ECONSTOR

WWW.ECONSTOR.EU

Der Open-Access-Publikationsserver der ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
The Open Access Publication Server of the ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Welter, Friederike; May-Strobl, Eva; Wolter, Hans-Jürgen; Günterberg, Brigitte

Research Report

Mittelstand im Wandel

IfM-Materialien, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, No. 232

Provided in Cooperation with:
Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn

Suggested Citation: Welter, Friederike; May-Strobl, Eva; Wolter, Hans-Jürgen; Günterberg, Brigitte (2014) : Mittelstand im Wandel, IfM-Materialien, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, No. 232

This Version is available at:
http://hdl.handle.net/10419/107137

Nutzungsbedingungen:
Die ZBW räumt Ihnen als Nutzerin/Nutzer das unentgeltliche, räumlich unbeschränkte und zeitlich auf die Dauer des Schutzrechts beschränkte einfache Recht ein, das ausgewählte Werk im Rahmen der unter
→ http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen
nachzulesenden vollständigen Nutzungsbedingungen zu vervielfältigen, mit denen die Nutzerin/der Nutzer sich durch die erste Nutzung einverstanden erklärt.

Terms of use:
The ZBW grants you, the user, the non-exclusive right to use the selected work free of charge, territorially unrestricted and within the time limit of the term of the property rights according to the terms specified at
→ http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen
By the first use of the selected work the user agrees and declares to comply with these terms of use.

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

IfM-Materialien

Institut für Mittelstandsforschung

IfM BONN

www.ifm-bonn.org

Mittelstand im Wandel

von Friederike Welter, Eva May-Strobl
und Hans-Jürgen Wolter
unter Mitarbeit von Brigitte Günterberg

IfM-Materialien Nr. 232

Impressum

Herausgeber
Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn
Telefon +49/(0)228 / 72997 – 0
Telefax +49/(0)228 / 72997 – 34

Ansprechpartner
Eva May-Strobl

IfM-Materialien Nr. 232
ISSN 2193-1852 (Internet)
ISSN 2193-1844 (Print)

Bonn, im Oktober 2014

Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.
Gefördert durch:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen

Mittelstand im Wandel

Mittelstand Companion and Promotor of Structural Change

Friederike Welter, Eva May-Strobl und Hans-Jürgen Wolter unter Mitarbeit von Brigitte Günterberg

IfM-Materialien Nr. 232

Zusammenfassung

Im deutschen Sprachraum spricht man vom "Mittelstand" – international wird dagegen der KMU-Begriff verwandt. Aber beschreiben beide Begriffe dasselbe Phänomen? Dieser Beitrag analysiert die Begrifflichkeiten von Mittelstand und KMU sowie die Begriffe, die grundlegend für das Verständnis des Mittelstandsbegriffs sind: Unternehmen, Unternehmer und Selbstständigkeit. Bedeutsam für die Definition ist, dass der Mittelstand geprägt wird durch die Einheit von Eigentum und Leitung und nicht durch seine Größe. Daraus folgt, dass KMU fast immer zum Mittelstand gehören, der Mittelstand aber nicht auf KMU beschränkt ist: große familiengeführte Unternehmen zählen ebenso zum Mittelstand. Auch zeigt sich, dass sich infolge tiefgreifender Änderungen der Marktbedingungen und der Wirtschaftsstruktur der Mittelstand ausdifferenziert: er wird einerseits heterogener, unbeständiger und kleiner – andererseits aber auch internationaler und größer. Die Mitte dünnt aus. Dennoch ist Mittelstand kein Auslaufmodell. Im Gegenteil: Er ist ein Teil des wirtschaftlichen Strukturwandels und gestaltet ihn aktiv mit.

Schlagwörter: *Mittelstand, KMU, Strukturwandel*

Abstract

The term "Mittelstand" is a typical German label for a large part of the German enterprise population. Outside German-speaking countries, the term "SME" is more frequently used instead. Do both terms describe the same phenomenon? We analyze the terms and definitions of Mittelstand and SME as well as enterprise, entrepreneur and self-employment which are fundamental for the understanding of Mittelstand. We point out: (1) The basic characteristic of Mittelstand companies is that both property and management are united in one hand and (2) Mittelstand is not restricted by enterprise size. In conclusion, almost all SMEs belong to Mittelstand but there are large family owned and managed enterprises which qualify as Mittelstand too. Due to the current profound changes in market conditions and economic structure, the Mittelstand is in a process of becoming more diverse, volatile and smaller and at the same time more international and larger as before. Although, as a consequence, the medium layer of the German enterprise population shrinks in size, Mittelstand is not an obsolete model but rather adapts to and creates economic change.

JEL: L20, L 26

Key words: *German Mittelstand, SME, structural change*

Inhalt

Verzeichnis der Abbildungen II

Kurzfassung IV

1 Einleitung IV

2 Mittelstand und KMU – Zwei Seiten einer Medaille? 4

2.1 Mittelstand aus gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Sicht 5

2.2 Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) 11

2.3 Zwischenfazit 17

3 Der Unternehmer: Zwischen Beruf und Berufung 18

3.1 Gibt es den Idealtypus des (mittelständischen) Unternehmers? 18

3.2 Unternehmer, Selbstständiger, Arbeitskraftunternehmer: Von der Alltäglichkeit unternehmerischen Handelns 21

3.3 Zwischenfazit 24

4 Die Vielfältigkeit des Mittelstands 26

4.1 Auf dem Weg zur "Entrepreneurial Economy" 26

4.2 Die neuen Selbstständigen arbeiten alleine 35

5 Ausblick 47

5.1 Implikationen für die Abgrenzung und Erfassung des Mittelstands 47

5.2 Forschungsbedarf und offene Fragen mit Blick auf die Gestaltung der Mittelstandspolitik 51

Literaturverzeichnis 54

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1:	Definitionsgrundlagen für die Anteilsermittlung von KMU und Mittelstand	5
Abbildung 2:	Typisierung von Unternehmen nach den prägenden Merkmalen des Mittelstandes	8
Abbildung 3:	Unabhängige KMU und Mittelstandsanteile gemessen an der Anzahl der Unternehmen nach Unternehmensgröße	15
Abbildung 4:	Unabhängige KMU und Mittelstandsanteile gemessen an der Anzahl der Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen	16
Abbildung 5:	Strukturwandel 1950 bis 2013 gemessen an den Anteilen der Erwerbstätigen, Arbeitnehmer und Selbstständigen an den Wirtschaftssektoren	28
Abbildung 6:	Strukturwandel 1995 bis 2012 gemessen an den Anteilen der Erwerbstätigen, Arbeitnehmer und Selbstständigen an den Wirtschaftsbereichen	29
Abbildung 7:	Ausformung und Prägung des Mittelstandes	31
Abbildung 8:	Wandel der Berufswelt zur Informationsgesellschaft	32
Abbildung 9:	Entwicklung der Erwerbstätigkeit und der Selbstständigkeit 1992 bis 2012 (Index 1992=100)	36
Abbildung 10:	Soloselbstständige nach Wirtschaftsbereichen 2002 bis 2012	37
Abbildung 11:	Soloselbstständige 2002 und 2012 in Deutschland nach beruflichem Bildungsabschluss und Geschlecht	38
Abbildung 12:	Entwicklung der Soloselbstständigkeit im Haupt- und Zuerwerb 1992 bis 2012 (Index 1992=100)	40
Abbildung 13:	Soloselbstständige im Zuerwerb nach ausgewählten Wirtschaftszweigen	41
Abbildung 14:	Entwicklung der Selbstständigkeit in der 1. und 2. Erwerbstätigkeit (Index 2002=100)	42

Abbildung 15: Soloselbstständige nach Beginn der derzeitigen Tätigkeit 44

Abbildung 16: Unternehmensgrößenspezifischer Strukturwandel 1996 bis 2012 gemessen an den Anteilen an der Anzahl und den Umsätzen der Unternehmen nach ausgewählten Umsatzgrößenklassen 46

Abbildung 17: Vorschlag für eine Konsolidierung der KMU-Abgrenzung nach IfM Bonn und EU 48

Kurzfassung

Der Mittelstand gilt als anpassungsfähig, innovativ und als ein Stabilisierungsfaktor der Wirtschaft. Er ist ein Teil des wirtschaftlichen Strukturwandels und gestaltet ihn aktiv mit. Als Synonym zum Mittelstandsbegriff wird oftmals auch der Begriff "Kleine und mittlere Unternehmen" (KMU) verwandt. Die vorliegende Studie untersucht die Unterschiede beider Begrifflichkeiten. Für ein besseres Verständnis von Mittelstand und KMU sind dabei die Kategorien Unternehmen, Unternehmer und Selbstständige grundlegend. Veränderungen des Unternehmens- und Unternehmerbegriffs und seine Auswirkungen auf den Mittelstandsbegriff sowie die Veränderungen des Mittelstands im Wechselspiel mit dem Strukturwandel werden aus dem Schrifttum abgeleitet. Anschließend werden die Ergebnisse soweit möglich empirisch überprüft.

Mittelstand ist nicht gleich KMU

Mittelstand und KMU sind unterschiedlich definiert. Der Mittelstandsbegriff orientiert sich an Eigentumsverhältnissen und Führungsstrukturen. Er kommt ohne Größenbeschränkungen aus. Für den KMU-Begriff ist dagegen die Unternehmensgröße entscheidend. Die prägenden (qualitativen) Merkmale des Mittelstands (Geschäftsführung, Eigentumsverhältnisse, wirtschaftliche Unabhängigkeit) sind in der amtlichen Statistik nur unzureichend abgebildet. Daher findet eine Erfassung auf Grundlage der qualitativen Mittelstandsdefinition nur vergleichsweise selten statt. Um die zahlenmäßige und volkswirtschaftliche Bedeutung des Mittelstands zu erfassen, wird er infolgedessen regelmäßig über den KMU-Begriff abgeschätzt.

Mittelstand ist mehr als KMU

Es lässt sich zeigen, dass die Mehrheit aller KMU zum Mittelstand gehört. Daraus lässt sich aber nicht ableiten, dass alle Unternehmen, die nicht als KMU gelten, nicht mittelständisch sind. Tatsächlich gehören ein Drittel der Großunternehmen nach der qualitativen Definition zum Mittelstand. Der Mittelstand schließt also im Verständnis des IfM Bonn sowohl die KMU – soweit sie unabhängig sind – als auch die großen Familienunternehmen ein.

Mittelstand setzt Selbstständigkeit voraus

Die wissenschaftliche Diskussion des Unternehmerbegriffs konzentriert sich auf Verhalten, Wertehaltungen, Tätigkeiten und Fähigkeiten der Unternehmer-

person. Dagegen ist das Eigentum an den Produktionsmitteln nicht notwendigerweise mit dem Unternehmertum verbunden. Damit ist der Unternehmer im Allgemeinen gegen den mittelständischen Unternehmer abzugrenzen. Allerdings gibt es, und zwar nicht erst in jüngerer Zeit, mittelständische Unternehmer, die keine spezifischen Produktionsmittel benötigen. Die Selbstständigen werden nach ihrer Stellung im Beruf identifiziert und sind empirisch eindeutig von den Nicht-Selbstständigen, d. h. den abhängig Erwerbstätigen, zu unterscheiden. Nur der unternehmerisch Tätige in selbstständiger Stellung kann als mittelständischer Unternehmer angesehen werden. Dabei ist nicht von Belang, ob der Selbstständige Kapital einsetzt oder Arbeitskräfte beschäftigt.

Unternehmerisches Handeln wird alltäglicher und heterogener

Heutzutage ist die Berufsausübung nicht auf eine einzige Tätigkeit beschränkt: Selbstständige und abhängige Tätigkeiten werden zusammen oder im Wechsel ausgeübt. Infolgedessen ist die Nachhaltigkeit und Dauerhaftigkeit der unternehmerischen Betätigung nicht mehr selbstverständlich. Oder anders ausgedrückt: Die Grenzen der unternehmerischen Tätigkeit lösen sich auf. Eine solche Hybridisierung des Unternehmertums lässt sich auch für die Produktionsmittel feststellen: Privatgegenstände werden betrieblich mitgenutzt oder in der Share Economy Dritten gegen Entgelt zur Verfügung gestellt. Allerdings kann die Share Economy nicht ohne Weiteres zum Mittelstand gezählt werden, denn hier steht der Konsum und nicht die Fremdbedarfsdeckung im Vordergrund.

Im Zuge des Strukturwandels differenziert sich der Mittelstand nach Unten hin weiter aus

Die neuen Formen des Unternehmertums (z. B. freie Mitarbeit, Freelance, Subunternehmen, Kooperationen in projektbezogenen Netzwerken) werden durch die technologische Entwicklung (IKT) und sinkende Markteintrittsbarrieren begünstigt. Dies führt zu einer weiteren Tertiarisierung der Wirtschaft und kleinsten Unternehmensgrößen: Die Bedeutung der Soloselbstständigkeit nimmt zu, vielfach in Form einer Teilzeittätigkeit oder einer zweiten Erwerbstätigkeit. Das früher vorherrschende Leitbild, nach stetigem Unternehmenswachstum zu streben, scheint für Soloselbstständige nicht zwingend. Viele arbeiten seit mehr als zehn Jahren in dieser Form. Folglich kann man sie auch als Unternehmer ihrer eigenen Arbeitskraft ansehen.

Welche Folgerungen ergeben sich aus der zunehmenden Heterogenität des Mittelstands?

Den Mittelstand aus der Vielfalt unternehmerisch handelnder Wirtschaftssubjekte zu identifizieren, wird für Mittelstandsforschung und Mittelstandspolitik zunehmend schwieriger. Nach unserem Verständnis zählen zum Mittelstand nur unternehmerische Tätigkeiten, die selbstbestimmt und in Eigenverantwortung ausgeführt werden. Zugleich müssen sie die Existenz des Individuums sichern (können). Weil sich die individuellen Lebensentwürfe ändern, kann Existenzsicherung allerdings nicht mehr allein am Individualeinkommen des Selbstständigen, sondern muss am Haushaltseinkommen gemessen werden. Auch geringfügiges oder vorübergehendes Unternehmertum kann zum Mittelstand gehören. Die bisherige KMU-Definition ist somit in ihrer Kategorisierung zu grob - eine feinere Differenzierung ist erforderlich.

Das bedeutet auch, dass sich die Mittelstandspolitik bei der Zielgruppenansprache und Kommunikation der Mittelstandspolitik neu orientieren muss. So wirft das erweiterte Verständnis eines alltäglichen unternehmerischen Handelns die Frage auf, inwieweit sich die Akteure überhaupt dem Mittelstand zugehörig fühlen: Ordnen sich selbstständige "Kreative", Freiberufler und "Arbeitskraftunternehmer" selbst dem wirtschaftlichen Mittelstand zu – oder haben sie ein anderes Selbstverständnis. Darüber hinaus stellt sich die Frage nach der Ausgestaltung der Mittelstandspolitik: Versteht sich Mittelstandspolitik als Ordnungspolitik, so müssen auch folglich die Rahmenbedingungen der Heterogenität des Mittelstands gerecht werden: Möchte man den Wandel zur Miniaturisierung und Hybridisierung unterstützen, so bedarf es flankierender sozialpolitischer Maßnahmen. Auf der anderen Seite lässt sich aber auch argumentieren, dass sich Mittelstandspolitik auf Unternehmen mit relevanten volkswirtschaftlichen Effekten (Beschäftigung, Wertschöpfung) konzentrieren kann.

1 Einleitung

Das Thema des Mittelstands im Wandel und seine Erklärungsansätze sind nicht neu, da die grundlegende Diskussion um den Strukturwandel und den damit verbundenen Niedergang oder die "Renaissance der KMU" (vgl. Pleitner 1998) bereits in den 1990er Jahren geführt wurde.[1] Jedoch hat die Frage nach der Zukunft des Mittelstands im 21. Jahrhundert vor dem Hintergrund der Globalisierung und des sich beschleunigenden technologischen und demografischen Wandels an Bedeutung und Brisanz gewonnen – gerade auch weil die tatsächliche Richtung und Wirkungen des Strukturwandels auf Unternehmensstrukturen oder die Größenverteilung innerhalb einer Wirtschaft erst in längerer Zeitperspektive erkennbar sind. Mit den tiefgreifenden Veränderungen in der industriellen Produktion und in den Strukturen der Erwerbsarbeit differenziert sich die Unternehmenslandschaft sektoral und größenmäßig weiter aus. Dabei sorgen die Individualisierung der Nachfrage und die Nachfrageverschiebungen auf Güternutzen anstelle von Güterbesitz – hierfür ist Carsharing nur ein, aber ein bereits etabliertes Beispiel, die Tertiarisierung, die Änderung der Konsumentenpräferenzen und der Nachfrage auch in Folge des demografischen Wandels, der Bedeutungsgewinn der sogenannten Erlebniswirtschaft, die höhere Erwerbsbeteiligung von Frauen sowie die Diffusion neuer Technologien die Informatisierung und nicht zuletzt die Deregulierung und Neuausrichtung staatlicher Aufgabenfelder tendenziell für einen Bedeutungsgewinn der mittelständischen Wirtschaft. Mit dem sektoralen Strukturwandel entstehen neue Beschäftigungsfelder und Berufe, beispielsweise in den unternehmensorientierten Dienstleistungen, im Bereich Gesundheit und Pflege oder Kultur (vgl. Bögenhold et al. 2014). Die mindestoptimalen Betriebsgrößen im Dienstleistungsgewerbe sind niedriger als in der Industrie und die Markteintrittsbarrieren für Selbstständige sind in vielen Bereichen, gerade auch den Freien Berufen, aufgrund der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) heutzutage wesentlich geringer als noch vor 20 Jahren (vgl. Welter/Lageman 2005). Die Digitalisierung begünstigt auch den aktuellen Gründungsboom von Lean-Startups, die auf IT-Technologien basieren und deshalb relativ rasch und kostengünstig zu realisieren sind.

---

1 Viele Nationalökonomen und Politiker prognostizierten bereits im ausgehenden 19. Jahrhundert den Niedergang des Mittelstands. So wies Karl Kautsky im Erfurter Programm von 1891 auf Scheinselbstständigkeit und Selbstständigkeit im Niedriglohnbereich hin sowie auf das "Proletariat der Gebildeten" (vgl. Bögenhold 1996, S. 9 ff.).

In den 1990er Jahren wurde die Zukunft des Mittelstands kontrovers diskutiert (vgl. Bögenhold 1999; Welter/Lageman 1998). Die optimistische Sicht auf die wirtschaftlichen Perspektiven für den Mittelstand vermutete in einem Zeitalter der Globalisierung und neuen Kommunikationstechnologien neue Chancen für kleine – flexible – Produktionsunternehmen, vor allem aufgrund der Möglichkeiten zur individuellen Produktion. Dies zeigt sich heutzutage beispielsweise in der sogenannten "Maker"-Bewegung oder in der neuen Start-up Szene.

Die pessimistische Sichtweise sah eher die Gefährdungen für den Mittelstand, die mit dem sektoralen und globalen Strukturwandel einhergehen würden – der Schwund der Erwerbsarbeit (vgl. Rifkin 1995) und deren Wandel in Form von Mehrfachbeschäftigungen, Feierabendselbstständigen, proletaroiden Existenzen sowie die wachsende Spreizung der Einkommen (vgl. Reich 1993). In eine ähnliche Richtung gehen neuere Studien, die von einer Prekarisierung der Selbstständigkeit reden (vgl. Bührmann/Pongratz 2010) oder – beispielsweise in Bezug auf den Vormarsch der Soloselbstständigkeit in kreativen Berufen – Künstler als Modernisierungsavantgarde sehen (vgl. Dangel-Vornbäumen 2010).

Die sich immer stärker abzeichnende Vielgestaltigkeit und Ausdifferenzierung des Mittelstands, fließende und unschärfer werdende Unternehmensgrenzen und die Beweglichkeit mittelständischer Strukturen stellen auch die bisher als allgemeingültig verstandenen Merkmale des Mittelstands sowie die geltenden Abgrenzungen auf den Prüfstand. Mittelständische Unternehmen und kleine und mittlere Unternehmen sind Gegenstand zahlreicher Diskussionen und wissenschaftlicher Untersuchungen. Sie sind Adressaten der Mittelstandspolitik, was ihre besondere Bedeutung innerhalb der Wirtschaftspolitik unterstreicht. Dennoch spiegelt sich der selbstverständliche Gebrauch dieser Begriffe nicht in einer allseitigen Klarheit darüber wider, was diese Begriffe beinhalten. Je nachdem, welche wissenschaftliche Disziplin oder welche staatlichen, politischen oder wirtschaftlichen Akteure sich mit mittelständischen oder kleinen und mittleren Unternehmen beschäftigen, können die Blickwinkel und damit auch die Inhalte der Begriffe verschieden belegt sein, ohne dass dies auf den ersten Blick erkennbar wird. Dies zeigt sich in der Verwendung von unterschiedlichen Bezeichnungen wie kleine und mittlere Unternehmen (KMU), kleine und mittelständische Unternehmen, unabhängige Unternehmen, familiengeführte oder familienkontrollierte Unternehmen bzw. vereinfacht Familienunternehmen, gewerblicher Mittelstand, selbstständiger Mittelstand u.v.a. mehr, die teils als Synonyme des Begriffs Mittelstand angesehen werden, teils

jedoch Unterschiede zum Ausdruck bringen wollen. Dazu tritt ein – synonym oder zur Spezifizierung gemeinter – Gebrauch von Begriffen wie Unternehmen, Firma, Betrieb, rechtliche Einheiten u. ä.

Die begriffliche Klarheit ist nicht nur von akademischer, sondern auch von praktischer Relevanz: Gesellschafts- und wirtschaftspolitische Zielsetzungen und Maßnahmen sowohl auf nationaler als auch EU-Ebene adressieren den Mittelstand oder kleine und mittlere Unternehmen, Förderinstitutionen müssen mittelstandspolitische Maßnahmen umsetzen, die Interessenvertretungen der Wirtschaft und Verbände vertreten "mittelständische Interessen" mit allgemeinem oder speziellem Fokus, die wissenschaftliche und empirische Forschung beschäftigt sich mit mittelständischen Fragestellungen und Besonderheiten innerhalb vielfältiger Forschungsdisziplinen und nicht zuletzt die Wirtschaftsakteure selbst positionieren sich aus unterschiedlichen Interessen als Mittelstand. Diese Aspekte stehen im Mittelpunkt der vorliegenden Studie. Kapitel 2 geht den Veränderungen beim Unternehmensbegriff und den Auswirkungen auf das Verständnis von Mittelstand und KMU nach, während Kapitel 3 dies für den Unternehmerbegriff skizziert. In Kapitel 4 wird die Vielfältigkeit des Mittelstands diskutiert, bevor wir im Kapitel 5 unsere Schlussfolgerungen präsentieren.

2 Mittelstand und KMU – Zwei Seiten einer Medaille?

> "Was man nicht definieren kann, das spricht als Mittelstand man an." (Gothein, zitiert bei Gantzel 1962, S. 12).

Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn hat für mittelständische Unternehmen zwei Definitionen erarbeitet, die sich aus unterschiedlichen Blickwinkeln dieser Unternehmenspopulation nähern: Die sogenannte qualitative Mittelstandsdefinition grenzt mittelständische Unternehmen mittels Eigentums- und Leitungsstrukturen ein und kommt ohne Größenbeschränkungen aus. Obwohl die qualitative Definition dem Wesen des Mittelstands eher gerecht wird als die KMU-Definition, hat sie den praktischen Nachteil, dass die Identifikationsmerkmale Geschäftsführung, Eigentumsverhältnisse bzw. wirtschaftliche Abhängigkeit in der amtlichen Statistik nur unzureichend dargestellt sind. Um diesem Mangel zu begegnen, wurden hilfsweise Merkmale mit einer guten Datenqualität herangezogen. Die sogenannte quantitative Mittelstandsdefinition beinhaltet Größenkriterien und ist zur national allgemein anerkannten Definition der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU-Definition) geworden, die seit Jahrzehnten Gültigkeit hat. Die KMU-Definition wurde ergänzt und modifiziert durch die Kommissions-Empfehlung vom 6. Mai 2003. Insbesondere durch die Einbeziehung des Unabhängigkeitskriteriums wird die KMU-Definition der qualitativen Mittelstandsdefinition angenähert.

Abbildung 1: Definitionsgrundlagen für die Anteilsermittlung von KMU und Mittelstand

Definition	Quantitative Kriterien			Qualitative Kriterien	Verknüpfung der Kriterien
	1 Beschäftigte	2 Umsatz	3 Bilanz-summe	4	
KMU nach IfM Bonn	< 500	< 50 Mio. €	-	Unabhängigkeit des Unternehmens	ja (1 und 2)
KMU nach EU	< 250	≤ 50 Mio. €	≤ 43 Mio. €	Unabhängigkeit des Unternehmens	ja (1 und [2 oder 3] und 4)
Mittelstand nach IfM Bonn	-	-	-	Einheit von Eigentum und Leitung	entfällt

© IfM Bonn 14 07 207

Quelle: Eigene Darstellung.

Im Folgenden wollen wir auf die Besonderheiten des Begriffspaares Mittelstand und KMU eingehen und die unterschiedlichen Facetten und Besonderheiten deutlich machen.

2.1 Mittelstand aus gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Sicht

Historisch-soziologisch geht der Begriff des Mittelstands auf die Zeit des Mittelalters zurück, als sich ein mittlerer Stand reicher und gebildeter Bürger zwischen dem Adel und Klerus auf der einen und der unfreien Landbevölkerung auf der anderen Seite herausbildete (vgl. Hausch 2004, S. 13). Übertragen auf die heutige Zeit wird als Mittelstand auf der einen Seite eine Gesellschaftsschicht oder Bevölkerungsgruppe zwischen der vermögenden Oberschicht und der einkommensschwachen Unterschicht verstanden oder anders ausgedrückt eine Personengruppe, deren Einkommen zwischen Niedrigeinkommen und hohem Einkommen liegt (vgl. Goebel et al. 2010). Auf der anderen Seite ist der wirtschaftliche Mittelstand in der sozialen Marktwirtschaft durch die Eigenschaften Selbstständigkeit, Selbstverantwortung, Autonomie bzw. Eigenständigkeit und Erwerbsbeteiligung geprägt. Nach Erhard (1957, S. 145) bezeich-

net Mittelstand diejenige Schicht von Menschen, "die aus eigener Verantwortung und jeder für sich selbst kraft eigener Leistung seine Existenz sicherzustellen bereit ist." Der wirtschaftliche Mittelstand umfasst den gewerblichen Mittelstand (Mittelstand in Industrie, Handwerk, Handel, Dienstleistungen) und die selbstständigen Freien Berufe sowie die selbstständigen Landwirte. Wirtschaftlicher Mittelstand besteht somit aus den – unabhängig wirtschaftenden – Unternehmerpersonen, die zwischen den großen Kapitalgesellschaften auf der einen und den abhängig Beschäftigten auf der anderen Seite positioniert sind.

Der mittelständische Unternehmer übernimmt allein oder im Verbund mit einer überschaubaren Anzahl von Familienmitgliedern oder weiteren Eignerfamilien die Führungs- und Verantwortungsfunktion im mittelständischen Unternehmen und die private Vermögenssituation ist unmittelbar mit dem unternehmerischen Erfolg verbunden – im positiven Sinne (Gewinnerzielung, Mehrung des Vermögens, Unternehmenswachstum) wie im negativen Sinne (Haftung für Verluste bis hin zum Untergang des Unternehmens oder des mittelständischen Charakters). Die unternehmerische Tätigkeit sichert die wirtschaftliche Existenz des Inhabers. Diese Merkmale werden in den qualitativen Bestandteilen der Mittelstandsabgrenzung erfasst, und die Unabhängigkeit des mittelständischen Unternehmens bzw. die Einheit von Eigentum und Leitung wird dafür als ausschlaggebend angesehen. Das Erfordernis der Einheitlichkeit von Eigentum und Leitung impliziert im Übrigen nicht, dass zwingend alle Entscheidungen vom geschäftsführenden Inhaber getroffen werden. Entscheidend ist, dass der Eigentümer die strategischen Entscheidungen in der Hand behält. Dieses ist der Fall, wenn er alleine, mit seiner Familie oder Partnern, die ebenfalls in die Geschäftsführung involviert sind, die Kontrolle über das Unternehmen ausübt, z.B. durch die Mehrheit am Kapital oder als Komplementäre.

Die Einheit von Eigentum und Leitung kann sich insbesondere in wachsenden oder über mehrere Generationen fortgeführten Unternehmen allmählich verflüchtigen.[2] Aus unterschiedlichen Eigentums-/Leitungskonstellationen resultieren differenzierte Abstufungen des Mittelstands. Je nachdem ob ein Eigentümer oder eine Eigentümerfamilie die Geschäftsführungsfunktion wahrnehmen, spricht man von eigentümer- oder familiengeführten Unternehmen. Beide

---

2 Insbesondere im Zuge des Generationenübergangs können mehrere Familienstämme Eigentum und/oder Leitung am Unternehmen erlangen. Im Hinblick auf den Erhalt der Flexibilität und unternehmensinternen Effizienz wird die Einheit von Eigentum und Leitung dann als gegeben angenommen, wenn bis zu zwei natürliche Personen oder ihre Familienangehörigen mindestens 50 % der stimmberechtigten Anteile des Unternehmens halten und diese natürlichen Personen der Geschäftsführung angehören.

Unternehmenstypen zählen zum Mittelstand im engeren Sinn. Interessenkonflikte zwischen Eigentümer und Geschäftsführer treten im eigentümergeführten Unternehmen aufgrund der Personenidentität naturgemäß nicht auf. Im familiengeführten Unternehmen sind die Interessen von Entscheidungsträger und Eigentümer über die familiären Bande sehr eng miteinander verknüpft, was die Verfolgung unterschiedlicher Ziele zumindest weitgehend ausschließen sollte. Fallen hingegen Eigentum und Leitung auseinander, lässt sich ein den Interessen des Eigentümers konformes Führungsverhalten nicht erzwingen. Grundsätzlich ist es nicht möglich, durch Vertragsgestaltung zu erreichen, dass Manager ausschließlich die Ziele der Inhaber verfolgen. Es können Prinzipal-Agent-Probleme und dadurch bedingte Effizienzverluste auftreten.[3]

Die Gruppe von Unternehmen, bei denen Eigentum und Leitung auseinanderfallen, ist äußerst heterogen (vgl. Abbildung 2). Hier finden sich am einen Ende des Spektrums Unternehmen mit einer natürlichen Person oder einer Familie als Eigentümer, denen es in der Regel möglich ist, sich über die Vorgänge im Unternehmen zu informieren und aktiv Einfluss auf die strategischen Entscheidungen zu nehmen. Angestellten Managern ist es dann nur eingeschränkt möglich, abweichende eigene Interessen zu verfolgen, denn die Eigentümer werden gegebenenfalls einschreiten (familienkontrollierte Unternehmen). Grundsätzlich sollte es in managementgeführten Unternehmen mit zunehmender Unternehmensgröße den Eigentümern tendenziell schwieriger fallen, sich über die Unternehmensinterna auf dem Laufenden zu halten. Prinzipal-Agenten-Probleme werden c. p. umso bedeutsamer, je größer ein Unternehmen ist. Das IfM Bonn bezeichnet managementgeführte Unternehmen, in denen die Familien(stämme) maßgeblichen Einfluss ausüben, als Familienunternehmen im weiteren Sinne. Sie gehören nach dem Verständnis des Instituts ebenfalls zum Mittelstand, obwohl es sich bei vielen dieser Familienunternehmen im weiteren Sinne um mittelständische Großunternehmen handeln dürfte: Diese sind qualitativ dem Mittelstand zuzurechnen, liegen jedoch von der Anzahl der Beschäftigten wie vom Umsatz her jenseits der gängigen Größengrenzen der quantitativen Definition.[4]

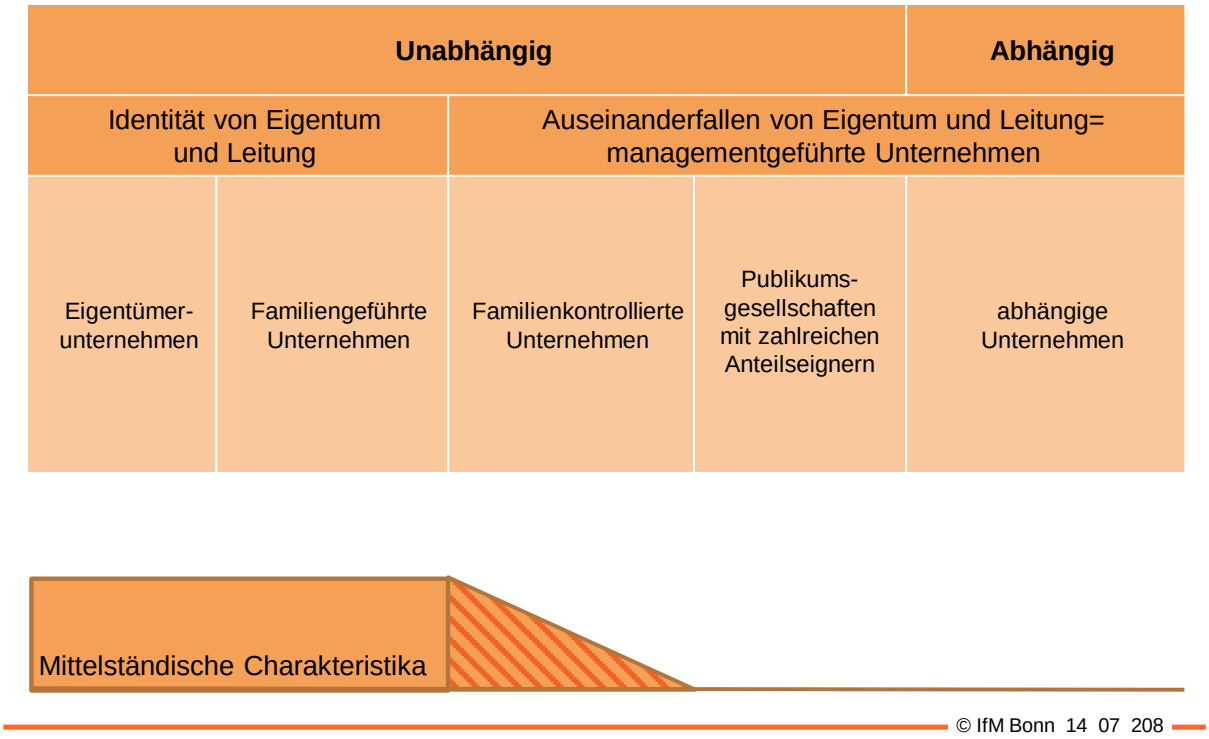
---

3 Für eine ausführliche Darstellung dieser Problematik siehe Wolter/Hauser (2001), S. 29 ff.

4 Ein typisches Beispiel für ein Familienunternehmen im weiteren Sinne bzw. ein mittelständisches Großunternehmen ist die Oetker-Gruppe: Die Geschäftsführung setzt sich aus einem Familienmitglied und drei Fremdmanagern zusammen, der Oetker-Familie (im weiteren Sinne) gehören jedoch noch alle Anteile.

Am anderen Ende des Spektrums stehen die großen, börsennotierten Unternehmen mit einer großen Zahl anonymer Anleger ohne eindeutige Stimmrechtsmehrheit einer Einzelperson oder von Familien. Hier haben die Manager in der Tat weitreichende Gestaltungsspielräume, die es ihnen gestatten, eigene Ziele zu verfolgen. Solche Unternehmen, in denen das Management die maßgeblichen Entscheidungen trifft, ohne dass die Eigentümer ihre (i.d.R. zersplitterten) Interessen zur Geltung bringen können, zählen nicht zum Mittelstand.

Abbildung 2: Typisierung von Unternehmen nach den prägenden Merkmalen des Mittelstandes



Quelle: Eigene Darstellung.

Als weiteres Kriterium der qualitativen Abgrenzung des Mittelstands nimmt das Kriterium der Unabhängigkeit auf die Art und Weise Bezug, wie strategische Entscheidungen getroffen werden. In den unabhängigen Unternehmen, seien es eigentümer- bzw. familiengeführte oder managergeführte Unternehmen, können strategische Entscheidungen ausschließlich an den Bedürfnissen des individuellen Unternehmens orientiert werden. Dies ist ein bedeutsamer Unterschied zu den konzerngebundenen oder abhängigen Unternehmen, wo strategische Entscheidungen im Interesse und am Sitz einer Unternehmensgruppe getroffen werden. Gewinne werden in der Gruppe und nicht notwendigerweise

im einzelnen Unternehmen maximiert. Die Interessen des einzelnen Unternehmens treten gegenüber den Konzerninteressen in den Hintergrund. Abhängige Unternehmen zählen nicht zum Mittelstand. Wohl aber kann eine Unternehmensgruppe mittelständisch sein, wenn nämlich auf das Gruppenoberhaupt die identitätsstiftenden Merkmale zutreffen und die Geschäftsführung der kontrollierenden Einheit auch die kontrollierten Einheiten managt.[5]

Unterschiedliche Konstellationen von Eigentum und Leitung finden einen Niederschlag in der Rechtsformgestaltung.[6] Allerdings ist bis auf die Ausnahme des Einzelunternehmens und des eingetragenen Kaufmanns eine eindeutige Zuordnung einer bestimmten Rechtsform zum Mittelstand nicht möglich. Vordergründig könnte man versucht sein, bei Personengesellschaften die Einheit von Eigentum und Leitung zu vermuten und sie bei Kapitalgesellschaften abzulehnen. Zwar begünstigen Rechtsformen wie die Offene Handelsgesellschaft oder die Kommanditgesellschaft in der Tat die Einheit von Eigentum und Leitung, einen zwingenden Zusammenhang gibt es aber nicht. So ist es beispielsweise durchaus möglich, dass zwei Publikumsaktiengesellschaften eine gemeinsame Tochter in der Rechtsform der OHG gründen. Umgekehrt gibt es Kapitalgesellschaften, die zur Gänze im Besitz einer einzelnen Person sind. Sofern diese dann geschäftsführend tätig ist, liegt eindeutig ein mittelständisches Unternehmen im Sinne der qualitativen Definitionsmerkmale vor. Ebenso gibt es große Familienunternehmen, die sich für die AG entschieden haben, obschon diese Rechtsform eher für Publikumsgesellschaften mit einer großen Anzahl von Anteilseignern attraktiv sein dürfte. Die GmbH, einschließlich ihrer "kleinen Schwester" UG (haftungsbeschränkt), wird hingegen oft von Mittelständlern gewählt, um der bei Einzelunternehmen und den meisten Personengesellschaften obligatorischen Haftung mit dem gesamten Privatvermögen zu entgehen. Wo Gesellschaft und Geschäftsführung identisch sind, die Kapitalgesellschaft also aus Gründen der Haftungsbeschränkung gewählt wurde, kann aber durchaus von mittelständischen Unternehmen im Sinne des qualitativen Kriteriums gesprochen werden.[7] Wenn Gesellschafter Unterneh-

---

5 Ein Beispiel für solche Fälle, in denen abhängige Unternehmen als mittelständisch betrachtet werden können: Bäckermeister Karl Schmitz hat eine Holding GmbH, die alle Anteile an der "Karl Schmitz Brot & Brötchen GmbH" und an der "Karl Schmitz Torten & Kuchen GmbH" hält. Sowohl die Holding, als auch die beiden Tochterunternehmen werden von ihm persönlich geleitet. In diesem Fall wäre in allen drei Unternehmen die Einheit von Eigentum und Leitung gegeben

6 Für eine ausführliche Darstellung dieser Problematik siehe Wolter/Hauser (2001).

7 Unter allokativen Aspekten ist die eingeschränkte Haftung kritisch zu sehen. Eine volkswirtschaftlich sinnvolle Handlungsweise setzt voraus, dass Chancen und Risiken ange-

mensanteile rein als Kapitalanleger ohne Geschäftsführungsbefugnis halten, kann von einer Einheit von Eigentum und Leitung und damit von Mittelstand, keine Rede sein.

Der wirtschaftliche Mittelstand unterliegt keiner Größenbegrenzung nach oben (vgl. Gantzel 1962, S. 37; Haunschild/Wolter 2010, S. 14). Allerdings werden als unmittelbare Folge der Einheit von Eigentum und Leitung und der Unabhängigkeit Grenzen durch die Selbstfinanzierungskraft des Unternehmens und die fachliche und physische Leistungsfähigkeit des Unternehmers/der Unternehmerfamilie(n) gesetzt (vgl. Gantzel 1962, S. 266). Eine untere Grenze für den Mittelstand wurde in der Tradition des IfM Bonn darin gesehen, dass das Unternehmen den Inhaber voll beschäftigen und ein zum Lebensunterhalt ausreichendes Einkommen bieten muss (vgl. Gantzel 1962, S. 269; Kayser/ Schwarting 1981, S. 1).

Diese Grenzen verändern sich mit der technischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung. Durch die Weitergabe des mittelständischen Unternehmens von einer Generation zur nächsten vergrößert sich das Vermögen. Durch die Entwicklung z. B. moderner Informations- und Kommunikationstechnik werden die Leitungs- und Kontrollfunktionen des mittelständischen Unternehmers besser unterstützt, wodurch sich die Unternehmensgrenzen weiter nach oben verschieben können. Zugleich ergeben sich hieraus Spielräume nach unten: Büro- und Verwaltungstätigkeiten werden erleichtert, so dass hierfür weniger Personal vorgehalten werden muss und in kleinen Unternehmen solche Tätigkeiten vermehrt vom Eigentümer selbst wahrgenommen werden können. Gesellschaftliche Entwicklungen, wie die zunehmende Erwerbsbeteiligung von Frauen, veränderte Lebensentwürfe und bessere Verfügbarkeit bzw. vielfältigere Nutzbarkeit von Ressourcen ermöglichen unterschiedliche Kombinationen von selbstständiger und unselbstständiger Erwerbsarbeit in einer Lebensgemeinschaft, die zusammengenommen ein existenzsicherndes Einkommen bieten. Hier stellt sich die Frage, warum in einer solchen Erwerbskonstellation ein Teilerwerbsunternehmen nicht zum Mittelstand gezählt werden soll (vgl. Piorkowsky 2000; Piorkowsky 2002; Piorkowsky/Holland 2001). Lediglich dort, wo im gesamten Haushaltskontext die selbstständige Tätigkeit auf längere Sicht nicht den Lebensunterhalt sichert, ist eine Zugehö-

---

messen gegeneinander abgewogen werden. Eine beschränkte Haftung fördert aber, insbesondere bei geringem Unternehmensvermögen, das Eingehen großer Risiken. Unter diesem Aspekt ist insbesondere die seit 2008 mögliche "GmbH light" in Form der Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) problematisch.

rigkeit zum Mittelstand (aus gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Sicht) in Frage zu stellen.

Haunschild/Wolter haben gezeigt, dass mit zunehmender Unternehmensgröße der Anteil der eigentümer- und familiengeführten Unternehmen zurückgeht (2010, S. 15). Während nahezu alle (97,3 %) Unternehmen mit weniger als 1 Mio. € Umsatz als mittelständisch anzusehen sind, sind es in der Unternehmenspopulation mit Umsätzen zwischen 10 bis unter 50 Mio. € nur noch sechs von zehn. Immerhin gehören noch ein Drittel aller Großunternehmen zu den großen (mittelständischen) Familienunternehmen. Insgesamt zählten gerade einmal 5 % aller Unternehmen nicht zum Mittelstand.

2.2 Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

KMU sind im Gegensatz zu mittelständischen Unternehmen durch bestimmte Größengrenzen festgelegt. Die Einordnung eines Unternehmens in eine Größenkategorie erfolgt in der gängigen Praxis anhand der Höhe des Umsatzes und/oder der Anzahl der Beschäftigten, bei der EU-Definition kann auch die Bilanzsumme herangezogen werden.[8] Obwohl die Vorschrift zur Abgrenzung der Teilpopulation KMU mithilfe eines Trennwerts einfach fasslich ist, bereitet dennoch die Festlegung der "zu zählenden" Einheiten nicht geringe Probleme – anders ausgedrückt stellt sich die Frage, welches die richtige Grundgesamtheit ist, aus der die Teilpopulation der KMU gebildet wird. Diese Frage stellt auf den Unternehmensbegriff ab.

Ein Unternehmen ist aus betriebswirtschaftlicher Sicht eine planvoll organisierte Wirtschaftseinheit, in der Sachgüter oder Dienstleistungen erstellt und abgesetzt werden (auch Produktionsbetrieb). Dieses steht im Gegensatz zu Haushalten, die einen Konsumptionsbetrieb darstellen. Während ein Privathaushalt die individuelle Deckung des Eigenbedarfs zum Ziel hat, stellt das Unternehmen auf die Deckung eines fremden Bedarfs ab. Weiterhin ist das Unternehmen geprägt durch die wirtschaftliche Selbstständigkeit und die freiwillige Übernahme des Marktrisikos. Das Unternehmen kann sich zur Verfolgung des Unternehmenszweckes und der Unternehmensziele eines oder mehrerer Betriebe bedienen. Der Betrieb (im allgemeinen Sprachgebrauch Fabrik, Werk) stellt auf die produktionswirtschaftliche oder technische Seite der Leis-

8 Andere Messzahlen wie Wertschöpfung oder Eigenkapital sind denkbar. Auch eine wertmäßige Abgrenzung ist nicht ohne Probleme: Beispielhaft seien der Einfluss der Stellung in der Wertschöpfungskette bzw. der Integration vor- oder nachgelagerter Produktionsschritte oder der Inflation auf die Umsatzvolumina angeführt.

tungserstellung und das Unternehmen auf die finanzwirtschaftliche und juristische Seite der Wirtschaftseinheit ab (vgl. Wöhe 1993, S. 12 ff.).

Der Unternehmensbegriff schließt auch die Leistungserstellung eines Selbstständigen oder Freiberuflers ein, selbst wenn dafür kein eigener Standort existiert, etwa weil die Leistungserstellung beim Kunden erfolgt. § 2 Abs 1 UstG legt fest: "Das Unternehmen umfasst die gesamte gewerbliche oder berufliche Tätigkeit des Unternehmers. Gewerblich oder beruflich ist jede nachhaltige Tätigkeit zur Erzielung von Einnahmen", wobei die Gewinnerzielungsabsicht nicht entscheidend für den Unternehmensbegriff aus steuerrechtlicher Sicht ist. D.h. auch gemeinnützige oder öffentliche Wirtschaftseinheiten sind Unternehmen.

Unter Zugrundelegung einer betriebswirtschaftlichen Sichtweise werden qualitative Komponenten (Selbstständigkeit und Haftung) über den Unternehmensbegriff in die KMU-Definition eingeführt. Hierauf verweist auch die ergänzende nicht quantitative Komponente der EU-Definition, die besagt, dass diese nur auf unabhängige Unternehmen zutrifft[9], und somit einerseits Unternehmen, die zu Unternehmensgruppen gehören, und andererseits Betriebe nicht zu den KMU gezählt werden sollen. So wendet die EU-Kommission in ihrer Empfehlung vom 6. Mai 2003 betreffend der Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen das Konzept der kleinsten Kombination an rechtlichen Einheiten, die eine wirtschaftliche Einheit bilden, an. In der Ratsverordnung 696/93 der EG, der sogenannten Einheitenverordnung, wird klargestellt: "Das Unternehmen entspricht der kleinsten Kombination rechtlicher Einheiten, die eine organisatorische Einheit zur Erzeugung von Waren und Dienstleistungen bildet und insbesondere in Bezug auf die Verwendung der ihr zufließenden laufenden Mittel über eine gewisse Entscheidungsfreiheit verfügt. Ein Unternehmen übt eine Tätigkeit oder mehrere Tätigkeiten an einem Standort oder an mehreren Standorten aus. Ein Unternehmen kann einer einzigen rechtlichen Einheit entsprechen."

Im Gegensatz dazu folgt die amtliche Statistik in Deutschland dem Konzept der kleinsten rechtlichen Einheit (vgl. Hauser/May-Strobl 2008, S. 7; May-Strobl/Suprinovič 2003, S. 21 f.).[10] Dies hat zur Folge, dass KMU nicht als

---

9 Entsprechend der Kommissionsempfehlung bedeutet Unabhängigkeit, dass kein anderes Unternehmen einen Anteil von mehr als 25 % des betreffenden Unternehmens besitzen darf.

10 Dies ist im Übrigen keine deutsche Besonderheit; auch die meisten anderen EU-Mitgliedstaaten können keinen EU-konformen statistischen Ausweis der Unternehmenseinheiten leisten. Leistbar ist allerdings die Anwendung dieses Konzepts im individuellen

Teilmenge aus der Grundgesamtheit der Unternehmen aus dem betriebswirtschaftlichen Verständnis heraus gebildet werden. Die Grundgesamtheit umfasst vielmehr Unternehmen, die lediglich formalrechtlich selbstständig sind, ohne Ansehen der wirtschaftlichen Eigenständigkeit bzw. selbstständigen Lebensfähigkeit der Wirtschaftseinheit (sogenannte Hilfseinheiten) oder der Eingliederung in eine Unternehmensgruppe. Die Folge ist, dass KMU zahlenmäßig und vor allem hinsichtlich ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung falsch eingeschätzt werden. Die Abweichungen, die aus der Verwendung der rechtlichen Einheiten zu erwarten sind, hat das Statistische Bundesamt über eine Erhebung zum Unternehmensbegriff abzuschätzen versucht (vgl. Schmidt/ Waldmüller 2004). Demnach sind Hilfseinheiten zahlenmäßig recht selten. Lediglich in den Wirtschaftsbereichen Grundstücks- und Wohnungswesen oder Vermietung beweglicher Sachen spielen sie eine bedeutendere Rolle.

Deutlich weiter verbreitet sind hingegen verbundene Unternehmen, also einer Unternehmensgruppe zugehörige Einheiten. Bereits zum zweiten Mal hat das Statistische Bundesamt das Kriterium der Unabhängigkeit von KMU untersucht. Ergebnisse zu der Gruppenzugehörigkeit von KMU liegen für die Jahre 2009 und 2011 vor. Sie liefern Anhaltspunkte für die Verbreitung von abhängigen KMU nach Größenklassen und Wirtschaftsbereichen. Ein Unternehmen gilt nach der vom Statistischen Bundesamt angewendeten Methodik als abhängig, wenn ein bestimmender Einfluss von einem anderen Unternehmen oder einer natürlichen Person ausgeübt wird. Neben den Fällen einer direkten oder indirekten Kontrolle durch den Besitz der Kapitalmehrheit – letzteres kann auch in Form der indirekten kumulierten Kontrolle erfolgen[11] – kann sich dieser bestimmende Einfluss beispielsweise auch durch das Vorhandensein eines konsolidierten Rechnungswesens oder durch die Existenz eines Beherrschungs- oder Gewinnabführungsvertrages manifestieren (vgl. Sturm et al. 2009, S. 766 ff.). Insgesamt wurden 7-9 % der KMU von einem anderen Unternehmen kontrolliert[12], so dass rd. 91-93 % als unabhängige KMU anzusehen wären (vgl. Abbildung 3). Generell ist mit zunehmender Unternehmensgröße ein höherer Anteil abhängiger Unternehmen zu beobachten. Der Anteil

---

Einzelfall, was verbindlich für jede Beantragung und Ausreichung von beihilferechtlichen Fördermaßnahmen ist.

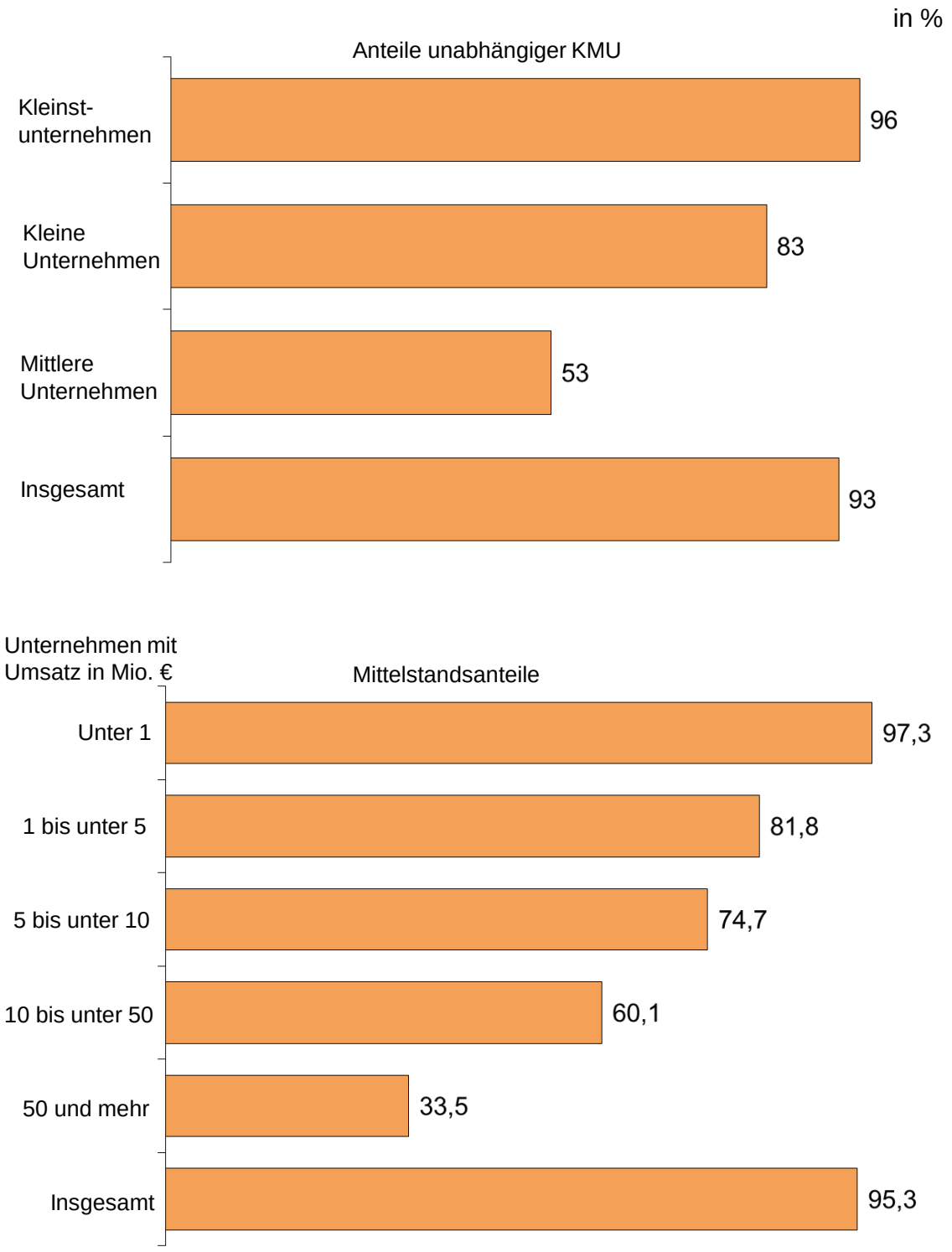
11 Bei letzterer werden bei Vorliegen einer indirekten Beteiligung von Unternehmen A an Unternehmen B über mehrere zwischengeschaltete Tochterunternehmen $Z_1,\ldots,Z_n$ die Besitzanteile der Zwischengesellschaften zu 100 % der Mutter zugerechnet, sofern A die direkte Stimmenmehrheit an diesen Zwischengesellschaften innehat.

12 Aufgrund eines Wechsels des Datenlieferanten können die Ergebnisse nicht als Entwicklung interpretiert werden. Die Anteile gruppenzugehöriger KMU lagen für 2009 (vgl. Söllner 2011) überwiegend über denen, die für 2011 (vgl. Söllner 2014) ermittelt wurden.

abhängiger Unternehmen unter den mittleren Unternehmen liegt bei rd. der Hälfte. Bei den Kleinunternehmen gehört immerhin noch jedes fünfte Unternehmen einer Unternehmensgruppe an. Kleinstunternehmen sind vergleichsweise selten von anderen Unternehmen kontrolliert. Abhängigkeit ist in einigen Wirtschaftsbereichen z.B. Energie- und Wasserversorgung, Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe häufiger als in anderen (Gastgewerbe, Baugewerbe) (vgl. Abbildung 4). Vergleicht man den Zusammenhang Unabhängigkeit und Unternehmensgröße bzw. Zugehörigkeit zum Mittelstand und Unternehmensgröße, so ergeben sich Anteilswerte in ähnlicher Größenordnung.

Allerdings sind nicht alle Unternehmen, die das Statistische Bundesamt als abhängig einstuft, zwingend der Großunternehmenspopulation zuzurechnen oder als "nicht-mittelständisch" anzusehen. Die Entscheidung, ob die Unternehmensgruppe, der das abhängige KMU angehört, ein Großunternehmen darstellt, kann erst nach Hinzurechnung der Mitarbeiterzahl und des Umsatzes der kontrollierenden Unternehmen entsprechend den EU-Empfehlungen getroffen werden. Zwar ist es besonders bei den mittleren KMU wahrscheinlich, dass durch Addition die Schwellenwerte überschritten werden, aber dies müsste genauer überprüft werden, was aufgrund der Datenlage nicht möglich ist. Analysen zu Unternehmensgruppen aus dem Unternehmensregister machen deutlich, dass 70 % der untersuchten Unternehmensgruppen im Jahr 2007 weniger als 20 Beschäftigte hatten (vgl. Kleber et al. 2010, S. 533 f.), so dass die empirische Evidenz nicht gegen die Annahme spricht, dass viele Unternehmensgruppen letztlich doch als KMU einzustufen sind.

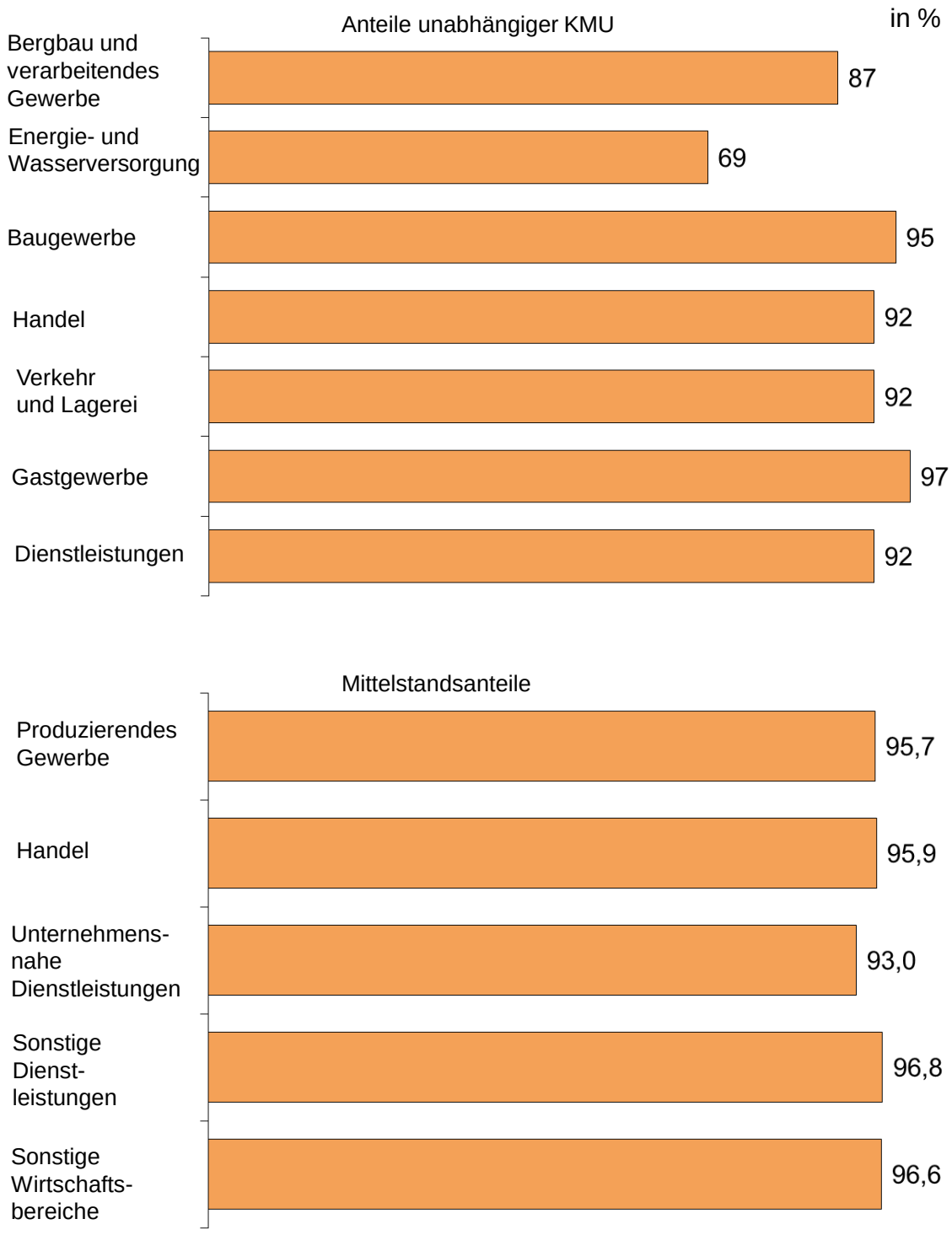
Abbildung 3: Unabhängige KMU und Mittelstandsanteile gemessen an der Anzahl der Unternehmen nach Unternehmensgröße



© IfM Bonn 14 07 224

Quelle: Eigene Berechnungen nach Söllner 2014, S. 46; Haunschild/Wolter 2010, S. 15.

Abbildung 4: Unabhängige KMU und Mittelstandsanteile gemessen an der Anzahl der Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen



© IfM Bonn 14 07 223

Quelle: Eigene Berechnungen nach Söllner 2014, S. 46; Haunschild/Wolter 2010, S. 14.

2.3 Zwischenfazit

Mittelstand und KMU sind unterschiedlich definiert. Der Mittelstandsbegriff orientiert sich an Eigentumsverhältnissen und Führungsstrukturen, der KMU-Begriff richtet sich nach Schwellenwerten. Allerdings werden über das betriebswirtschaftliche und allgemeine Verständnis des Unternehmensbegriffs, der Selbstständigkeit und Haftung impliziert, beide Sichtweisen teilweise zusammengeführt. Auch die Europäische Kommission verfolgt keinen rein quantitativen Ansatz, sondern sieht nur unabhängige Unternehmen als KMU an. Gleichwohl wird in der amtlichen Statistik ein Merkmal zur Zugehörigkeit zu Unternehmensgruppen (noch) nicht dargestellt.

Nun ist eine Gleichsetzung von Mittelstand und KMU solange unproblematisch, wie eine hohe Übereinstimmung der Teilpopulationen aus der Grundgesamtheit aller Unternehmen existiert. Das scheint im Wesentlichen der Fall zu sein: Eine Prüfung dieses Sachverhalts durch das IfM Bonn stellte klar, dass 2006 der Anteil der mittelständischen Unternehmen an den KMU bei 95,3 % lag. Umgekehrt lag der Anteil der nicht mittelständischen Unternehmen an den Großunternehmen bei 66,5 %. Lt. Statistischem Bundesamt gehören 7-9 % der KMU Unternehmensgruppen an. Die Mittelstands- und KMU-Anteile an der Unternehmensgesamtpopulation sind zwar nicht identisch, denn die Größenmerkmale sind unterschiedlich, allerdings liegen sie in der gleichen Größenordnung.

Die Frage, ob Mittelstand und KMU zwei Seiten einer Medaille darstellen, ist dahingehend zu beantworten: KMU ist Mittelstand, Mittelstand ist aber nicht KMU. Mittelstand besteht aus den KMU und den großen, aber immer noch mittelständisch geprägten, Familienunternehmen.

3 Der Unternehmer: Zwischen Beruf und Berufung

Nicht nur der Unternehmensbegriff ist schillernd, auch der Begriff des Unternehmers oder des Unternehmertums ist schwer zu fassen. Gemeinhin wird angenommen, dass sich unternehmerisches Handeln sowohl bei Gründern wie im mittelständischen Unternehmen findet. In neuen, jungen und mittelständischen Unternehmen, so die tradierte Meinung, orientiert sich die Unternehmensführung an den Werten eines ehrbaren Kaufmanns (Vorsicht, Solidität, Vertrauen, Verantwortung) und sie zeichnet sich durch Kontinuität im Wandel aus, durch langfristige Erfolgsorientierung und durch die Verankerung/Verhaftung in der Region (vgl. Berghoff 2006; Gantzel 1962). Gleichzeitig ist Unternehmertum nicht (mehr) homogen. Unternehmer aus der Not heraus oder prekäres Unternehmertum, Portfoliounternehmer, serielle Unternehmer, Sozialunternehmer, Politikunternehmer, Kulturunternehmer – diese Liste könnte beliebig fortgesetzt werden, so viele verschiedene Arten von Unternehmertum werden, zumindest in der Forschung, mittlerweile unterschieden. In diesem Kapitel gehen wir der Frage nach, wie sich die Begriffsbedeutung wandelt und welche Auswirkungen dies auf den Mittelstand hat.

3.1 Gibt es den Idealtypus des (mittelständischen) Unternehmers?

In das Bewusstsein der Öffentlichkeit rückte der Unternehmer mit der industriellen Revolution, übrigens nur selten die Unternehmerinnen (vgl. Schmidt 2002). Soziale Aufsteiger aus dem Handwerk wie August Borsig, Unternehmer aus alteingesessenen Kaufmannsfamilien wie Friedrich Harkort oder die Stahlbarone Krupp und Thyssen, der Erfinder Werner (von) Siemens: Sie alle verkörperten den rasanten technischen Fortschritt, Innovationen und die Moderne. Und gleichzeitig standen diese Unternehmer für Tradition, nämlich für ein Modell des fürsorglichen Unternehmertums. Gerade im Zuge der Industrialisierung wurde Unternehmertum heroisiert und elitär. Auch die Wirtschaftswissenschaft trug dazu bei. So sah Joseph Schumpeter nur denjenigen als Unternehmer, der neue Kombinationen durchsetzt, und prägte dafür den Begriff der "schöpferischen Zerstörung" – Unternehmertum fand also (vermeintlich) nur dort statt, wo Neues das Alte besiegte.

Zum Unternehmerbegriff lohnt ein kurzer Blick in die Wirtschaftsgeschichte (vgl. Ripsas 1997; Welter 1996; Welter 2005). War der "Entrepreneur" ursprünglich der Zwischenhändler, der das Preisrisiko trug, so Cantillon 1755, lag der Schwerpunkt des Begriffsverständnisses bis in das frühe 20. Jahrhun-

dert auf den Funktionen des Unternehmers: Er organisiert, kombiniert und managt die Produktionsfaktoren (Say, Schmoller, Coase). Damit war der Unternehmer vom Manager nur über sein Eigentum am Unternehmen zu unterscheiden. Dies spiegelt sich ebenfalls im betriebswirtschaftlichen Verständnis des Eigentümer-Unternehmers in Abgrenzung zum geschäftsführenden Unternehmer wider. Nach Gutenberg (1958, S. 381ff.) zeichnet sich ein Unternehmer durch sein privates Eigentum am Unternehmen und seine Autonomie in Verbindung mit dem Gewinnstreben aus.

Auf der Suche nach dem idealtypischen Unternehmer entwickelte die Gründungs- und Mittelstandsforschung eine Reihe von Unternehmertypologien und Konfigurationen (vgl. dazu Welter 2003). Unterschieden wurde beispielsweise anhand der Zielsetzungen zwischen dem "Craftsman" und dem "Manager"-Unternehmer (vgl. Cooper/Dunkelberg 1986): Der erstere stellt die Selbstverwirklichung in den Vordergrund, der zweite monetäre Ziele und Unternehmenswachstum. Eine Studie über Familienbetriebe konnte Unternehmen mit einer expliziten Familienorientierung eine geringere Neigung zu strategischem Verhalten als geschäftsorientierten Firmen nachweisen, während emotionale Aspekte im unternehmerischen Verhalten – beispielsweise bei der Nachfolgefrage – eine wichtigere Rolle spielen (vgl. Cromie et al. 1995).

Die STRATOS[13]-Gruppe untersuchte in den 1980er Jahren in acht europäischen Ländern die Wertehaltungen mittelständischer Unternehmen (z. B. unternehmerisches Selbstverständnis, Verhältnis von Unternehmer und Mitarbeiter, Organisationsgrundsätze, Innovationsverhalten, strategisches Bewusstsein und gesellschaftliche Orientierung der Unternehmer) und setzte diese in Bezug zum unternehmerischen Handeln (vgl. Bamberger/Pleitner 1988). Über alle Länder hinweg zeigten sich für vier Unternehmertypen – den Allrounder, den Pionier, den Organisator und den Routinier – Präferenzen für bestimmte Unternehmensstrategien: Allrounder setzten auf Marktentfaltung, Pioniere eher auf Diversifikation, während Organisatoren eine schwache Vorliebe für Produktentwicklung zeigten, Routiniers dagegen Marktdurchdringung anstrebten (vgl. Fröhlich/Pichler 1988).

---

13 STRATOS steht für Strategic Orientation of Small- and Medium-Sized Enterprises. Es handelte sich um die erste international vergleichende Längsschnittstudie im europäischen Raum. Später trat noch INTERSTRATOS als vergleichende Untersuchung des Internationalisierungsverhaltens von Mittelständlern hinzu. Siehe dazu bspw. Donckels et al. (2002), Haahti (2002), Pleitner/Haake (2009).

Dieser Fokus auf die Identifikation eines idealen Unternehmertypus wird jedoch auch hinterfragt. Bereits 1988 kritisierte Gartner das dominierende personenorientierte Verständnis von Unternehmertum dahingehend, dass hier "falsche" Fragen aufgeworfen würden, und Unternehmertum eher als ein Prozess der Entstehung neuer Organisationen verstanden werden müsste, statt Personen und deren Persönlichkeitsmerkmale in den Vordergrund der Analyse zu stellen (vgl. Gartner 1988, S. 21).[14]

Mit dem Aufkommen der New Economy wurden aus Unternehmern dann im allgemeinen Sprachgebrauch vielfach "Entrepreneure", die (vermeintlich) unangepasst agieren, querdenken und frischen Wind in die wirtschaftliche Entwicklung bringen. Das signalisiert interessanterweise vom Wort her eine Rück- bzw. Neubesinnung[15] auf das unternehmerische Handeln. Bereits Schumpeter überwand die Beschränkung der Unternehmerfunktionen auf Routineaufgaben und richtete den Blick auf das unternehmerische Handeln. Er betonte die gestaltende – im Sinne einer schöpferisch zerstörerischen – Rolle des Unternehmers für die Wirtschaft. Dabei spielt allerdings das Eigentum am Unternehmen oder Betrieb für Schumpeter keine Rolle (vgl. Stephan 2013), sondern er stellt auf die Person und ihr Handeln ab.

Hayek und Kirzner wiederum, als neuere Vertreter der Österreichischen Schule, akzentuierten den Wissens- und Informationsaspekt unternehmerischen Handelns (vgl. Hayek 1945; Kirzner 1997; Kirzner 1999): Der Unternehmer sammelt Informationen über Ertrag versprechende Handlungsmöglichkeiten und Geschäftschancen, wertet diese aus und setzt sie dann um. Die Gesichtspunkte von Schumpeter, Hayek und Kirzner ergänzen sich, weil unternehmerisches Handeln auf beiden Wegen – über die Erschaffung von etwas Neuem oder mit der Ausnutzung vorhandener Handlungsmöglichkeiten – zustande kommen kann. Mit dem Konzept des "unternehmerischen Urteils" versuchte schließlich Casson (vgl. Casson 2003; Casson 2005), die unterschiedlichen

---

14 "A startling number of traits and characteristics have been attributed to the entrepreneur, and a ‘psychological profile’ of the entrepreneur assembled from these studies would portray someone larger than life, full of contradictions and conversely, someone so full of traits that (s)he would have to be a sort of generic ‘Everyman’." (Gartner, 1988: S. 21).

15 Zu Zeiten der frühen Industrialisierung stand das Handeln, aber nicht unbedingt das wirtschaftliche Handeln, im Vordergrund der Wortbedeutung. So vermerkt das Wörterbuch der Gebrüder Grimm zu "etwas unternehmen" die Erläuterung: "sich etwas wichtiges zu bewerkstelligen, etwas schweres zu thun vornehmen, ingleichen, dasselbe wirklich beginnen", verweist aber gleichzeitig darauf, dass das Verb im "engsten volkswirtschaftlichen sinne wenig entwickelt" sei. Vgl. http://woerterbuchnetz.de/DWB/?sigle=DWB&mode=Vernetzung&lemid=GU11061#XGU11061.

Ansätze zu integrieren. Danach zeichnet sich der Unternehmer dadurch aus, dass er Urteile über die Verwendung knapper Ressourcen fällt, die keiner eindeutigen im Voraus bestimmbaren Entscheidungsregel unterliegen.

3.2 Unternehmer, Selbstständiger, Arbeitskraftunternehmer: Von der Alltäglichkeit unternehmerischen Handelns

Wie lassen sich der Unternehmer und sein Handeln empirisch erfassen? Eine Möglichkeit ist über den Erwerbsstatus. Dazu muss jedoch erst einmal die Frage geklärt werden, ob Unternehmer bzw. das Unternehmertum ein Beruf ist. In einem weiten Begriffsverständnis ist verfassungsrechtlich jede Tätigkeit, die auf Dauer angelegt und der Schaffung und Erhaltung einer Lebensgrundlage dient, als Beruf anzusehen. Dieses Verständnis schließt den Unternehmer grundsätzlich mit ein. Enger gefasste Definitionen beziehen sich auf anerkannte Berufsbilder, die oft historisch überliefert sind (Handwerksberufe) und bei denen für die Erledigung von Arbeitsaufgaben spezielle Fähigkeiten erforderlich sind, beispielsweise vermittelt über die Ausbildung (vgl. Voß 2001). Beim Unternehmer stehen jedoch weniger das Spezialistentum des Berufs im Vordergrund, sondern die vielfältigen Funktionen seiner Tätigkeit (Koordination, Gestaltung) sowie das auf die Erkennung und Realisierung von Chancen ausgerichtete Handeln. Die traditionelle Sicht auf den mittelständischen Unternehmer betont also weniger die Berufsorientierung, sondern beschreibt den Unternehmer als einen leistungsfähigen Fachmann, für den das Unternehmen die dauernde berufliche Lebensaufgabe darstellt (vgl. Gantzel 1962, S. 165 ff.).

Dagegen übt ein Selbstständiger einen Beruf aus, in dem er spezifische Kenntnisse hat; hier steht das Spezialistentum im Vordergrund. Dieser Aspekt spielt insbesondere in den Freien Berufen eine wichtige Rolle. Das zweite Merkmal ist die Stellung, die er dabei innehat: selbstständige im Gegensatz zur abhängigen Erwerbstätigkeit. Dies bezieht sich auf die Art und Weise, wie der Lebensunterhalt verdient wird. Besser kommt dieser Bezug im englischen Begriff "self-employment" zum Ausdruck: Es handelt sich um eine in Eigenverantwortung und auf eigenes Risiko organisierte Beschäftigung im Gegensatz zu einer abhängigen Beschäftigung, die weisungsgebunden und gegen eine im Vorhinein feststehende Vergütung erfolgt. Der enge Bezug zur Erwerbstätigkeit als Sicherung des Lebensunterhalts kommt auch in den gesetzlichen Regelungen zur Sozialversicherung zum Ausdruck. So grenzt das Sozialgesetzbuch die selbstständige Tätigkeit von der Beschäftigung durch die Wei-

sungsungebundenheit und die Nichteingliederung in die Arbeitsorganisation des Weisungsgebers ab (vgl. SGB IV (§ 7)). In der Regel müssen Selbstständige eigenständig für ihre finanzielle Absicherung im Alter, bei Einkommensausfällen wie z.B. bei Erwerbsunfähigkeit etc. Fürsorge tragen – bis auf Ausnahmen (z.B. Hausgewerbetreibende, Reeder, Seeleute, Künstler und Publizisten, Landwirte, in die Handwerksrolle eingetragene Gewerbetreibende, Lehrer, Erzieher, Pflegepersonen) sind Selbstständige nicht in die sozialen Sicherungssysteme einbezogen. Selbstständige sind frei in der Wahl des Arbeitsortes und sie können ihre Arbeitszeit und Arbeitsdauer frei bestimmen. Des Weiteren sind der Aufbau eines eigenen Kundenstamms, der Einsatz von Kapital und die Möglichkeit, Beschäftigte einzustellen, einen Vertreter zu bestellen oder Werbung zu treiben Kennzeichen für eine selbstständige Tätigkeit (vgl. Kay et al. 2001, S. 59).

Ebenso wie die Unternehmer haben die Selbstständigen das Eigentum an Produktionsmitteln. Diese Unterscheidung, kombiniert mit der Haftung, findet sich in statistischen Abgrenzungen, so im Europäischen System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (ESVG), nach dem Selbstständige Personen sind, die alleinige oder gemeinsam haftende Eigentümer eines Unternehmens (ohne eigene Rechtspersönlichkeit) sind, in welchem diese tätig sind. Jedoch hat es schon immer Selbstständige gegeben, die ohne Produktionsmittel auskommen, beispielsweise die Selbstständigen in den kreativen Berufen (Journalisten, Künstler) oder in vielen sozialen Berufen (Masseure). Diese Selbstständigen beziehen ihre Einkommen aus den Entgelten für persönliche Dienstleistungen und/oder geistiger bzw. kreativer Arbeit.

Sind Selbstständige also Unternehmer? Oftmals wird diese Frage verneint, gerade wenn unterschieden wird zwischen dem Unternehmer als jemandem, der mit dem eigenen Unternehmen zur volkswirtschaftlichen Wertschöpfung und Innovationskraft beiträgt, und dem Selbstständigen, der der eher einer abhängigen Beschäftigung ähnelnde Selbstbeschäftigung (own account work) nachgeht: so beispielsweise von der OECD (vgl. OECD/EC 2013, S. 21): "The OECD EIP [das Entrepreneurship Indicator Program] defines entrepreneurs as people (business owners) who seek to generate value, through the creation or expansion of economic activity, by identifying and exploiting new products, processes or markets". Eine ähnliche Unterscheidung findet sich auch bei Werner et al. (vgl. Werner et al. 2005, S. 18 und S. 21), die (möglicherweise unbewusst) immer dann vom Selbstständigen sprechen, sobald bestimmte, einem Unternehmer idealtypisch zugeschriebene Funktionen nicht zutreffen.

Manchmal werden Unternehmer und Selbstständige auch danach unterschieden, ob in dem Unternehmen Arbeitnehmer beschäftigt sind oder nicht. Unternehmerisches Handeln/Unternehmertum wird nur der ersten Kategorie zugeschrieben, etwa weil sie die Faktoren Arbeit, Betriebsmittel und Werkstoffe miteinander kombinieren. Diese implizite Zuordnung ist heutzutage so nicht mehr haltbar. Unternehmerisches Handeln ist ebenso bei den im Unternehmen abhängig Beschäftigten – insbesondere dem Management – denkbar und insbesondere auch bei den Soloselbstständigen, die ihren eigenen Arbeitseinsatz gestalten.

Die Grenzen zwischen selbstständiger und abhängiger Tätigkeit verwischen. Der Unternehmer bzw. der Selbstständige bietet eine Ware oder Dienstleistung gegen Preis oder Honorar an. Dasselbe Gut kann in den meisten Fällen auch in einer abhängigen Beschäftigung hergestellt werden. Gerade für Soloselbstständige ist grundsätzlich die Möglichkeit gegeben, mit relativ geringem Aufwand zwischen beruflicher Selbstständigkeit und abhängiger Beschäftigung zu wechseln. Aber nicht nur die Grenzen zwischen abhängiger Tätigkeit und der beruflichen Selbstständigkeit bzw. dem Unternehmertum sind fließend, sondern generell auch diejenigen zwischen beruflichem und privatem Handeln – es entwickelt sich eine "Gesellschaft von Unternehmern" (vgl. Pongratz 2008). "Unternehmertum wird zur Aufgabe eines jeden Menschen; wir sind eigenständige Lebensunternehmer" konstatierte auf dem Hayek-Kolloquium 2013 der Schweizer Publizist Robert Nef. Er greift damit auf das Unternehmerverständnis der österreichischen Schule zurück: "In any real and living economy every actor is always an entrepreneur and speculator". (Mises 1949, S. 253). Damit ist Unternehmertum nicht mehr auf den besonders mutigen, heroischen und innovativen Menschentyp beschränkt. Diese Lebens-Unternehmer sind nämlich grundsätzlich bereit, die Verantwortung für ihr Handeln und dessen Folgen zu übernehmen (so Nef 2013).

Darüber rückt die Alltäglichkeit des Unternehmertums und des unternehmerischen Handelns in den Vordergrund, häufig in Verbindung mit dem Aspekt der Berufung: "Immer mehr Kreativschaffende stellen daher für sich den Aspekt der Berufung in den Vordergrund und arbeiten an dem, was sie erschaffen wollen, ob es nun zeitgemäße Produkte oder Dienstleistungen sind. Für sie ist Arbeit eine Lebensform, in der sie mit anderen kreativen Wissensarbeitern zusammenkommen und ihre Fähigkeiten entfalten können." (vgl. Nüstedt 2014, S. 566). Ein positiver Aspekt ist in dieser Hinsicht die Möglichkeit, Arbeit und Privatleben (besser) miteinander zu vereinbaren. Aber dieses "Lebens-

Unternehmertum" mit seiner Entgrenzung von Arbeit und Privatem hat auch seine negativen Seiten, wie sie sich in Begrifflichkeiten wie Arbeitskraftunternehmer (vgl. Pongratz/Voß 2000; Voß/Pongratz 1998) bereits andeuten, nämlich die verstärkte Ökonomisierung der eigenen Arbeitsfähigkeit und -leistungen (vgl. Bröckling 2007; Thiel 2008) und die Gefahr der Existenznot und des Zwangs, mit jedweder auch minderqualifizierter Tätigkeit und öffentlicher Unterstützung seinen Lebensunterhalt zu sichern. In einer solchen Situation wären diese Selbstständigen in der tradierten Sicht nicht als Mittelstand zu bezeichnen.

Eine neue Facette der Verknüpfung von Unternehmertum und Lebensführung ist mit der sog. Share Economy im Entstehen. So bieten mehr und mehr Haushalte Dritten ein für die Eigenbedarfsdeckung erworbenes Gut zur Mitnutzung an, z. B. Mitfahrgelegenheiten bei eigenen Fahrten, Wohnungsüberlassung bei Abwesenheit, Garderobe für bestimmte Anlässe. In der Regel wird in solchen Fällen jedoch der Aspekt der Fremdbedarfsdeckung eine untergeordnete Rolle spielen, so dass hier nicht von einem Produktionsbetrieb im betriebswirtschaftlichen Sinn oder von einem mittelständischen Unternehmen gesprochen werden kann.

3.3 Zwischenfazit

Als Fazit halten wir fest: Die Literatur zum Unternehmer legt den Schwerpunkt auf das Verhalten und Handeln sowie auf die Tätigkeiten der Unternehmerperson, in Verbindung mit den Fähigkeiten. Ein Eigentum am Unternehmen ist hiermit nicht in jedem Fall verbunden und nicht ausschlaggebend für die Abgrenzung zu nicht unternehmerisch tätigen Personen.

Grundsätzlich wirft das erweiterte Verständnis des unternehmerischen Handelns nicht nur die Frage danach auf, wer in der heutigen Zeit noch zum Mittelstand gehört, sondern insbesondere auch danach, wer sich ihm überhaupt noch zugehörig fühlt. Gerade auch Unternehmen, die nach der quantitativen IfM-Definition größenmäßig nicht mehr zum Mittelstand gehören würden, sehen sich selbst noch als Mittelstand (vgl. Welter et al. 2013): So wäre ein Drittel der Unternehmen, die sich in dieser Untersuchung des größeren Mittelstandes als dem Mittelstand zugehörig fühlten, nach der IfM-Definition kein KMU, da ihr Umsatz mehr als 50 Mill. Euro betrug. Aber trifft dieses Selbstverständnis auch auf die Selbstständigen und die "Arbeitskraftunternehmer" zu? Oder hat das Selbstverständnis des Mittelstands als qualitatives Abgren-

zungsmerkmal mit der Ausdifferenzierung dessen, was als unternehmerisches Handeln angesehen werden kann, "ausgedient"? Ein Arbeitskraftunternehmer, ein Künstler, der selbstständig tätig ist, ein Freiberufler, die Gründer eines Lean-Start-ups – sie alle zählen sich möglicherweise nicht zum Mittelstand, sondern pflegen, ähnlich wie übrigens auch schon die Unternehmer der alternativen Gegenkultur der 1980er Jahre (vgl. Bröckling 2007), ein anderes Selbstverständnis. In anderen Worten: Nicht nur die quantitative Bestimmung des Mittelstands wird mit seiner Ausdifferenzierung schwieriger, auch seine qualitativen Ausprägungen scheinen sich zu verändern.

4 Die Vielfältigkeit des Mittelstands

Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit der in der Einleitung angesprochenen Frage nach der Vielfältigkeit und Ausdifferenzierung des Mittelstands. Die Ausdifferenzierung ist beeinflusst durch den technologischen Fortschritt, der neue Produkte und Dienstleistungen ebenso begünstigt wie neue Organisationsformen und innerbetriebliche Prozesse, und die Globalisierung, die in Verbindung mit der Digitalisierung auch neue Formen der internationalen Arbeitsteilung hervorbringt. Dazu kommen Veränderungen im Nachfrageverhalten und bei den individuellen Präferenzen, auch bedingt durch die demographischen Entwicklungen wie alternde Gesellschaften.

4.1 Auf dem Weg zur "Entrepreneurial Economy"

Mittlerweile weit fortgeschritten ist der wirtschaftliche Strukturwandel bzw. die Tertiarisierung der Wirtschaft, die sich in Deutschland, wie in den anderen Industrieländern, seit Mitte des vergangenen Jahrhunderts vollzieht. Noch 1950 arbeiteten lediglich 32,5 % der Erwerbstätigen und 23,1 % der Selbstständigen im tertiären Sektor.[16] Die Selbstständigkeit war von der Landwirtschaft geprägt. Im Jahr 2013 lagen die Dienstleistungsanteile bei 73,8 % aller Erwerbstätigen und 75,9 % der Selbstständigen. Ursache einer vergleichsweise stärkeren Anteilserhöhung bei den Selbstständigen sind niedrige Markteintrittshürden im Dienstleistungsbereich und die Teilbarkeit der Dienstleistungen, die überwiegend nur geringe Skaleneffekte aufweisen. Der Aufwuchs des Dienstleistungsbereichs ging dabei nicht zu Lasten des sekundären Sektors: Der Anteil der im sekundären Sektor, also dem Produzierenden Gewerbe, tätigen Selbstständigen blieb relativ konstant bei rd. 17 % (vgl. Abbildung 5). Hingegen führten die Produktivitätsfortschritte in der Güterproduktion zu einem schwindenden Anteil der im sekundären Sektor tätigen Arbeitnehmer.

Auch innerhalb des Dienstleistungsgewerbes ist der Strukturwandel zu beobachten und zwar in Richtung der wissensintensiven Wirtschaftsbereiche. Das zeigt sich sowohl bei den abhängig Beschäftigten wie bei den selbstständig Tätigen. So haben die Selbstständigen in den "sonstigen Dienstleistungen", die auch die unternehmensnahen, die wissensintensiven oder die kreativen Dienstleistungen beinhalten, mittlerweile einen Anteil von 49,5 %, vergli-

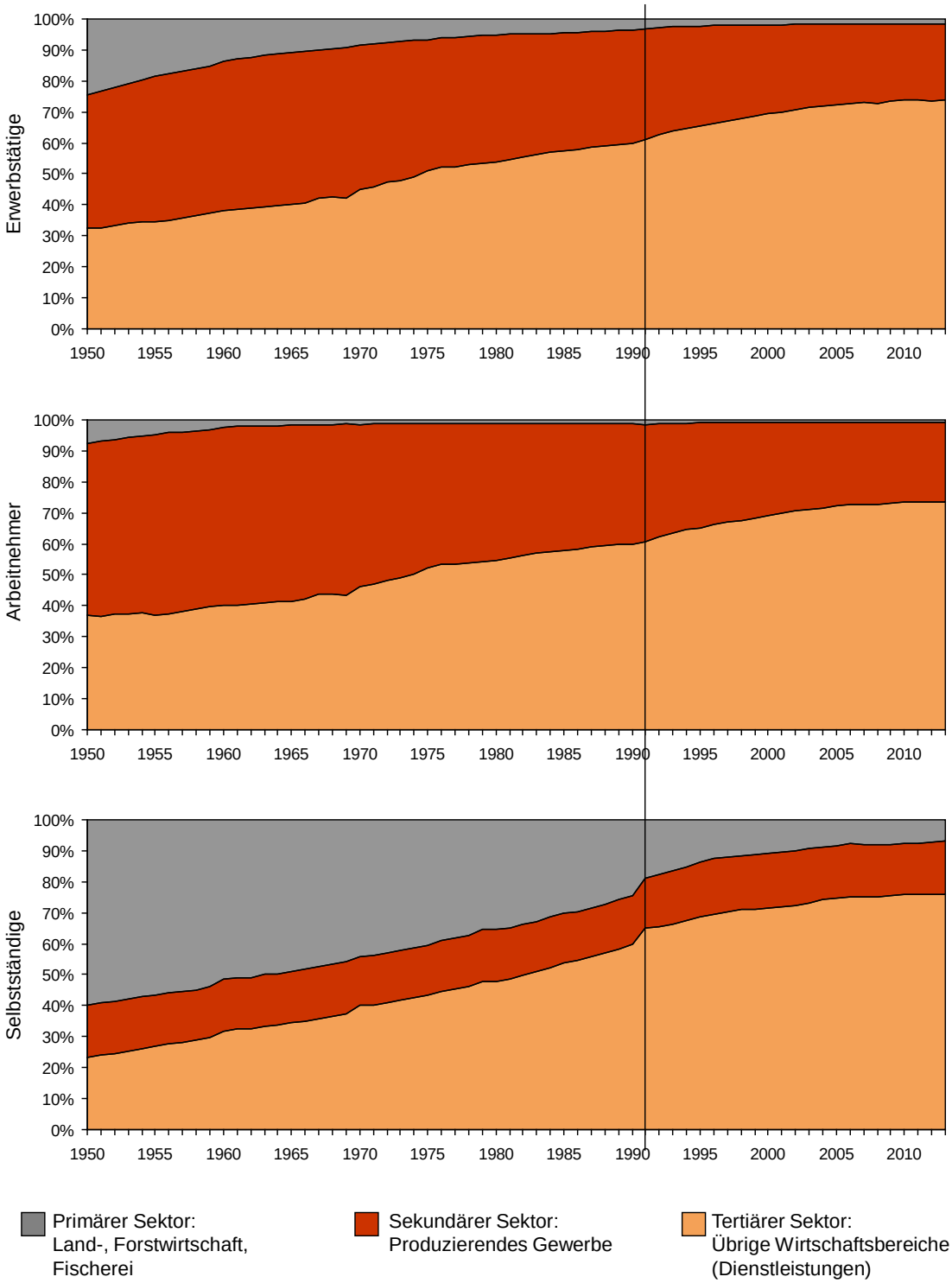
16 Die Wirtschaftsbereichsgliederung ändert sich auch ohne Strukturwandel, und zwar immer dann, wenn im Zuge von Ausgliederungen oder Verselbständigungen von Wertschöpfungsstufen neue rechtliche Einheiten entstehen, die anderen Hauptwirtschaftsbereichen zugeordnet werden als die "abgebende" rechtliche Einheit.

chen mit einem Anteil von 26,4 % bei den eher einfacheren Dienstleistungen im Handel, Gastgewerbe und Verkehr (vgl. Abbildung 6).

Begleitet wird der sektorale Strukturwandel von einem Wandel der Wirtschaftsregime. So sehen Mittelstandsforscher bereits seit einigen Jahren den Aufstieg der "Entrepreneurial Economy" (vgl. Audretsch/Thurik 2004; Audretsch/Thurik 2001) – im Gegensatz zu der "managergeführten" Wirtschaft (managerial economy), die das 20. Jahrhundert dominierte. Während die managementgeführte Wirtschaft auf Stabilität, Spezialisierung und Homogenität gründete, ist das unternehmerische Wirtschaftsregime gekennzeichnet durch Turbulenz, Diversität und Heterogenität. Damit verändern sich auch die Prozesse der Unternehmensentstehung und -ausformung. Die klassische Sichtweise der Unternehmensentwicklung ging von einem – weitgehend linearen – Wachstum aus kleinen Anfängen aus, gefolgt von einer Phase der Reife und dann möglicherweise der Krise als quasi-natürlicher Periode der Rückentwicklung und des Marktaustritts. Im Zeitverlauf entstehen so (größere) Familienunternehmen aus kleineren und neu gegründeten eigentümergeführten Unternehmen. In historischer Perspektive ist dies richtig.

Jedoch verläuft die Unternehmensentwicklung nicht zwangsläufig linear, sondern beim Unternehmenswachstum wechseln sich Phasen der Expansion mit Phasen der Stagnation ab (vgl. Brush et al. 2009). Zudem ist das Ein-Personen-Unternehmen auf dem Vormarsch (siehe dazu Abschnitt 4.2). Unternehmen wachsen nicht mehr zwangsläufig aus kleinsten Anfängen zum großen Familienunternehmen. Unternehmenswachstum findet vielfach in – virtuellen – Netzwerken statt und ist temporärer Natur. Die Gründungsszene verändert sich ebenfalls: gründen, verkaufen und erneut gründen wird in bestimmten Bereichen (z. B. IT-basierte Startups mit hohem Wachstumspotenzial) eine Selbstverständlichkeit. Der Exit ist also bereits bei der Gründung mit eingeplant, anders als im mittelständischen (Familien)unternehmen, das – vom eigenen Selbstverständnis her – auf Kontinuität und Fortsetzung ausgerichtet ist. Durch eine globale Vernetzung gelingt es den neuen Start-ups, in überall auf der Welt verstreuten und dennoch gemeinschaftlichen Arbeitsstätten mit unterschiedlich großen Teams zusammenzuarbeiten.

Abbildung 5: Strukturwandel 1950 bis 2013 gemessen an den Anteilen der Erwerbstätigen, Arbeitnehmer und Selbstständigen an den Wirtschaftssektoren

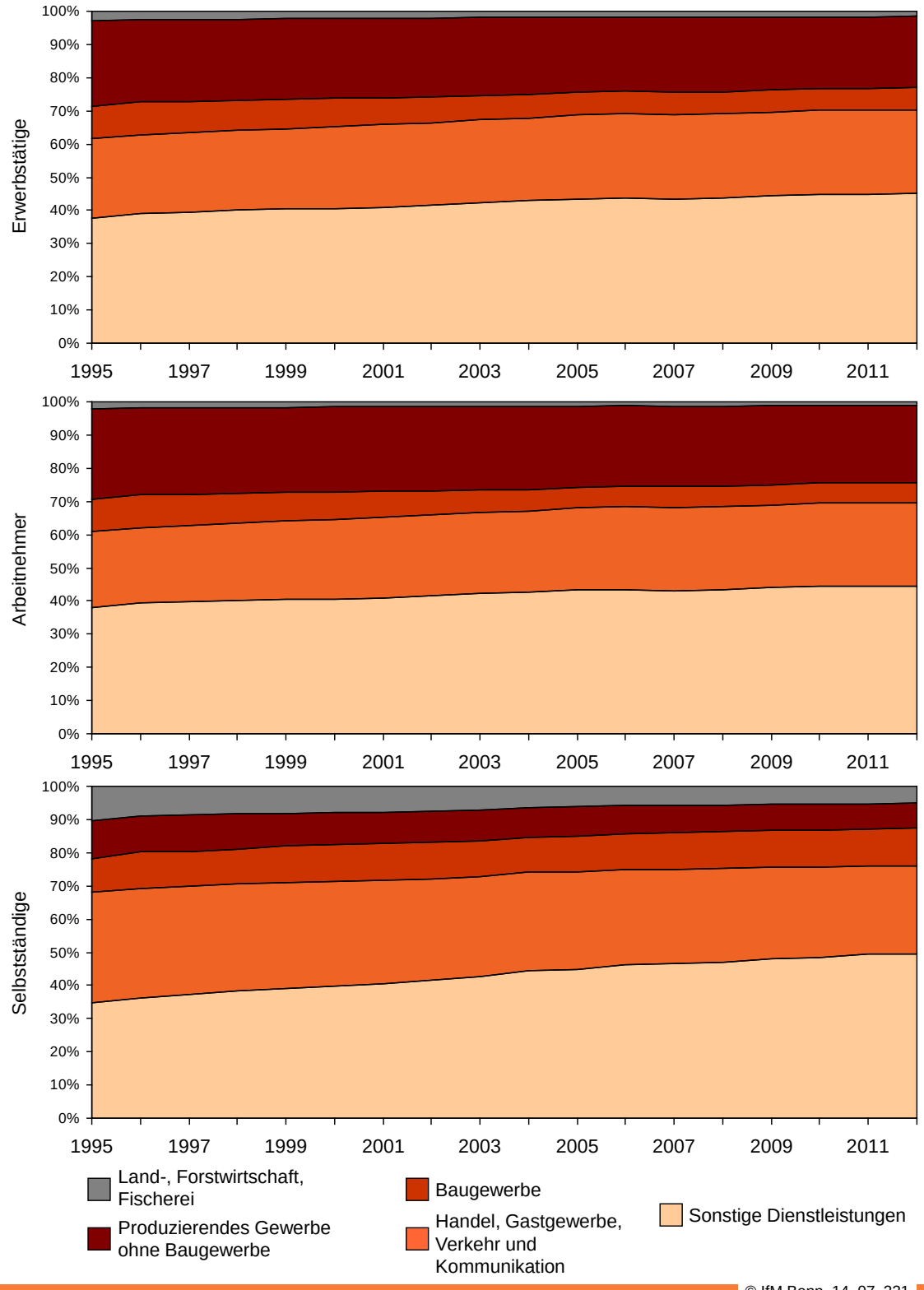


1950 bis 1990 Früheres Bundesgebiet, ab 1991 Deutschland.

© IfM Bonn 14 07 220

Quelle: Statistisches Bundesamt: Erwerbstätigenrechnung; Berechnungen des IfM Bonn.

Abbildung 6: Strukturwandel 1995 bis 2012 gemessen an den Anteilen der Erwerbstätigen, Arbeitnehmer und Selbstständigen an den Wirtschaftsbereichen

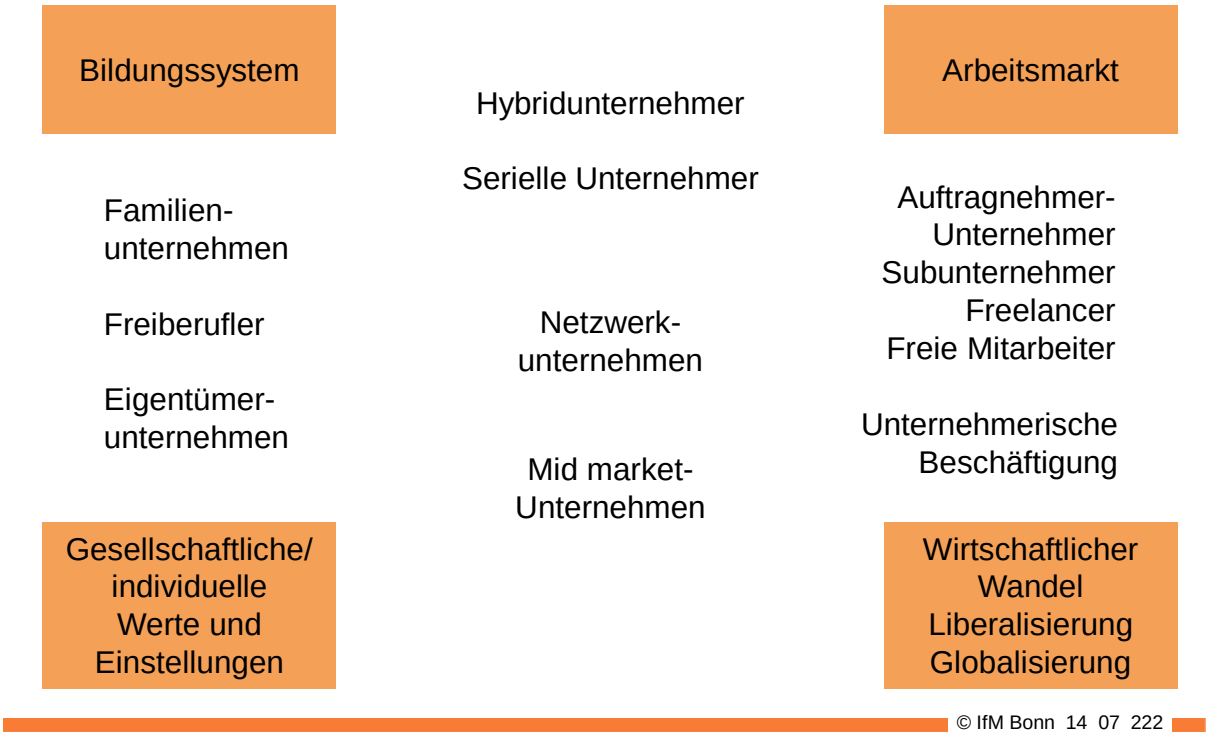


Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus; Berechnungen des IfM Bonn.

Mittelständische Strukturen können ebenso aus der Umstrukturierung von Großunternehmen entstehen. Dies zeigte sich vor allem in den 1970er und 1980er Jahren, als sich die Weltkonzerne, "herausgewachsen" aus dem Mittelstand, die Frage stellten, wie der anfängliche Unternehmergeist in großen Organisationen bewahrt werden konnte, oder ob eine Organisation zwangsläufig ihre Kreativität verliert, sobald sie wächst und Manager anstelle des Eigentümer-Unternehmers das Tagesgeschäft übernehmen. Um die Flexibilität von kleinen Unternehmen nachzuahmen, wurden Unternehmensteile in Profitcenter ausgegliedert, auch wenn diese Ausgliederungen häufig nur rechtlich, aber nicht wirtschaftlich unabhängig vom Großkonzern wirtschaften können. Das Gleiche gilt für Outsourcing oder auch Ausgründungen, wenn die dabei entstehenden Unternehmen, z. B. im Speditionswesen die selbstständigen Spediteure oder die vielfach ausgelagerten Reinigungsunternehmen, aber auch technologisch oder forschungsbasierte Ausgründungen – zumindest anfänglich – ihre "Mutter" als alleinigen oder Hauptauftraggeber haben. Dieser Trend zu dezentraleren Unternehmensstrukturen begünstigte den KMU-Sektor, aber es entstand nicht immer Mittelstand.

Solche Auslagerungen bzw. Abspaltungen waren ein Element der sich in den 1990er Jahren herausbildenden "neuen Selbstständigkeit" bzw. des "neuen Mittelstands" (vgl. Reiß 1998; Reiß 1999). Das sind Beschäftigungsformen, bei "denen die vertragliche, zeitliche und räumliche Verknüpfung zwischen Ressourcen und Unternehmen lockerer geregelt ist" (Reiß 1997, S. 116). Heutzutage zeigt sich diese Auflösung von Unternehmensgrenzen in den vielfältigen Formen der neuen Selbstständigkeit, die von in projektbezogenen Netzwerken tätigen Soloselbstständigen über Auftragnehmer-Unternehmer, Subunternehmer, Freelancer und freie Mitarbeiter bis zu den klassischen Freiberuflern reicht (vgl. Abbildung 7). Die Koordinations- und Kooperationsformen zwischen Markt und Unternehmen, seien sie informeller oder formeller Natur, gewinnen an Bedeutung. Der Austausch über Märkte und die Kooperation treten an die Stelle der Eigenproduktion im Unternehmen. Ebenso werden das sowohl kooperative wie kompetitive Wirtschaften (Koopetition) sowie die Flexibilität anstelle von Skaleneffekten (vgl. Audretsch/Thurik 2004) relevanter.

Abbildung 7: Ausformung und Prägung des Mittelstandes

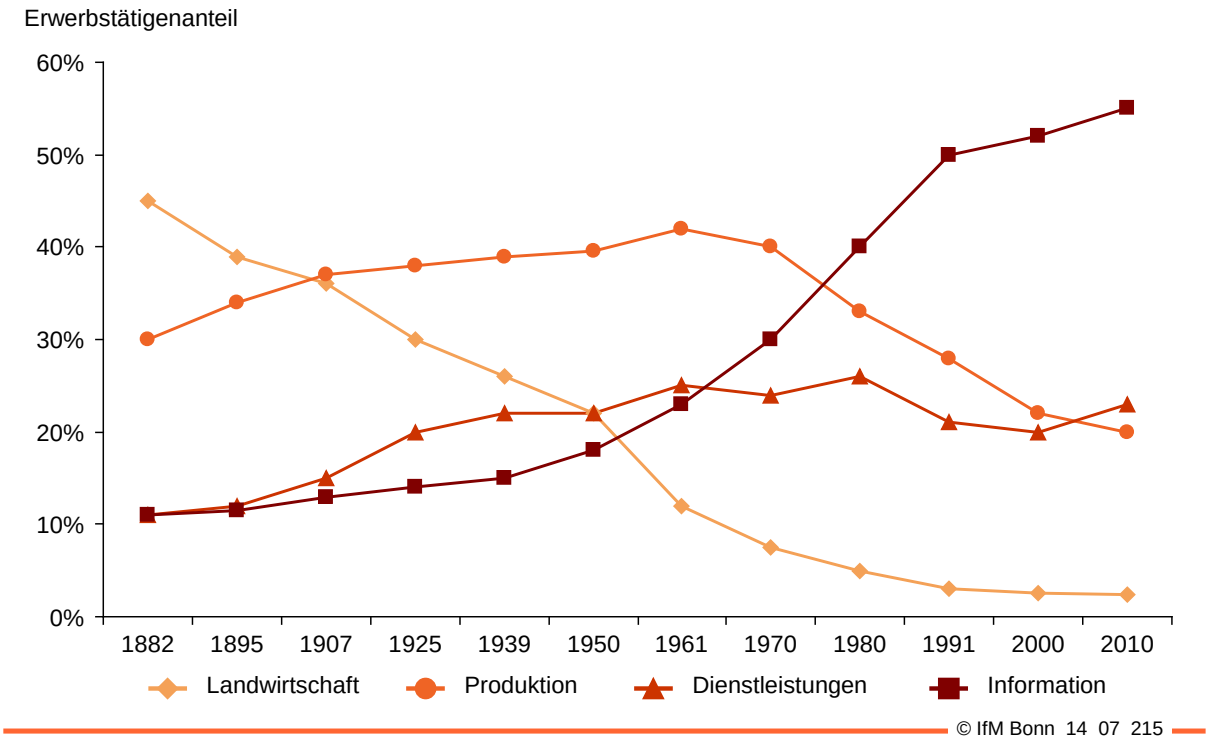


Quelle: Eigene Darstellung.

Gemeinhin wurde die Existenz von Großunternehmen mit Skalen- und Verbundvorteilen begründet, diejenige von mittelständischen Unternehmen mit Flexibilitätsvorteilen bzw. den Nachteilen großer Unternehmenseinheiten. Solche Größenvorteile ergeben sich aus der Möglichkeit kostengünstigerer und effizienterer Produktion bei großen Losgrößen, Spezialisierungs- und Lerneffekten. Negative Skaleneffekte beziehen sich beispielsweise auf die zunehmenden Koordinations- und Kontrollkosten in größeren Unternehmen. Während der Industrialisierung lieferten die Skaleneffekte eine Erklärung für den Siegeszug der großen Unternehmen (vgl. Chandler 1994; Chandler 1997). Die auf den Skaleneffekten basierenden mindestoptimalen Betriebsgrößen unterscheiden sich zwischen den Wirtschaftsbereichen und -zweigen und sind in erheblichem Maße von der Technologie abhängig. Noch zu Beginn der 1990er Jahre wurde eine Renaissance der mittelständischen Unternehmensstrukturen mit dem "Ende der Massenproduktion" begründet (vgl. Piore/Sabel 1984), während zeitgleich der technologische Fortschritt dazu beitrug, dass Großunternehmen in zunehmendem Maße in angestammte Bereiche des Mittelstands eindringen konnten.

Jedoch ermöglichen die jüngsten technologischen Entwicklungen auch im Mittelstand Wettbewerbsvorteile. Sie unterstützen Innovationsprozesse im Unternehmen sowie die Vernetzung zwischen Unternehmen und Nachfragern bzw. Nutzern. Gerade in der Industrie bringt der Strukturwandel umfassende Veränderungen in den Produktionsprozessen und der gesamten Wertschöpfung mit sich. Grundsätzlich geht der sektorale Strukturwandel mit einem Wandel der Berufe einher: An Bedeutung stark gewonnen haben Berufe, in denen die Informationsbe- und -verarbeitung und damit Wissen(svermittlung) im Vordergrund stehen (vgl. Abbildung 8). Auch in der Industrie gewinnt Wissen in der Produktionsarbeit an Bedeutung, z. B. mit der fortschreitenden Produktionsautomatisierung im Rahmen von Industrie 4.0 (vgl. Hirsch-Kreinsen 2014 und die dort aufbereiteten Studien). Die Produktionsarbeit wird komplexer, zugleich steigt die Bedeutung globaler Produktionsnetzwerke und Wertschöpfungsketten.

Abbildung 8: Wandel der Berufswelt zur Informationsgesellschaft



Quelle: Dostal 1995, S. 529.

Die Digitalisierung kann in dieser Hinsicht von den mittelständischen Unternehmen zur Generierung oder Aufrechterhaltung von Wettbewerbsvorteilen genutzt werden. So zeigt die jüngst erst vorgelegte Studie der DGZ, dass immerhin drei Viertel der befragten mittelständischen Unternehmen ihre eigene

Wettbewerbsfähigkeit in Gefahr sehen, sollten sie die Digitalisierung in ihrem Unternehmen nicht berücksichtigen.[17] Der 3-D-Druck beispielsweise hat die Anwendung der generativen Fertigungsverfahren (rapid prototyping, tooling, rapid manufacturing) im Mittelstand nochmals beschleunigt. Eine weitere Möglichkeit ist die gemeinschaftliche Wertschöpfung des Unternehmens mit seinen Kunden, die aktiv in den Entwurf von Produkten eingebunden werden können, und zwar über das sogenannte "Crowdsourcing". Dabei sind kooperative Prozesse für den Mittelstand nicht neu: Die kooperative Beschaffung wird beispielsweise seit langem in den Einkaufsgenossenschaften des Handwerks gepflegt. Studien zum Innovationsverhalten im Mittelstand haben immer wieder gezeigt, wie sehr Innovationsprozesse in mittelständischen Unternehmen von den Anregungen der Beschäftigten, Kunden oder Lieferanten beeinflusst werden (vgl. Staudt et al. 1989). Crowdsourcing jedoch geht deutlich darüber hinaus. Es beinhaltet eine systematische und offene Suche nach den besten Ideen über das Internet und dient so als Grundlage einer gemeinschaftlichen Wertschöpfung (co-creation) von Nutzern und Unternehmen (vgl. O'Regan 2012).[18] Als Folge wird sich der Mittelstand tendenziell weiter "verkleinern".

Mit der Digitalisierung und der Virtualisierung von Geschäftsbeziehungen werden Wertschöpfung und Organisationsformen räumlich ungebundener. Diese bereits seit einigen Jahrzehnten in der betriebswirtschaftlichen Forschung geführte Diskussion findet ihren beobachtbaren Niederschlag auch in den neuen/anderen Formen des Wirtschaftens wie der Ökonomie des Teilens und Tauschens oder dem Trend zur "gemeinschaftlichen" Produktion bzw. Nutzung. Der Konsum wandelt sich: nicht mehr der Besitz einer Ware steht im Vordergrund, sondern das damit verbundene Erlebnis.[19] Nicht ausgelastete Konsumgüternutzungen (vom Wohnraum über das Auto bis hin zum Partydress) können anderen zur Verfügung gestellt werden. Die Informationstechnik erleichtert dabei den Austausch zwischen Anbietern und Nutzern; sie schafft Markttransparenz. Haushalte mutieren zumindest in Teilbereichen vom Konsumptionsbetrieb zum Produktionsbetrieb (vgl. Kapitel 2).

---

17 https://www.dzbank.de/content/dzbank_de/de/home/dzbank/presse/news-archiv.2014.11_09_2014_Digitalisierung.html

18 Ungeklärt sind in diesem Zusammenhang Fragen nach dem geistigen Eigentum an den über eine gemeinschaftliche Wertschöpfung generierten Ideen oder nach der "Entlohnung" der externen Beteiligten an den Crowdsourcingprozessen.

19 Einige Forscher sehen dies bereits als Merkmal eines weiteren Strukturwandels, nämlich von der Dienstleistungswirtschaft zur Erlebnisökonomie, vgl. Pine/Gilmore (1999).

Die in den späten 1980er Jahren aufkommenden und damals noch belächelten nachbarschaftlichen Geschäftsmodelle der gemeinschaftlichen Nutzung werden mittlerweile auch von kommerziellen Anbietern aufgegriffen und weiterentwickelt; ein Beispiel dafür ist das Carsharing, bei dem große Konzerne wie Daimler oder VW mit eingestiegen sind. Diese und andere neue Geschäftsmodelle stellen mittlerweile einige der mittelständisch geprägten Branchen vor große Herausforderungen, bieten anderen allerdings (kleine?) Chancen. Dies ist wiederum kein neues Phänomen (z.B. wird Untervermietung zu airbnb), sondern eines, das sich in den vergangenen Jahren durch die Möglichkeiten der weltweiten Kommunikation verstärkt hat. Probleme in angestammten mittelständischen Bereichen entstehen unter anderem deshalb, weil in einigen Wirtschaftsbereichen die erforderlichen strategischen Anpassungen des Geschäftsmodells erst jetzt angegangen werden. Als ein aktuelles Beispiel sei hier nur auf die Diskussion um den standortgebundenen Einzel- bzw. Fachhandel und die anhaltende Bedrohung ihrer Marktstellung durch Online-Wettbewerber verwiesen. Forscher gehen davon aus, dass langfristig die anspruchsvollen Fachgeschäfte und Luxusgeschäfte ebenso wie rund um die Uhr geöffnete Supermarktketten überleben werden, andere Ladengeschäfte jedoch spätestens mit der Volljährigkeit der "Digital Natives", die mit dem Onlinekauf aufgewachsen sind, vom Markt verschwinden werden (vgl. Rifkin 2014, S. 187 ff.).[20]

Ebenfalls ein Ausfluss der Digitalisierung ist die private "Do-it-yourself"-Produktion, die sogenannte "Maker"- oder Macher-Bewegung, die in den USA ihren Ausgang nahm (vgl. Anderson 2013). Macher nutzen digitale Produktionsanlagen, die über öffentlich zugängliche High-Tech Werkstätten zur Verfügung gestellt werden[21], für die Umsetzung eigener Ideen – hier ermöglicht die Digitalisierung die private Einzelfertigung. Anderson (2013) spricht deshalb von der Wiederkehr der Heimindustrie bzw. vom digitalen Handwerker. Internetplattformen, die geographisch weit entfernte Anbieter und Nachfrager zusammenführen, erleichtern die unternehmerische Betätigung des Einzelnen.

---

20 Andererseits hat der bislang als reiner Internetversandhandel operierende Konzern Amazon gerade sein erstes stationäres Ladengeschäft in New York eröffnet. Vgl. http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/fruehaufsteher/amazon-geht-unter-die-stationaeren-einzelhaendler-13200074.html.

21 Die digitalen Werkzeuge werden in den sogenannten Makerspaces, Hackerspaces oder FabLabs (fabrication labs oder auch fabulous labs) zur Verfügung gestellt. Die FabLab-Bewegung nahm ihren Ausgangspunkt 1998 am MIT; in Deutschland wurde das erste FabLab an der RWTH Aachen 2009 eröffnet. Generell dazu siehe Gershenfeld (2005) und Meier/Wirth (2013).

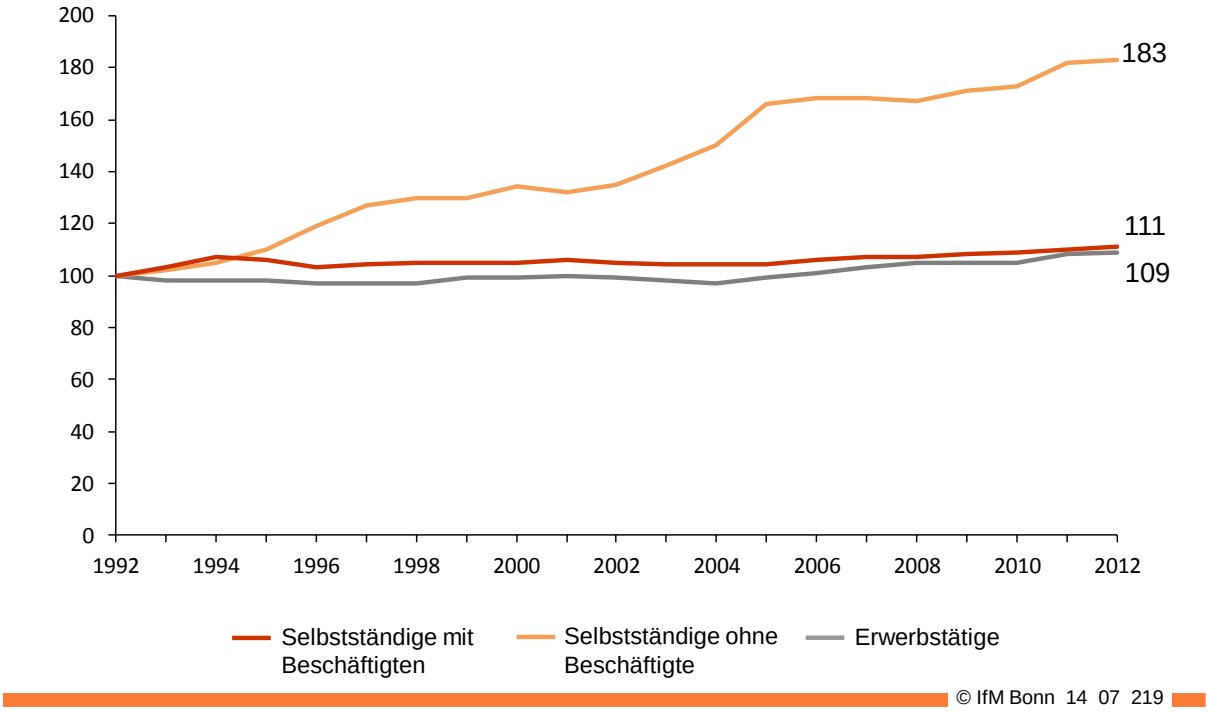
Ein Beispiel solch eines plattformgestützten Geschäftsmodells, das kein eigenes Produktionsportfolio vorhält, ist das amerikanische Start-up "Quirky"[22]: Erfinder können ihre Ideen gegen eine Gebühr auf der Plattform registrieren, diese werden von der Internetgemeinschaft bewertet, erfolgversprechende Ideen zur Produktionsreife gebracht sowie vom Unternehmen vertrieben und verkauft, wobei die Erfinder am Verkaufserlös beteiligt werden. In den USA hat die Macher-Bewegung zu einem Wiedererstarken der gewerblichen Produktion und des KMU-Bereichs geführt. In Deutschland, mit seinem traditionell starken industriellen Mittelstand, könnten sich längerfristig ein Teil des unternehmerischen Nachwuchs oder der für die digitale Wirtschaft benötigten Fachkräfte aus der Macherbewegung rekrutieren (vgl. Dougherty 2012), zumindest dann, wenn die zurzeit noch existierenden Vorbehalte auf Seiten der etablierten mittelständischen Unternehmen gegenüber der Digitalisierung abgebaut werden können.

4.2 Die neuen Selbstständigen arbeiten alleine

Empirische Fakten zu den im vorherigen Abschnitt skizzierten Entwicklungen im Mittelstand sind noch rar, nicht zuletzt, weil viele dieser Phänomene mit den vorhandenen statistischen Quellen nicht zu erfassen sind. Einige Teilaspekte des Wandels lassen sich am Beispiel der Entwicklung und der Merkmale der Soloselbstständigkeit illustrieren. Seit mehr als einem Jahrzehnt ist in Deutschland und anderen Industriegesellschaften eine Zunahme der Soloselbstständigkeit zu beobachten (vgl. Leicht 2000). So ist von 1992 bis 2012 in Deutschland die Zahl der Soloselbstständigen um 83 % gestiegen, und damit deutlich stärker als die Zahl der Selbstständigen mit Beschäftigten (um knapp 15 %) oder die Erwerbstätigkeit im Allgemeinen (vgl. Abbildung 9). Weit über die Hälfte aller Selbstständigen arbeitete im Jahr 2012 alleine.

22 https://www.quirky.com/shop.

Abbildung 9: Entwicklung der Erwerbstätigkeit und der Selbstständigkeit 1992 bis 2012 (Index 1992=100)



Seit 2005: Ergebnisse als Jahresdurchschnitte, vorher aus einer Berichtswoche. Im Jahr 2011: Geänderte Fragemethodik im Mikrozensus, deshalb Daten seit 2011 nur eingeschränkt mit Vorjahren vergleichbar.

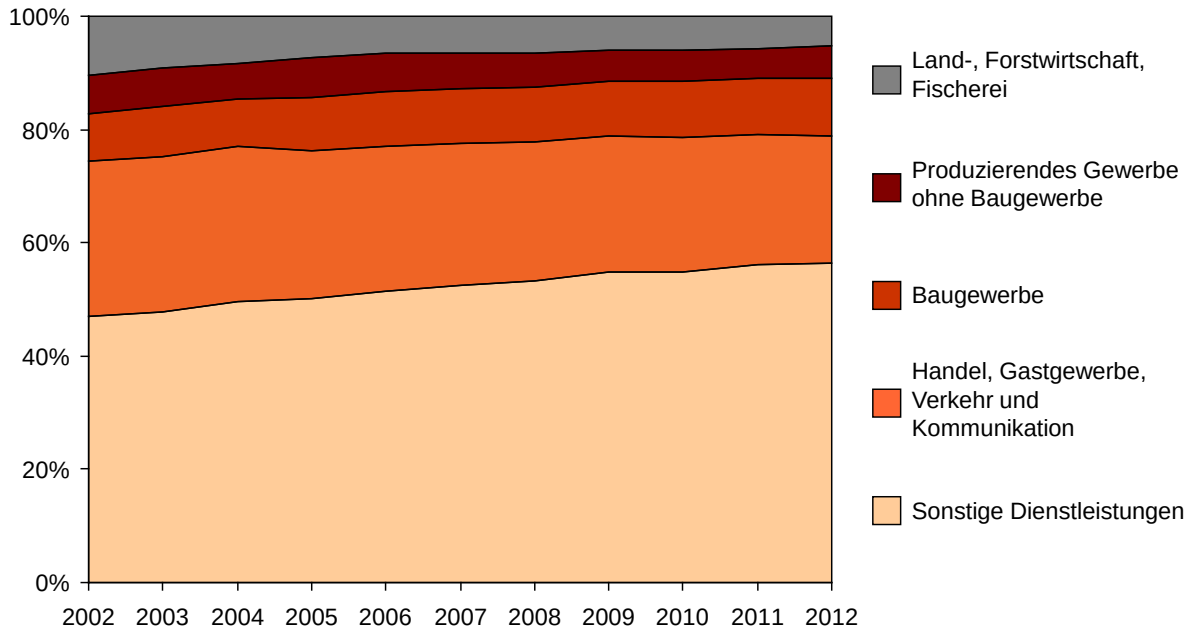
Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus; Berechnungen des IfM Bonn.

Bereits Bögenhold (1987) erwähnte die "neuen Selbstständigen" und unterschied dabei zwischen drei Gruppen: denjenigen, die sich aus der Not heraus selbstständig machten, den sogenannten alternativen Selbstständigen (die 1980er Jahre waren die Hoch-Zeit der Alternativbewegung) und den High-Tech-Selbstständigen. Die Soloselbstständigkeit gewinnt im Zuge des anhaltenden wirtschaftlichen wie gesellschaftlichen Strukturwandels und der damit einhergehenden Veränderungen in der Arbeitswelt an Bedeutung. Die Markteintrittsbarrieren sind gesunken, kleinste Unternehmensgrößen sind heutzutage realisierbar, atypische Beschäftigungsverhältnisse (vgl. Schmeißer et al. 2012) und hybride Formen der beruflichen Selbstständigkeit (vgl. Folta et al. 2010) sind auf dem Vormarsch.

Gleichzeitig findet eine Verschiebung der Soloselbstständigkeit zu "neueren" Berufsgruppen statt (vgl. Koch et al. 2011): Das beinhaltet sowohl einfache Tätigkeiten wie auch anspruchsvollere. So sind die Soloselbstständigen vor

allem in den sonstigen Dienstleistungsbranchen (unternehmensnahe und personenbezogene Dienstleistungen) zu finden (vgl. Abbildung 10): Dort lag ihr Anteil im Jahr 2012 bei gut 56 % und damit höher als bei den nicht allein tätigen Selbstständigen (40,3 %), die stärker noch die traditionellen Bereiche Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe sowie Handel, Gastgewerbe, Verkehr und Kommunikation abdecken.

Abbildung 10: Soloselbstständige nach Wirtschaftsbereichen 2002 bis 2012



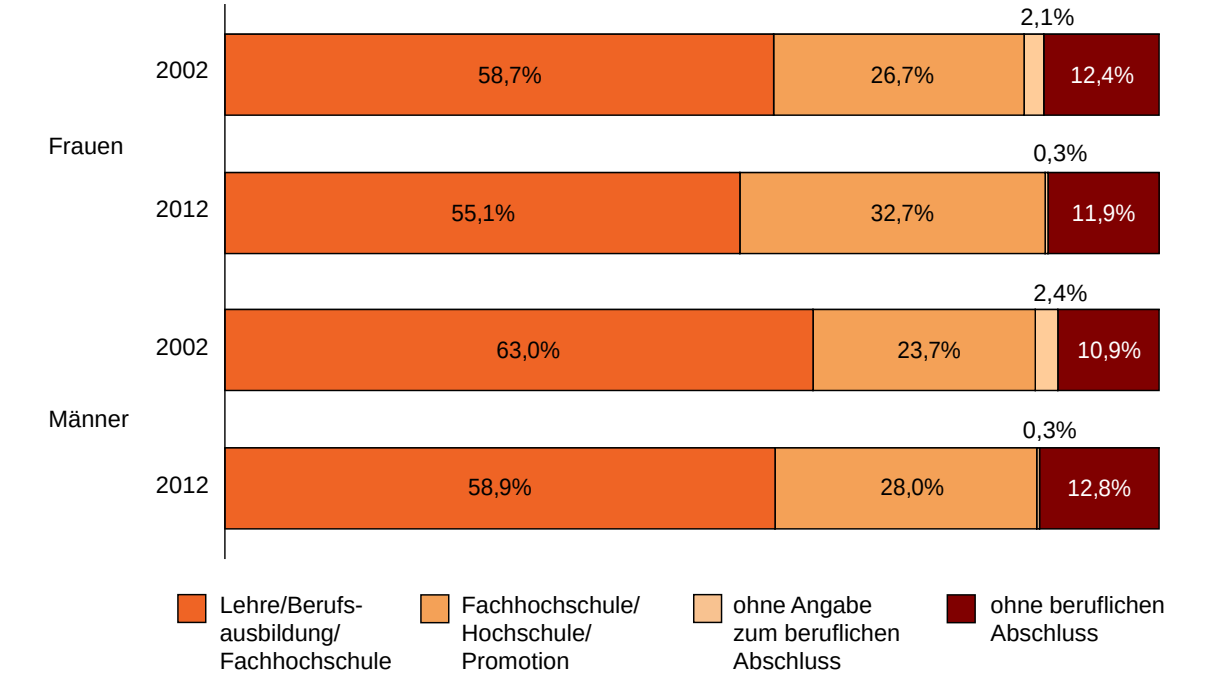
Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus; Berechnungen des IfM Bonn.

Die meisten Soloselbstständigen sind in freiberuflichen wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen tätig, was den Strukturwandel der Arbeit hin zur wissensintensiven Beschäftigung unterstreicht. Zunehmend ist eine Akademisierung unter den Soloselbstständigen festzustellen. Immer häufiger weisen Soloselbstständige Fachhochschul-/Hochschulabschlüsse z.T. mit Promotion auf. Ihr Anteil lag 2012 bei 30 %. Zudem gewinnen die kreativen Unternehmen an Bedeutung: In den künstlerischen Berufen finden sich die höchsten absoluten Zuwächse an Soloselbstständigen im Jahr 2012 gegenüber dem Jahr 2002 (+99.000).

Nicht zuletzt auch die Zunahme der Erwerbstätigkeit von Frauen trägt das ihre zur positiven Entwicklung der Soloselbstständigkeit bei. Die Zahl der weibli-

chen Soloselbstständigen stieg von 1992 bis 2012 um 117,1 % auf fast eine Million, bei den Männern lag der Anstieg bei "nur" 67,4 %. Dahinter verbirgt sich nicht nur eine Feminisierung der Beschäftigung, die Auswirkungen auf die Soloselbstständigkeit hat, sondern auch ein wachsender Anteil von Akademikerinnengründungen in wissensintensiven Bereichen und Freien Berufen (vgl. Leicht/Welter 2004; Strohmeyer 2004; Strohmeyer/Tonoyan 2005). Der Anteil der Soloselbstständigen in den freiberuflichen wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen war 2012 bei Männern und Frauen gleich hoch, nämlich 15,6 %. Damit ist dieser Wirtschaftszweig bei den Frauen der zweitwichtigste hinter den Tätigkeiten im Gesundheits- und Sozialwesen, die 17,8 % aller weiblichen Soloselbstständigen ausüben. Der Anteil der Frauen mit akademischen Abschlüssen ist unter den Soloselbstständigen vergleichsweise höher als bei Männern (vgl. Abbildung 11).

Abbildung 11: Soloselbstständige 2002 und 2012 in Deutschland nach beruflichem Bildungsabschluss und Geschlecht



Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus; Berechnungen des IfM Bonn.

Die Soloselbstständigkeit hat zwei Gesichter: ein "prekäres" und ein modernes. So benennen Bögenhold und Fachinger (vgl. Bögenhold/Fachinger 2010; Bögenhold/Fachinger 2012) Unstetigkeit und Mobilität, Hybridisierung und Prekarisierung als Merkmale der Soloselbstständigkeit. Häufig wird die So-

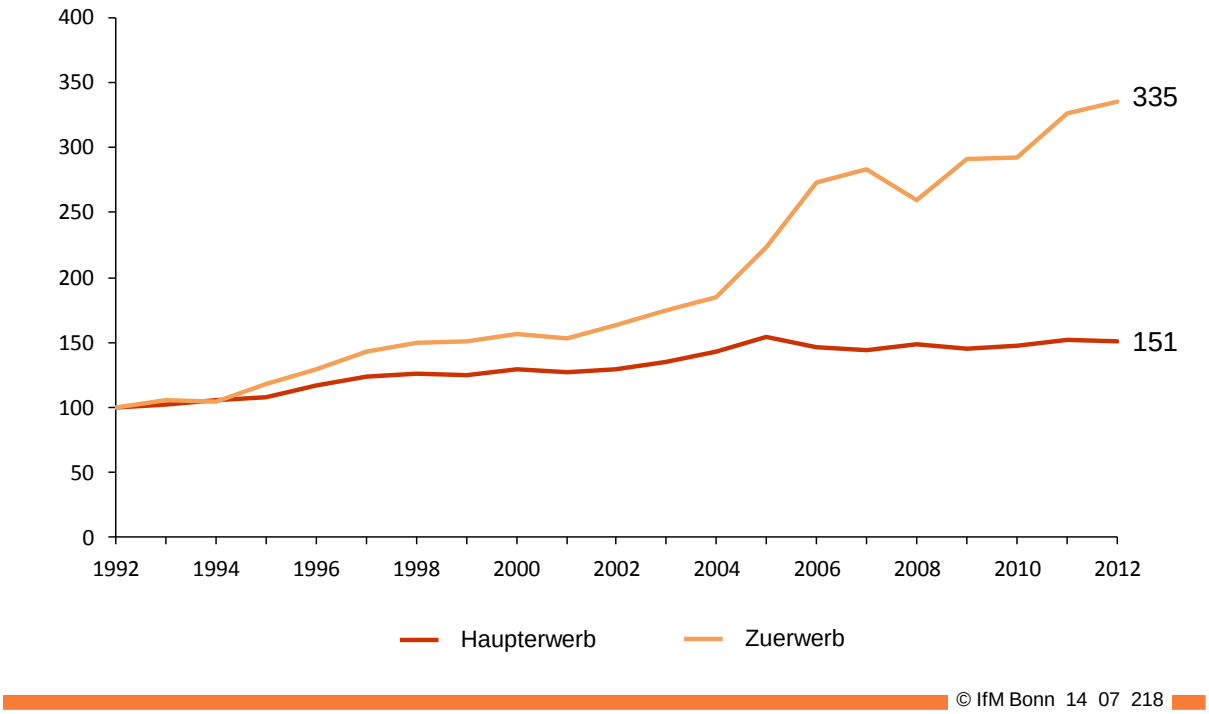
loselbstständigkeit in Verbindung mit prekären Arbeits- und Einkommensverhältnissen gebracht, so wenn sie als ein Beispiel für atypische Beschäftigungsverhältnisse gesehen wird (vgl. Schmeißer et al. 2012): Dahinter verbergen sich Tätigkeiten von Personen mit niedrigem Qualifikationsniveau, mit einem geringen Einkommen, einer schlechten Absicherung bei Krankheit und im Alter sowie geringen Entwicklungschancen. Zwar ist die Zahl der Selbstständigen, die mit ihrer Erwerbstätigkeit ihre eigene Existenz nicht sichern können, in den vergangenen Jahren gestiegen, was für eine Prekarisierung unter den Selbstständigen spricht. Jedoch erzielt die überwiegende Mehrzahl der Selbstständigen ein auskömmliches Einkommen. Die Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit sind in der Regel höher als die Einkommen abhängiger Beschäftigter (vgl. Pahnke et al. 2014, S. 1 und 7). Dies gilt auch für Soloselbstständige, deren durchschnittliches Nettoeinkommen im Jahr 2012 laut einer Sonderauswertung des Mikrozensus mit 1.886 € zwar deutlich unterhalb des Durchschnittseinkommens der Selbstständigen mit Beschäftigten (3.560 €) liegt, aber doch über den Einkommen der abhängig Beschäftigten (1.776 €). Die Einkommensunterschiede zwischen Soloselbstständigen und Selbstständigen mit Beschäftigten erklären sich u.a. durch einen geringeren Arbeitseinsatz. So arbeitet mittlerweile rd. ein Drittel der Soloselbstständigen in Teilzeit (sogenannter Zuerwerb[23]).

Überwiegend wird die Soloselbstständigkeit allerdings im Haupterwerb ausgeübt, obschon der Anteil derjenigen, die eine Soloselbstständigkeit in Kombination mit anderen Haupttätigkeiten ohne Erwerbsziel wie Studium oder Familienarbeit betreiben, im Laufe der vergangenen zwei Jahrzehnte erheblich gestiegen ist (vgl. Abbildung 12). Die Entwicklung dieser Zuerwerbstätigkeit hat maßgeblich zur Zunahme der Soloselbstständigkeit beigetragen. Gerade Frauen üben die Soloselbstständigkeit in dieser Kombination aus. Zu vermuten steht, dass hier Familienarbeit und berufliche Selbstständigkeit kombiniert wird, dies aber auch mit niedrigeren Einkommen und Einschränkungen bei der zukünftigen Absicherung einhergehen dürfte: Der Frauenanteil bei der Soloselbstständigkeit im Zuerwerb betrug 2012 knapp 60 %. Frauen sehen dabei

23 Der Mikrozensus unterscheidet nach dem Umfang der zeitlichen Beanspruchung zwischen Vollzeit- und Teilzeittätigkeit. Erhoben wird dies über eine Selbstzuordnung der Befragten. Nach der Definition des Statistischen Bundesamtes wird eine Zuerwerbsselbstständigkeit grundsätzlich in Teilzeit ausgeführt und ohne dass man einer zweiten Erwerbstätigkeit nachgeht. Vgl. Deutscher Bundestag (2008), S. 2-3. Bei der Nebenerwerbsselbstständigkeit liegt dagegen eine erste Haupterwerbstätigkeit vor. Diese Begrifflichkeiten wurden mit den Sonderauswertungen des Mikrozensus zu Existenzgründungen eingeführt, vgl. Statistisches Bundesamt (2003), Tabellenband, S. 19.

ihre Zuerwerbstätigkeit in erster Linie als Zusatzeinkommen für den Haushalt (vgl. Bögenhold/ Fachinger 2013).

Abbildung 12: Entwicklung der Soloselbstständigkeit im Haupt- und Zuerwerb 1992 bis 2012 (Index 1992=100)



Seit 2005: Ergebnisse als Jahresdurchschnitte, vorher aus einer Berichtswoche. Im Jahr 2011: Geänderte Fragemethodik im Mikrozensus, deshalb Daten seit 2011 nur eingeschränkt mit Vorjahren vergleichbar.

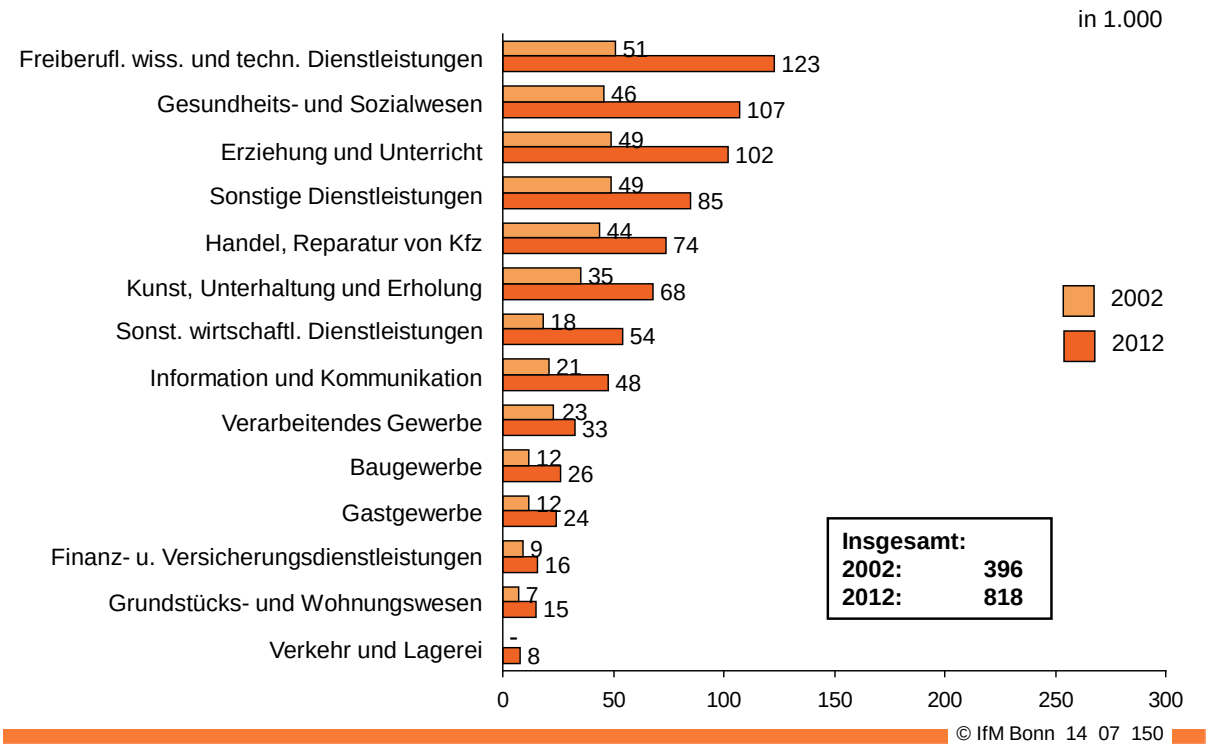
Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus; Berechnungen des IfM Bonn.

Der generell starke Zuwachs der Selbstständigkeit im Zuerwerb 2005 und 2006 deutet nach Einschätzung von Niefert/Gottschalk (2013) darauf hin, dass nun vermehrt auch andere Personengruppen in diese Erwerbsform drängen. Möglicherweise handelt es sich dabei um ehemalige Bezieher von Arbeitslosenhilfe, die nach der Absenkung ihrer Transferbezüge im Zuge der Umstellung auf das Arbeitslosengeld II nach Hinzuverdienstmöglichkeiten zur Aufbesserung ihres Einkommens suchten.

Auf der anderen Seite sind die Soloselbstständigen eher gut ausgebildet und der Zuerwerb ist vor allem in Berufen mit anspruchsvollen Tätigkeitsbildern stark gestiegen (vgl. Abbildung 13). Längerfristig dürften die Möglichkeiten, die bestimmte Berufe für eine Teilzeitselbstständigkeit bieten, eine größere Rolle

spielen als die finanzielle Notwendigkeit, eine Alternative zu fehlenden Angeboten am Arbeitsmarkt zu finden.

Abbildung 13: Soloselbstständige im Zuerwerb nach ausgewählten Wirtschaftszweigen



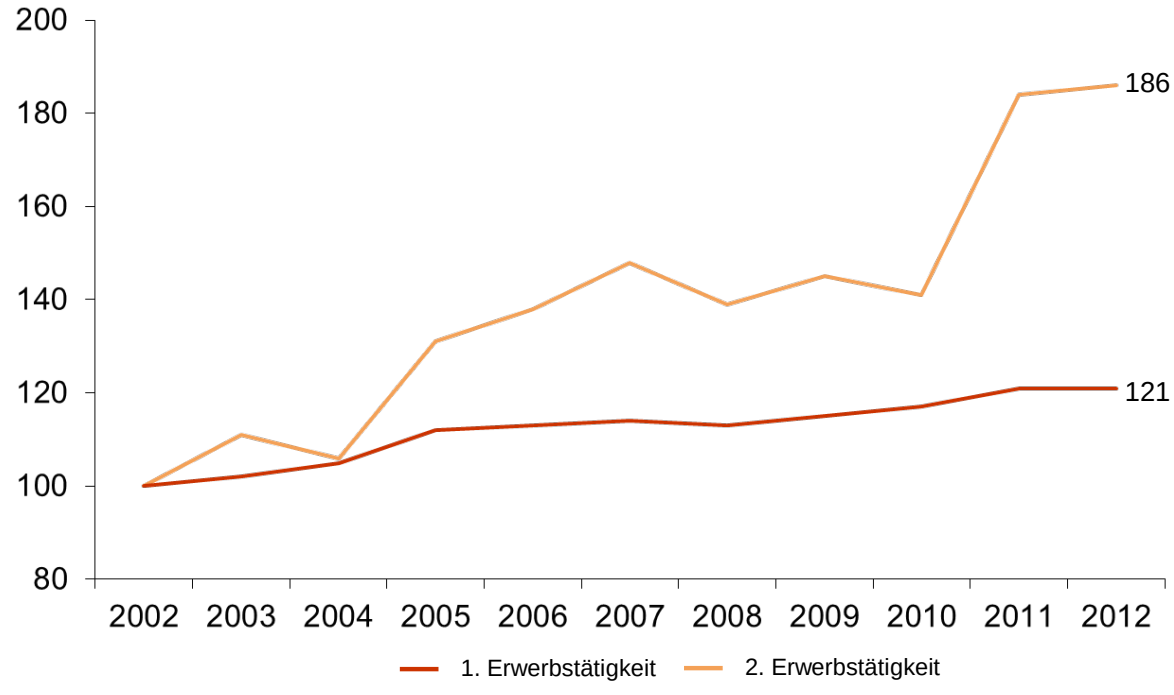
Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus.

Gerade die Diskussion um Scheinselbstständigkeit zu Mitte der 1990er Jahre hinterließ den – sich erst langsam wandelnden – Eindruck, dass Soloselbstständigkeit vorwiegend eine prekäre Tätigkeit sei: als Ergebnis der Auslagerung von vorher unternehmensintern erbrachten Leistungen, bei denen es der Unternehmenseigner nur darauf anlegen würde, Sozialversicherungsbeiträge einzusparen und das Risiko der Tätigkeit vollständig auf den nunmehr selbstständigen Arbeitnehmer abwälzte (vgl. Lageman et al. 1999; Lageman/Welter 1999) – die Soloselbstständigkeit also keine qualitativ hochwertige selbstständige Tätigkeit sei, die zu Wachstum und Innovationsfähigkeit der Volkswirtschaft beitragen könne. Diese Diskussion um die Prekarisierung der Selbstständigkeit trifft jedoch nur dort zu, wo die Soloselbstständigkeit ein dauerhaft niedriges Einkommen bedingen würde, nicht nur einen Zuerwerb zum Haushaltseinkommen darstellt und eben auch nicht nur die – zeitlich begrenzte – Anlaufphase einer beruflichen Selbstständigkeit ist.

Die heutige Soloselbstständigkeit dagegen hat viele Facetten: Neben den "klassischen" Soloselbstständigen in den Freien Berufen, den Kreativ- und Kulturbranchen (vgl. Gottschall/Schnell 2000) finden sich sogenannte hybride Unternehmer, serielle Unternehmer, die eine Gründung nach der anderen vollziehen oder Auftragnehmer-Unternehmer, die oftmals, zumindest formal, am Rande der Scheinselbstständigkeit stehen. Statistisch sind diese unterschiedlichen Facetten schwer fassbar.

Beim Hybrid-Unternehmertum beispielsweise bestehen Selbstständigkeit und abhängige Beschäftigung nebeneinander. Gerade in den kreativen Berufen sind die Grenzen zwischen einem abhängigen Arbeitsverhältnis und der eigenen "Selbstständigkeit", die oftmals alleine ausgeübt wird, fließend. Diese Hybridisierung lässt sich für Deutschland in einer ersten und zugegebenermaßen sehr groben Annäherung an den Veränderungen in der Art der Selbstständigkeit ablesen.

Abbildung 14: Entwicklung der Selbstständigkeit in der 1. und 2. Erwerbstätigkeit (Index 2002=100)



© IfM Bonn 14 07 225

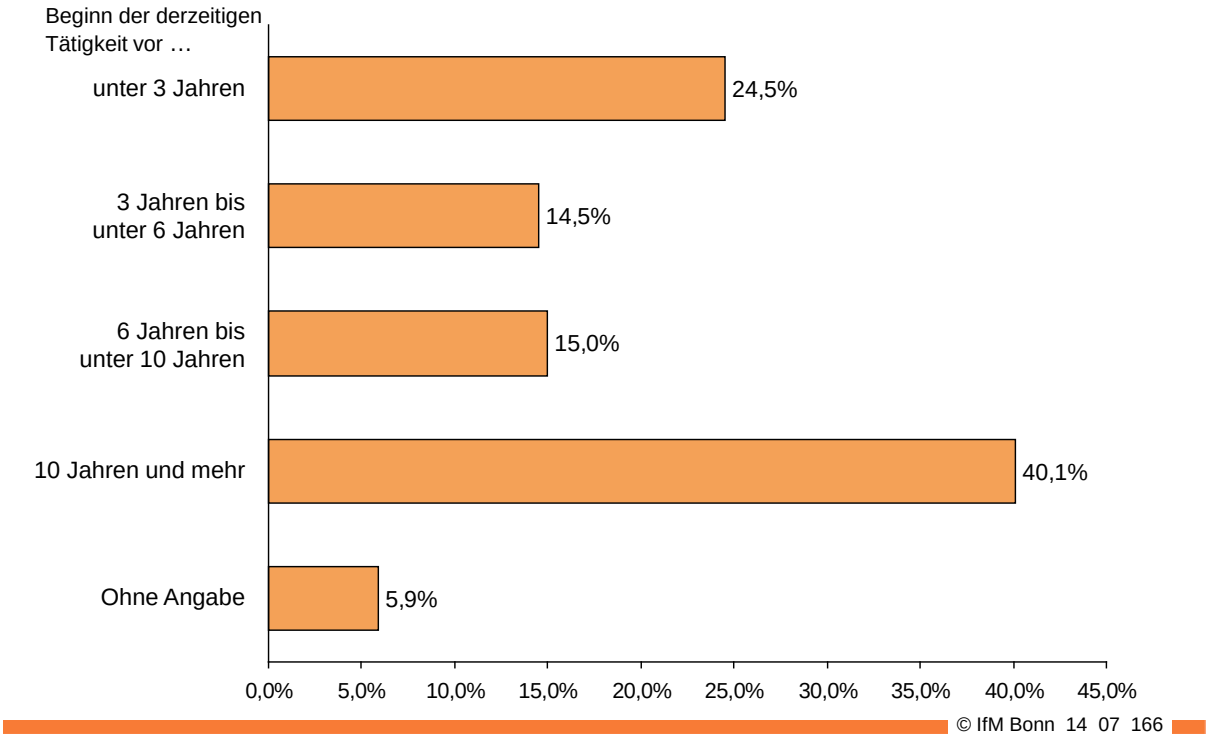
Seit 2005: Ergebnisse als Jahresdurchschnitte, vorher aus einer Berichtswoche. Im Jahr 2011: Geänderte Fragemethodik im Mikrozensus, deshalb Daten seit 2011 nur eingeschränkt mit Vorjahren vergleichbar.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus; Berechnungen des IfM Bonn.

Der Nebenerwerb, also die selbstständige Tätigkeit in der zweiten Erwerbstätigkeit, entwickelt sich sehr dynamisch (vgl. Abbildung 14). Kamen 2002 auf zehn hauptberuflich Selbstständige ein Selbstständiger im Nebenerwerb, so waren es 2012 bereits 1,6. Ihre Zahl hat sich mit nunmehr 726.000 gegenüber 2002 fast verdoppelt. 91 % der Selbstständigen im Nebenerwerb sind soloselbstständig. Eine eher grobe Quantifizierung zunehmender Hybridisierung ist die Nebenerwerbsselbstständigkeit deshalb, weil gerade auch in der Anfangsphase einer Gründung oftmals im Nebenerwerb, unter temporärer Beibehaltung der abhängigen Beschäftigung, gestartet wird (vgl. Kay et al. 2001).

Es könnte demnach ebenso vermutet werden, dass die Soloselbstständigkeit eine vorübergehende Phase des Gründungsprozesses darstellt. Dem steht entgegen, dass nur ein Viertel aller 2012 allein tätigen Selbstständigen ihre Tätigkeit erst innerhalb der letzten drei Jahre begonnen haben. Die meisten Soloselbstständigen arbeiten bereits seit über zehn Jahren in dieser Form (vgl. Abbildung 15). Soloselbstständigkeit ist folglich oftmals kein vorübergehendes Phänomen in der Unternehmensexistenz, sondern eine auf Dauer ausgerichtete Unternehmensgröße jenseits von Wachstumsbestrebungen. Brehnke (2013, S. 11) zufolge gibt es bei Soloselbstständigen mittelfristig eine Statusmobilität vor allem in Hinblick auf den Wechsel in eine abhängige Beschäftigung: "Knapp ein Zehntel hatte Arbeitnehmer eingestellt, deutlich größer war der Anteil derjenigen, die eine abhängige Beschäftigung angenommen hatten. Einige sind in den Ruhestand und wenige in die Arbeitslosigkeit gewechselt." Zieht man allerdings in Betracht, dass in vom Strukturwandel beeinträchtigten Wirtschaftsbereichen, in denen Soloselbstständige vertreten sind, Probleme am Arbeitsmarkt existieren, so sind Marktaustritte aufgrund geringer Opportunitätskosten vergleichsweise gering. Es besteht hier für Selbstständige keine Möglichkeit, kein Anreiz bzw. keine Notwendigkeit, die Selbstständigkeit bei schlechten Einkommensaussichten aufzugeben (vgl. Pahnke et al. 2014) – dies wird dann eine Verstetigung der Soloselbstständigkeit auch im marginalen Bereich zur Folge haben.

Abbildung 15: Soloselbstständige 2012 nach Beginn der derzeitigen Tätigkeit



Quelle: Statistisches Bundesamt: Mikrozensus; Berechnungen des IfM Bonn.

Genauso vielfältig wie die Formen sind die Motivationen für eine Soloselbstständigkeit: Dahinter kann sich die Vereinbarkeit von Familie und Berufsleben verbergen oder der Wunsch nach einer Betätigung, für die man allein verantwortlich ist. Ebenso wie die angesprochene Hybridisierung verweist dies auch auf das moderne Gesicht der Soloselbstständigkeit – modern, weil mit dem wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Strukturwandel andere Formen des Unternehmertums bzw. der unternehmerischen Betätigung möglich werden. In bestimmten Berufen und Wirtschaftszweigen wie den IT-Dienstleistungen, den unternehmensbezogenen Dienstleistungen, der Kreativwirtschaft und überall dort, wo sich neue Arbeitsformen entwickelt haben, ist die Soloselbstständigkeit und das hybride Unternehmertum selbstverständlich geworden, wechseln sich Phasen der abhängigen Erwerbstätigkeit und der unternehmerischen Betätigung ab, und ist Unternehmenswachstum in temporären Projektverbünden vieler Mikrofirmen anstelle von Beschäftigungswachstum die Normalität (vgl. Benkler 2006). Dabei schließen sich moderne und prekäre Selbstständigkeit nicht aus, weil auch hochqualifizierte Berufsgruppen in eher marginalen Selbstständigkeiten zu finden sind – die von Max Weber (1980, S. 179) beschriebene "besitzlose Intelligenz" mit Fachwissen wird zur Normalität (vgl.

Bögenhold et al. 2014). Manche Autoren sehen die kreativen Berufe, beispielsweise die freischaffenden Künstler, gar als "Modernisierungsavantgarde", einmal mit Bezug auf die marginale und prekäre unternehmerische Tätigkeit (vgl. Dangel-Vornbäumen 2010; Schiek 2013), andererseits aber auch mit Bezug auf ein geschlechterneutraleres Erwerbsmodell – den Doppelverdiener (vgl. Gottschall/Betzelt 2001).

Der Soloselbstständige in der modernen Perspektive wird zum Unternehmer seiner eigenen Arbeitskraft (vgl. Pongratz/Simon 2010; Voß/Pongratz 1998). Soloselbstständigkeit spiegelt damit eine weitere Facette des Mittelstands wider, und zwar eine, die unseren Blick stark auf die bereits angesprochene Alltäglichkeit des unternehmerischen Handelns lenkt.

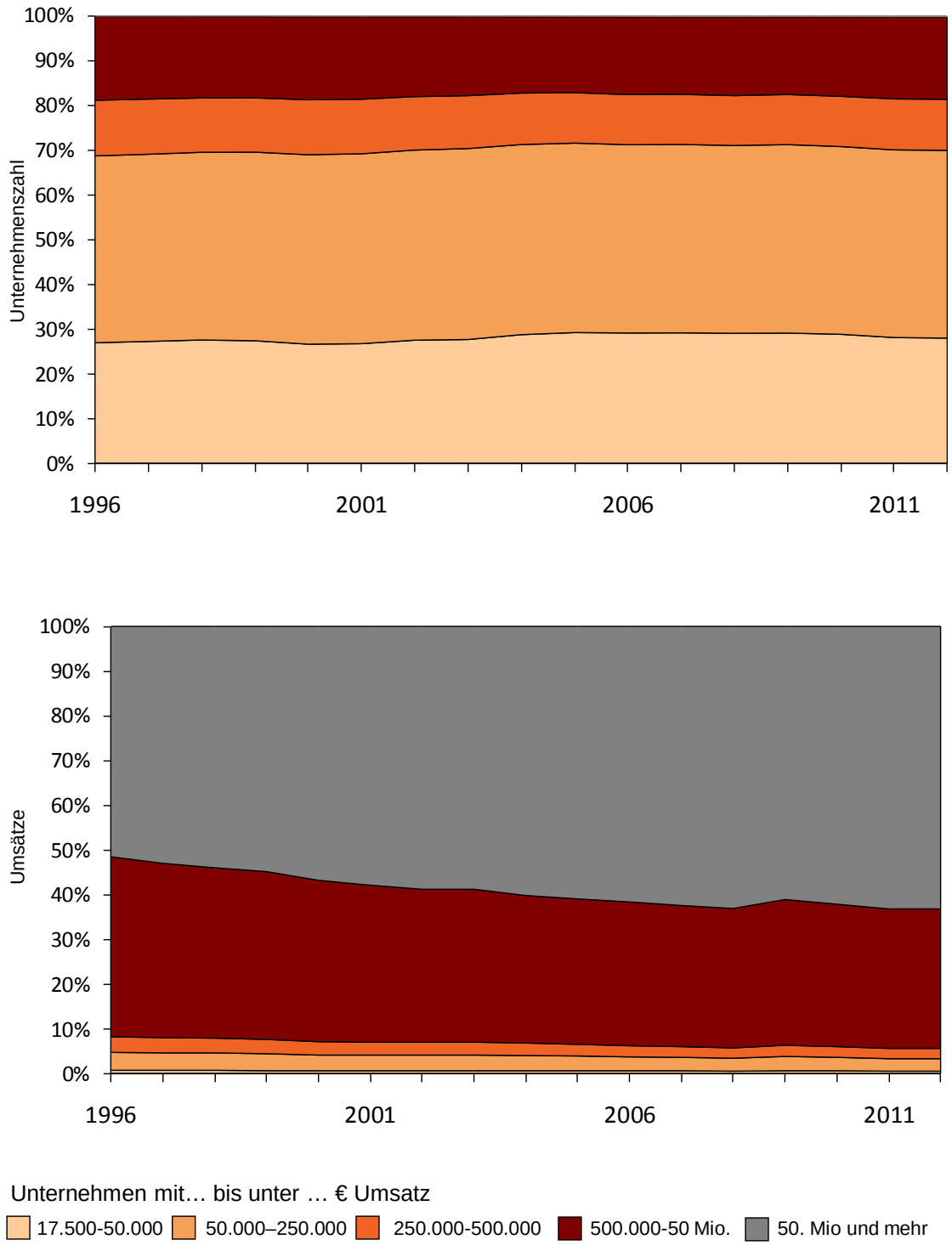
Die Zunahme des kleinen Unternehmertums, u. a. in Form der Soloselbstständigkeit, bleibt nicht ohne Auswirkungen auf die Unternehmensgrößenstruktur. So steigen auf lange Sicht die Anteile kleinster Unternehmen mit weniger als 250.000 € Umsätzen sowie die Anteile der Großunternehmen mit Umsätzen von 50 Mio. € und mehr leicht zu Lasten der übrigen Größensegmente an (vgl. Abbildung 16).[24] Deutlicher findet der unternehmensgrößenbezogene Strukturwandel in den Umsatzbeiträgen der einzelnen Größensegmente seinen Ausdruck: Großunternehmen vereinen einen immer höheren Anteil aller Umsätze auf sich: 2012 entfielen 63,2 % aller Umsätze auf die 0,3 % aller Unternehmen mit Umsätzen über 50 Mio. €. Hingegen leistet die steigende Zahl kleinster Einheiten einen immer geringeren Umsatzbeitrag. Im Größensegment bis 250.000 € Jahresumsatz wurden 3,3 % aller Umsätze erwirtschaftet. Der größte Einbruch ist allerdings bei den Umsatzbeiträgen in den mittleren Größensegmenten zu konstatieren. Inwieweit dieser Bedeutungsverlust auf Wachstum in das Großunternehmenssegment zurückgeführt werden kann, lässt sich nicht ohne weiteres entscheiden.[25] Aufschluss hierüber wird eine laufende Untersuchung des IfM Bonn zur Dynamik der Unternehmensentwicklung geben.

---

24 Langfristige Analysen der Größenstruktur der Unternehmen sind nur auf Basis der Umsatzgrößen durchführbar. Durch Berücksichtigung der Euroumstellung lassen sich nur die dargestellten Größenklassen bilden.

25 Unterschiedliche Entwicklungsverläufe von Unternehmen sind Gegenstand eines laufenden Projekts im IfM Bonn (vgl. http://www.ifm-bonn.org/studien/unternehmenslebenszyklus/wachstumsschwellen/studie-detail/?tx_ifmstudies_detail[study]=185&cHash=58aa50434df75d6e716450494832ac86)

Abbildung 16: Unternehmensgrößenspezifischer Strukturwandel 1996 bis 2012 gemessen an den Anteilen an der Anzahl und den Umsätzen der Unternehmen nach ausgewählten Umsatzgrößenklassen



Quelle: Statistisches Bundesamt: Umsatzsteuerstatistik, Berechnungen des IfM Bonn.

5 Ausblick

Der Mittelstand hat sich in den vergangenen Jahren weiter ausdifferenziert, und zwar in Richtung kleinste und größte Einheiten. Wir gehen davon aus, dass sich dies auch in Zukunft nicht ändern, sondern eher noch verstärken wird. Unternehmertum bzw. unternehmerisches Handeln findet heutzutage auch ohne die beim Mittelstand vorausgesetzte Bindung an das Unternehmen, die sich in Eigentum und Haftung manifestiert, statt. Der Einzelne wird zunehmend zum Unternehmer seiner eigenen Arbeitskraft. So kann auch der Managerunternehmer, der über kein Eigentum am Unternehmen verfügt, in dem Unternehmen, in dem er angestellt ist, unternehmerisch tätig sein. Der Dienstleister im Pflegebereich besitzt nicht unbedingt eine eigene Betriebsstätte, sondern wird am Ort der Leistungserbringung tätig. Bei Freiberuflern sind Wohn- und Arbeitsstätte häufig eine Einheit. Die Produktionsmittel sind hybrid – sie werden sowohl privat wie betrieblich genutzt. Die Folge ist allerdings, dass der wirtschaftliche Mittelstand immer schwerer identifizierbar wird. Dies bringt auch Unsicherheiten bei der Abschätzung der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Mittelstands mit sich.

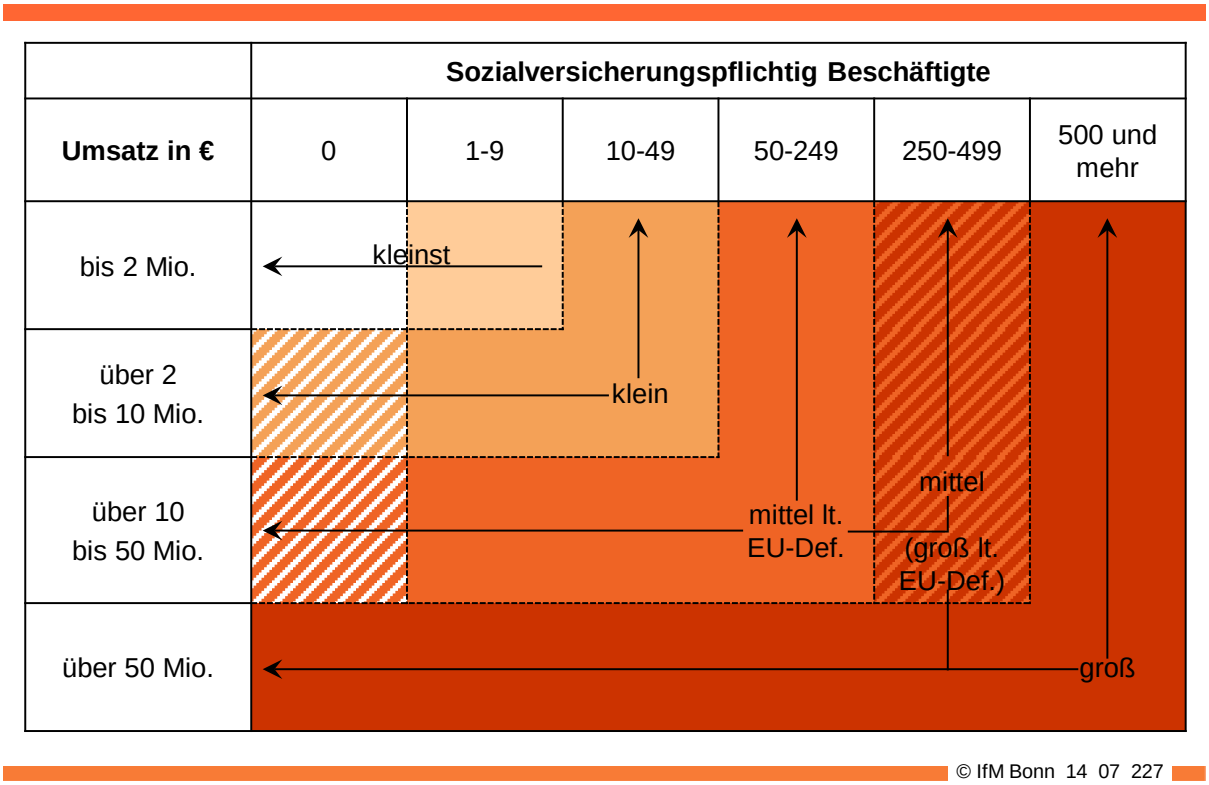
Individuelles unternehmerisches Handeln, inner- und außerhalb von Unternehmen, existiert Seite an Seite neben dem familiengeführten bzw. familienkontrollierten großen Mittelstand. Eine Betrachtung der Unternehmensgrößenstrukturen zeigt, dass der Mittelstand gleichzeitig kleiner und größer wird – die "Mitte" verliert (relativ) an Bedeutung. Trotzdem ist der deutsche Mittelstand kein Auslaufmodell, akzeptiert man, dass er vielfältig und heterogen ist und neben den klassischen (kaufmännischen, handwerklichen und industriellen) die oben skizzierten Formen umfassen kann. Mit dieser Ausdifferenzierung verlieren jedoch die in der Forschung aus Gründen der Operationalisierung gern eingesetzten dichotomen Klassifizierungen von Unternehmern und Unternehmen (abhängig vs. unabhängig) an Aussagekraft. Nicht nur der Mittelstand wird insgesamt vielfältiger, auch viele Geschäftsmodelle bzw. Gründungsvorhaben sind heutzutage austauschbarer.

5.1 Implikationen für die Abgrenzung und Erfassung des Mittelstands

Welche Auswirkungen hat dies auf die Definition und Abgrenzung von KMU und Mittelstand? Wie lässt sich die Definition schärfer fassen? Mit der derzeitigen quantitativen Definition des IfM Bonn ist die Vielfältigkeit des Mittelstands nur ansatzweise und zwar über die Kategorien zur Unternehmensgröße der

KMU darstellbar. Die Definition des IfM Bonn ist dafür jedoch zu grob, da sie nur zwei Kategorien, nämlich Unternehmen der Größensegmente klein (bis 9 Beschäftigte und 1 Mio. Euro Umsatz) und mittel (bis 499 Beschäftigte und Umsätze bis 50 Mio. Euro ohne kleine Unternehmen), betrachtet. Die KMU-Definition der EU ist differenzierter. Deshalb regen wir für zukünftige statistische Auswertungen zu den KMU innerhalb der bestehenden Definition des IfM Bonn eine Untergliederung in insgesamt sechs Größenkategorien an. Wir ergänzen die Größensegmente kleinst, klein, mittel und groß der KMU-Definition der EU durch zwei zusätzliche Größenklassen am unteren Rand (0 Mitarbeiter/Soloselbstständige) und am oberen (bis 499 Mitarbeiter unter Beibehaltung der Umsatzgrenzen) (vgl. Abbildung 17). Diese Größenklasse gilt gemäß der EU Definition bereits als groß. In diesem Zusammenhang wird das IfM Bonn ebenfalls die Umsatzgrenze der Kategorie "Kleine KMU nach IfM Bonn" anheben, und zwar auf die von der EU-Definition vorgegebenen 2 Mio. Euro.

Abbildung 17: Vorschlag für eine Konsolidierung der KMU-Abgrenzung nach IfM Bonn und EU



Quelle: Eigene Darstellung.

Das ist der erste Schritt, um im Rahmen der Möglichkeiten der amtlichen Statistik, den volkswirtschaftlichen Beitrag der verschiedenen Unternehmensgrößen und insbesondere der Soloselbstständigkeit genauer zu erfassen. Die

Gleichsetzung von rechtlicher Einheit und Unternehmen bringt jedoch Unschärfen mit sich. Gerade im Segment der größeren KMU sind aus diesem Grund Fehleinschätzungen und Fehlinterpretationen ihrer zahlenmäßigen Bedeutung und ihres volkswirtschaftlichen Beitrags nicht auszuschließen. Das führt zu einem stärkeren Abschlag gegenüber den volkswirtschaftlichen Mittelstandsanteilen. Für die Mehrzahl der Unternehmen, nämlich kleine und kleinste Einheiten, resultieren aus der Gleichsetzung von rechtlichen und wirtschaftlichen Einheiten allerdings nicht notwendigerweise verfälschte Ergebnisse. Für eine schärfere Abschätzung der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Mittelstands ist die Berücksichtigung der kleinsten wirtschaftlichen Einheit, wie von der EU mit Ratsverordnung 696/93 bereits umgesetzt, anzustreben. So ließen sich genauere quantitative Aussagen darüber treffen, inwieweit Mittelstand und KMU heutzutage noch übereinstimmen. Gleichzeitig sollte vor dem Hintergrund der in diesem Bericht skizzierten Tendenzen der Ausdifferenzierung des Mittelstands in der quantitativen Definition das Unabhängigkeitskriterium stärker als bisher zur Abgrenzung des Mittelstands von nicht-mittelständischen Strukturen herangezogen werden.

Die Gründungsstatistik des IfM Bonn kann näherungsweise Aufschluss über die Ausdifferenzierung des Gründungsgeschehens und die Vielfalt der Gründungsformen, wenngleich ohne Informationen über deren Bestandsdauer und Überlebensfähigkeit, geben. So werden die Nebenerwerbsgründungen und -aufgaben in der gewerblichen Gründungsstatistik mit ausgewiesen und die Gründungszahlen zu den Freien Berufen integriert. Die Erneuerung des Mittelstands kann auf diesem Weg nachvollzogen werden.

Die Frage, die sich jedoch auch stellt, ist diejenige nach der Aktualität und Passgenauigkeit der qualitativen Abgrenzung des Mittelstands. Ohne den Ergebnissen unserer eigenen Unternehmensbefragung vorgreifen zu wollen[26], ziehen wir folgende Schlussfolgerungen: Bei aller Heterogenität des Mittelstands sollte ein grundlegendes qualitatives Merkmal auch weiterhin Gültigkeit haben. Zum Mittelstand zählen nur unternehmerische Tätigkeiten, die selbstbestimmt und in Eigenverantwortung ausgeführt werden und die die Existenz des Individuums sichern (können). Nicht zum Mittelstand zählen damit im Umkehrschluss unternehmerische Tätigkeiten, die keine Existenzsicherung erlauben. Selbstständige, die nicht nur vorübergehend auf Subventionen angewiesen sind (vgl. Pahnke et al. 2014), stellen keinen Mittelstand dar. Allerdings

26 Vgl. Welter et. al im Erscheinen.

muss in diesem Zusammenhang berücksichtigt werden, dass sich nicht nur die beruflichen Verläufe und Formen ändern, sondern auch die Lebensentwürfe. Das Individualeinkommen aus der selbstständigen Tätigkeit ist deshalb kein angemessener Indikator mehr für eine Aussage über die existenzsichernde Funktion eben dieser Tätigkeit. Stattdessen sollte der Ertrag der unternehmerischen Tätigkeit, insbesondere bei den kleinsten Unternehmen oder bei der geringfügigen beruflichen Selbstständigkeit, am Haushaltseinkommen gemessen werden (vgl. Bögenhold/Fachinger 2013; Carter 2011).

Eine berufliche Selbstständigkeit kann auf Basis von nur wenigen Stunden ausgeübt werden. Dies ist der autonomen Entscheidung des Selbstständigen überlassen und liegt in seinem Verantwortungsbereich. Mit Blick auf die Diskussion der Mittelstandszugehörigkeit ist für das IfM Bonn die Zuordnung von geringfügigen selbstständigen Tätigkeiten als Neben- oder Zuerwerbsselbstständigkeit bedeutungslos. Wichtiger ist nach unserer Auffassung eine noch schärfere Erfassung der angesprochenen Hybridtätigkeiten, die sich mit den im Mikrozensus erfassten Daten zu erster und zweiter beruflicher Tätigkeit wenigstens näherungsweise abbilden lassen.

Schließlich ist die bisher vom IfM Bonn verwandte Operationalisierung des qualitativen Kriteriums "Einheit von Eigentum und Leitung" fallweise dem Untersuchungsgegenstand bzw. Erkenntnisinteresse anzupassen. Zurzeit werden die Familienunternehmen in einem engen Verständnis erfasst als "familiengeführte" Unternehmen, bei denen bis zu zwei natürliche Personen oder ihre Familienangehörigen mindestens 50 % der Anteile eines Unternehmens halten und diese natürlichen Personen der Geschäftsführung angehören. Diese Operationalisierung kann je nach Fragestellung erweitert werden, und zwar auf diejenigen Unternehmen, die familienbeherrscht sind, also noch im Eigentum der Familie, aber nicht mehr unter der alleinigen Leitung stehen. Anders ausgedrückt: auch in managergeführten Unternehmen kann die Familie noch eine kontrollierende Stellung einnehmen.

Die Messbarkeit und statistische Darstellung der Merkmale von Einheit und Leitung wird weiterhin nur in engen Grenzen bzw. als Annäherung über "Hilfsmerkmale" möglich sein. Gerade bei den qualitativen Merkmalen des Mittelstands stoßen wir an die Grenzen der empirischen Operationalisierbarkeit. So beinhaltet bislang keine Definition die Dimensionen der Abhängigkeit, die sich beispielsweise durch die digitalen Möglichkeiten zur Kooperation und der wirtschaftlichen Betätigung im Mittelstand ergeben. Deshalb wird eine empirische

Erfassung des Mittelstands immer unvollständig bleiben. Sie müsste nicht nur die Vielfältigkeit und Ausdifferenzierung des Mittelstands berücksichtigen, sondern auch sein vielbeschworenes Selbstverständnis – von Ludwig Erhard im Jahr 1956 folgendermaßen beschrieben: "Der Mittelstand kann materiell in seiner Bedeutung nicht voll ausgewogen werden, sondern er ist (...) viel stärker ausgeprägt durch seine Gesinnung und eine Haltung im gesellschaftswirtschaftlichen und politischen Prozess". Hier bleibt offen, inwieweit sich dieses Selbstverständnis mit der Ausdifferenzierung des Mittelstands geändert hat und ändert und ob es noch ein angemessenes Merkmal ist, den Mittelstand vom "Nicht-Mittelstand" zu unterscheiden – dies ist eine Frage, der das IfM zurzeit im Rahmen einer eigenen empirischen Erhebung nachgeht.

5.2 Forschungsbedarf und offene Fragen mit Blick auf die Gestaltung der Mittelstandspolitik

Für die zukünftige Mittelstandsforschung ist eine weitergehende und vertiefende Untersuchung der in dieser Studie angesprochenen Phänomene von Interesse. Näher zu untersuchen sind die Veränderungen der Unternehmensgrößenstrukturen in den verschiedenen Sektoren der deutschen Wirtschaft, ebenso wie die Auswirkungen der nicht linear verlaufenden Prozesse der Unternehmensentwicklung auf Beschäftigung, Umsatz oder Internationalisierung. Die Stellung des Mittelstands aufgrund sich wandelnder Produktionsprozesse ist ebenfalls von Bedeutung: Wie verändern sich die Produktionsprozesse und die Wertschöpfung im Mittelstand und wie wirkt sich dies auf die gesamtwirtschaftliche Position des Mittelstands in Deutschland aus? Welche Chancen und Risiken ergeben sich für den Mittelstand durch den Trend zur Tausch- und Teilwirtschaft und die damit verbundenen, internet- und appbasierten, gemeinschaftlichen Marktplätze (Geschäftschancen in bestimmten Branchen, Veränderungen etablierter Geschäftsmodelle durch gemeinschaftliche Plattformen, Veränderungen in den betrieblichen Unternehmensprozessen usw.)? Auch die Auswirkungen, die die skizzierten Veränderungen im Gründungsgeschehen bzw. den Formen der Gründungen auf die Überlebensfähigkeit, Ertragsfähigkeit und den volkswirtschaftlichen Beitrag der Gründungen haben, sind relevant. Es wird zu analysieren sein, inwieweit beispielsweise die "neuen Selbstständigen" (Macher, Einpersonenunternehmen, hybride Formen der Selbstständigkeit) originäre mittelständische Unternehmer im Sinne der Autonomie und Eigenverantwortung darstellen oder ob sie nicht vielmehr auf lange Sicht als IT- und wissensbasierter Arbeitskräftepool für Großunternehmen und evtl. auch für den Mittelstand zu sehen sind. Schließlich erhöht die zunehmende

Digitalisierung den Fachkräftebedarf in bestimmten Branchen/Berufen und erschwert die Anwerbung von Fachkräften. Hier muss der Frage nachgegangen werden, ob und inwieweit der Mittelstand attraktiv als Arbeitgeber für wissensbasierte Fachkräfte, insbesondere auch für die jüngere Generation der sog. Digital Natives ist. (Wie) Kann der Mittelstand bspw. das Potenzial der Macherbewegung zur Fachkräftesicherung erschließen?

Für die Mittelstandspolitik stellt sich die Frage, wie in der wirtschaftspolitischen Kommunikation mit der zunehmenden Ausdifferenzierung des Mittelstands umzugehen ist. In der Öffentlichkeit wird der Mittelstand oftmals noch gerne mit "industriellem" Mittelstand, "Old Economy", traditionellen Geschäftsmodellen usw. gleichgesetzt. Wir schließen die Soloselbstständigkeit, sofern sie wirtschaftlich tragfähig ist, ebenso ein wie die großen mittelständischen Familienunternehmen und die Freien Berufe. Darüber hinaus ist es von Bedeutung, wie sich die neuen Selbstständigen verorten, welches Selbstverständnis sie haben: Fühlen sie sich selbst als Unternehmer, als mittelständische Unternehmer oder definieren sie sich völlig anders? In diesem Zusammenhang wäre für die Wirtschaftspolitik zu überlegen, ob eine individuelle Ansprache der unterschiedlichen Gruppen oder eine breite Medienkampagne diese Heterogenität des Mittelstands auch in der Öffentlichkeit stärker verankern könnte. So geht es nicht nur darum, die Vielfalt des Mittelstands zu verdeutlichen, sondern auch darum, neben dem wirtschaftlichen den gesellschaftlichen Beitrag des Mittelstands sichtbarer zu machen. Mit der Ausdifferenzierung des Mittelstands nach unten schließt sich der Bogen zur Alltäglichkeit des unternehmerischen Handelns: Viele der kleinsten Mittelständler werden niemals einen wirtschaftlich herausragenden bzw. messbaren Beitrag zur volkswirtschaftlichen Entwicklung leisten, sieht man einmal von der Schaffung ihres eigenen Arbeitsplatzes ab. Aus gesellschaftlicher Sicht ist ihr Beitrag jedoch nicht zu unterschätzen: Sie versehen den Begriff der eigenverantwortlichen Tätigkeit mit neuer Bedeutung und werten ihn auf. Deshalb ist es umso wichtiger, den Mittelstand nicht auf quantitative Kennziffern zu reduzieren, die allenfalls eine ergänzende Erfassung erlauben, sondern seine qualitative Komponente immer mitzudenken: Eine Trennlinie zwischen wirtschaftlichem und gesellschaftlichem Mittelstand lässt sich kaum noch ziehen.

Grundsätzlicher als die Frage der Kommunikation ist die Frage nach der zukünftigen Ausgestaltung der Mittelstandspolitik. Versteht man Mittelstandspolitik im Sinne der Ordnungspolitik als Politik der Gestaltung von Rahmenbedingungen, sind diese darauf zu überprüfen, ob sie der Heterogenität des Mittel-

stands gerecht werden und welcher Anpassungsbedarf sich aus den Herausforderungen durch den Strukturwandel ergibt. Kann und sollte sich die Mittelstandspolitik den sich ändernden Wettbewerbsbedingungen in bestimmten mittelständisch geprägten Branchen (Taxigewerbe, Beherbungsgewerbe) entgegen stellen? Welche Herausforderungen ergeben sich für die Sozialsysteme durch hybride unternehmerische Tätigkeiten; wie steht es um die Absicherung der Kleinstunternehmen? Ist dies ein Betätigungsfeld der Mittelstandspolitik oder ist die Sozialpolitik gefragt? Sollte sich die Mittelstandspolitik auf bestimmte Zielgruppen beschränken, und falls ja, mit welcher Begründung: Stärkung der Starken oder Unterstützung der Schwachen? Diese Fragen, die in der vorliegenden Studie nicht im Vordergrund standen, sind Gegenstand eines zukünftigen Forschungsprojektes des IfM Bonn, das sich mit der Ausgestaltung der Mittelstandspolitik, auch mit Blick auf mittelstandspolitische Ansätze in anderen – europäischen – Ländern eingehender beschäftigt.

Literaturverzeichnis

Anderson, C. (2013): Makers: The New Industrial Revolution, London.

Audretsch, D.; Thurik, A. R. (2004): A Model of the Entrepreneurial Economy, in: International Journal of Entrepreneurship Education, Jg. 2, Heft 2, S. 143-166.

Audretsch, D. B.; Thurik, A. R. (2001): What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies, in: Industrial and corporate change, Jg. 10, Heft 1, S. 267-315.

Bamberger, I.; Pleitner, H. J. (Hrsg.) (1988): Strategische Ausrichtung kleiner und mittlerer Unternehmen, in: Internationales Gewerbearchiv, Jg. Sonderheft 2.

Benkler, Y. (2006): The wealth of networks: How social production transforms markets and freedom, New Haven/London.

Berghoff, H. (2006): The End of Family Business? The Mittelstand and German Capitalism in Transition, 1949-2000, in: The Business History Review, Jg. 80, Heft 2, S. 263-295.

Bögenhold, D. (1987): Der Gründerboom: Realität und Mythos der neuen Selbständigkeit, Frankfurt/New York.

Bögenhold, D. (1996): Das Dienstleistungsjahrhundert, Stuttgart.

Bögenhold, D. (Hrsg.) (1999): Unternehmensgründung und Dezentralität: Renaissance der beruflichen Selbständigkeit in Europa?, Opladen.

Bögenhold, D.; Fachinger, U. (2010): Mikro-Selbstständigkeit und Restrukturierung des Arbeitsmarktes – Theoretische und empirische Aspekte zur Entwicklung des Unternehmertums, in: Bührmann, A. D.; Pongratz, H. J. (Hrsg.): Prekäres Unternehmertum, Wiesbaden, S. 63-84.

Bögenhold, D.; Fachinger, U. (2012): Selbständigkeit im System der Erwerbstätigkeit, in: Sozialer Fortschritt, Jg. 61, Heft 11-12, S. 277-287.

Bögenhold, D.; Fachinger, U. (2013): Weibliche Solo-Selbstständigkeit zwischen Notwendigkeit und Innovationsherausforderung: Beobachtungen

über Geschlecht und Unternehmertum in Deutschland, in: Institut für Soziologie (Hrsg.): Discussion Paper 01_2013.

Bögenhold, D.; Heinonen, J.; Akola, E. (2014): Professionals als Kleinunternehmer: Zur Rationalität von Freiberuflern im realen Business, in: Bögenhold, D. (Hrsg.): Soziologie des Wirtschaftlichen, Wiesbaden, S. 269-298.

Brenke, K. (2013): Allein tätige Selbständige: starkes Beschäftigungswachstum, oft nur geringe Einkommen, in: DIW Wochenbericht Nr. 7, Berlin, S. 3-16.

Bröckling, U. (2007): Das unternehmerische Selbst: Soziologie einer Subjektivierungsform, Frankfurt am Main.

Brush, C. G.; Ceru, D. J.; Blackburn, R. (2009): Pathways to entrepreneurial growth: The influence of management, marketing, and money, in: Business Horizons, Jg. 52, Heft 5, S. 481-491.

Bührmann, A. D.; Pongratz, H. J. (Hrsg.) (2010): Prekäres Unternehmertum: Unsicherheiten von selbstständiger Erwerbstätigkeit und Unternehmensgründung, Wiesbaden.

Cantillon, R. (1755): An Essay on Economic Theory, zitiert nach: http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/.

Carter, S. (2011): The Rewards of Entrepreneurship: Exploring the Incomes, Wealth, and Economic Well-Being of Entrepreneurial Households, in: Entrepreneurship Theory and Practice, Jg. 35, Heft 1, S. 39-55.

Casson, M. (2003): The entrepreneur: An economic theory, Cheltenham.

Casson, M. (2005): Entrepreneurship and the theory of the firm, in: Journal of Economic Behavior & Organization, Jg. 58, Heft 2, S. 327-348.

Chandler, A. (1994): Scale and Scope, Cambridge, Mass.

Chandler, A. (1997): The visible hand, Cambridge, Mass.

Coase, R. (1937): The Nature of the Firm, Economica, Vol. 4, Nr. 13-16, S. 386-405.

Cooper, A.; Dunkelberg, W. C. (1986): Unternehmertypen – Ergebnisse einer empirischen Studie, in: Internationales Gewerbearchiv, Jg. 34, Heft 4, S. 267-277.

Cromie, S.; Stephenson, B.; Monteith, D. (1995): The management of family firms: an empirical investigation, in: International Small Business Journal, Jg. 13, Heft 4, S. 11-34.

Dangel-Vornbäumen, C. (2010): Freischaffende Künstlerinnen und Künstler – Modernisierungsavantgarde für prekäres Unternehmertum?, in: Bührmann, A. D.; Pongratz, H. J. (Hrsg.): Prekäres Unternehmertum, Wiesbaden, S. 137-165.

Deutscher Bundestag (2008): Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Kerstin Andreae, Brigitte Pothmer und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN – Drucksache 16/7824 – Förderung und Erleichterung von Existenzgründungen, in: Deutscher Bundestag (Hrsg.): Drucksache 16/7996, Berlin.

Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank (DZ Bank AG): Angst überlagert Chancen der Digitalisierung im Mittelstand, in: https://www.dzbank.de/content/dzbank_de/de/home/dzbank/presse/news-archiv.2014.11_09_2014_Digitalisierung.html, Abruf am 29.10.2014.

Donckels, R.; Haahti, A.; Hall, G. (2002): The Internationalization of Small to Medium Enterprises: The Interstratos Project. London/New York.

Dostal, W. (1995): Die Informatisierung der Arbeitswelt – Multimedia, offene Arbeitsformen und Telearbeit, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Jg. 28, Heft 4, S. 527-543.

Dougherty, D. (2012): The maker movement, in: innovations, Jg. 7, Heft 3, S. 11-14.

Europäische Kommission (2003): Empfehlung der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (2003/361/EG), http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361&from=DE, Abruf 30.10.2014.

Europäische Gemeinschaft (1993): Verordnung (EWG) Nr. 696/93 des Rates vom 15. März 1993 betreffend die statistischen Einheiten für die Beobachtung

und Analyse der Wirtschaft in der Gemeinschaft , http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993R0696:DE:HTML, Abruf am 30.10.2014.

Erhard, L. (1957): Wohlstand für Alle, Düsseldorf, http://www.ludwig-erhard-stiftung.de/wp-content/uploads/wohlstand_fuer_alle1.pdf, Abruf am 1.10.2014.

Folta, T. B.; Delmar, F.; Wennberg, K. (2010): Hybrid Entrepreneurship, in: Management Science, Jg. 56, Heft 2, S. 253-269.

Fröhlich, E.; Pichler, J. H. (1988): Werte und Typen mittelständischer Unternehmer, Berlin.

Gantzel, K.-J. (1962): Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, in: IfM Bonn: Abhandlungen zur Mittelstandsforschung Nr. 4, Köln/Opladen.

Gartner, W. B. (1988): 'Who is an Entrepreneur?' is the wrong question, in: American Journal of Small Businesses, Jg. 12, Heft 4, S. 11-32.

Gershenfeld, N. (2005): Fab: Personal Fabrication, Fab Labs, and the Factory in Your Computer, New York.

Goebel, J.; Gornig, M.; Häußermann, H. (2010): Polarisierung der Einkommen: Die Mittelschicht verliert, in: DIW Wochenbericht, Jg. 77, Heft 24, S. 2-8.

Gottschall, K.; Betzelt, S. (2001): Alleindienstleister im Berufsfeld Kultur: Versuch einer erwerbssoziologischen Konzeptualisierung, in: Zentrum für Sozialpolitik (Hrsg.): ZeS-Arbeitspapier Nr. 18/01, Bremen.

Gottschall, K.; Schnell, C. (2000): "Alleindienstleister" in Kulturberufen – Zwischen neuer Selbständigkeit und alten Abhängigkeiten, in: WSI Mitteilungen, Jg. 53, Heft 12, S. 804-810.

Gutenberg, E. (1958): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden.

Haahti, A. (2002): Interstratos: Eine Längsschnittstudie europäischer Klein- und Mittelunternehmen, in: Schweizerisches Institut für gewerbliche Wirtschaft an der Universität St. Gallen (Hrsg.): Internationalisierung europäischer Klein- und Mittelunternehmen (Interstratos), Berlin/St. Gallen, S. 1-19.

Haunschild, L.; Wolter, H.-J. (2010): Volkswirtschaftliche Bedeutung von Familien- und Frauenunternehmen, in: IfM Bonn: IfM-Materialien 199, Bonn.

Hausch, K. T. (2004): Corporate Governance im deutschen Mittelstand, Wiesbaden.

Hauser, H.-E.; May-Strobl, E. (2008): Prüfung der Nutzungsmöglichkeiten des Unternehmensregisters für die Mittelstandsstatistik, in: IfM Bonn: Working Paper 1/08, Bonn.

Hayek, F. A. (1945): The use of knowledge in society, in: The American economic review, Jg. XXXV, Heft 4, S. 519-530.

Hébert, R.; Link, A. (2006): Historical Perspectives on the Entrepreneur, in: Foundations and Trends in Entrepreneurship, Vol. 2, No 4, S. 261–408.

Hirsch-Kreinsen, H. (2014): Wandel von Produktionsarbeit – "Industrie 4.0", in: WSI Mitteilungen, Jg. 67, Heft 6, S. 421-429.

Kay, R.; May-Strobl, E.; Maaß, F. (2001): Neue Ergebnisse der Existenzgründungsforschung, in: IfM Bonn: Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 89 NF, Wiesbaden.

Kayser, G.; Schwarting, U. (1981): Definitorische Ansätze zur Klärung des Begriffs "kleine und mittlere Unternehmen" in: Unternehmensgrößenstatistik 1981/82 – Daten und Fakten, BMWI-Studien-Reihe 34, Bonn, S. 1-15.

Kirzner, I. M. (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach, in: Journal of Economic Literature, Jg. XXXV, Heft, S. 60-85.

Kirzner, I. M. (1999): Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur, in: Review of Austrian Economics, Jg. 11, S. 5-17.

Kleber, B.; Sturm, R.; Tümmler, T. (2010): Ergebnisse zu Unternehmensgruppen aus dem Unternehmensregister, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Wirtschaft und Statistik, Heft 6/2010, S. 527-536.

Koch, A.; Rosemann, M.; Späth, J. (2011): Soloselbstständige in Deutschland, in: Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.): Strukturen, Entwicklungen und soziale Sicherung bei Arbeitslosigkeit (WISO-Diskurs der Friedrich-Ebert-Stiftung), Bonn.

Lageman, B.; Frick, S.; Welter, F. (1999): Kultur der Selbständigkeit, in: Ridinger, R.; Weiss, P. (Hrsg.): Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung, Berlin, S. 61-93.

Lageman, B.; Welter, F. (1999): Eine "neue Kultur" der Selbständigkeit? Zur Diskussion einer wirtschaftspolitischen Idee, in: Bögenhold, D. (Hrsg.): Unternehmensgründungen und Dezentralität – Eine Renaissance der beruflichen Selbständigkeit, Opladen, S. 111-126.

Leicht, R. (2000): Die "neuen Selbständigen" arbeiten alleine: Wachstum und Struktur der Solo-Selbständigen in Deutschland, in: Internationales Gewerbearchiv, Jg. 48, Heft 2, S. 75-90.

Leicht, R.; Welter, F. (Hrsg.) (2004): Gründerinnen und selbstständige Frauen: Potenziale, Strukturen und Entwicklungen in Deutschland, Karlsruhe.

May-Strobl, E.; Suprinovič, O. (2003): Die Eignung des Unternehmensregisters zum Aufbau eines Existenzgründungspanels, in: IfM Bonn (Hrsg.): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2003, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr.101 NF, Wiesbaden, S. 1-66.

Meier, N.; Wirth, M. (2013): FabLabs – High-Tech-Werkstätten für jedermann, in: CEDIFA (Hrsg.): Arbeitsbericht 4, Würzburg.

Mises, L.v. (1949): Human Action, A Treatise on Economics, Nachdruck 1998 durch Ludwig von Mises Institut, Auburn, Alabama.

Niefert, M.; Gottschalk, S. (2013): Gründerinnen auf dem Vormarsch? Die Entwicklung der Beteiligung von Frauen am Gründungsgeschehen, in: ZEW (Hrsg.): ZEW Discussion Paper No. 13-085, Mannheim.

Nüstedt, U. (2014): "Gut arbeiten in der Zukunft" – zur Zukunft der Arbeit, in: Bibliotheksdienst, Jg. 48, Heft 7, S. 564-567.

O'Regan, N. (2012): Entrepreneurship and innovation: Overview, in: Strategic Change, Jg. 21, Heft 5-6, S. 193-198.

OECD; EC (2013): The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe, http://dx.doi.org/10.1787/9789264188167-en.

Pahnke, A.; May-Strobl, E.; Schneck, S. (2014): Die Einkommenssituation von Selbstständigen und die Inanspruchnahme staatlicher Leistungen auf Basis des SGB II, in: IfM Bonn: IfM-Materialien Nr. 226, Bonn.

Pine, B. J.; Gilmore, J. (1999): Willkommen in der Erlebnisökonomie, in: Harvard Business Manager, Jg. 21, Heft 1, S. 56-65.

Piore, M.; Sabel, C. (1984): The second industrial divide: prospects for prosperity, New York.

Piorkowsky, M.-B. (2000): Sozioökonomische Hybridsysteme mit Haushaltskomponente. Misch- und Übergangsformen von Privathaushalten, Unternehmen und Verbänden, in: Hauswirtschaft und Wissenschaft, Jg. 48, Heft 1, S. 7-15.

Piorkowsky, M.-B. (2002): Die Evolution von Unternehmen im Haushalts- und Familienkontext – Grundgedanken zu einer Theorie sozioökonomischer Hybridsysteme, in: ZfB-Ergänzungsheft Nr. 5/2002, S. 1-20.

Piorkowsky, M.-B.; Holland, S. (2001): Der Haushalts-Unternehmens-Komplex – die Normalform entstehender und junger Unternehmen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung zum Gründungsgeschehen und zur Entwicklung von Unternehmen im Haushalts- und Familienkontext, in: Merz, J. (Hrsg.): Existenzgründung 1 – Tips, Training und Erfahrungen, Baden-Baden, S. 169-190.

Pleitner, H. J. (Hrsg.) (1998): Renaissance der KMU in einer globalisierten Wirtschaft: Beiträge zu den Rencontres de St-Gall 1998, St. Gallen.

Pleitner, H. J.; Haake, K. (2009): Reminiszenzen an das lange zurück liegende Forschungsprojekt STRATOS, in: Strategische Managementforschung, S. 1-13.

Pongratz, H. J. (2008): Eine Gesellschaft von Unternehmern, in: Berliner Journal für Soziologie, Jg. 18, Heft 3, S. 457-475.

Pongratz, H. J.; Simon, S. (2010): Prekaritätsrisiken unternehmerischen Handelns, in: Bührmann, A. D.; Pongratz, H. J. (Hrsg.): Prekäres Unternehmertum, Wiesbaden, S. 27-61.

Pongratz, H. J.; Voß, G. G. (2000): Vom Arbeitnehmer zum Arbeitskraftunternehmer – Zur Entgrenzung der Ware Arbeitskraft, in: Minssen, H. (Hrsg.): Begrenzte Entgrenzungen, Berlin, S. 225-245.

Quirky Incorporated: Quirky Shop, in: https://www.quirky.com/shop, Abruf am 29.10.2014.

Reich, R. B. (1993): Die neue Weltwirtschaft, Frankfurt am Main.

Reiß, M. (1997): Ein neuer Mittelstand entsteht, in: Harvard Business Manager, Jg. 19, Heft 4, S. 115-122.

Reiß, M. (1998): Der Neue Mittelstand. Eine Herausforderung an Management, Politik und Wissenschaft, in: Reiß, M. (Hrsg.): Der Neue Mittelstand: Start-up Unternehmer in agilen Netzwerken, Frankfurt a.M., S. 11-95.

Reiß, M. (1999): Der neue Mittelstand: Vernetzte KMU als Resultat der strukturellen Erosion von Konzernen, in: Internationales Gewerbearchiv, Jg. 47, Heft 2, S. 103-114.

Rifkin, J. (1995): The end of work: The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era, New York.

Rifkin, J. (2014): Die Null-Grenzkosten-Gesellschaft: Das Internet der Dinge, kollaboratives Gemeingut und der Rückzug des Kapitalismus, Frankfurt am Main.

Ripsas, S. (1997): Entrepreneurship als ökonomischer Prozess: Perspektiven zur Förderung unternehmerischen Handelns, Wiesbaden.

Schiek, D. (2013): Über das gute Leben. Zur Erosion der Normalbiographie am Beispiel von Prekarität, in: BIOS – Zeitschrift für Biographieforschung, Oral History und Lebensverlaufsanalysen, Jg. 25, Heft 1, S. 50-68.

Schmeißer, C.; Stuth, S.; Behrend, C.; Budras, R.; Hipp, L.; Leuze, K.; Giesecke, J. (2012): Atypische Beschäftigung in Europa 1996-2009, in: WZB (Hrsg.): Discussion Paper P 2012-001, Berlin.

Schmidt, D. (2002): Im Schatten der "großen Männer": Zur unterbelichteten Rolle der Unternehmerinnen in der deutschen Wirtschaftsgeschichte des 19.

und 20. Jahrhunderts, in: Maier, F.; Fiedler, A. (Hrsg.): Gender Matters – Feministische Analysen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Berlin, S. 211-229.

Schmidt, P.; Waldmüller, B. (2004): Konzept und Ergebnisse der § 7-Erhebung zum Unternehmensbegriff in der Statistik, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Wirtschaft und Statistik, Heft 2/2004, S. 155-162.

Schmoller, G. (1900): Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Bd. 1. Leipzig.

Söllner, R. (2011): Ausgewählte Ergebnisse für kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Wirtschaft und Statistik, Heft 11/2011, S. 1086-1096.

Söllner, R. (2014): Die wirtschaftliche Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Wirtschaft und Statistik, Heft 1/2014, S. 40-51.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2003): Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland. Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen. Projektbericht und Tabellenband, Bonn.

Statistisches Bundesamt (o.J.): Ergebnisse des Mikrozensus, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (o.J.): Erwerbstätigenrechnung, Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (o.J.): Umsatzsteuerstatistik, Wiesbaden.

Staudt, E.; Bock, J.; Toberg, M. (1989): Innovation durch Kooperation: Eine Strategie für mittelständische Unternehmen, in: Internationales Gewerbearchiv, Jg. 37, Heft 3, S. 141-149.

Stephan, M. (2013): Theorien der Industrieevolution, in: Marburg, P. U. (Hrsg.): Discussion Papers on Strategy and Innovation 13-03, Marburg.

Strohmeyer, R. (2004): Studienfachwahl und berufliche Platzierung von selbstständigen Akademikerinnen, in: Leicht, R.; Welter, F. (Hrsg.): Gründerinnen und selbstständige Frauen, Karlsruhe, S. 119-137.

Strohmeyer, R.; Tonoyan, V. (2005): Selbständige Akademikerinnen: Motive und Chancen, in: KONSENS: Informationen des Deutschen Akademikerinnenbunds, Jg. 21, Heft 3, S. 12-14.

Sturm, R.; Tummler, T.; Opfermann, R. (2009): Unternehmensverflechtungen im statistischen Unternehmensregister, in: Statistisches Bundesamt (Hrsg.): Wirtschaft und Statistik, Heft 8/2009, S. 764-773.

Thiel, J. (2008): Lokale Dimensionen der Entgrenzung von Arbeit – ein arbeitsgeographischer Blick auf die Kultur- und Medienwirtschaft, in: Geographische Zeitschrift, Jg. 96, Heft 1-2, S. 62-77.

Voß, G. G. (2001): Auf dem Wege zum Individualberuf? Zur Beruflichkeit des Arbeitskraftunternehmers, in: Kurz, T. (Hrsg.): Aspekte des Berufs in der Moderne, Opladen, S. 287-314.

Voß, G. G.; Pongratz, H. J. (1998): Der Arbeitskraftunternehmer, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 50, Heft 1, S. 131-158.

Weber, M. (1980): Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehenden Soziologie, Tübingen.

Welter, F. (1996): Unternehmer in Osteuropa, in: Berliner Debatte INITIAL, Heft 3, S. 100-107.

Welter, F. (2003): Strategien, KMU und Umfeld: Handlungsmuster und Strategiegenese in kleinen und mittleren Unternehmen, Berlin.

Welter, F. (2005): Reflektionen zur theoretischen und empirischen Gründungsforschung, in: Welter, F. (Hrsg.): Dynamik im Unternehmenssektor: Theorie, Empirie und Politik, Berlin, S. 11-26.

Welter, F.; Brink, S.; Kriwoluzky, S. (2013): Triebwerk des Erfolgs – der deutsche Mittelstand im Fokus. Auswertung der aktuellen Befragung 2013 im Auftrag von GE Capital, Bonn.

Welter, F.; Lageman, B. (1998): Renaissance kleinbetrieblicher Strukturen?: ein kritischer Blick auf das "Pro" und "Kontra" der Diskussion um die "KMU-Renaissance", in: Pleitner, H. J. (Hrsg.): Renaissance der KMU in einer globalisierten Wirtschaft: Rencontres de St-Gall 1998, St. Gallen, S. 143-159.

Welter, F.; Lageman, B. (2005): Neue Informationstechnologien und Wandel betrieblicher Strukturen – Renaissance der KMU?, in: Welter, F. (Hrsg.): Der Mittelstand an der Schwelle zur Informationsgesellschaft, Berlin, S. 13-29.

Welter, F.; Holz, M.; May-Strobl, E.; Pahnke, A.; Schlepphorst, S.; Wolter, H.-J.; unter Mitarbeit von Kranzusch, P. (2014): Mittelstand zwischen Fakten und Gefühl, in: IfM Bonn: IfM-Materialien 234, Bonn.

Welter, P.: Amazon eröffnet Laden in New York, in: http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/fruehaufsteher/amazon-geht-unter-die-stationaeren-einzelhaendler-13200074.htm, Abruf am 29.10.2014.

Werner, A.; Kranzusch, P.; Kay, R. (2005): Unternehmerbild und Gründungsentscheidung: Genderspezifische Analyse, in: IfM Bonn: Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 109 NF, Wiesbaden.

Wöhe, G. (1993): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München.

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