

Michael Berlemann*, Vera Jahn** und Robert Lehmann***

Auswege aus dem Dilemma der empirischen Mittelstandsforschung

Nach einhelliger Meinung zeichnen sich mittelständische Unternehmen vor allem dadurch aus, dass hier Eigentum und Leitung der Unternehmen in einer Hand liegen. Erstaunlicherweise werden in der empirischen Mittelstandsforschung sowie beinahe allen Berichten, die sich mit der tatsächlichen Größe und der Bedeutung des Mittelstands auseinandersetzen, mittelständische Unternehmen mit kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) gleichgesetzt. Der Grund hierfür liegt darin, dass mittelständische Firmen auf Basis amtlicher Daten nicht geeignet abgegrenzt werden können. In der Folge ist beinahe die gesamte empirische Mittelstandsforschung faktisch Forschung über kleine und mittlere Unternehmen. Um diesem Dilemma zu entgehen, wurden drei Sonderfragen in die ifo Konjunkturumfrage integriert, die eine sachgemäße Identifikation mittelständischer Unternehmen zulassen. Die Ergebnisse zeigen, dass die KMU-Quote die Mittelstandsquote erwartungsgemäß sehr stark überzeichnet. Mit den Sonderfragen bieten die Daten des ifo Instituts nunmehr die Möglichkeit, neue Impulse für die empirische Mittelstandsforschung zu liefern und so das beschriebene Dilemma zu überwinden.

Der Glaube an das deutsche Mittelstandsmodell ist ungebrochen. Politik, Wissenschaft und Öffentlichkeit sind sich weitestgehend einig, dass das Wohl der deutschen Volkswirtschaft ganz wesentlich vom Erfolg des deutschen Mittelstands abhängt. So schreibt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi 2018) zur Mittelstandspolitik auf seiner Internetseite: »Mittelständische Unternehmen sind der Erfolgsfaktor der deutschen Wirtschaft: Über 99% aller Unternehmen in Deutschland sind Mittelständler. Sie erwirtschaften mehr als die Hälfte der Wertschöpfung, stellen fast 60% aller Arbeitsplätze und rund 82% der betrieblichen Ausbildungsplätze bereit«. Dem Mittelstand, der gerne auch als »Motor« oder als »Rückgrat« der deutschen Wirtschaft bezeichnet wird, wird eine besonders hohe Innovationskraft, ein überproportionaler Beitrag zur betrieblichen Ausbildung und eine besonders hohe Krisenstabilität zugesprochen. So argumentieren z.B. Audretsch und Lehmann (2016), dass das deutsche Mittelstandsmodell einer der Gründe sei, warum Deutschland so stabil durch die globale Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009 steuerte.

In Anbetracht des hohen Ansehens des deutschen Mittelstands sollte man erwarten, dass es mannigfaltige empirische Evidenz gibt, die die besondere Rolle

mittelständischer Unternehmen belegt oder zumindest untersucht. Paradoxerweise ist dem aber nicht so. Faktisch gibt es nur sehr wenige empirische Studien, die sich auf einen korrekt abgegrenzten Mittelstand berufen können (vgl. Wolter und Hauser 2001; Berlemann et al. 2007; Berlemann und Jahn 2016; Jahn 2018). Noch erstaunlicher ist, dass nicht einmal über die genaue Größe des Mittelstands, seinen Beschäftigungs- und Umsatzanteil Klarheit besteht, auch wenn die eingangs zitierte Internetseite des BMWi etwas anderes zu implizieren scheint.

Der hauptsächliche Grund dafür, dass die empirische Mittelstandsforschung noch in den Kinderschuhen steckt, liegt darin, dass mittelständische Unternehmen allein auf der Basis der amtlichen Statistik nicht sinnvoll identifiziert und abgegrenzt werden können. In Ermangelung einer geeigneten amtlichen Datenbasis greifen fast alle empirischen Abgrenzungsversuche ersatzweise auf den Begriff »kleiner und mittlerer Unternehmen« (KMU) zurück (vgl. so z.B. Astor et al. 2016). Da sich nach ganz überwiegender Meinung mittelständische Unternehmen von nicht mittelständischen nicht allein in der Unternehmensgröße, sondern vor allem in qualitativen Merkmalen unterscheiden, kann kaum von einer Kongruenz der beiden Unternehmensgruppen ausgegangen werden. Die wenigen existierenden Studien, die bisher versucht haben, den Mittelstand korrekt abzugrenzen (vgl. Wolter und Hauser 2001; Berlemann et al. 2007; Berlemann und Jahn

* Prof. Dr. Michael Berlemann, Helmut Schmidt Universität – Universität der Bundeswehr Hamburg und ifo-Forschungsprofessor.

** Dr. Vera Jahn, Ruhr-Universität Bochum.

*** Dr. Robert Lehmann, ifo Institut, München.

2016; Jahn 2018), belegen dies nachdrücklich. Faktisch ist somit der ganz überwiegende Teil der existierenden empirischen Mittelstandsforschung inhaltlich eigentlich Forschung zu kleinen und mittleren Unternehmen.

Um das Dilemma der empirischen Mittelstandsforschung überwinden zu helfen, wird dieser Beitrag nicht nur eine kurze Diskussion einer sinnvollen und empirisch implementierbaren Mittelstandsdefinition liefern. Darüber hinaus nimmt er erstmalig auch eine eigene Quantifizierung der Größe des deutschen Mittelstands auf der Basis der ifo Konjunkturumfrage vor. Die Ergebnisse untermauern nachdrücklich, dass eine Approximation mittelständischer Unternehmen durch KMU nicht sinnvoll ist. Über die Codierung von zwei Mittelstandsvariablen im Unternehmensdatensatz des ifo Instituts schafft dieser Beitrag gleichzeitig auch eine Datengrundlage für zukünftige empirische Mittelstandsforschung und trägt somit zu einer Aufweichung des beschriebenen Dilemmas bei.

MITTELSTANDSDEFINITION

Bevor eine Abschätzung der Bedeutung des Mittelstands vorgenommen werden kann, muss der Begriff des mittelständischen Unternehmens zunächst definiert werden. Eine gesetzliche oder ansonsten allgemeingültige Definition des Mittelstands existiert nicht (vgl. Krimphove und Tytko 2002; Becker und Ulrich 2011). Gleichwohl gibt es zur Frage einer adäquaten Abgrenzung des Mittelstands eine umfangreiche und recht kontroverse wissenschaftliche Literatur. Grundsätzliche Einigkeit besteht darin, dass es vor allem qualitative Eigenschaften von Unternehmen sind, die konstitutiv für den Mittelstand sind (vgl. Janssen 2009). Es ist jedoch durchaus umstritten, welche Eigenschaften dies genau sind. Einige Autoren (so z.B. Hausch 2004; Pfohl 2006 oder Damken 2007) schlagen umfangreiche Listen von Kriterien zur Identifikation von mittelständischen Unternehmen vor. So arbeitet z.B. Pfohl (2006) die qualitativen Besonderheiten von mittelständischen Unternehmen anhand der Kriterien Beschaffung, Produktionsmanagement, Marketing, Innovationsmanagement, Personalwirtschaft, Logistik, Finanzierung und Controlling heraus. Andere Autoren (so z.B. Naujoks 1975; Wolter und Hauser 2001; Icks 2006; Becker und Ulrich 2011) fokussieren auf deutlich weniger, besonders zentrale Merkmale. So nennt Icks (2006) die Einheit von wirtschaftlicher Existenz des Unternehmens und seiner Leitung sowie die verantwortliche Mitwirkung der Leitung an allen unternehmenspolitisch relevanten Entscheidungen als zentrale qualitative Kriterien. Tatsächlich spielt die Einheit von Eigentum und Leitung von Unternehmen in allen Definitionen eine erhebliche oder sogar die zentrale Rolle.

Es stellt sich unmittelbar die Frage, warum der Aspekt der Inhaber-Geschäftsführung eine so besondere Bedeutung haben soll, dass er als konstitutiv für den Mittelstand angesehen werden und somit auch

den Erfolg dieses Geschäftsmodells begründen kann. Eigentümergeführte Unternehmen haben den Vorteil, dass der geschäftsführende Eigner sein Handeln vollständig auf den Unternehmenserfolg ausrichten wird (vgl. Alchian und Demsetz 1972). Der Inhaber-Geschäftsführer trägt alle aus seinen Leitungsentscheidungen folgenden Konsequenzen und hat insofern einen starken Anreiz, bestmögliche Entscheidungen für sein Unternehmen zu treffen. Beauftragt der Inhaber eines Unternehmens hingegen einen Manager mit der Leitung seines Unternehmens, so entsteht eine Prinzipal-Agenten-Beziehung zwischen Inhaber und Geschäftsführung (vgl. Jensen und Meckling 1976). Die Interessen von Inhaber (Prinzipal) und Geschäftsführer (Agent) sind typischerweise nicht die gleichen. Während der Inhaber häufig an der langfristigen Maximierung des Unternehmenswerts interessiert ist, hat der Geschäftsführer sehr häufig eine kürzere Optimierungsperspektive. Da der Geschäftsführer sehr viel tiefer im operativen Geschäft steckt, hat er gegenüber dem Inhaber einen erheblichen Informationsvorsprung, der ihm einen Handlungsspielraum verschafft. Um sicherzustellen, dass der Geschäftsführer im Sinne des Inhabers handelt, muss dieser ihn kontrollieren. In Abhängigkeit vom Grad der bestehenden Informationsasymmetrie zwischen Inhaber und Geschäftsführer können die hierzu aufzubringenden Kosten erheblich sein. Eine perfekte Kontrolle ist in aller Regel weder möglich noch wirtschaftlich sinnvoll. Letztendlich liegt der große Vorteil der Einheit von Eigentum und Führung also in der Vermeidung von Prinzipal-Agenten-Problemen zwischen Eignern und Geschäftsführern von Unternehmen.

Während z.B. das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) bei seiner Mittelstandsdefinition allein auf die Einheit von Eigentum und Leitung rekurriert, beziehen andere Definitionen mit der Unternehmensgröße noch ein anderes Kriterium mit ein (vgl. Berlemann et al. 2007; Becker und Ulrich 2011; Berlemann und Jahn 2016; Jahn 2018). Wesentlich hierfür ist, dass mittelständische Unternehmen ihre Stärken der hohen Flexibilität und der kurzen Entscheidungswege nur dann ausspielen können, wenn das Unternehmen eine gewisse Größe nicht überschreitet. Der Grund hierfür kann in verschiedenen Formen von unternehmensinternen Transaktionskosten liegen (vgl. Fritsch et al. 2003). Zunächst können hier Organisationskosten eine bedeutende Rolle spielen. Während bei einer geringen Produktionsmenge und stark standardisierten Produkten kaum Organisationskosten auftreten werden, ist dies mit steigender Unternehmensgröße in der Regel deutlich anders. Es werden oft zusätzliche Hierarchieebenen notwendig, um Entscheidungskompetenzen zu delegieren und die Produktion sowie den Vertrieb zu organisieren. Die einzelnen Organisationseinheiten müssen sich koordinieren und abstimmen und erzeugen hierdurch Transaktionskosten (z.B. die in Sitzungen verbrachte Arbeitszeit). Ein Anstieg der Unternehmensgröße geht zudem oft auch mit einer

rückläufigen Überschaubarkeit des Unternehmens (Informationsasymmetrien) und daraus resultierenden Steuerungsfehlern einher. Mit wachsender Größe eines Unternehmens werden die Abläufe komplexer, die auszuwertenden Informationsmengen größer und die Informationswege länger. Der Koordinationsaufwand steigt hierdurch und verursacht eine geringere Reaktionsgeschwindigkeit eines Unternehmens (vgl. Schachner et al. 2006). Auch entsteht oft eine erhebliche unternehmensinterne Bürokratie, die typischerweise mit innerer Ineffizienz einhergeht. Auch die Motivation der Mitarbeiter kann leiden, wenn der Einzelbeitrag des Arbeitnehmers am Gesamtoutput der Unternehmung zunehmend kleiner wird. Vor dem Hintergrund dieser Argumentation erscheint es sinnvoll, Großunternehmen aus der Gruppe der mittelständischen Unternehmen auszuschließen.

Im Rahmen unserer folgenden, auf Sonderfragen im Rahmen der ifo Konjunkturumfrage beruhenden empirischen Analyse verfolgen wir zwei Strategien zur Abgrenzung mittelständischer Unternehmen. Zunächst bitten wir alle befragten Unternehmen um eine Selbsteinschätzung, inwiefern sich das Unternehmen als mittelständisch einschätzt (subjektives Mittelstandskriterium). Daneben konstruieren wir ein objektives Mittelstandskriterium, das auf Basis der Befragungsergebnisse solche Unternehmen identifiziert, die eigentümergeführt sind und der Gruppe der KMU angehören. In Anlehnung an die Definition von Berlemann et al. (2007)¹ klassifizieren wir ein Unternehmen als Mittelständler, wenn es (i) maximal vier Geschäftsführer hat, (ii) mindestens einer dieser Geschäftsführer Anteile am Unternehmen hält und (iii) maximal 500 Beschäftigte aufweist. Die ersten beiden Teilkriterien zielen auf die Identifikation von Unternehmen mit Eigentümer-Geschäftsführern ab. Wir folgen der Beschränkung auf maximal vier Geschäftsführer, weil bei einer wachsenden Zahl von Geschäftsführern zunehmend die für mittelständische Unternehmen typische Personenbezogenheit der Geschäftsführung abnimmt. Das dritte Kriterium beschränkt mittelständische Unternehmen auf die Gruppe der KMU.²

DATENGRUNDLAGE

Die Basis für unsere Analysen stellt die monatlich vom ifo Institut durchgeführte ifo Konjunkturumfrage dar, auf der einer der wohl wichtigsten konjunkturellen Frühindikatoren für die deutsche Wirtschaft, das ifo Geschäftsklima Deutschland, basiert (vgl. Sauer und Wohlrabe 2018). Hierzu liegen dem ifo Institut

monatlich ca. 9 000 Meldungen von Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe, dem Dienstleistungssektor, den beiden Handelsstufen Einzel- und Großhandel sowie dem Bauhauptgewerbe vor. Damit bildet die ifo Konjunkturumfrage, mit Ausnahme einiger weniger Wirtschaftsbereiche wie bspw. der Land- und Forstwirtschaft oder der öffentlichen Dienstleister, die komplette Entstehungsseite des deutschen Bruttoinlandsprodukts (BIP) ab. Jedoch handelt es sich bei der ifo Konjunkturumfrage um keine Vollerhebung aller Unternehmen und deren Unternehmensanteile in Deutschland (vgl. hier und im Folgenden Wohlrabe und Wollmershäuser 2017). Vielmehr basiert die Umfrage auf einem Panel an Befragungsteilnehmern, das auf einer weitgehend stabilen Adressdatenbank beruht und über die Zeit nur einer gewissen Mortalität unterliegt.

Das ifo Institut führt seine Befragung auf der Produktgruppenebene (bzw. den Unterklassen, im Sprachgebrauch des Statistischen Bundesamts) durch. Um die Meldungen auf höhere Ebenen zu aggregieren, dienen spezifische Firmengewichte, die entweder auf der Anzahl der Beschäftigten (Verarbeitendes Gewerbe und Bauhauptgewerbe) oder der Jahresumsätze (Handel und Dienstleister) für die jeweilige Produktgruppe beruhen (vgl. hier und im Folgenden Sauer und Wohlrabe 2018). Hierzu werden die einzelnen Meldungen, die sich zumeist auf das Hauptprodukt des Befragungsteilnehmers beziehen, zunächst mittels des Firmengewichts auf die Ebene der Wirtschaftsabteilungen bzw. sogenannte 2-Steller (bspw. Abteilung 28 – Maschinenbau) aggregiert. Um von den Wirtschaftsabteilungen zu den Wirtschaftsabschnitten (z.B. Abschnitt C – Verarbeitendes Gewerbe) zu gelangen, kommen die jeweiligen Bruttowertschöpfungsgewichte der Abschnitte zur Anwendung. Abschließend basiert auch das ifo Geschäftsklima Deutschland auf der Aggregation der fünf Wirtschaftsabschnitte mittels amtlicher Bruttowertschöpfungsgewichte. Mit Blick auf die Bruttowertschöpfungsgewichte zeigt das Panel der ifo Konjunkturumfrage eine recht gute Repräsentativität der deutschen Wirtschaft, wengleich auf der Produktgruppenebene teilweise nur eine unzureichende Anzahl an Teilnehmern zur Verfügung steht (vgl. Wohlrabe und Wollmershäuser 2017).

Der Fragenkatalog der ifo Konjunkturumfrage umfasst monatliche Standardfragen sowie wiederkehrende, im Quartalsturnus gestellte Sonderfragen. Zu den Standardfragen gehören bspw. die Einschätzung der Unternehmen zu ihrer momentanen Geschäftssituation (ifo Geschäftslage) oder die Erwartungen der Unternehmen bzgl. der Entwicklung ihrer Geschäfte in den kommenden sechs Monaten (ifo Geschäftserwartungen). Auf diesen beiden Standardfragen beruhen die ifo Geschäftsklimaindizes der einzelnen Wirtschaftsabschnitte bzw. das ifo Geschäftsklima Deutschland. Da es sich bei der ifo Konjunkturumfrage um eine größtenteils qualitative Umfrage han-

¹ Die gleiche Abgrenzung verwenden auch Berlemann und Jahn (2016) und Jahn (2018).

² Üblicherweise wird auch der Unternehmensumsatz zur Abgrenzung von KMU herangezogen. Da die ifo Konjunkturumfrage in der Regel nicht für alle Wirtschaftsbereiche Umsatzangaben beinhaltet, müssten diese Daten über die Firmendatenbanken Amadeus und Hoppenstedt an die ifo Unternehmensdaten herangespielt werden. Dadurch würde der Datensatz allerdings kritisch schrumpfen und eine zusätzliche Verzerrung hin zu größeren Unternehmen erfahren. Daher verzichten wir auf die Abgrenzung von KMU auch nach dem Umsatz.

delt, können die Unternehmen zumeist aus drei vorgegebenen Antworten wählen. Bei der ifo Geschäftslage stehen den Befragungsteilnehmern bspw. die drei Antworten »gut«, »befriedigend« oder »schlecht« zur Verfügung. Für die ifo Geschäftserwartungen lauten die Antworten »günstiger«, »gleich bleibend« und »ungünstiger«. Als eine der Sonderfragen sei die Kapazitätsauslastung im Verarbeitenden Gewerbe genannt, die jeweils im Januar, April, Juli und Oktober abgefragt wird. Bei der Kapazitätsauslastung handelt es sich um einen der wenigen Indikatoren, der nicht auf einer qualitativen, sondern auf einer quantitativen Antwort (bspw. 80%) beruht.

Neben den monatlichen und quartalsmäßigen Fragen besteht darüber hinaus die Möglichkeit, einmalige Sonderfragen nach Absprache mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des ifo Instituts zu stellen. Als Beispiele für solche einmaligen Sonderfragen seien die Betroffenheit der Unternehmen vom Klimawandel (vgl. Auerswald und Lehmann 2011), die Einschätzungen der Unternehmen zum Ukraine Konflikt (vgl. Grimme et al. 2014) oder die Auswirkungen der US-Steuerreform (vgl. Krolage und Wohlrabe 2018) genannt. Für die vorliegende Analyse wurden im Jahr 2016 (August 2016: Verarbeitendes Gewerbe sowie Groß- und Einzelhandel, September 2016: Bauhauptgewerbe und Dienstleistungen) ebenfalls drei Sonderfragen in die ifo Konjunkturumfrage integriert, um so den deutschen Mittelstand bzw. mittelständische Unternehmen möglichst eindeutig zu identifizieren. Bei den drei Sonderfragen handelt es sich um Entscheidungsfragen (ja oder nein) mit folgenden Wortlauten:

1. **Anzahl der Geschäftsführer:** »Hat ihr Unternehmen mehr als vier Geschäftsführer?«
2. **Unternehmensanteile:** »Hält mindestens einer der Geschäftsführer Anteile am Unternehmen?«
3. **Selbsteinschätzung:** »Würden Sie Ihr Unternehmen als ›mittelständisches‹ Unternehmen bezeichnen?«

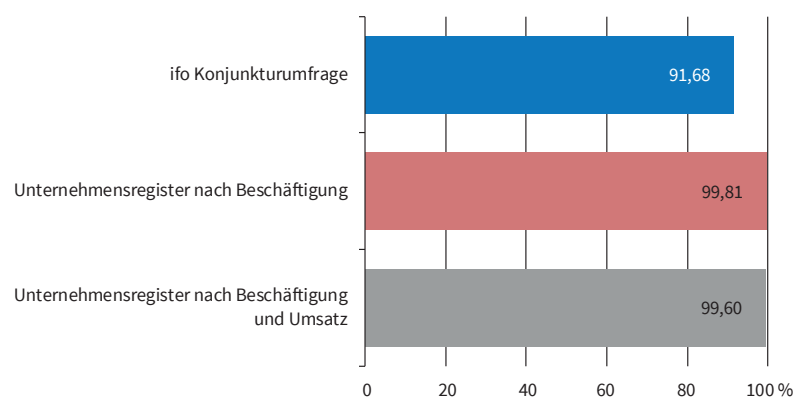
Mittels der Fragen 1 und 2 sowie der Beschäftigungsinformation aus der ifo Konjunkturumfrage können Unternehmen zunächst einmal nach der weiter oben beschriebenen Definition als objektiv mittelständisch klassifiziert werden. Mit der dritten Frage zur Selbsteinschätzung wird zudem eine subjektive Zuordnung zum Mittelstand gewonnen, so dass auch untersucht werden kann, ob die Selbsteinschätzung von Unternehmen mit objektiven Kriterien koinzidiert.

Für die folgende Auswertung werden die vier folgenden Datensätze des ifo Instituts genutzt, die alle die drei genannten Mittelstandsfragen umfassen: IBS-IND (2016), IBS-SERV (2016), IBS-TRA (2016) und IBS-CON (2016). Im Vorfeld war noch ein Bearbeitungsschritt notwendig, um die deskriptive Auswertung der Daten zu ermöglichen. Die Datensätze und die zugrunde liegenden Antworten mussten von Produktgruppenebene auf Unternehmensebene aggregiert werden. Dieser Schritt ist insofern notwendig, als dass die Datensätze auch Mehrfachmeldungen von Unternehmen mit mehr als einem Produkt umfassen. Würde dieser Umstand nicht berücksichtigt, wären die berechneten Mittelstandsquoten, also das Verhältnis von Mittelständlern zu allen Unternehmen, zugunsten von Nicht-Mittelständlern verzerrt. Für die Aggregation der Einzelmeldungen auf Unternehmensebene folgen wir dem Vorschlag von Link (2018) und sind damit eine der ersten Studien, die diesen Umstand explizit für ihre Auswertung berücksichtigen.

ERGEBNISSE

Um die Qualität der ifo Konjunkturumfrage im Hinblick auf Analysen über den deutschen Mittelstand besser bewerten zu können, stellen wir in Abbildung 1 zunächst Vergleiche mit dem Unternehmensregister an. Das Unternehmensregister enthält Informationen zu Unternehmensgröße und -umsatz und eignet sich somit zur Abgrenzung von KMU. Da es jedoch keine Angaben zur Eigentümerstruktur und Geschäftsführung enthält, ist eine qualitative Abgrenzung des Mittelstands mit dieser Datenbasis nicht möglich. Um es dennoch der ifo Konjunkturumfrage gegenüberzustellen, vergleichen wir die KMU-Quoten beider Datensätze. Wir verwenden dabei die deutsche KMU-Definition, die in Bezug auf die Beschäftigtenanzahl Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten als kleine und mittlere Unternehmen klassifiziert. Für die entsprechende Klassifizierung greifen wir auf eine Sonderauswertung des Unternehmensregisters zurück, die das Statisti-

Abb. 1
Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland
 Anteil KMUs an allen Unternehmen



Quelle: ifo Konjunkturumfrage; Statistisches Bundesamt; Berechnungen der Autoren.

© ifo Institut

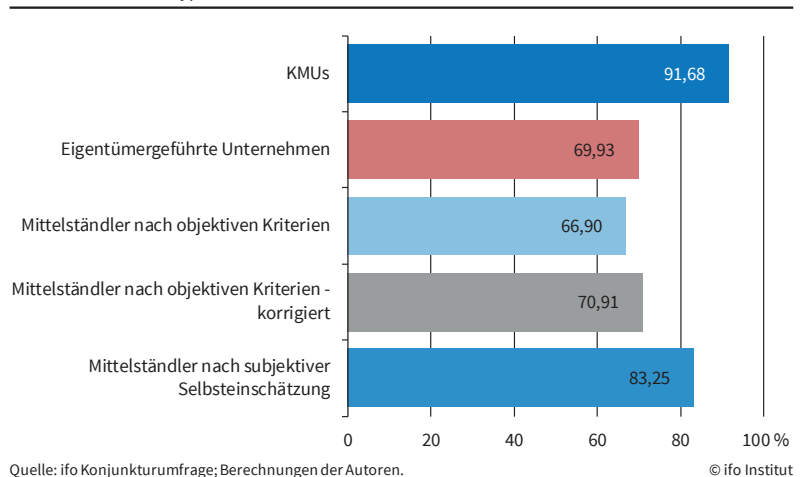
sche Bundesamt auf Anfrage für diese Untersuchung durchführte. Während der Anteil der KMUs an allen Unternehmen in der ifo Konjunkturumfrage 91,68% beträgt, liegt dieser Anteil im Unternehmensregister bei 99,81%. Diese Abweichung resultiert aus der unterschiedlichen Aufgabenstellung der Datenbanken. Das Hauptaugenmerk der ifo Konjunkturumfrage liegt in der Extraktion des konjunkturellen Signals der deutschen Wirtschaft. Dieses Signal wird zu einem überwiegenden Teil von Großunternehmen erzeugt, wodurch kleinere Firmen bzw. KMU im Vergleich zur Grundgesamtheit etwas unterrepräsentiert sind.

Da die ifo Konjunkturumfrage keine Umsatzangaben für alle Wirtschaftsbereiche enthält, werden ausschließlich die Anzahl der Beschäftigten zur quantitativen Mittelstandsabgrenzung herangezogen. Um die Bedeutung des Umsatzkriteriums dennoch abschätzen zu können, vergleichen wir die KMU-Quote nach Beschäftigung mit der KMU-Quote nach Beschäftigung und Umsatz aus dem Unternehmensregister. Auch hier greifen wir auf die deutsche KMU-Definition zurück, die bezüglich des Umsatzkriteriums Unternehmen mit bis zu 50 Mio. Euro Jahresumsatz als KMU bezeichnet. Durch Hinzunahme des Umsatzkriteriums verändert sich die KMU-Quote nur minimal von 99,81% auf 99,60%. Daraus lässt sich schließen, dass die Abgrenzungen mittels eines bzw. beider Kriterien hochgradig korreliert sind und die Vernachlässigung des Umsatzkriteriums auch in der ifo Konjunkturumfrage die KMU-Quote nur geringfügig überschätzt. In Bezug auf das quantitative Mittelstandskriterium stellt die ifo Konjunkturumfrage demnach eine solide Datenbasis dar.

Der eigentliche Mehrwert für die empirische Mittelstandsforschung wird jedoch durch die Sonderfragen zum Mittelstand geschaffen. Diese ermöglichen neben der quantitativen Abgrenzung auch erstmals die Identifikation mittelständischer Unternehmen nach qualitativen Kriterien. Abbildung 2 zeigt deutlich, wie sich der Anteil mittelständischer Unternehmen an allen Unternehmen durch Hinzunahme des qualitativen Kriteriums verändert. Liegt der Anteil der KMU noch bei 91,68%, reduziert sich die Mittelstandsquote bei Hinzunahme des Kriteriums der Eigentümerführung auf nur noch 66,90%. Aufgrund der bereits beschriebenen Unterzeichnung kleiner und mittlerer Unternehmen in der ifo Konjunkturumfrage unterschätzt unsere Berechnung naturgemäß auch die tatsächliche Mittelstandsquote. Um diese Verzerrung zu beseitigen, berechnen wir zunächst die Mit-

Abb. 2

Bedeutung verschiedener Unternehmenstypen in Deutschland
Anteil Unternehmenstypen an allen Unternehmen



telstandsquoten aus der ifo Konjunkturumfrage für die vier Beschäftigungsklassen 0–9, 10–49, 50–249 und 250–499 Beschäftigte. Die sich ergebenden Mittelstandsquoten gewichten wir dann mit der relativen Bedeutung dieser Größenklassen im Unternehmensregister. Im Ergebnis erhalten wir eine »korrigierte« Mittelstandsquote von 70,91%. Insgesamt zeigt sich also nachdrücklich, wie wichtig die Berücksichtigung des qualitativen Kriteriums bei quantitativen Mittelstandsstudien ist. Wird die Eigentümerführung vernachlässigt, wird die Mittelstandsquote erheblich überschätzt. Die Bedeutung des Kriteriums der Inhaber-Geschäftsführung für die Mittelstandsabgrenzung zeigt sich auch deutlich, wenn man den Anteil eigentümergeführter Unternehmen an allen Unternehmen aus der ifo Konjunkturumfrage betrachtet. Hier liegt der Anteil mit 69,93% nur knapp über dem Anteil der »nicht-korrigierten« Mittelständler. Folglich wird die Mittelstandsquote, berechnet nach quantitativen und qualitativen Kriterien, vorwiegend durch die Eigentümerführung getrieben. Das quantitative Kriterium der Unternehmensgröße spielt also nur eine untergeordnete Rolle.

Interessant ist die Tatsache, dass sich immerhin 83,25% aller befragten Unternehmen selbst als Mittelständler einschätzen.³ Diese Quote liegt also wesentlich höher als die Mittelstandsquote nach objektiven Kriterien. Dies zeigt, dass sich selbst auch Unternehmen, die formal nicht dem Mittelstand zugeordnet werden, dem Mittelstand zugehörig fühlen. Hierbei dürfte auch eine Rolle spielen, dass der deutsche Mittelstand national wie international einen exzellenten Ruf genießt. Interessant ist aber auch, dass auch nach subjektiver Selbsteinschätzung die Mittelstandsquote sehr viel niedriger ausfällt als die KMU-Quote.

³ Wegen der beschriebenen Unterzeichnung kleiner und mittlerer Unternehmen würden sich bei einem korrekten Sampling vermutlich noch etwas mehr Unternehmen als Mittelständler bezeichnen. Wir verzichten hier aber auf den Versuch einer Korrektur.

Tab. 1
Zugehörigkeit zum deutschen Mittelstand

		Mittelständler nach objektiven Kriterien in %	
		ja	nein
Mittelständler nach subjektiver Selbsteinschätzung	ja	86,34	77,00
	nein	13,66	23,00
		100,00	100,00

Quelle: ifo Konjunkturumfrage; Berechnungen der Autoren.

Tabelle 1 stellt die Zugehörigkeit zum Mittelstand nach objektiven Kriterien und subjektiver Selbsteinschätzung anschaulich gegenüber. 86,34% der Unternehmen, die formal dem Mittelstand angehören, bezeichnen sich auch selbst als mittelständisch. Von den Unternehmen, die die objektiven Mittelstandskriterien nicht erfüllen, schätzen sich jedoch nur 23,00% richtig ein. 77,00% bezeichnen sich selbst als Mittelständler, obwohl sie nach quantitativer und qualitativer Abgrenzung dem Mittelstand formal nicht zugerechnet werden können. Im Verarbeitenden Gewerbe liegt dieser Wert mit 82,89% sogar noch höher, während sich im Handel nur 71,46% der Unternehmen selbst dem Mittelstand zurechnen, obwohl sie formal keine mittelständischen Unternehmen sind. Erstaunlicherweise schätzen sich die mittelständischen Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe demgegenüber jedoch sehr gut selbst ein: 93,06% der Unternehmen, die formal dem Mittelstand angehören, bezeichnen sich auch selbst als mittelständisches Unternehmen. Im Dienstleistungssektor fällt die korrekte Selbsteinschätzung als Mittelstand mit 77,77% am geringsten aus.

Es stellt sich die Frage, ob die subjektive Fehlklassifikation, die sich im Datensatz erkennen lässt, systematischen Mustern folgt. Tatsächlich lässt sich feststellen, dass es sich bei den Unternehmen, die sich selbst irrtümlich nicht dem Mittelstand zurechnen, vorwiegend um sehr kleine Unternehmen mit durchschnittlich weniger als 20 Beschäftigten handelt. Dies ist auf den ersten Blick überraschend, lässt sich aber unter Umständen mit einem Unverständnis des Mittelstandsbegriffs erklären. Möglicherweise sind einige kleine und Kleinstunternehmen der Auffassung, sie seien zu klein, um dem Mittelstand zugerechnet werden zu können (vgl. hierzu auch Welter et al. 2015). Demgegenüber weisen die Unternehmen, die sich selbst fälschlicherweise dem Mittelstand zurechnen, eine durchschnittliche Beschäftigungsanzahl von ca. 600 Mitarbeitern auf. Formal fallen sie damit nicht mehr

unter die deutsche KMU-Definition und damit auch nicht in die Gruppe der Mittelständler nach objektiven Kriterien.

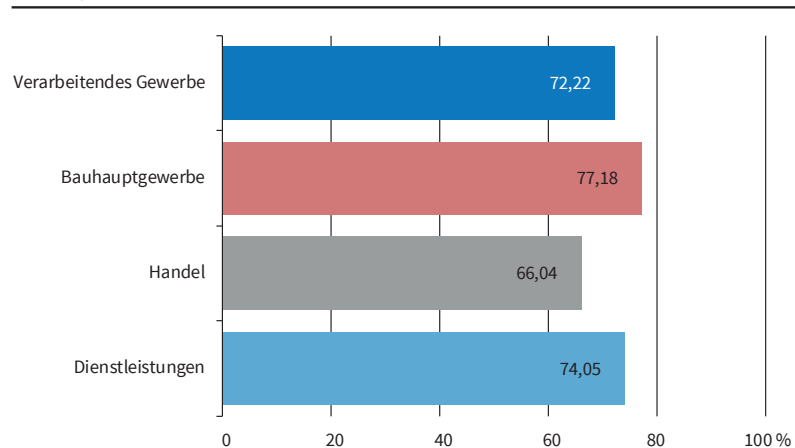
Darüber hinaus zeigen unsere Ergebnisse, dass die Selbsteinschätzung auch mit dem Unternehmensalter korreliert.⁴ Unternehmen, die sich subjektiv dem Mittelstand zugehörig fühlen, sind mit

durchschnittlich 48 Jahren älter als Unternehmen, die sich selbst nicht als mittelständisch bezeichnen. Diese weisen ein durchschnittliches Unternehmensalter von nur 35 Jahren auf. Nach objektiven Kriterien hingegen sind mittelständische Unternehmen etwas jünger als nicht-mittelständische Unternehmen. Dies erscheint plausibel, da die meisten Unternehmen als Mittelständler starten und erst im Laufe der Zeit durch Größenwachstum oder Änderung der Eigner- und Geschäftsführungsstruktur aus der Gruppe der mittelständischen Unternehmen herausfallen. Dies mag man als Indiz dafür werten, dass die objektive Mittelstandsklassifikation zuverlässiger ist.

Abschließend betrachten wir den Anteil mittelständischer Unternehmen an allen Unternehmen differenziert nach Wirtschaftsbereichen. Abbildung 3 zeigt die korrigierten Mittelstandsquoten in den vier zusammengefassten Branchen, in denen das ifo Institut Unternehmensbefragungen durchführt. Während im Handel der Anteil mittelständischer Unternehmen nach quantitativen und qualitativen Kriterien mit 66,04% am geringsten ist, zeigt sich im Bauhauptgewerbe mit 77,18% die höchste Mittelstandsquote. Das Verarbeitende Gewerbe liegt mit 72,22% leicht, der Dienstleistungssektor mit 74,05% etwas deutlicher über der durch-

⁴ Da das Gründungsjahr der Unternehmen ausschließlich in den Bilanzdaten erfasst wird, beruhen die diesbezüglichen Ergebnisse auf deutlich geringeren Fallzahlen und sollten insofern mit Vorsicht interpretiert werden.

Abb. 3
Korrigierte Mittelstandsquoten nach Wirtschaftsbereichen
Anteil objektiver Mittelständler an allen Unternehmen



Quelle: ifo Konjunkturumfrage; Berechnungen der Autoren.

© ifo Institut

schnittlichen Mittelstandsquote aller betrachteten Wirtschaftsbereiche.

AUSBLICK

Die in diesem Beitrag präsentierten Ergebnisse zeigen auf, dass die in der empirischen Mittelstandsforschung vorherrschende Praxis, mittelständische Unternehmen in Ermangelung geeigneter amtlicher Statistiken über die Gruppe der kleinen und mittleren Unternehmen nach einem rein quantitativen Kriterium abzugrenzen, verfehlt ist. Die Vernachlässigung des Kriteriums der Führung mittelständischer Unternehmen durch Eigentümer führt zu einer massiven Überschätzung des Anteils mittelständischer Unternehmen. Folglich sind alle empirischen Untersuchungen, die diesem Vorgehen folgen, im Hinblick auf den Mittelstand bestenfalls nicht aussagekräftig, schlimmstenfalls sogar irreführend. In Anbetracht der Bedeutung, die dem Mittelstand allenthalben zugestanden wird, ist dies hochgradig problematisch.

Vor diesem Hintergrund erscheint es dringend nötig, die empirische Mittelstandsforschung auf eine zuverlässigere Basis zu stellen. Der vorliegende Beitrag zeigt nicht nur diese Notwendigkeit auf; quasi als Nebenprodukt liefert er auch eine Möglichkeit, in der ifo Unternehmensdatenbank mittelständische Unternehmen sachgemäß zu identifizieren, wenn auch erst einmal nur für das Jahr 2016.⁵ Es wäre wünschenswert, wenn dies dazu beitragen würde, das beschriebene Dilemma der empirischen Mittelstandsforschung zu beheben und dadurch neue Impulse für diesen wichtigen Forschungsbereich zu setzen.

LITERATUR

Alchian, A. A. und H. Demsetz (1972), »Production, Information Costs, and Economic Organization«, *American Economic Review* 62(5), 777–795.

Astor, M., C. Rammer, C. Klaus und G. Klose (2016), *Innovativer Mittelstand 2025 – Herausforderungen, Trends und Handlungsempfehlungen für Wirtschaft und Politik*, Studie im Auftrag des BMWi, Berlin, verfügbar unter: <https://www.bmw.de/Redaktion/DE/Publikationen/Studien/studie-endebericht-innovativer-mittelstand-2025.pdf>.

Audretsch, D. B. und E. E. Lehmann (2016), *The Seven Secrets of Germany. Economic Resilience in an Era of Global Turbulence*, Oxford University Press, New York.

Auerswald, H. und R. Lehmann (2011), »Auswirkungen des Klimawandels auf das Verarbeitende Gewerbe – Ergebnisse einer Unternehmensbefragung«, *ifo Dresden berichtet* 18(2), 16–22.

Becker, W. und P. Ulrich (2011), *Mittelstandsforschung. Begriffe, Relevanz und Konsequenzen*, Kohlhammer, Stuttgart.

Berlemann, M., S. Engemann, C. Leßmann, H. Schmalholz, H. Spelsberg und H. Weber (2007), *Unternehmensnachfolge im sächsischen Mittelstand*, Gutachten im Auftrag des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit, ifo Dresden Studien 40, ifo Institut, Dresden, München.

Berlemann, M. und V. Jahn (2016), »Regional Importance of Mittelstand Firms and Innovation Performance«, *Regional Studies* 50(11), 1819–1833.

⁵ Da die Eigentümer- und Geschäftsführungsstruktur der meisten Unternehmen über die Zeit recht stabil ist, steht einer Ausweitung der Analyse auf etwas längere Zeiträume wenig entgegen, zumal Informationen zur Beschäftigtenzahl in der ifo Konjunkturumfrage auf Jahresbasis zur Verfügung stehen.

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2018), »Erfolgsmo- dell Mittelstand«, verfügbar unter: <http://www.bmw.de/Redaktion/DE/Dossier/politik-fuer-den-mittelstand.html>.

Damken, N. (2007), *Corporate Governance in mittelständischen Kapitalgesellschaften: Bedeutung der Business Judgement Rule und der D&O-Versicherung für Manager im Mittelstand nach der Novellierung des § 93 AktG durch das UMAG*, OIWIR Verlag für Wirtschaft, Informatik und Recht, Edewecht.

Fritsch, M., T. Wein und H.-J. Ewers (2003), *Marktversagen und Wirtschaftspolitik*, 5. Auflage, Vahlen, München.

Grimme, C., C. Seiler und K. Wohlrabe (2014), »Der Konflikt in der Ukraine und die Ergebnisse der ifo Unternehmensbefragungen«, *ifo Schnelldienst* 67(18), 46–48.

Hausch, K. (2004), *Corporate Governance im deutschen Mittelstand. Veränderungen externer Rahmenbedingungen und interner Elemente*, Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden.

IBS-CON (2016), *Ifo Business Survey Construction 1/1991–12/2016*, LMU-ifo Economics & Business Data Center, München, doi: 10.7805/ebdc-ibs-con-2016b.

IBS-IND (2016), *Ifo Business Survey Industry 1/1980–12/2016*, LMU-ifo Economics & Business Data Center, München, doi: 10.7805/ebdc-ibs-ind-2016b.

IBS-SERV (2016), *Ifo Business Survey Service Sector 10/2004–12/2016*, LMU-ifo Economics & Business Data Center, München, doi: 10.7805/ebdc-ibs-serv-2016b.

IBS-TRA (2016), *Ifo Business Survey Trade 1/1990–12/2016*, LMU-ifo Economics & Business Data Center, München, doi: 10.7805/ebdc-ibs-tra-2016b.

Icks, A. (2006), »Der Mittelstand in Deutschland«, Vortrag anlässlich der Sitzung des Thematischen Initiativkreises »Mittelstand« der Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) am 12. Juni 2006 in Berlin.

Jahn, V. (2018), »The Importance of Owner-managed SMEs and Regional Apprenticeship Activity – Evidence from the German Mittelstand«, *Empirical Research in Vocational Education and Training* 10(8), 1–21.

Janssen, J. (2009), *Rechnungslegung im Mittelstand*, Gabler Verlag, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Wiesbaden.

Jensen, M. C. und W. H. Meckling (1976), »Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure«, *Journal of Financial Economics* 3(4), 305–360.

Krimphove, D. und D. Tytko (2002), »Der Begriff »mittelständische Unternehmen« in betriebswirtschaftlicher und juristischer Diskussion«, in: D. Krimphove und D. Tytko (Hrsg.), *Praktiker-Handbuch Unternehmensfinanzierung*, 1. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, 3–13.

Krölage, C. und K. Wohlrabe (2018), »Auswirkungen der US-Steuerreform auf deutsche Unternehmen – Ergebnisse einer Unternehmensumfrage«, *ifo Schnelldienst* 71(7), 74–76.

Link, S. (2018), »Harmonization and Interpretation of the IFO Business Survey's Micro Data«, mimeo.

Naujoks, W. (1975), *Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand*, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 68, Schwartz Verlag, Göttingen.

Pfohl, H.-C. (2006), »Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben«, in: H.-C. Pfohl (Hrsg.), *Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe: größen-spezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung*, 4. Auflage, Erich Schmidt Verlag, Berlin, 1–24.

Sauer, S. und K. Wohlrabe (2018), »Das neue ifo Geschäftsklima Deutschland«, *ifo Schnelldienst* 71(7), 54–60.

Schachner, M., G. Speckbacher und P. Wentges (2006), »Steuerung mittelständischer Unternehmen: Größeneffekte und Einfluss der Eigentums- und Führungsstruktur«, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 76(6), 589–614.

Welter, F., E. May-Strobl, M. Holz, A. Pahnke, S. Schlepphorst, H.-J. Wolter unter Mitarbeit von P. Kranzusch (2015), *Mittelstand zwischen Fakten und Gefühl*, IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 234, Bonn.

Wohlrabe, K. und T. Wollmershäuser (2017), »Über die richtige Interpretation des ifo Geschäftsklimas als konjunktureller Frühindikator«, *ifo Schnelldienst* 70(15), 42–46.

Wolter, H.-J. und H.-E. Hauser (2001), »Die Bedeutung des Eigentümerunternehmens in Deutschland – Eine Auseinandersetzung mit der qualitativen und quantitativen Definition des Mittelstands«, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), *Jahrbuch zur Mittelstandsforschung* 1, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 90 NF, Institut für Mittelstandsforschung, Wiesbaden, 25–77.