz bei geringer Beschäftigtenzahl erwirtschaftet, während in anderen Wirtschaftszweigen vergleichbare Umsatzzahlen mit einem höheren Personaleinsatz verbunden sind.

Die quantitative Bestimmung des Mittelstands wird mit kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) gleichgesetzt. Für empirische Arbeiten bieten die KMU den großen Vorteil der (relativ) einfachen Messbarkeit. Jedoch gibt es keine allgemeingültige Abgrenzung der KMU. Vielmehr stehen mehrere Ansätze nebeneinander. Der Ursprung der meisten KMU-Definitionen liegt in der Abgrenzung des Zugangs zu staatlichen Förderprogrammen.<sup>10</sup>

Das IfM Bonn definiert KMU als solche Unternehmen, die unter 500 Beschäftigten und unter 50 Millionen Euro Umsatz pro Jahr haben und wirtschaftlich unabhängig sind (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: KMU-Definition des IfM Bonn

<b>Unternehmensgröße</b>	<b>Zahl der Beschäftigten</b>	<b>und</b>	<b>Umsatz €/ Jahr</b>
Klein	bis 9		bis unter 1 Millionen
Mittel	bis 499		bis unter 50 Millionen
(KMU) zusammen	unter 500		unter 50 Millionen

<sup>10</sup> Für einen Überblick über die gängigen KMU Grenzen und deren Ursprünge siehe Günterberg/Wolter (2003).

Einen ebenfalls quantitativen Ansatz zur Kategorisierung von Unternehmen stellt die KMU-Definition der EU-Kommission dar. Diese definiert KMU als wirtschaftlich unabhängige Unternehmen mit bis 249 Beschäftigten sowie bis 50 Millionen Euro Umsatz pro Jahr oder bis 43 Millionen Bilanzsumme (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: KMU-Definition der EU Kommission

<b>Unternehmensgröße</b>	<b>Zahl der Beschäftigten</b>	<b>und Umsatz €/ Jahr</b>	<b>oder Bilanzsumme €/ Jahr</b>
Kleinst	bis 9	bis 2 Millionen	bis 2 Millionen
Klein	bis 49	bis 10 Millionen	bis 10 Millionen
Mittel	bis 249	bis 50 Millionen	bis 43 Millionen

### 3.3 Kombination qualitativer und quantitativer Merkmale

Eine weitere Möglichkeit, mittelständische Unternehmen abzugrenzen, besteht in der Kreuzung qualitativer und quantitativer Merkmale. Auch die oben vorgestellten Definitionen für Familienunternehmen und KMU kombinieren jeweils qualitative und quantitative Merkmale: So werden für Familienunternehmen quantitative Grenzen bei der Anzahl der beteiligten Personen und deren Anteilshöhe einbezogen und ein KMU muss die qualitative Anforderung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit erfüllen. Darüber hinaus ist jedoch eine stärkere Eingrenzung möglich. So kann z.B. die Schnittmenge der Familienunternehmen und KMU gebildet werden. Bezogen auf die Definitionen des IfM Bonn sind gut 95 Prozent aller KMU auch Familienunternehmen.<sup>11</sup>

Die deutliche Überschneidung beider Definitionen darf jedoch nicht zu dem Schluss verleiten, dass sie beliebig gegeneinander austauschbar sind. In der Schnittmenge nicht enthalten sind insbesondere die großen Familienunternehmen. Diesen Unternehmen kann eine Schlüsselrolle für die wirtschaftliche Entwicklung zufallen (vgl. Abschnitt 6).

<sup>11</sup> Vgl. Haunschild/May-Strobl (2010).



#### 4. Wirtschaftliche Bedeutung des klassischen Mittelstands

Abbildungen 2 - 4 zeigen für die drei genannten Definitionen jeweils den Anteil an der Gesamtzahl der Unternehmen, den Anteil an den gesamten Unternehmensumsätzen und den Anteil an der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung.

Abbildung 2: KMU-Anteile in Deutschland nach KMU-Definition des IfM Bonn (in %)

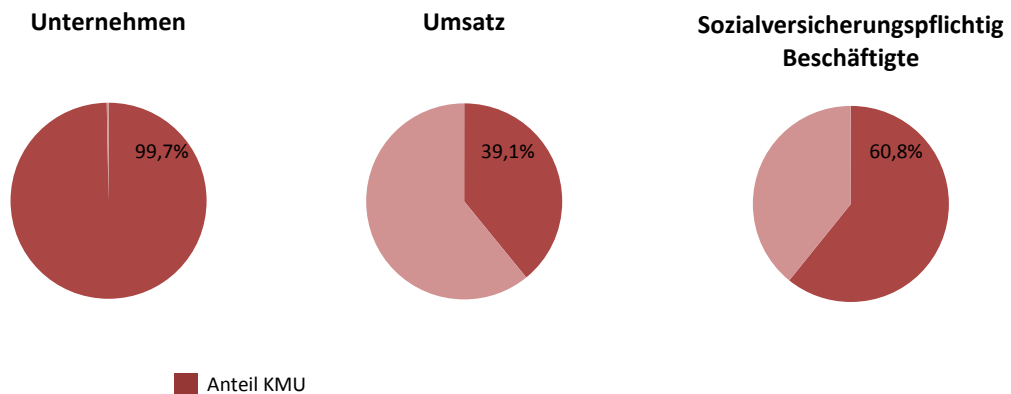


Abbildung 3: KMU-Anteile in Deutschland nach KMU-Definition der EU (in %)

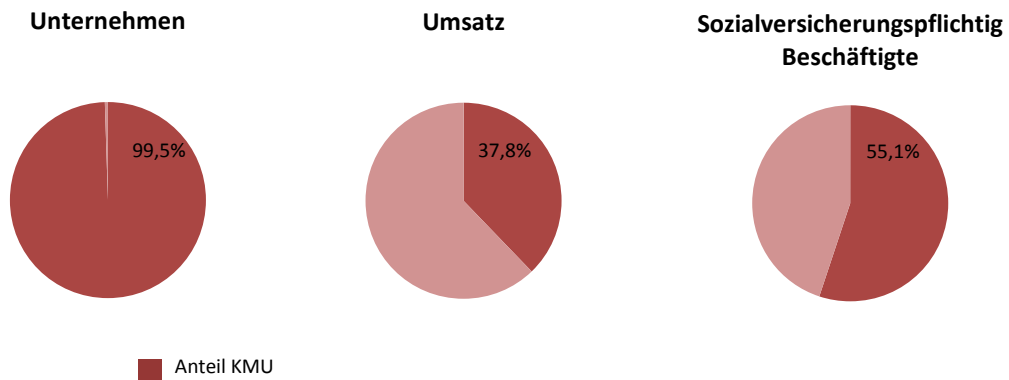
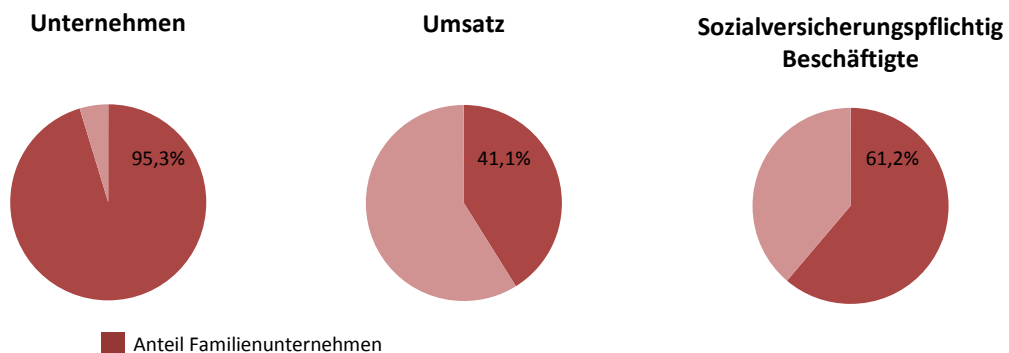


Abbildung 4: Anteil der Familienunternehmen 2006 in Deutschland (in %)



Es zeigt sich, dass die KMU-Definition des IfM Bonn im Vergleich zur Definition der EU-Kommission einen um 0,2 %-Punkte größeren Anteil der Unternehmen, einen um 1,3 %-Punkte größeren Umsatzanteil und einen um 5,7 %-Punkte größeren Anteil an der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung abdeckt. Offenbar gibt es oberhalb der von der EU-Kommission gesetzten Grenzwerte und unterhalb der vom IfM Bonn gesetzten Grenzwerte einige wenige Unternehmen, welche überproportional hohe Umsätze erzielen und überproportional viele Mitarbeiter beschäftigen.

Unabhängig von der verwendeten Definition zeigt sich, dass der weitüberwiegende Teil der deutschen Unternehmen dem Mittelstand zuzuordnen ist. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Mittelstandes wird zudem insbesondere an der Tatsache deutlich, dass weit über die Hälfte der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung auf den Mittelstand entfällt.

#### **5. Besonderheiten des deutschen Mittelstands im internationalen Vergleich**

Tabelle 3 zeigt einige Schlüsselindikatoren für KMU im nichtfinanziellen Sektor der gewerblichen Wirtschaft im europäischen Vergleich. Es zeigt sich, dass in allen Mitgliedsstaaten der EU über 99 % der Unternehmen KMU gemäß der Definition der EU-Kommission sind. Erhebliche Unterschiede zwischen den EU-Mitgliedsstaaten gibt es allerdings im Anteil der bei KMU beschäftigten Personen und dem Wertschöpfungsanteil der KMU. Beide Werte sind beispielsweise in Spanien, Italien und Griechenland deutlich überdurchschnittlich, während diese in Deutschland unterdurchschnittlich sind.

Dieser Befund überrascht, wo doch der Mittelstand als deutsches Erfolgsmodell gilt. Es wäre daher naheliegend anzunehmen, dass der Mittelstand gerade in Deutschland überproportional zur Beschäftigung und Wertschöpfung beiträgt. Der europäische Vergleich legt jedoch eher nahe, dass der Mittelstand in anderen Ländern besser aufgestellt ist. Allerdings gilt es zu beachten, dass die europäische Mittelstandsdefinition sehr eng gefasst ist und den großen Mittelstand nicht betrachtet. Wie in Abschnitt 5 gezeigt wird, liegt gerade bei diesen Unternehmen die Stärke der deutschen Wirtschaft. Insofern muss gerade bei internationalen Vergleichen die Aussagekraft der zugrundeliegenden Zahlen kritisch reflektiert werden.

Tabelle 3: Schlüsselindikatoren für KMU im nichtfinanziellen Sektor der gewerblichen Wirtschaft, 2005 (Anteil der KMU am Gesamtsektor in %)

	Zahl der Unternehmen	Zahl der Beschäftigten	Wertschöpfung
EU-27	100,0	100,00	100,0
Belgien	99,8	66,6	57,8
Bulgarien	99,7	72,6	53,2
Tschechien	99,8	68,9	56,7
Dänemark	99,7	66,0	64,8
Deutschland	99,5	60,6	53,2
Estland	99,6	78,1	75,1
Irland	99,5	67,5	58,2
Griechenland	99,9	81,9	69,6
Spanien	99,9	78,7	68,5
Frankreich	99,8	61,4	54,2
Italien	99,9	81,3	70,9
Zypern	99,9	84,3	80,0
Lettland	99,7	75,6	71,1
Litauen	99,7	72,9	58,5
Luxemburg	99,6	70,8	58,5
Ungarn	99,8	70,9	50,2
Malta	-	-	-
Niederlande	99,7	67,6	61,5
Österreich	99,7	67,4	60,0
Polen	99,8	69,8	48,4
Portugal	99,9	82,0	67,8
Rumänien	99,5	60,8	48,4
Slowenien	99,7	66,4	60,6
Slowakei	99,8	54,0	44,5
Finnland	99,7	58,5	53,9
Schweden	99,6	54,0	51,0
Vereinigtes Königreich	99,6	54,0	51,0

Quelle: Eurostat (2008) S. 3.

Tabelle 4 betrachtet die Struktur der KMU im nicht-finanziellen Sektor der gewerblichen Wirtschaft in den Mitgliedsstaaten der EU. Gezeigt wird die Anzahl der Unternehmen sowie die jeweilige Verteilung auf die Größenklassen Mikrounternehmen (1-9 Beschäftigte), kleine Unternehmen (10-49 Beschäftigte), mittlere Unternehmen (50-249 Beschäftigte) und große Unternehmen (250 und mehr Beschäftigte).

**Tabelle 4: Anzahl der Unternehmen im nichtfinanziellen Sektor der gewerblichen Wirtschaft nach Größenklassen im europäischen Vergleich, 2008**

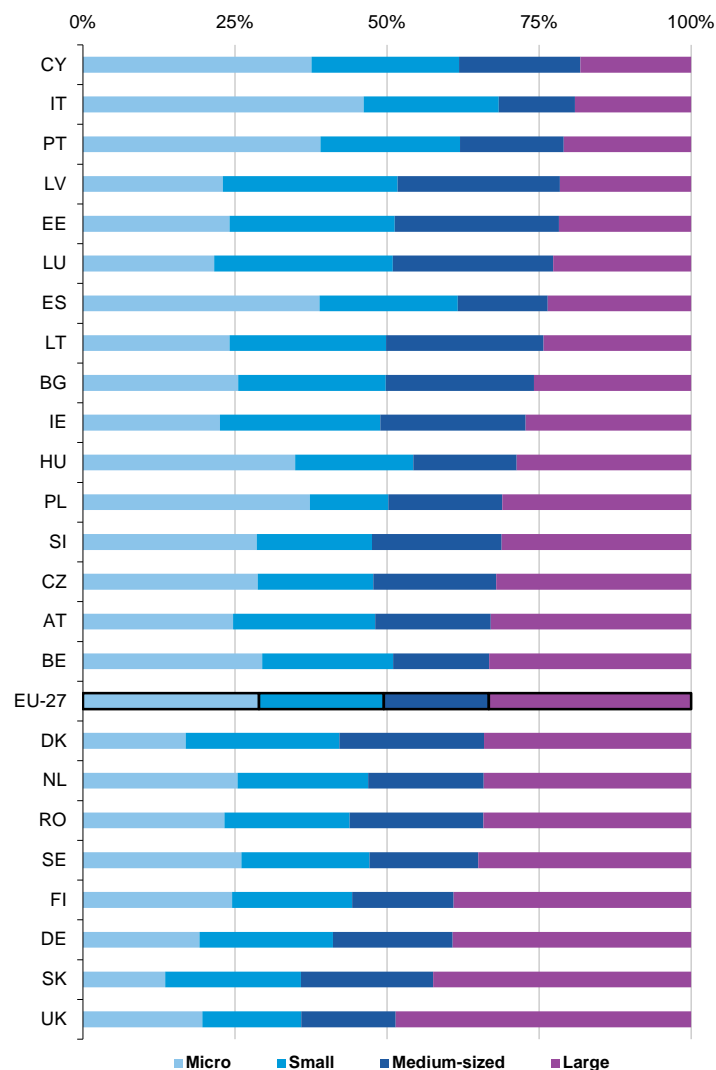
	Anzahl der Unternehmen	Mikro	Klein	Mittel	Groß
	in Tausend	in Prozent			
EU-27	20.994	92,0	6,7	1,1	0,2
Belgien	426	92,5	6,3	0,9	0,2
Bulgarien	270	88,7	9,2	1,9	0,3
Tschechien	889	95,1	3,9	0,8	0,2
Dänemark	211	85,0	12,2	2,4	0,4
Deutschland	1.880	83,0	14,1	2,4	0,5
Estland	46	83,9	13,0	2,7	0,4
Irland	158	87,8	9,9	1,9	0,3
Griechenland	-	-	-	-	-
Spanien	2.653	93,1	6,0	0,8	0,1
Frankreich	-	-	-	-	-
Italien	3.947	94,3	5,1	0,5	0,1
Zypern	47	92,3	6,4	1,1	0,2
Lettland	70	84,4	12,9	2,4	0,3
Litauen	139	88,7	9,2	1,9	0,3
Luxemburg	17	85,8	11,5	2,2	0,5
Ungarn	566	94,3	4,7	0,8	0,2
Malta	-	-	-	-	-
Niederlande	583	90,4	8,0	1,4	0,3
Österreich	294	87,2	10,8	1,7	0,4
Polen	1.556	95,5	3,3	1,0	0,2
Portugal	778	94,0	5,1	0,7	0,1
Rumänien	506	88,9	8,8	1,9	0,4
Slowenien	93	92,4	6,1	1,3	0,3
Slowakei	59	71,2	24,2	3,7	0,9
Finnland	202	91,7	6,9	1,1	0,3

Schweden	586	94,7	4,4	0,8	0,2
Vereinigtes Königreich	1.731	89,3	8,8	1,5	0,4

Quelle: Eurostat (2011) S. 12.

Es zeigt sich, dass der Anteil der Mikrounternehmen in Deutschland mit 83,9 % im Vergleich zum Durchschnitt der EU-27 von 92,0 % deutlich unterdurchschnittlich ist, während der Anteil kleiner Unternehmen mit 14,1 % im Vergleich zu 6,7 %, der Anteil der mittleren Unternehmen mit 2,4 % im Vergleich zu 1,1 % und der Anteil der großer Unternehmen mit 0,5 % im Vergleich zu 0,2 % deutlich überdurchschnittlich ist. Dies gilt nicht nur im Vergleich zum Durchschnitt der EU-27, sondern insbesondere auch im Vergleich zu den übrigen großen europäischen Volkswirtschaften. So sind in Spanien 93,1 % aller Unternehmen des nicht-finanziellen Sektors der gewerblichen Wirtschaft Mikrounternehmen und in Italien 94,3 %. Innerhalb der Gruppe der KMU gibt es also in Deutschland im internationalen Vergleich überdurchschnittlich viele Unternehmen an der oberen Grenze der KMU Definition der EU-Kommission.

Abbildung 5: Beschäftigte im nichtfinanziellen der gewerblichen Wirtschaft nach Beschäftigungsgrößenklassen im europäischen Vergleich



Quelle: Eurostat (2011) S. 17.

Abbildung 5 zeigt, wie die Beschäftigung im nicht-finanziellen Sektor der gewerblichen Wirtschaft in den Mitgliedsstaaten der EU zwischen Mikrounternehmen, kleinen Unternehmen, mittleren Unternehmen und großen Unternehmen verteilt ist. Dabei werden erhebliche Strukturunterschiede deutlich. Während der Beschäftigungsanteil von Mikrounternehmen in Spanien und Italien im Vergleich zum Durchschnitt der EU-27 deutlich überdurchschnittlich ist, ist dieser in Deutschland und dem Vereinigten Königreich deutlich unterdurchschnittlich. Spiegelbildlich ist der Beschäftigungsanteil von mittleren und großen Unternehmen in Deutschland und im Vereinigten Königreich überdurchschnittlich, während dieser in Spanien und Italien unterdurchschnittlich ist.

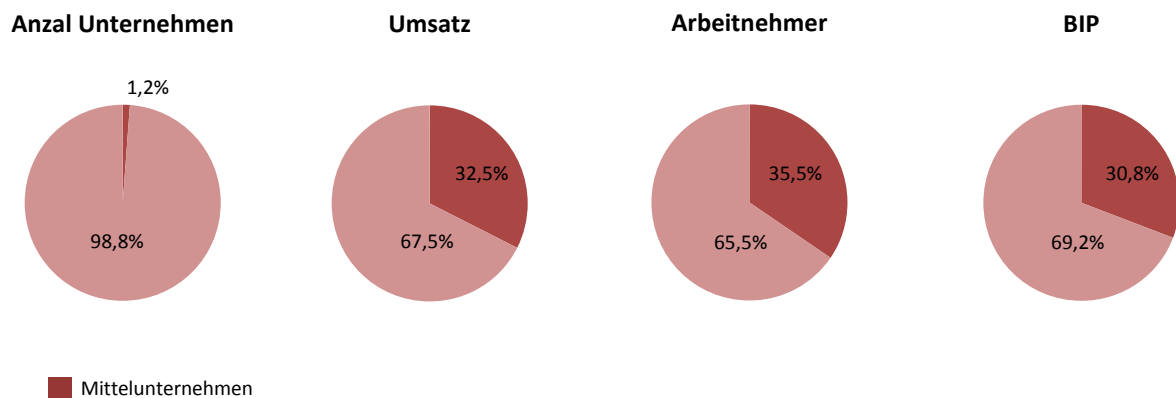
## 6. Wirtschaftlicher Kern des Mittelstandes: Mittelunternehmen

Der Vergleich der Struktur und der Bedeutung von KMU in den Mitgliedsländern der EU hat erhebliche Unterschiede gezeigt. Im Vergleich zu Deutschland ist die Bedeutung von KMU für Beschäftigung und Wertschöpfung in Spanien, Italien und Griechenland insgesamt deutlich höher, wobei dort der Fokus auf Mikrounternehmen liegt. In Deutschland fällt hingegen sowohl bei der Struktur der Unternehmen als auch in Hinblick auf die Beschäftigung auf, dass Unternehmen an der oberen Grenze der KMU-Definition der EU-Kommission eine große Rolle spielen.

Vor diesem Hintergrund erscheint es fraglich, ob anhand der Kategorie KMU der besondere Erfolg des deutschen Mittelstandes hinreichend erfasst werden kann. Vielmehr wird hier die Hypothese aufgestellt, dass der Erfolg des deutschen Mittelstandes wesentlich nicht auf kleine, sondern auf Unternehmen mittlerer Größe zurückzuführen ist. Mit Unternehmen mittlerer Größe sind dabei einerseits Unternehmen an der oberen Grenze der KMU-Definition des IfM Bonn, andererseits aber auch Unternehmen oberhalb dieser Grenze gemeint. Im Folgenden werden diese Unternehmen mittlerer Größe als Mittelunternehmen bezeichnet. Dieser Begriff ist dabei in Abgrenzung zu Klein- und Großunternehmen zu verstehen.

In einer Studie von Eekhoff / Malshe (2012) werden für dieses Segment Umsatzgrenzen zwischen 20 Millionen und 1 Milliarde Euro definiert. Zu einer so definierten Kategorie gehören in Deutschland 21.000 oder 1,2 % aller Unternehmen. Diese beschäftigten 9,4 Millionen oder 34,5 % aller Arbeitnehmer und erwirtschafteten 2,3 Billionen Euro oder 32,5 % der gesamten Unternehmensumsätze (vgl. Abbildung 6).

Abbildung 6: Anteile der Mittelunternehmen an der deutschen Wirtschaft (in %)



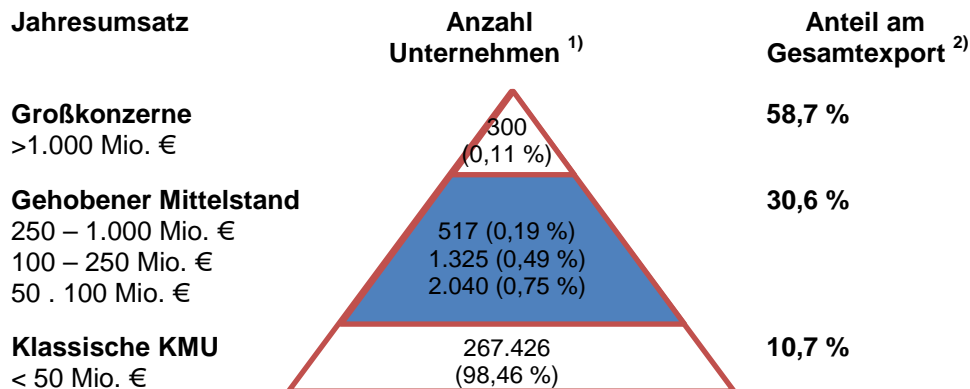
Quelle: GE Capital (2012) S. 5.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Mittelunternehmen erscheint im Vergleich zu derjenigen von KMU als besonders bemerkenswert. Während KMU, welche 99,5 % aller Unternehmen ausmachen, einen Umsatzanteil von 37,8 % aufweisen (vgl. Abbildung 2), entfallen auf Mittelunternehmen, welche lediglich 1,2 % aller Unternehmen ausmachen, 32,5 % aller Umsätze.

Venohr (2010) untersucht deutsche Weltmarktführer und kommt dabei zu dem Ergebnis, dass etwa 1.400 von 1.500 deutschen Weltmarktführern Mittelständler sind. Venohr bezieht dabei neben KMU auch Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 50 Millionen und 1 Milliarde Euro Umsatz ein, welche er als gehobenen Mittelstand bezeichnet. Auf den so definierten Mittelstand entfällt ein Anteil an den Exporten im verarbeitenden Gewerbe von 41,3 %, wobei 30,6 % auf den gehobenen Mittelstand entfallen (vgl. Abbildung 7).



### Der gehobene Mittelstand als Speerspitze des deutschen



- 1) Umsatzsteuerstatistik 2007. Umsatzmilliarden des verarbeitenden Gewerbes  
 2) Verarbeitendes Gewerbe nach WZ2003, d.h. ohne Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht, Bergbau, und Gewinnung von Steinen und Erden, Handel, Energie- und Wasserversorgung, Finanzdienstleistungen, etc.

Quelle: Venohr (2010) S. 4.

## 7. Folgen für die Mittelstandspolitik

Unabhängig davon, wie man die Größenklassen von Mittelunternehmen konkret definiert, hat die hier aufgestellte These, nach der Mittelunternehmen den Kern des deutschen Mittelstands ausmachen, erhebliche Folgen für die Mittelstandspolitik. Als Maßnahmen der klassischen Mittelstandspolitik werden allgemein insbesondere solche zur Gründungsförderung aufgefasst. Allerdings zeigt der Vergleich mit vielen südeuropäischen Staaten wie Spanien oder Italien, dass die Bedeutung der Mikrounternehmen für das deutsche Mittelstandsmodell eher überbewertet wird. Entsprechend sollten Förderprogramme für Gründer kritisch hinterfragt werden.

Werden hingegen Mittelunternehmen als Kern des deutschen Mittelstands identifiziert, so gilt es andere Themen wie beispielsweise (erbschafts-) steuerrechtliche Fragen ins Zentrum der mittelstandspolitischen Diskussion zu stellen. Dann geht es um die Identifizierung der Rahmenbedingungen, die den Unternehmen ein Wachstum auch über die klassischen Grenzen des Mittelstands hinaus ermöglicht.

Der Begriff Mittelstand wird in Deutschland weitgehend als Mythos wahrgenommen. Im vorliegenden Beitrag wird argumentiert, dass der wirtschaftliche Kern des Mittelstands in den sogenannten Mittelunternehmen liegt. Die Erfahrungen des letzten Jahrzehnts lehren allerdings, dass sich die Interpretation von derartigen Besonderheiten drastisch ändern kann. Wurde die starke Ausprägung des industriellen Mittelstands in Deutschland im Vergleich zum auf die New Economy und den Finanzmarkt ausgerichteten angloamerikanischen Modells noch vor 10 Jahren als rückständig aufgefasst, gilt dieser industrielle Mittelstand heute als besonderer Erfolgsfaktor. In Bezug auf die Mittelstandspolitik sollte daraus die Erkenntnis gezogen werden, dass bei einer branchen- und technologiespezifischen Förderpolitik größte Vorsicht geboten ist. Stattdessen sollte Mittelstandspolitik darauf abzielen, einen nicht nach Unternehmensgröße diskriminierenden Ordnungsrahmen zu definieren.

## Literaturverzeichnis

- Eekhoff, Johann / Malshe, Ashwin (2012): GE Capital Mittelstand Summit 2012 – „Triebwerk des Erfolgs – der deutsche Mittelstand im Fokus“. Abzurufen unter: [http://www.gecapital.de/de/docs/120611\\_GE\\_Brochure\\_2.pdf](http://www.gecapital.de/de/docs/120611_GE_Brochure_2.pdf) (21.08.2012 15 Uhr).
- Eurostat (2011): Key figures on European business with a special feature on SMEs. Abzurufen unter: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-ET-11-001/EN/KS-ET-11-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-ET-11-001/EN/KS-ET-11-001-EN.PDF) (21.08.2012 11 Uhr).
- Eurostat (2008): Unternehmen nach Größenklassen - Überblick über KMU in der EU. Abzurufen unter: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-SF-08-031/DE/KS-SF-08-031-DE.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/DE/KS-SF-08-031-DE.PDF) (21.08.2012 11 Uhr)
- Günterberg, Brigitte / Wolter, Hans-Jürgen (2003): Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002 - Daten und Fakten, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 157, Bonn.
- Haunschild, Ljuba; May-Strobl, Eva (2010): Backbone of the economy. The economic significance of small and medium-sized companies in Germany, in: Germany Contact India, Magazine on Indo-German Economic Relations 4/2010, S. 10-11.
- Haunschild, Ljuba / Wolter, Hans-Jürgen (2010): Volkswirtschaftliche Bedeutung von Familien- und Frauenunternehmen, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 199, Bonn.
- Keese, Detlef / Hauer, Annegret / Tänzler, Jan (2010): Die Verweildauer des Managements von Familienunternehmen und Unternehmen im Streubesitz, München: Stiftung Familienunternehmen.
- Keese, Detlef / Hauer, Annegret / Tänzler, Jan (2010a): Die Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung in Familien- und Nichtfamilienunternehmen, in: Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship (ZfKE), 3(58), 197-225.
- Keese, Detlef / Hauer, Annegret / Tänzler, Jan (2011): Ausbildungsbeteiligung als Element einer nachhaltigen Unternehmensführung in mittelständischen

Familienunternehmen. In: Jahrbuch der KMU-Forschung und -Praxis 2011  
Nachhaltigkeit in kleinen und mittleren Unternehmen, 165-182.

Mandl, Irene (2008): Overview of Family Business Relevant Issues. KMU Forschung  
Austria - Austrian Institute for SME Research. Studie im Auftrag der  
Europäischen Kommission.

Röpke, Wilhelm (1948): Klein- und Mittelbetrieb in der Volkswirtschaft, in: ORDO, 1.  
Band.

Schumpeter, Joseph (1942): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie.

Wied-Nebeling, Susanne / Schott, Hartmut (2005): Grundlagen der Mikroökonomik,  
3. Aufl., Springer, Berlin, Heidelberg, New York.

Willgerodt, Hans (2001): Alfred Müller-Armack – der Schöpfer des Begriffs „Soziale  
Marktwirtschaft“, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Jg. 50 (2001) Heft 3,  
S. 253-277.

Venohr, Bernd (2010): Das Erfolgsmodell der deutschen Weltmarktführer. In:  
Langenscheidt, Florian / Venohr, Bernd (Hrsg.): Lexikon der deutschen  
Weltmarktführer. Die Königsklasse deutscher Unternehmen in Wort und  
Bild. Deutsche Standards Editionen, Köln 2010. Abzurufen unter:  
[http://www.berndvenohr.de/download/veroeffentlichungen/Das\\_Erfolgsmodell\\_der\\_deutschen\\_Weltmarktfuehrer.pdf](http://www.berndvenohr.de/download/veroeffentlichungen/Das_Erfolgsmodell_der_deutschen_Weltmarktfuehrer.pdf) (22.08.2012 11 Uhr).