

*Entwicklungsperspektiven der kleinen und mittleren*

*Unternehmen in Georgien*

**Dissertation**

zur Erlangung des Grades

Doktor der Wirtschaftswissenschaft (Dr. rer. pol.)

der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät

der Universität Potsdam

vorgelegt von Vakhtang Partskhaladze

Erstgutachter: Prof. Dr. Hans Georg Petersen

Zweitgutachter: Prof. Dr. Detlev Hummel

Potsdam,

Eingereicht: April 2011

Dieses Werk ist unter einem Creative Commons Lizenzvertrag lizenziert:  
Namensnennung - Keine kommerzielle Nutzung - Weitergabe unter gleichen Bedingungen  
3.0 Deutschland  
Um die Bedingungen der Lizenz einzusehen, folgen Sie bitte dem Hyperlink:  
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/de/>

Online veröffentlicht auf dem  
Publikationsserver der Universität Potsdam:  
URL <http://opus.kobv.de/ubp/volltexte/2013/6639/>  
URN <urn:nbn:de:kobv:517-opus-66397>  
<http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:kobv:517-opus-66397>



## **Inhalt**

<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>VI</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b> .....	<b>VII</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>VII</b>
<b>1. Einführung</b> .....	<b>1</b>
1.1 Zielsetzung der Arbeit .....	9
1.2 Aufbau der Arbeit .....	10
<b>2. „Entrepreneurship“ als Träger der Wirtschaftsentwicklung</b> .....	<b>11</b>
2.1 Die Definition und die Funktion des „Entrepreneurship“ .....	11
2.1.1 Deutsche Tradition .....	13
2.1.2 Chicago-Tradition .....	15
2.1.3 Österreichische Tradition .....	16
2.1.4 Gemeinsamkeiten .....	17
2.1.5 Unterschiede .....	18
2.2 Das Verhalten und die Charaktereigenschaften der Entrepreneurere .....	18
2.3 Entrepreneurship als Prozess .....	22
2.3.1 Ausgangspunkt .....	23
2.3.2 Unternehmerische Gelegenheiten .....	25
2.3.3 Herkunft unternehmerischer Gelegenheiten.....	26
2.3.4 Identifizierung unternehmerischer Gelegenheiten .....	27
2.3.5 Bewertung und Ausnutzung der Gelegenheiten.....	29
2.4 The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship.....	31
2.4.1 Ausgangspunkt .....	31
2.4.2 Beschreibung des Ansatzes .....	32
2.4.3 Herangehensweise des Ansatzes .....	33
2.5 Messung und Wirkung unternehmerischer Aktivität.....	35
2.5.1 Beschäftigung.....	38
2.5.2 Wirtschaftliche Entwicklung.....	40
2.6 Rahmenbedingungen für das „Entrepreneurship“ .....	41
2.6.1 Rechtliche Rahmenbedingungen.....	41
2.6.2 Institutionelle Rahmenbedingungen.....	42
2.6.3 Zwischenergebnis.....	44
<b>3. Kleine und mittlere Unternehmen</b> .....	<b>45</b>
3.1 Geschichte.....	45
3.2 Die Definition der kleinen und mittleren Unternehmen. ....	47
3.3 Warum existieren kleine Wirtschaftseinheiten? .....	49
3.4 Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein- und Mittelbetrieben.....	49
3.4.1 Gesellschaftliche Ordnungsfunktion .....	50

3.4.2	Marktwirtschaftliche Ordnungsfunktion .....	51
3.4.3	Konjunkturstabilisierende Funktion .....	52
3.4.4	Zulieferer .....	52
3.4.5	Strukturpolitische Funktion .....	53
3.4.6	KMU im Innovationsprozess .....	53
3.4.7	Beschäftigungsfunktion .....	55
3.4.8	Bildungspolitische Funktion .....	58
3.5	Vor- und Nachteile der kleinen Unternehmensgröße .....	59
3.6	Hindernisse der kleinen und mittleren Unternehmen .....	60
3.6.1	Finanzierungsprobleme .....	60
3.6.2	Bürokratie und staatliche Regulierung .....	63
3.6.3	Das Steuersystem .....	65
3.6.4	Mangel an Qualifikation .....	66
3.6.5	Zugang zu Informationen .....	67
3.7	KMU und Schattenwirtschaft .....	67
3.8	Die Bedeutung der KMU für Transformationsländer .....	71
3.9	Wirtschaftspolitische Rechtfertigung der KMU-Politik .....	73
3.9.1	„Free-Market“-Ansatz .....	73
3.9.2	Marktversagen .....	75
3.9.3	Notwendigkeit von Interventionen .....	77
3.9.4	Zusammenfassung .....	78
<b>4.</b>	<b>KMU in der Europäischen Union .....</b>	<b>79</b>
4.1	Die Definition der KMU in der Europäischen Union .....	79
4.2	Die Bedeutung der KMU für Europa .....	80
4.2.1	Die Zahl der Unternehmen .....	80
4.2.2	Beschäftigung .....	82
4.2.3	Wertschöpfung .....	83
4.3	KMU-Politik in der Europäischen Union .....	84
4.3.1	Die Träger der KMU-Politik .....	84
4.3.2	Europäische Charta für Kleinunternehmen .....	85
4.3.3	Small Business Act .....	88
4.4	Finanzielle Rahmenbedingungen für KMU .....	88
4.4.1	Das Mehrjahresprogramm für unternehmerische Initiative .....	88
4.4.2	Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation .....	89
4.5	Finanzielle Unterstützung der KMU .....	92
4.5.1	Finanzierung durch die Europäische Investitionsbank .....	92
4.5.2	Finanzierung durch den Europäischen Investitionsfonds .....	93
4.5.3	Finanzierung durch den Europäischen Strukturfonds .....	93
4.6	Informationelle Unterstützung der KMU .....	95
4.6.1	European Enterprise Network .....	95

4.6.2	Initiative Gate2Growth (G2G) .....	96
4.6.3	Unterstützung bei der Problemlösung – SOLVIT .....	96
4.6.4	Zwischenergebnis .....	98
<b>5.</b>	<b>Mittelstand in Deutschland.....</b>	<b>99</b>
5.1	Die Definition des Mittelstandes .....	99
5.2	Die Bedeutung des Mittelstands für Deutschland.....	99
5.2.1	Die Zahl der Unternehmen .....	99
5.2.2	Beschäftigung.....	101
5.3	Mittelstandspolitik in Deutschland .....	103
5.4	Die Mittelstandsförderung in Deutschland .....	105
5.5	Die finanziellen Fördermaßnahmen.....	105
5.5.1	ERP-Kapital für Gründung.....	106
5.5.2	ERP-Kapital für Wachstum.....	106
5.5.3	KfW-Startgeld .....	107
5.5.4	KfW-Mikro-Darlehen.....	108
5.5.5	ERP-Regionalförderprogramm .....	108
5.5.6	KfW-Unternehmerkredit .....	110
5.5.7	Bürgschaften und Beteiligungen .....	110
5.5.8	ERP-Beteiligungsprogramm .....	111
5.5.9	KfW-Risikokapitalprogramm.....	112
5.6	Außenwirtschaftliche Förderungsmöglichkeiten.....	113
5.6.1	Auslandsmesseprogramm.....	113
5.6.2	Vermarktungshilfeprogramm .....	113
5.6.3	ERP-Exportfinanzierungsprogramm.....	114
5.6.4	Exportkreditgarantie.....	114
5.6.5	Investitions Garantien .....	115
5.6.6	Unternehmenskredit Ausland.....	115
5.6.7	Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft.....	116
5.7	Die Beratungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten der KMU.....	117
5.7.1	Unternehmensberatung für KMU.....	117
5.7.2	Informations- und Schulungsveranstaltungen.....	117
5.7.3	Das Förderprogramm Innovationsmanagement.....	118
5.7.4	Gründercoaching der KfW-Mittelstandsbank.....	118
5.7.5	Runder Tisch – Beratung der KfW-Mittelstandsbank.....	119
5.7.6	Zusammenfassung.....	120
<b>6.</b>	<b>Kleine und mittlere Unternehmen in Georgien .....</b>	<b>123</b>
6.1	Die Definition der KMU .....	123
6.2	Die Bedeutung der KMU für Georgien .....	124
6.2.1	Zahl der Unternehmen in Georgien.....	124
6.2.2	Gesamtumsatz .....	128
6.2.3	Beschäftigung.....	130

6.2.4	Gesamtproduktion .....	132
6.2.5	Wertschöpfung .....	134
6.3	KMU-Politik in Georgien .....	136
6.4	Regulative Reformen in Georgien .....	138
6.4.1	Gewerbeanmeldung .....	138
6.4.2	Die Arbeitsgesetzreform .....	139
6.4.3	Reform der Lizenzen und Genehmigungen .....	139
6.4.4	Steuerreform.....	139
6.4.5	Zollreform .....	140
6.4.6	Gewerbeaufsicht.....	140
6.5	Administrative Hindernisse der KMU in Georgien.....	141
6.5.1	Das Steuersystem .....	141
6.5.2	Zollabfertigung.....	143
6.5.3	Gewerbeaufsicht.....	144
6.6	Finanzierungsmöglichkeiten der KMU in Georgien .....	145
6.6.1	Die Finanzierung durch die Geschäftsbanken.....	145
6.6.2	Mikrofinanzmarkt in Georgien .....	147
6.6.3	Leasingmarkt in Georgien.....	149
6.7	Beratungs-und Qualifizierungsmöglichkeiten der KMU.....	154
6.8	Wirtschaftliche Hindernisse.....	155
6.8.1	Der Zugang zu den Finanzmitteln.....	155
6.8.2	Mangel an spezifischen Kenntnissen und Informationen .....	157
6.9	Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen .....	159
<b>7.</b>	<b>Schlussbemerkungen.....</b>	<b>165</b>
	<b>Anhang A: Der „Small Business Act“ für Europa.....</b>	<b>168</b>
	<b>Anhang B: Law on Georgian National Investment Agency .....</b>	<b>197</b>
	<b>Anhang C: Unterschiede zwischen MOEL und GUS-Ländern.....</b>	<b>214</b>
	<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>215</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Die neuen Schwellenwerte der KMU-Definition in der EU.....	80
Abbildung 2: Verteilung der Unternehmen in Europa (in %).....	81
Abbildung 3: Die Zahl der KMU in der EU-26.....	82
Abbildung 4: Verteilung der Arbeitsplätze in der EU.....	82
Abbildung 5: Zahl der Beschäftigten in KMU.....	83
Abbildung 6: Die Wertschöpfung der KMU in der EU-26.....	83
Abbildung 7: Indirektes Finanzierungsmodell der Europäischen Kommission.....	91
Abbildung 8: Prozentsatz der gelösten Fälle durch SOLVIT.....	97
Abbildung 9: SOLVIT-Fälle nach verschiedenen Themenbereichen.....	98
Abbildung 10: Schwellenwerte der KMU-Definition in Deutschland.....	99
Abbildung 11: Aktive Unternehmen nach Größenklassen in Deutschland.....	101
Abbildung 12: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte nach Größenklassen.....	103
Abbildung 13: Finanzierungsbeispiel durch ERP-Regionalförderprogramm.....	109
Abbildung 14: Schwellenwerte der KMU-Definition in Georgien.....	123
Abbildung 15: Gesamtumsatz nach Betriebsgröße (in Mio. GEL).....	128
Abbildung 16: Gesamtumsatz nach sektoraler Aufteilung (in Mio.GEL).....	129
Abbildung 17: Gesamtumsatz nach regionaler Aufteilung.....	129
Abbildung 18: Beschäftigung nach Unternehmensgröße in Georgien.....	130
Abbildung 19: Die Zahl der Beschäftigten nach sektoraler Aufteilung.....	131
Abbildung 20: Die Zahl der Beschäftigten nach regionaler Aufteilung.....	131
Abbildung 21: Gesamtproduktion nach Betriebsgröße in Georgien.....	132
Abbildung 22: Gesamtproduktion nach sektoraler Aufteilung in Georgien.....	133
Abbildung 23: Gesamtproduktion nach regionaler Aufteilung in Georgien.....	134
Abbildung 24: Die Wertschöpfung nach Betriebsgröße in Georgien.....	134
Abbildung 25: Die sektorale Aufteilung der Wertschöpfung in Georgien.....	135
Abbildung 26: Die regionale Aufteilung der Wertschöpfung in Georgien.....	136
Abbildung 27: Die Nachfrage an Anlagevermögen.....	151
Abbildung 28: Nachfrage an Anlagevermögen nach Unternehmensgrößen.....	152
Abbildung 29: Potenzielle Leasingnachfrage nach Wirtschaftszweigen.....	153
Abbildung 30: Potenzielle Leasingnachfrage nach Unternehmensgrößen.....	153
Abbildung 31: Beschränkungsursachen bei der Kreditaufnahme.....	155
Abbildung 32: Gründe für Kreditabsagen in Georgien.....	156



## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Statistische Bewertung der KMU in der EU-26.....	81
Tabelle 2: Aktive Unternehmen nach Wirtschaftszweigen in Deutschland.....	100
Tabelle 3: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte nach Wirtschaftszweigen.....	102
Tabelle 4: Die sektorale Aufteilung der Unternehmen in Georgien .....	124
Tabelle 5: Die regionale Aufteilung der Unternehmen in Georgien.....	127
Tabelle 6: Unterschiede zwischen MOEL und GUS-Ländern.....	214

## **Abkürzungsverzeichnis**

Abs.	Absatz
ACDI/ VOCA	Agricultural Cooperative Development International and Volunteers in Overseas Cooperative Assistance
Art.	Artikel
AYEG	Association of Young Economists of Georgia
BA	Business Angels
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMWI	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BRD	Bundesrepublik Deutschland
CIS	Commonwealth of Independent States
ERP	European Recovery Program
EU	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
ExGZ	Existenzgründungszuschuss
FINCA	Foundation for International Community Assistance
FuE	Forschung und Entwicklung
GDP	Gross Domestic Product
GEL	Georgische Geldeinheit (Lari)
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
HWK	Handwerkskammer

IFC	International Finance Corporation
IHK	Industrie- und Handelskammer
IOCC	International Orthodox Christian Charities
IPO	Initial Public Offering
IWF	Internationale Währungsfond
KFW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
MOEL	Mittel – und osteuropäische Länder
MwSt	Mehrwertsteuer
n.v.	nicht vorhanden
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OSGF	Open Society Georgian Foundation
PPP	Private-Public-Partnership
RGW	Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe
SMEs	Small and Medium Businesses
ÜB	Überbrückungsgeld
UNESCAP	United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization
USAID	United States Agency for International Development

## 1. Einführung

Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion haben die ehemaligen Mitgliedstaaten angefangen, ihre Wirtschaftssysteme zu transformieren. Beim Prozess der Transformation von einer Planwirtschaft zu einer Marktwirtschaft handelt es sich um mehr als um einen Prozess der wirtschaftlichen Umwandlung: Er beinhaltet sowohl einen tiefgreifenden sozialen als auch einen politischen Wandel. Aus diesem Grund stellen derartige Transformationsprozesse eine große Herausforderung für die betroffenen Gesellschaften dar.<sup>1</sup>

Die Anfangsphase der 1990er-Jahre war in den meisten post-sowjetischen Staaten durch eine exponentielle Zunahme der Zahl von Privatunternehmen charakterisiert. Der Grund dieser Steigerung lag in der wachsenden Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen, die zuvor, zu Zeiten der Planwirtschaft, nicht erhältlich waren. Seit Mitte der 1990er-Jahre hat sich die Situation jedoch drastisch verändert. Es traten eine Stagnation und eine Verminderung der unternehmerischen Tätigkeit ein, die im Wesentlichen durch die Minderung der Nachfrage und der Kaufkraft der Einwohner, durch die Entschärfung des Wettbewerbs und durch staatliche Regulierung verursacht wurden. Der Wettbewerb sorgte dafür, dass die inländischen künftig mit ausländischen Unternehmen konkurrieren mussten. Da staatliche Unternehmen zum Teil keine konkurrenzfähigen Produkte anbieten konnten und oft nicht in der Lage waren, durch Innovationen auf die veränderte Marktsituation zu reagieren, konnten viele der ehemaligen Staatsunternehmen dem Wettbewerbsdruck nicht standhalten. Dies führte zu Massenentlassungen und Unternehmensschließungen, was insgesamt negativ auf die Beschäftigung wirkte.<sup>2</sup> Die Armut und die damit einhergehende Schmälerung der Kaufkraft war überwiegend das Ergebnis der steigenden Inflation und einer falschen makroökonomischen Politik und wirkte sich entsprechend negativ auf die Bereitschaft zur Gründung neuer Unternehmen aus.<sup>3</sup>

Die Abwesenheit von marktunterstützenden Institutionen und ein hohes Maß an Korruption waren auch charakteristisch für alle post-sowjetischen Staaten. Ferner

---

<sup>1</sup> Vgl. Smallbone, D. / Welter, F. (2009), S. 11.

<sup>2</sup> Vgl. Schulze, R. (1998), S. 17.

<sup>3</sup> Vgl. Dallago, B. (2001), S. 5.

entwickelte sich ein großer Teil der Privatwirtschaft in den meisten GUS-Ländern spontan. Den Unternehmen gelang es zum Teil durch „Selbsthilfe“, sich zu etablieren und gleichzeitig die fehlenden Institutionen zu ersetzen. Die fehlende gerichtliche Durchsetzung von Verträgen wurde damals durch den guten Ruf der Unternehmer ersetzt; statt traditioneller Bankkredite griff man vielfach auf Lieferantenkredite zurück.<sup>4</sup> Insgesamt stellte sich das Geschäftsklima über eine lange Zeit als inflations- und rezessionsgeprägt dar. Zudem schuf die chaotische Geschäftslage, die damals in vielen GUS-Ländern existierte, bevor die notwendigen Institutionen sich einigermaßen entwickelt hatten, zahlreiche Möglichkeiten für illegale Netzwerke der alten Nomenklatura und führte zum Anstieg der Korruption, zu Problemen bei der Durchsetzung von Eigentumsrechten und zur Entwicklung der Mafia.<sup>5</sup> Ein entsprechend von persönlichen Beziehungen geprägtes Unternehmertum und das „Blat“, das als Netzwerk eines Austauschs von Gefälligkeiten verstanden wurde, waren sehr verbreitet.<sup>6</sup>

### **Transformation in Georgien**

Gelegen im Südkaukasus ist Georgien mit einer Einwohnerzahl von 4,4 Millionen (Stand: Ende 2005) und mit 69.700 km<sup>2</sup> Fläche ein relativ kleines Land. Georgien war am 9. April 1991, abgesehen von den baltischen Staaten, das erste Land, das seine Unabhängigkeit von der Sowjetunion erklärte. Vor dem Zerfall der Sowjetunion gehörte Georgien zu den wohlhabenden Mitgliedstaaten. Die Stärken des Landes lagen vor allem in der Agrarwirtschaft (Zitrusgewächse, Tee, Wein), im Tourismus (Schwarzes Meer) und in den Bodenschätzen (hauptsächlich das Mangan). Des Weiteren machte die geografische Lage Georgien zum wichtigsten Transitland.

Außenhandelsbeziehungen bestanden in erster Linie mit den Mitgliedstaaten der Sowjetunion, welche daher eine besondere Rolle für die georgische Wirtschaft spielten. Bereits zu Sowjetzeiten war Georgien in hohem Maße auf Energieimpor-

---

<sup>4</sup> Vgl. Mcmillan, J. / Woodruff, C. (2002), S. 153-154.

<sup>5</sup> Vgl. Estrin et al. (2006), S. 697.

<sup>6</sup> Vgl. Smallbone, D. / Welter, F. (2009) S. 42-43.

te angewiesen, insbesondere aus Russland (Strom und Erdöl) und aus Turkmenistan (Gas).<sup>7</sup>

Schon bald nach der Unabhängigkeit verwickelte sich das Land in innere Unruhen und Konflikte, welche verheerende Auswirkungen auf die georgische Wirtschaft hatten. Die transformationsbedingte Rezession in Georgien wurde in der Anfangszeit durch den Bürgerkrieg und ethnische Konflikte wesentlich verstärkt. Im Laufe der Kriegszeit wurden sowohl die technische als auch die geschäftliche Infrastruktur im Wesentlichen zerstört. Es herrschten Armut und politische Instabilität. Die Handelsbeziehungen mit Mitgliedstaaten des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) wurden abgebrochen. Zudem behinderte einerseits der Krieg in Südossetien Energielieferungen aus Russland andererseits schwächte der Krieg in Abchasien die Produktion von Zitrusgewächsen und Tee sowie den Handel mit ihnen.<sup>8</sup> Diese Produkte gehörten damals zu den wesentlichen Exportgütern von Georgien.<sup>9</sup>

Die Transformationsphase in Georgien war auch durch eine zunehmende Inflation gekennzeichnet.<sup>10</sup> Die Minderung des Geldwertes hatte verheerende Auswirkungen auf die Kaufkraft der Bürgerinnen und Bürger. So betrug z.B. die Inflation in Georgien im Jahr 1992 887 Prozent, entsprechend 3.125 Prozent im Jahr 1993 und 15.607 Prozent im Jahr 1994. Allmählich stabilisierte sich der Geldwert; seit 1995 war die Inflationsrate offiziellen Angaben zufolge einstellig.<sup>11</sup> Direkte Ursachen der Hyperinflation lagen einerseits in der Geldschöpfung, die wegen des Haushaltsdefizits durch die Regierung intensiv betrieben wurde, und andererseits in unkontrollierten Kreditmissionen durch die Banken.<sup>12</sup> Die hohe Inflation hinderte auch in der Anfangszeit Investoren potenzieller Unternehmen an langfristigen Investitionsprojekten und zwang sie zu Tätigkeiten, die mit schnellen Einkünften verbunden waren, vor allem im Bereich des Handels. Was die Gesamtproduktion angeht, waren auch hier die Zahlen in der Anfangszeit der Transformation nega-

---

<sup>7</sup> Vgl. World Bank (1994), S. 1.

<sup>8</sup> Vgl. Conway, P. J. / Pant, C. (1995), S. 117; Papava, V. (1995), S. 52-54.

<sup>9</sup> Vgl. Papava, V. (1995), S. 53.

<sup>10</sup> Vgl. ebenda, S. 54; Fane, G. / Nash, J. (1998), S. 250.

<sup>11</sup> Vgl. Jeffries, I. (2003), S. 12.

<sup>12</sup> Vgl. Papava, V. (1995), S. 55; Fane, G. / Nash, J. (1998), S. 250; Papava, V. (1999), S. 274.

tiv. Im Jahr 1992 ging das Bruttoinlandsprodukt um 44,8 Prozent zurück, entsprechend 25,4 Prozent im Jahr 1993 und 11,4 in 1994. Noch im Jahr 2001 konnten nur 37 Prozent des Bruttoinlandsprodukts von 1989 erreicht werden.<sup>13</sup> Wesentliche Ursachen für die Minderung der Produktion in der Anfangszeit stellten u. a. das Tauschhandelssystem<sup>14</sup> (Barter Trade Agreement) und das System der staatlichen Verordnungen (State Order System) dar.<sup>15</sup> Diese sowjetischen Planungsmechanismen wurden damals von Georgien beibehalten.

Die Konflikte behinderten sowohl die Kontrolle der festgelegten Planziele als auch die Arbeitsabläufe in den staatlichen Betrieben. Der Krieg und der Mangel an notwendigen Rohstoffen hemmten die Güterproduktion durch die staatlichen Unternehmen und riefen dementsprechend Lieferschwierigkeiten hervor. Da diese Güter für den Tauschhandel notwendig waren, wurden beispielsweise wegen solcher Verzögerungen z. B. die Gaslieferungen aus Turkmenistan zeitweise eingestellt. Weil turkmenisches Gas von entscheidender Bedeutung für die Fertigung georgischer Produkte war, verschlechterte natürlich dieser Energiemangel die Situation der staatlichen Unternehmen zusätzlich. Des Weiteren verzögerten die Behörden aufgrund der unmittelbaren Haushaltsprobleme die Begleichung der Rechnungen für die Leistungen der Betriebe. Die Verzögerung der staatlichen Zahlungen verschärfte in Kombination mit der Hyperinflation die Situation der meisten Unternehmen. Hieraus resultierte eine drastische Verschuldung der Unternehmen, weshalb zahlreiche die Arbeit einstellen mussten. Demgemäß war es

---

<sup>13</sup> Vgl. EBRD (2002) zitiert nach Jeffries, I. (2003), S. 12.

<sup>14</sup> Zwischen der Unabhängigkeit und dem Jahr 1995 bediente sich Georgien des Tauschhandelssystems mit den ehemaligen Mitgliedern der Sowjetunion. Im Rahmen dieses Systems trafen Länder miteinander Vereinbarungen über die Lieferung von bestimmten Waren. Dadurch wurde der Tauschhandel mit diversen Produkten und Rohstoffen ermöglicht. Die Regierungen garantierten die Lieferung der Waren, welche durch staatliche Betriebe erzeugt wurden. Die Preise wurden in US-Dollar bestimmt.

<sup>15</sup> Im Rahmen dieses Systems erließ das Ministerium für Wirtschaft Verordnungen, welche hinweisende Produktionsziele für die staatlichen Betriebe festlegten. Verschiedene Ministerien waren dafür zuständig, die Befolgung dieser Planziele durch die Unternehmen zu überwachen. Durch dieses System wurden gewissermaßen sowohl der Output als auch der Input der individuellen Betriebe kontrolliert. Die Hauptfunktion dieses Systems bestand in der Anforderung der Produkte, welche später entweder für eigene Planziele oder für den Tauschhandel mit anderen Ländern verwendet wurden. Der Preis für die erbrachten Leistungen wurde nicht in US-Dollar, sondern in der georgischen Währung „Koupon“ bestimmt. Das Problem bestand hierbei jedoch darin, dass der Wechselkurs zwischen Koupon und Dollar nicht am Tag der Begleichung, sondern am Tag des Rechnungseingangs indiziert wurde. Wenn wir die Verzögerung der Leistungsbegleichung durch den Staat und die Hyperinflation berücksichtigen, dann es ist nicht schwer nachzuvollziehen, welche Verluste die staatlichen Unternehmen durch diese Vorgehensweise erlitten haben.

dem Staat unmöglich, seinen Verpflichtungen gegenüber Handelspartnern nachzukommen, weshalb auch die Staatsverschuldung massiv anstieg.<sup>16</sup> Mit einem Wort ließe sich diese Dynamik als Teufelskreis beschreiben.<sup>17</sup> Die folgenden Zahlen illustrieren die Dramatik der damaligen Situation: Einer Menge an für den Tauschhandel geeigneten Waren im Wert von 367,5 Millionen Dollar stand im Jahr 1994 nur die Lieferung von Waren in Wert von 30,75 Millionen gegenüber.<sup>18</sup> Insgesamt hat das Land, das in der Sowjetzeit zu den reichsten Mitgliedsländern<sup>19</sup> gehörte, während und nach der Kriegszeit schwerwiegende Folgen zu erleiden gehabt.

### **Anfangsreformen**

Mit ersten wirtschaftspolitischen Reformen wurde in Georgien im Jahr 1990 gleich nach der „Velvet Revolution“ begonnen. Jedoch war das Tempo der Reformen sehr langsam. Als Begründung hierfür könnte angeführt werden, dass weder die damaligen Entscheidungsträger die notwendige Qualifikation besaßen, noch die politischen Prozesse Raum für radikale wirtschaftspolitische Reformen ließen.<sup>20</sup> Ungeachtet des Kriegszustands begann die damalige Regierung, eine Landreform und die Privatisierung der Wohnungen durchzuführen. Aber leider wurden beide Reformen mangelhaft durchgeführt. Besonders galt das für die Landreform, in deren Rahmen große landwirtschaftliche Flächen in kleine Einheiten aufgeteilt und an die Landwirte weitergegeben wurden. Allerdings konnten diese ohne die notwendige Ausrüstung, Technik und ohne Düngemittel noch nicht einmal ihre Selbstversorgung gewährleisten. Insgesamt hatte die Landreform so eine negative Wirkung auf die nachhaltige Entwicklung des Sektors.<sup>21</sup>

Was die Liberalisierung der Preise anbetrifft, wurden zwar im Jahr 1992 die meisten Preiskontrollen abgeschafft, allerdings wurden die Preise einiger Produkten dennoch reguliert und stark subventioniert. Das galt etwa für Milch, Brot, Gas,

---

<sup>16</sup> Vgl. Papava, V. (1999), S. 275.

<sup>17</sup> Vgl. Fane, G. / Nash, J. (1998), S. 247-264.

<sup>18</sup> Vgl. ebenda, S. 254.

<sup>19</sup> Vgl. Jeffries, I. (2003), S. 156.

<sup>20</sup> Vgl. Khaduri, N. (2005), S. 21.

<sup>21</sup> Vgl. ebenda, S. 22; Papava, V. (1999). S. 267.

Strom und den öffentlichen Verkehr. Diese hohen Subventionen waren ein Grund für die starke Zunahme des Haushaltsdefizits.<sup>22</sup>

Im Jahr 1992 entschieden die damaligen Entscheidungsträger, wirtschaftliche Reformen im Rahmen einer Art „Schocktherapie“ durchzusetzen. Diese Methode basiert u. a. auf einer strengen fiskalischen Politik. Parallel erfordert sie Maßnahmen zur Liberalisierung der Preise und des Handels, zur Abschaffung von Subventionen und zur Kontrolle der Geldvolumina.<sup>23</sup> Leider wurden diese Maßnahmen in Georgien nur mit entscheidenden Abstrichen durchgeführt. Die Gründe lagen einerseits darin, dass eine Beschränkung der Geldvolumina nicht ermöglicht werden konnte, weil das Land damals kein eigenständiges Währungssystem hatte. Auch die Zollpolitik war mangelhaft. Des Weiteren verzichtete man darauf, die starke Subventionierung von Produkten des täglichen Bedarfs abzuschaffen, was eine rasche Verminderung des Haushaltsdefizits verhinderte.<sup>24</sup> Vielmehr führte die verspätete Liberalisierung der Preise zum Abfluss der Produkte und Rohstoffe in Nachbarländer, in denen die Preise wesentlich höher waren.<sup>25</sup> Insgesamt war also von Anfang an deutlich abzusehen, dass die gewählte Methode nicht funktionieren würde, da den Entscheidungsträgern jedes hierfür notwendige wirtschaftspolitische Instrument fehlte.<sup>26</sup>

Es muss unbedingt darauf hingewiesen werden, dass die Zeit zwischen 1991 und 1995 durch eine sehr hohe Kriminalitätsrate charakterisiert war. Hohe Kriminalität behinderte natürlich unternehmerisches Handeln, sodass zahlreiche Unternehmer gezwungen waren, das Land zu verlassen.<sup>27</sup> Dies führte sowohl zum Abfluss von Real- als auch von Humankapital.

---

<sup>22</sup> Vgl. Fane, G. / Nash, J. (1998), S. 250.

<sup>23</sup> Vgl. Papava, V. (1999), S. 268.

<sup>24</sup> Vgl. ebenda, S. 269-272.

<sup>25</sup> Vgl. Conway, P. J. / Pant, C. (1995), S. 122-132; Khaduri, N. (2005), S. 21; Fane, G. / Nash, J. (1998), S. 259-261.

<sup>26</sup> Vgl. Khaduri, N. (2005), S. 22.

<sup>27</sup> Vgl. Papava, V. (1999), S. 273.



## **Unterstützung durch Bretton-Woods-Institutionen**

Im Jahr 1994 wurden die marktwirtschaftlichen Reformen in Georgien durch den Internationalen Währungsfonds und die Weltbank unterstützt.<sup>28</sup> Die Unterstützungsmaßnahmen konzentrierten sich zunächst auf den Privatisierungsprozess, auf die Stabilisierung und die Liberalisierung der Märkte.<sup>29</sup> Die Stabilisierungs- und Liberalisierungsmaßnahmen wurden durch diese Unterstützung effektiv durchgeführt.<sup>30</sup> Dadurch wurde ein gewisses Maß an wirtschaftlicher Stabilisierung erreicht, was jedoch die Privatisierung anbetrifft, blieben die Ergebnisse des Prozesses insgesamt mangelhaft.

Die Privatisierung in Georgien wurde im Wesentlichen im Jahr 1994 begonnen. Im Rahmen des Prozesses sollten sowohl kleine und mittlere als auch große Unternehmen privatisiert werden. Die Regionalregierungen waren für die Privatisierung der Kleinbetriebe verantwortlich und die Zentralregierung übernahm die Privatisierung der Großbetriebe. Bis zum Jahr 1995 wurden 50 Prozent der 10.000 staatlichen Kleinbetriebe in Georgien privatisiert, insbesondere im Bereich des Groß- und Einzelhandels.

Was die mittleren und großen Betriebe betrifft, so konnten insgesamt 880 von 1.189 bis zum Jahr 1996 privatisiert werden.<sup>31</sup> Bis zum Jahr 2001 wurde erreicht, dass 65 Prozent der Unternehmen privatwirtschaftlich funktionierten,<sup>32</sup> trotzdem blieb die Leistungsfähigkeit der meisten privatisierten Betrieben sehr schwach. Bei der Privatisierung wurde im Wesentlichen die Methode der Massenprivatisierung durch Vouchers verwendet. Diese Vorgehensweise wurde damit begründet, dass jedem Individuum eine faire Chance zum Eigentumserwerb im Rahmen der Privatisierung ermöglicht werden sollte.<sup>33</sup> Allerdings wurde das Eigentum im Er-

---

<sup>28</sup> Georgien erhielt im Jahr 1992 die Mitgliedschaft. Allerdings wurden sowohl die Beziehungen als auch das Reformprogramm wegen des Krieges zwischen 1992 und 1994 abgebrochen.

<sup>29</sup> Diese Maßnahmen, welche als „Washington Consensus“ bekannt sind, waren zunächst zur Unterstützung der Entwicklungsländer Lateinamerikas gedacht und wurden dementsprechend nicht als Rezept zur Entwicklung für alle Länder, sondern vielmehr spezifisch für diese Staaten erarbeitet. Vgl. Williamson, J. (2004), S. 1-5. Die gleichen Maßnahmen wurden aber später mit einigen Änderungen von den Bretton-Woods-Institutionen als Entwicklungsplan für alle Transformationsländer weitergegeben.

<sup>30</sup> Vgl. Papava, V. (1999), S. 276-281; Khaduri, N. (2005), S. 24-25.

<sup>31</sup> Vgl. Jeffries, I. (2003), S. 158-164.

<sup>32</sup> Vgl. EBRD (1999), zitiert nach. Jeffries, I. (2003), S. 158.

<sup>33</sup> Vgl. Papava, V. (1999), S. 281.

gebnis dieses Prozesses nicht so gestreut, wie es beabsichtigt gewesen war, sondern durch den billigen Ankauf von Vouchers gelangte das Eigentum in die Hände der ehemaligen Geschäftsführer. Natürlich ließen diese jede Bereitschaft, das Management zu erneuern, vermissen, obwohl dies damals unbedingt notwendig gewesen wäre. Des Weiteren gelang es ihnen nicht, die notwendigen Investitionen vorzunehmen. Letztendlich wurden im Rahmen dieses nicht zielführenden Privatisierungsprozesses zahlreiche Betriebe geschlossen. Viele davon wurden einfach demontiert und in Form von Schrott ins Ausland verkauft.<sup>34</sup>

Es muss hier auch erwähnt werden, dass im Laufe der Privatisierung die überwiegende Mehrheit der staatlichen Betriebe in Georgien illegal in die Hände der politischen Eliten und bestimmter Interessengruppen gelangt ist. Dies wurde nicht nur durch einen intransparenten Privatisierungsprozess, sondern auch durch direkte Subventionen und illegale Absprachen verwirklicht und hatte eine entsprechend negative Wirkung auf die Entwicklung des Privatsektors, insbesondere auf die Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen.

Es muss darüber hinaus in Betracht gezogen werden, dass in Georgien der Regierung gleichzeitig schwach und personell völlig überbesetzt war, während sich der Privatsektor noch fragmentiert und desorganisiert darstellte. Die Beziehungen zwischen den Institutionen spielten sich überwiegend auf der Ebene von Interessengruppen ab, die üblicherweise einen starken Einfluss auf die Regierungen hatten. Rücksichtslose Beziehungen solcher Art führten natürlich zu fragwürdigen Verhältnissen zwischen öffentlichem und privatem Sektor und öffneten Korruption und gesamtwirtschaftlich schädlicher Einflussnahme Tür und Tor.

Insgesamt haben die höhere Besteuerung der Unternehmen, eine allmählich wachsende Regulierung des Privatsektors, hohe Kriminalität und Korruption dazu geführt, dass die meisten Unternehmen gezwungen waren, in der Schattenwirtschaft zu operieren. Ungeachtet dessen mussten sie Beamten entweder Bestechungsgelder zahlen oder auf andere Schutzmaßnahmen zurückgreifen. Diese Schutzleistungen erfolgten meist durch kriminelle Organisationen.

---

<sup>34</sup> Vgl. Khaduri, N. (2005), S. 25.

## **Zusammenfassung**

Es ist ganz offensichtlich, dass mit dem Beginn der marktwirtschaftlichen Reformen das Bewusstsein für die volkswirtschaftliche Bedeutung des Unternehmertums, insbesondere der KMU, unter den politischen Entscheidungsträgern allerdings nicht mit der notwendigen Geschwindigkeit gewachsen ist. Die Rolle der kleinen und mittleren Unternehmen für die Volkswirtschaft sowie die Instrumente und Methoden, um eine moderne wettbewerbsfähige Marktwirtschaft aufzubauen und institutionell zu kräftigen, waren den Entscheidungsträgern in den Georgien aus Mangel an früheren Erfahrungen zunächst unbekannt. Deswegen wurde es versäumt, Maßnahmen zur Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen zu erarbeiten. Dies führt bis heute zu transformationsbedingten politischen, wirtschaftlichen und sozialen Problemen, welche die Entstehung eines starken Mittelstands bremsen.

### **1.1 Zielsetzung der Arbeit**

Heutzutage spielt die Entwicklung des „Entrepreneurship“<sup>35</sup> insbesondere für Georgien eine sehr bedeutende Rolle. Der Grund für diese Einschätzung liegt auf der Hand: Armutsbekämpfung<sup>36</sup> ist das Hauptbestreben der wirtschaftlichen Wachstums- und der Entwicklungspolitik. Armut könnte in Georgien einigermaßen durch die Entwicklung des „Entrepreneurship“ bekämpft werden. Dementsprechend besteht das erste Ziel der vorliegenden Studie darin zu zeigen, welche besondere Rolle das „Entrepreneurship“ im Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung spielt.

Weil die Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen leider noch bis heute nicht im Mittelpunkt der aktuellen Wirtschaftspolitik steht und die Entschei-

---

<sup>35</sup> Zum Wort Entrepreneurship gibt es im Deutschen kein vollständig zutreffendes Synonym. Oft werden die Begriffe Unternehmertum oder Unternehmer verwendet, allerdings sind diese beiden Begriffe in der deutschen Sprache weiter gefasst als Entrepreneurship im Englischen, das im Wesentlichen die Verwertung unternehmerischer Gelegenheiten umfasst und dabei den Aspekt der Innovation berücksichtigt. Kurz gefasst kann laut deutscher Verwendung jeder Handwerker um die Ecke zum Unternehmertum gehören, wohingegen im Englischen als Entrepreneur solche Unternehmer behandelt werden, welche u. a. innovative Produkte, Dienstleistungen oder Produktionsprozesse einführen (Vgl. Fueglistaller et al. (2008), S. 2-3).

<sup>36</sup> Nach Angaben der Weltbank leben 55 Prozent der Bevölkerung in Georgien in Armut. Das bedeutet, dass ihnen nur 2 US-Dollar pro Tag zur Verfügung stehen. Vgl. Weltbank (2008), zitiert nach Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing (2010), S. 2.

derungsträger warten, bis diese sich durch einen sich selbst regulierenden Wettbewerbsprozess entwickeln, besteht das zweite Ziel dieser Arbeit darin deutlich zu machen, dass solche Wettbewerbsprozesse für die Entwicklung der KMU nicht ausreichen. Selbst in hochentwickelten Industrieländern, in denen die marktwirtschaftliche Wirtschaftsordnung im Vergleich zu Georgien ein wesentlich längere Tradition hat, wurden sowohl Schwächen als auch Vorteile der kleinen und mittleren Unternehmen identifiziert und konkrete staatliche Maßnahmen zur Förderung entwickelt. Diese Form staatlicher Intervention wird als „Softsupport“-Aktivität bezeichnet, die das Ziel verfolgt, die KMU zu unterstützen und zu stärken.

Als letztes Ziel verfolgt die Studie, schließlich den Status quo der KMU in Georgien zu analysieren und demgemäß einige Handlungsempfehlungen für Georgien vorzubereiten.

## **1.2 Aufbau der Arbeit**

Kapitel 2 beschäftigt sich mit der Definition und mit der Funktion des „Entrepreneurship“. Dabei werden die deutsche, die Chicago- und die österreichische Tradition sowie deren Gemeinsamkeiten und Unterschiede näher betrachtet. Des Weiteren werden das Verhalten und die Charaktereigenschaften der Entrepreneurere beleuchtet. Ferner wird das „Entrepreneurship“ als Prozess beschrieben. Die „Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship“ dient dabei dazu, theoretisch die besondere Rolle des „Entrepreneurship“ im Innovationsprozess und dadurch dessen Beitrag zum wirtschaftlichen Wachstum zu verdeutlichen. Durch die Messung unternehmerischer Aktivität wird diese Rolle auch empirisch überprüft. Zum Abschluss des Kapitels werden die notwendigen Rahmenbedingungen für das „Entrepreneurship“ vorgestellt.

Im Kapitel 3 werden zuerst die theoretischen Möglichkeiten der KMU-Definition vorgestellt. Dabei wird auch die Frage beantwortet, warum überhaupt solch kleine Wirtschaftseinheiten existieren. Die volkswirtschaftliche Bedeutung der KMU wird u. a. anhand der gesellschaftlichen und marktwirtschaftlichen sowie der strukturpolitischen und konjunkturstabilisierenden Funktionen verdeutlicht. In diesem Kapitel werden auch die Vor- und Nachteile sowie die Hindernisse der KMU, u. a. hinsichtlich des Zugangs zu Finanzmitteln, der Bürokratie und der

staatlichen Regulierung und auch der Komplexität des Steuersystems näher betrachtet. Gleichzeitig wird die Bedeutung von KMU für Transformationsländer aufgezeigt. Zum Abschluss des Kapitels erfolgt eine wirtschaftspolitische Rechtfertigung der KMU-Politik.

Die Kapitel 4 und 5 beschäftigen sich mit der Definition der KMU in der Europäischen Union und der Bundesrepublik Deutschland. Die besondere Rolle der KMU wird anhand von Ergebnissen empirischer Untersuchungen aufgezeigt. Gleichzeitig werden die KMU-Politik und einzelne Unterstützungsinstrumente sowohl in der Europäischen Union als auch in der Bundesrepublik Deutschland vorgestellt. Abschließend erfolgt im Kapitel 6 die Analyse des Status quo in Georgien und anhand der erzielten Ergebnisse werden einige Handlungsempfehlungen ausgearbeitet.

## **2. „Entrepreneurship“ als Träger der Wirtschaftsentwicklung**

„If we seek to explain the success of those economies that have managed to grow significantly, compared with those that have remained relatively stagnant, we find it difficult to do so without taking into consideration differences in the availability of entrepreneurial talent and in the motivational mechanisms that drive them on.“

William J. Baumol

### **2.1 Die Definition und die Funktion des „Entrepreneurship“**

Bevor die Rolle analysiert wird, die das „Entrepreneurship“ spielt, ist es notwendig, einerseits eine Definition und andererseits ökonomische Funktionen allgemein darzustellen. Da die „Theorie des Entrepreneurship“ sehr umfangreich ist, kann hier nur einigen wesentlichen Beiträgen Aufmerksamkeit gewidmet werden.

Es gibt heute keine allgemein anerkannte Definition von „Entrepreneurship“.<sup>37</sup> „Entrepreneurship“ wird als multidimensionales Konzept angesehen, dessen Betrachtung in hohem Maße vom Ziel der jeweils unternommenen Studie abhängt.<sup>38</sup>

Eine Vielzahl von Studien zur Theorie des „Entrepreneurship“ konzentriert sich auf die Funktion des Entrepreneurs in einer Volkswirtschaft.<sup>39</sup> Dabei wird der Entrepreneur je nach Blickwinkel als Innovator, als Koordinator, als Arbitrageur oder Entscheidungsträger in einer ungewissen Umwelt wahrgenommen.<sup>40</sup>

Die Gründe, warum es keine einheitliche Definition von „Entrepreneurship“ gibt, sind vielfältig. Vor allem herrscht keine Einigkeit darüber, ob es sich bei „Entrepreneurship“ um einen Prozess oder um eine Eigenschaft von Individuen handelt.<sup>41</sup> Da sich unternehmerische Aktivitäten oft mit anderen geschäftlichen Aktivitäten überschneiden, vor allem mit dem Bereich des Managements,<sup>42</sup> ist schwer abzugrenzen, wann und wo sie tatsächlich stattfinden.<sup>43</sup>

Richard Cantillon definierte im achtzehnten Jahrhundert in seiner Arbeit<sup>44</sup> den Entrepreneur als „speculator in an uncertain environment.“<sup>45</sup> Er betrachtete den Entrepreneur als einen Akteur, der Erzeugnisse zu einem bestimmten Preis ankauft und später versucht, sie zu einem höheren Preis wieder zu verkaufen.<sup>46</sup>

Baumol zufolge ist vermutlich J. B. Say verantwortlich für die Popularisierung des Begriffs. „He uses it to denote any organizer of a firm, who is carefully distinguished from the capitalist, that is, the supplier of funds.“<sup>47</sup>

Cunningham und Lischeron stellen sechs „Schools of Thought“ vor, die für die Beschreibung der unternehmerischen Tätigkeit wichtig sind.<sup>48</sup> Hingegen Herbert

---

<sup>37</sup> Vgl. Friis et al. (2002), S. 1; Hebert, R. F. / Link, A. N. (1989), S. 40; Aidis, R. (2003), S. 2.

<sup>38</sup> Vgl. Verheul et al. (2001), S. 4.

<sup>39</sup> Vgl. Schönenberger, H. (2006), S. 19-20.

<sup>40</sup> Vgl. ebenda, S. 13-17; Aidis, R. (2003), S. 3.

<sup>41</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 7.

<sup>42</sup> Die Kompetenzprofile des Unternehmers und des Managers unterscheiden sich in der Theorie wesentlich voneinander (Vgl. Schönenberger, H. (2006), S. 28.).

<sup>43</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 7.

<sup>44</sup> „Essai sur la nature du commerce en général.“

<sup>45</sup> Vgl. Aidis, R. (2003), S. 3; Friis et al. (2002), S. 2; Malek, M. / Ibach, K. P. (2004), S. 105 ; Karlsson et al. (2004), S. 4.

<sup>46</sup> Vgl. Malek, M. / Ibach, K. P. (2004), S. 105; Fueglistaller et al. (2008), S. 4; Hebert, R.F. / Link, A. N. (1989); S. 42; Van Praag, M. (1999), S. 313.

<sup>47</sup> Vgl. Baumol, W. (1993), S. 12.

und Link unterscheiden in Bezug auf die Theorie des „Entrepreneurship“ eine deutsche Tradition, die auf die Beiträge von Schumpeter und Thuenen zurückgeht, die Chicago-Tradition, die auf den Beiträgen von Knight und Schulz basiert, und die österreichische Tradition, die an Mises, Kirzner und Schackle anschließt.<sup>49</sup>

### 2.1.1 Deutsche Tradition

Einflussreich war der Beitrag von Schumpeter zur Theorie des „Entrepreneurship“. Schumpeter sieht das „Entrepreneurship“ als Prozess, der Ressourcen auf neue oder andersartige Weise nutzt und neue Ideen auf dem Markt einbringt.<sup>50</sup> Laut Schumpeter ist der Entrepreneur ein Innovator, also ein Individuum, das ständig den Status quo auf dem Markt in Bewegung bringt, um bereits existierende Firmen oder Ideen zu erneuern.<sup>51</sup>

Dabei unterscheidet Schumpeter u. a. zwischen Produktinnovationen und Prozessinnovationen sowie der Erbringung von neuen Dienstleistungen.<sup>52</sup> Insgesamt nimmt er Innovationen unter dem Blickwinkel ihrer Kommerzialisierung wahr.<sup>53</sup>

Der Innovationsprozess sorgt einerseits dafür, dass nicht konkurrenzfähige Unternehmer ersetzt werden, andererseits erhöht er den Konkurrenzdruck auf existierende Unternehmer. Diese Form unternehmerischen Handelns steht an der Wurzel wirtschaftlichen Wandels.<sup>54</sup> Schumpeter argumentiert, dass die wirtschaftliche Entwicklung auf dem evolutionären Prozess des Kapitalismus basiert.

„The fundamental impulse that sets and keeps the capitalist engine in motion comes from the new consumer goods, the new methods of production or transportation, the new markets, the new forms of industrial organization that capitalist enterprise creates.“<sup>55</sup>

---

<sup>48</sup> Vgl. Barton, C. / Lischeron, J. (1991), S. 45-58.

<sup>49</sup> Vgl. Hebert, R. F. / Link, A. N. (1989), S. 41.

<sup>50</sup> Vgl. ebenda, S. 44; Aidis, R. (2003), S. 4.

<sup>51</sup> Vgl. Schumpeter, J. (1942), zitiert nach Godin et al. (2008), S. 7; Malek, M. / Ibach, K. P. (2004), S. 106-107; Van Praag, M. (1999), S. 319-320.

<sup>52</sup> Vgl. Schumpeter, J. (1963), zitiert nach Dejardin, M. (2000), S. 2.

<sup>53</sup> Vgl. Schumpeter, J. (1945), zitiert nach McDaniel, B. (2005), S. 2.

<sup>54</sup> Vgl. Schumpeter, J. (1942), zitiert nach Godin, et al. (2008), S. 8; De, A. D. (2005), S. 20.

<sup>55</sup> Schumpeter, J. (1942), zitiert nach ebenda.

Als Kapitalismus bezeichnet Schumpeter den kreativen Zerstörungsprozess, in dem sich die wirtschaftliche Struktur der Gesellschaft dann ändert, wenn alte Produkte, Prozesse oder Märkte durch neue ersetzt werden.<sup>56</sup>

Das kreative Handeln, welches den ökonomischen Wandel prägt, bezeichnet Schumpeter als unternehmerisch. Dabei räumt er auch den Eigenschaften des Entrepreneurs eine besondere Rolle ein, wenn er auf ihr Führungskraft verweist.<sup>57</sup>

Im schumpeterischen Modell spielt das unternehmerische Streben nach Gewinn die entscheidende Rolle für das wirtschaftliche Wachstum. Die Einführung von neuen Kombinationen kann einem Unternehmer ermöglichen, temporär eine monopolistische Stellung zu erlangen.<sup>58</sup> Durch niedrige Kosten erzielt er bessere Gewinne als die Konkurrenten. Dies gilt für alle Formen erfolgreicher Innovation, aber der Kern des Wachstumsmechanismus besteht darin, dass solche Gewinne stets befristet sind, es sei denn, es kommt zu einer erneuten Innovation. In wettbewerbsfähigen Märkten führt dieser Mechanismus dazu, dass diejenigen Konkurrenten, die Innovation vernachlässigen, ihre Marktanteile verlieren. Sie werden gezwungen, entweder die Innovation anderer nachzuahmen oder sie durch andere Mittel zu ersetzen. Sobald dies gelingt, enden die differenziellen Vorteile des Konkurrenten.<sup>59</sup>

„The upshot is that the entrepreneur who wants to continue to earn profits can never afford to rest on her laurels. She must follow the first innovation with a second and the second with a third, because otherwise the stream of profits will dry up as imitators succeed in bringing them to an end, or as the process of imitation transforms them into mere rents.“ Exakt diesen Prozess eines kontinuierlichen Stroms von Gewinnen betrachtet Schumpeter als den Wachstumsmotor der Volkswirtschaft.<sup>60</sup>

---

<sup>56</sup> Vgl. Schumpeter, J. (1942) zitiert nach ebenda.

<sup>57</sup> Vgl. Aidis, R. (2003), S. 4 ; Hebert, R. F. / Link, A. N. (1989), S. 44.

<sup>58</sup> Temporäre Monopolstellungen bieten den Unternehmen die Möglichkeit, ihr unternehmerisches Risiko, das sie beispielsweise durch eine Produktinnovation und damit verbundene Kosten der Forschung und Entwicklung übernommen haben, über vorübergehende Vorsprungsgewinne abgegolten zu bekommen. Diese Monopolstellungen prozessualer Art entwickeln wichtige Anreizfunktionen für eine wachsende Volkswirtschaft und sind insofern unproblematisch, da monopolistische Ineffizienzen in der Regel erst nach längerer Dauer einstellen (Vgl. Petersen, H.G. (2006), S. 154).

<sup>59</sup> Vgl. Baumol, W. (1993), S. 6-7.

<sup>60</sup> Vgl. ebenda, S. 7.



Die schumpeterische Betrachtung des „Entrepreneurship“ beschränkt sich nicht nur auf den Entrepreneur. Allerdings umfasst sie keine Analyse der Risikobereitschaft und bezieht nicht den Prozess der Entscheidungsfindung ein.<sup>61</sup>

Kurz gesagt sind, folgt man Schumpeter, unternehmerische Handlungen die Grundlagen, die für wirtschaftliche Entwicklung verantwortlich sind.<sup>62</sup>

### 2.1.2 Chicago-Tradition

Im Gegensatz zu Schumpeter erblickt Frank Knight im „Entrepreneurship“ Individuen, die einzigartige Eigenschaften haben. Demzufolge definiert er das „Entrepreneurship“ als das Handeln dieser besonderen Individuen.<sup>63</sup> Das Konzept von Knight gliedert sich in zwei Bereiche. Das erste Konzept erklärt die Eigenschaften des Entrepreneurs, das zweite seine Funktion.<sup>64</sup>

Knight argumentiert, dass die Präferenzen, das Wissen und die Fähigkeiten der Menschen unterschiedlich sind. Alle drei Ebenen gemeinsam bestimmen, was die Menschen künftig tun werden. Menschen mit überragenden Eigenschaften<sup>65</sup> werden eine soziale Klasse bilden, die unmittelbar wirtschaftliche Aktivitäten beginnen wird.<sup>66</sup>

Als Funktion des Entrepreneurs sieht Knight dessen Adaptationsfähigkeit an eine sich ändernde Umwelt.<sup>67</sup> Um erfolgreich zu sein, müssen Entrepreneurere imstande sein, solche Änderungen vorherzusehen.<sup>68</sup> Weitere Funktionen des Entrepreneurs sieht Knight in dessen Führerschaft, seiner Rolle als Vorreiter und als Träger der Ungewissheit.<sup>69</sup>

Zusammenfassend besteht das „Entrepreneurship“ Knight zufolge aus Handlungen von Individuen mit bestimmten Eigenschaften, welche das Ziel verfolgen,

---

<sup>61</sup> Vgl. Aidis, R. (2003), S. 4.

<sup>62</sup> Vgl. Barreto, H. (1989), S. 22 ; Hebert, R. F. / Link, A. N. (1989); S. 43; Van Praag, M. (1999), S. 322.

<sup>63</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 9; Van Praag, M. (1999), S. 323.

<sup>64</sup> Vgl. ebenda.

<sup>65</sup> U. a. Führungsqualität, Selbstvertrauen, Weitsicht.

<sup>66</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 9.

<sup>67</sup> Vgl. Knight, F. (1921), zitiert nach Friis et al. (2002), S. 6.

<sup>68</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 10.

<sup>69</sup> Vgl. ebenda; Van Praag, M. (1999), S. 322.

unter der Bedingung der Ungewissheit neue Produkte oder Dienstleistungen auf den Markt zu bringen.<sup>70</sup>

### 2.1.3 Österreichische Tradition

Schließlich erscheint es sinnvoll, hier auch noch Israel Kirzners Definition des „Entrepreneurship“ einzubeziehen. Diese ist besonders interessant, weil sie sich wesentlich von den Einschätzungen Schumpeters und Knights unterscheidet.

Kirzner argumentiert, dass die Individuen sich gegenüber der Außenwelt wachsam verhalten und dadurch neue Informationen und Ressourcen nutzen, um bessere Entscheidungen zu treffen. Demgemäß definiert er das „Entrepreneurship“ als Wachsamkeit (Alertness) für neue Gelegenheiten.<sup>71</sup> Die Wachsamkeit der Individuen führt dazu, dass sie neue Möglichkeiten entdecken. Der wirkliche Entrepreneur, so Kirzner, beobachtet solche Möglichkeiten, in denen er mehr erwirtschaften als ausgeben kann.<sup>72</sup> Ferner ist das „Entrepreneurship“ hiernach zu definieren als die Reihenfolge der Handlungen, die dem Ziel dienen, die entdeckten Möglichkeiten zu ergreifen.<sup>73</sup> Entrepreneure widmen der Außenwelt große Aufmerksamkeit und nutzen neue Informationen, um künftig bessere Entscheidungen zu treffen. Demnach besteht das Wesen des „Entrepreneurship“ darin, aufmerksam auf neue Informationen zu sein und sie kreativ auszunutzen, sodass insgesamt eine höhere Wohlfahrt erzielt wird.<sup>74</sup>

Kirzner zufolge gibt es immer die Möglichkeit, bessere Entscheidungen zu treffen, weil niemand über vollständige Informationen verfügt. Die meisten Entscheidungen werden aufgrund mangelhaften Wissens getroffen, daher besteht immer die Möglichkeit, die Entscheidungen durch den Erwerb zusätzlicher Informationen zu verbessern.<sup>75</sup> Laut Kirzner ist ein gut fundierter Entrepreneur ein Arbitrageur, ein Individuum, das eine Mischung von Ressourcen findet und zu einem höheren Preis als dem Einkaufspreis verkauft, bevor diese Gelegenheit von ande-

---

<sup>70</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 10.

<sup>71</sup> Vgl. Hebert, R. F. / Link, A. N. (1989), S. 46; Van Praag, M. (1999), S. 325.

<sup>72</sup> Vgl. Kirzner, I. (1973), zitiert nach Barreto, H. (1989), S. 18.

<sup>73</sup> Vgl. Kirzner, I. (1973), zitiert nach Koppl, R. / Minniti, M. (2005), S. 88.

<sup>74</sup> Vgl. Kirzner, I. (1973), zitiert nach Godin et al. (2008), S. 10.

<sup>75</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S.11.

ren Individuen entdeckt wurde. Ein wichtiger Aspekt in diesem Prozess ist, dass die Handlungen des Entrepreneurs mit Ungewissheit verbunden sind.<sup>76</sup>

Zusammenfassend ist der Entrepreneur laut Kirzner ein Arbitrageur und seine Rolle besteht darin, die Aufmerksamkeit auf die Außenwelt zu richten, um durch die Entdeckung neuer Möglichkeiten einen Gewinn zu erzielen.<sup>77</sup> So treibt dieser Auffassung zufolge die andauernde Aufmerksamkeit auf neue Möglichkeiten den Marktprozess an.<sup>78</sup>

#### **2.1.4 Gemeinsamkeiten**

Die Gemeinsamkeiten in den Definitionen von Schumpeter und Kirzner bestehen darin, dass beide den Entrepreneur vom Kapitalisten unterscheiden. Beide betonen, dass ein echter Entrepreneur nicht unbedingt ein Kapitalist sein muss, weshalb er auch keine eigenen Investition zu tragen hat.<sup>79</sup> Den Unterschied zwischen Entrepreneur, Kapitalist und Manager erklärt Günter Faltin folgendermaßen:

„Der Entrepreneur hat eine Idee, gründet ein Unternehmen und stellt Leute ein. Der Kapitalist hat Geld, kauft sich in ein Unternehmen ein und versucht seine Kapitalrendite zu maximieren – und setzt tendenziell Leute frei. Der Manager kümmert sich um betrieblichen Alltag.“<sup>80</sup>

Eine weitere Gemeinsamkeit zwischen Schumpeter und Kirzner besteht ferner in der Definition der unternehmerischen Funktion. Beide sehen die Funktion der Entrepreneurs als temporär. „An entrepreneur is no longer only an entrepreneur after the purchase of resources. As a result of earlier entrepreneurial decisions, he has become an owner of resources.“<sup>81</sup>

Den Konzepten von Kirzner und Knight ist gemeinsam, dass ihre Definition des „Entrepreneurship“ das Moment der Risikobereitschaft einschließt.<sup>82</sup>

---

<sup>76</sup> Vgl. ebenda; Van Praag, M. (1999), S. 327.

<sup>77</sup> Vgl. Barreto, H. (1989), S. 21; Hebert, R. F. / Link, A. N. (1989), S. 46.

<sup>78</sup> Vgl. Kirzner, I. (1973), zitiert nach Barreto, H. (1989), S. 18.

<sup>79</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 11 ; Van Praag, M. (1999), S. 320.

<sup>80</sup> Malek, M. / Ibach, K. P. (2004), S. 108.

<sup>81</sup> Godin et al. (2008), S. 12.

<sup>82</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 13.

Alle drei dargestellten Positionen stimmen darin überein, dass sie als Hauptantriebskraft der unternehmerischen Tätigkeit das Streben nach Gewinn wahrnehmen.<sup>83</sup> Des Weiteren sehen alle drei das Unternehmertum als Triebkraft des wirtschaftlichen Wandels.<sup>84</sup>

### **2.1.5 Unterschiede**

Unterschiede in den Ansichten von Kirzner und Schumpeter bestehen vor allem darin, dass der Entrepreneur von Kirzner den Markt zum Gleichgewicht bringt,<sup>85</sup> während Schumpeter davon ausgeht, dass Entrepreneurere durch ihr Handeln das Gleichgewicht am Markt zerstören.<sup>86</sup>

Der wesentliche Unterschied von Knights Definition des „Entrepreneurship“ im Vergleich zu Schumpeter besteht darin, dass Knight das „Entrepreneurship“ als Träger des Risikos in einer ungewissen Umwelt wahrnimmt, während die unternehmerische Funktion nach Schumpeter wie bereits erwähnt den Faktor der Risikobereitschaft nicht miteinschließt.<sup>87</sup>

Der wesentliche Unterschied zwischen Knight und Kirzner bzw. Schumpeter besteht darin, dass Knight das „Entrepreneurship“ als besondere Eigenschaft der Individuen ansieht, während Kirzner und Schumpeter argumentieren, dass alle das Potenzial haben, unternehmerisch zu handeln.<sup>88</sup>

## **2.2 Das Verhalten und die Charaktereigenschaften der Entrepreneurere**

Anhand der Untersuchungen von Baumol, Scase und Dallago zur Theorie des „Entrepreneurship“ wird hier versucht, einerseits das Verhalten und andererseits die Charaktereigenschaften von Entrepreneurere allgemein vorzustellen.

---

<sup>83</sup> Vgl. ebenda, S. 12 ; Van Praag, M. (1999), S. 328.

<sup>84</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 12.

<sup>85</sup> Vgl. Hebert, R. F. / Link, A. N. (1989), S. 46;/ Shane, S. (2003), S. 20-21.

<sup>86</sup> Vgl. Koppl, R. / Minniti, M. (2005), S. 90; Fueglistaller et al. (2008), S. 5; Van Praag, M. (1999), S. 327.

<sup>87</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 10; Van Praag, M. (1999), S. 327.

<sup>88</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 13.

## **Produktives und unproduktives „Entrepreneurship“**

Baumol unterscheidet zwischen produktiven und unproduktiven „Entrepreneurship“. Als produktive „Entrepreneurship“ betrachtet er solche Entrepreneurere, die durch ihre innovative Tätigkeit den Gesamtoutput einer Volkswirtschaft positiv beeinflussen. Als unproduktiv definiert er hingegen solche Aktivitäten, die nur darauf abzielen, die Entrepreneurere selbst zu bereichern und entsprechend keinen positiven Beitrag zum realen Gesamtoutput einer Volkswirtschaft leisten.<sup>89</sup> Dementsprechend kann das unproduktive „Entrepreneurship“ den Beitrag von „Entrepreneurship“ an der wirtschaftlichen Entwicklung einschränken.<sup>90</sup>

Baumol unterstreicht: „The basic hypothesis is that, while the total supply of entrepreneurs varies among societies, the productive contribution of the society’s entrepreneurial activities varies much more because of their allocation between productive activities such as innovation and largely unproductive activities such as rent seeking<sup>91</sup> or organized crime. This allocation is heavily influenced by the relative payoffs society offers to such activities. This implies that policy can influence the allocation of entrepreneurship more effectively than it can influence its supply.“<sup>92</sup>

Obwohl die Unternehmer eine bedeutende Rolle in einer Volkswirtschaft spielen, so Baumol, folgt diese Rolle nicht immer einem konstruktiven und innovativen Ziel. In manchen Fällen wirkt sich unternehmerisches Handeln sogar schädlich auf die Wirtschaft aus. Wie die Unternehmen sich an einem bestimmten Zeitpunkt

---

<sup>89</sup> Vgl. Baumol, W. (1993), zitiert nach Aidis, R. (2003), S. 7.

<sup>90</sup> Vgl. Smallbone, D. / Welter, F. (2009), S. 52.

<sup>91</sup> Unter „Rent-Seeking“ versteht man den Fall, dass Interessenvertreter versuchen, im politischen Raum Einfluss zu nehmen, um durch die Schaffung von Privilegien (bspw. durch die Schaffung künstlicher Monopole) entsprechende Renten abzuschöpfen (Vgl. Petersen, H.G. (2005), S. 81). Rücksichtsloses Verhalten in Form von „Rent-seeking“ erschwert wesentlich die Entwicklung des Privatsektors und insgesamt das Wirtschaftswachstum eines Landes (bspw. durch die Wettbewerbsbeschränkung). In der Literatur wird unterschieden zwischen „private Rent-seeking“ und „public Rent-seeking.“ Unter „private Rent-seeking“ versteht man Diebstahl, Produktpiraterie usw. Unter „public Rent-seeking“ fallen Korruption und illegale Lobbyarbeit, also die Umverteilung des privaten Eigentums zugunsten der Bürokraten. Das „public Rent-seeking“ erschwert insbesondere die Tätigkeit von innovativen Neugründern. Innovative Projekte sind zumeist langfristig angelegt und die Akkumulation des Kapitals erfolgt eher langsam. So entstehen zahlreiche Möglichkeiten für die „Rent-seekers“, das Privateigentum zu enteignen. Wegen des Problems der Enteignung konzentriert sich das Kapital in vielen Transformationsländern, in denen das Privateigentum noch weitgehend ungeschützt ist, stärker im Handel als in langfristigen innovativen Investitionsprojekten (Vgl. Murphy et al. (1993), S. 412; Dejardin, M. (2000), S. 8-11).

<sup>92</sup> Vgl. Baumol, W. (1990), S. 893.

und Ort verhalten werden, hängt im Wesentlichen von den sogenannten „Spielregeln“ ab.<sup>93</sup>

Diese „Spielregeln“ werden durch die Regierungen erarbeitet und festgesetzt. Daher es ist von besonderer Bedeutung, dass diese Regeln die Entwicklung der produktiven Unternehmen befördern und nicht das oberste Ziel verfolgen, die Privatvermögen der Entscheidungsträger zu maximieren. Baumol legt diesbezüglich besonderen Wert auf die Tätigkeit von Institutionen und Entscheidungsträgern.

### **Entrepreneurship versus Proprietorship**

Richard Scase unterscheidet in Bezug auf die geschäftlichen Tätigkeiten zwischen „Entrepreneurship“ und „Proprietorship“. Die Unterschiede zwischen diesen beiden Feldern bestehen einerseits in der Einstellung der Inhaber zu ihrer Tätigkeit und andererseits in ihrer Orientierung auf die Akkumulation von Kapital.<sup>94</sup>

„The entrepreneurship refers to a person’s commitment to wealth creation, capital accumulation and to business growth. The classical Entrepreneur, therefore, invests his or her money into a productive activity which, whatever a product or service, realizes a higher end value than initial capital invested. On the other hand, proprietorships are likely to consume and utilize economic surpluses in order to maintain specific standard of living of life-style rather than re-invest these funds into their business. As a result capital assets are not used by proprietors for the purpose of long-term capital accumulation.“<sup>95</sup>

Auf dem Weg zum Ziel verzichtet der wachstumsorientierte Entrepreneur auf persönlichen Konsum und sucht regelmäßig wenn nicht ständig nach neuen Marktmöglichkeiten, um eine Kapitalakkumulation zu realisieren. Dabei übernimmt er das Risiko und versucht, die Ungewissheit zu bewältigen mit dem Ziel, das Wachstum des Unternehmens aufrechtzuerhalten.<sup>96</sup> Anders der „Proprietor“: Er zielt auf den Besitz von Eigentum<sup>97</sup> und verwendet es entweder für den eigenen Genuss,

---

<sup>93</sup> Vgl. ebenda, S. 894.

<sup>94</sup> Vgl. Scase, R. (2000), S. 5.

<sup>95</sup> Vgl. ebenda, S. 5-6.

<sup>96</sup> Vgl. Scase, R. (2000), S. 5.

<sup>97</sup> Unter Eigentum werden hier u. a. Grundstücke, Technologie oder fachliche Kompetenzen verstanden.

den Verbrauch oder für den Handel.<sup>98</sup> Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Beweggründe beider Typen weit auseinander liegen.

### **Economic und Systemic „Entrepreneurship“**

Dallago unterscheidet die unternehmerische Tätigkeit in einen „economic“ und „systemic“ Typus. „Economic entrepreneurs transform the structure and working of the system through innovative behavior so as to solve certain problems. Further, economic entrepreneurs may engage in both productive and unproductive innovative activities. Systemic entrepreneurs work with the existing system to further specific interests.“<sup>99</sup>

Das „Systemic Entrepreneurship“ ist in den Transformationsländern stark verbreitet. Solche Entrepreneurure bedienen oft bestimmte soziale Gruppen, in der Regel die Regierungspartei. Das Ziel ist vor allem, die Schaffung von Privilegien zu ermöglichen, welche natürlich künftig für die eigene Bereicherung verwendet werden. Gleichzeitig stehen sie in Opposition zu radikalen Reformen, welche zur Erosion der für sie bestehenden unternehmerischen Gelegenheiten führen können. Obwohl auch das Verhalten von „Economic Entrepreneurs“ unproduktiv sein kann, ist die Neigung zur Pfadabhängigkeit und zur Unproduktivität beim „Systemic Entrepreneur“ höher.<sup>100</sup>

### **Gemeinsamkeiten**

Dallago legt wie Baumol besonderen Wert auf „Spielregeln“: „It is more the set of the rules of the game than the supply of entrepreneurs that determines the performance of an economy and the efficiency of an economic system via the allocation of entrepreneurship to productive or unproductive uses.“<sup>101</sup>

Dabei sind die Autoren darüber einig, dass ein positives Umfeld, das durch die Festlegung von gerechten „Spielregeln“ bereitgestellt werden kann, das unternehmerische Verhalten positiv beeinflusst.

---

<sup>98</sup> Vgl. ebenda, S. 6.

<sup>99</sup> Vgl. Dallago, B. (1997), zitiert nach Aidis, R. (2003), S. 11.

<sup>100</sup> Vgl. Aidis, R. (2003), S. 11.

<sup>101</sup> Vgl. Dallago, B. (1997), zitiert nach ebenda, S. 12.

Die Gemeinsamkeiten von Scase,<sup>102</sup> Dallago<sup>103</sup> bestehen darin dass ihre Betrachtungen besonders maßgeblich für die Transformationsländer sind, wo die unternehmerische Beschäftigung traditionell unproduktiv und oft auch destruktiv ist. Deshalb sind die hier vorgestellten Annahmen sowohl hilfreich bei der Identifizierung des Verhaltens und der Charaktereigenschaft von Entrepreneuren als auch bei der Erarbeitung von Vorschlägen für die staatliche Politik in Transformationsländern.

### 2.3 Entrepreneurship als Prozess

Weil das erste Ziel der vorliegenden Studie u. a. darin besteht, die Bedeutung des „Entrepreneurship“ im Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung zu zeigen, kann die reine Orientierung an psychologischen und neoklassischen Theorien für die Erreichung dieses Ziels nicht ausreichend sein. Nachfolgend werden einerseits die Ergebnisse beider Theorien kurz vorgestellt und andererseits erklärt, weshalb die Verknüpfung zwischen „Entrepreneurship“ und wirtschaftlicher Entwicklung al-

---

<sup>102</sup> Scase unterscheidet zwischen zwei Formen des Unternehmertums in Transformationsländern. Die erste Form ist ein legitimes Unternehmertum. Darunter fallen sowohl das Proprietorship als auch das Entrepreneurship. Zum illegitimen Unternehmertum ordnet er anarchistische, opportunistische Gauner und die Mitglieder der Mafia (Vgl. Aidis, R. (2003), S. 10).

<sup>103</sup> Dallago differenziert vier Formen von Unternehmern in Transformationsländern. Zur ersten Gruppe gehören die Mitglieder der ehemaligen politischen Eliten, die früher staatliche Unternehmen geführt haben. Wichtige Faktoren bei der Umstrukturierung ihrer gesellschaftlichen Rolle waren in einigen Ländern vor allem die Verbundenheit mit der „Nomenklatur“, in anderen der Zugang zu technischem Wissen und spezifischen Fähigkeiten. Die Nähe zu den damaligen politischen Entscheidungsträgern ermöglichte diesen Unternehmern einerseits eine meist reibungslose Kapitalumwandlung und andererseits wurden sie im Zuge eines intransparenten Privatisierungsprozesses die Eigentümer der wichtigsten staatlichen Betriebe. Die geschäftliche Tätigkeit dieser Gruppe ist nach wie vor überwiegend auf „rent-seeking“ ausgerichtet. Daher stellt sich die Wahrscheinlichkeit, dass diese Gruppe positiv an der gesamtwirtschaftlichen Leistung mitwirken wird, noch als gering dar. In die zweite Gruppe fallen einheimische Unternehmer, die außerhalb des Nomenklatorsystems standen. Das betrifft die kleine Zahl der Unternehmer, die bereits während der Sowjetzeit eine entweder formelle oder informelle privatwirtschaftliche Tätigkeit ausübten.

Die dritte Gruppe besteht aus zurückkehrenden Migranten, die durch die Gründung von oder Beteiligung an Unternehmen am Aufbau des Staates mitwirken wollen. Dallago betont die positive Rolle, die solche Unternehmen bei der Bereitstellung von Sach- und Humankapital gespielt hätten. Dabei unterstreicht er jedoch, dass es auch negative Wirkungen haben kann, wenn die zurückkehrenden Migranten Monopole bilden und dadurch einheimische Unternehmen verdrängen. Zur vierten Gruppe schließlich gehören ausländische Unternehmen, die Direktinvestitionen geleistet haben. Der Anteil dieser Gruppe ist in den verschiedenen Transformationsländern unterschiedlich groß. Überwiegend orientierten sich ausländische Investoren auf Länder, in denen rasch marktwirtschaftliche Reformen durchgeführt wurden. Die Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen in der Transformationsphase bezeichnet Dallago als einflussreich, insbesondere in den Bereichen Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (Vgl. Dallago, B. (1997), S. 116-118).



lein durch diese Theoriemodelle nicht in ausreichendem Maße hergestellt werden kann.

### 2.3.1 Ausgangspunkt

Vom Standpunkt der psychologischen Theorie aus sind es menschliche Eigenschaften, vor allem das Streben nach Erfolg, Risikobereitschaft, Selbstwirksamkeit und Ambiguitätstoleranz, die einige Individuen im Vergleich zu anderen dazu bringen, einer unternehmerischen Tätigkeit nachzugehen.<sup>104</sup> Insgesamt unterstellen die psychologischen Theorien, dass die fundamentalen Eigenschaften der Menschen darüber entscheiden, wer künftig ein Entrepreneur wird.<sup>105</sup>

Ähnliche Ergebnisse sind in der Gleichgewichtstheorie des „Entrepreneurship“ zu finden, welche auf neoklassischen Annahmen basiert. Dieses Modell beruht auf der Unterstellung, dass solche Menschen Entrepreneur werden, die in höherem Maße bereit sind, Ungewissheit zu ertragen, wohingegen Menschen, deren Bereitschaft hierzu geringer ist, Angestellte werden. Auch in der Gleichgewichtstheorie des „Entrepreneurship“ wird unterstellt, dass grundsätzlich alle Individuen geschäftliche Möglichkeiten erkennen können und es eher die fundamentalen Eigenschaften der Menschen sind als die Informationen darüber entscheiden, wer ein Entrepreneur wird.<sup>106</sup> Um besser zu verstehen, wie die Forscher in der Gleichgewichtstheorie des „Entrepreneurship“ zu diesem Ergebnis kamen, werden kurz die wichtigsten Annahmen dieser Theorie vorgestellt.

---

<sup>104</sup> Dieser Mix von Eigenschaften bildet u. a. die Unternehmerpersönlichkeit. Es existieren verschiedene Ansätze zur Erklärung der Unternehmerpersönlichkeit. Hier sind im Wesentlichen der genetisch orientierte Ansatz, der unter Eigenschaftstheorie des Entrepreneurship (Trait Approach) fällt, der lebenswertorientierte Ansatz und der Ansatz des gemachten Unternehmers, der unter die Theorie der Managemententwicklung fällt. In der Eigenschaftstheorie wird davon ausgegangen, dass ein Entrepreneur ein besonderer Persönlichkeitstyp ist, der bestimmte Charaktereigenschaften hat, und dass diese Eigenschaften angeboren sind, d. h. entweder hat man diese Eigenschaften, oder man hat sie nicht. Der lebenswertorientierte Ansatz hingegen weist darauf hin, dass unternehmerische Persönlichkeiten durch Erziehung und andere Einflüsse geformt werden können. Die besonderen Eigenschaften werden demnach im Laufe des Lebens erworben, wobei u. a. der Einfluss von Familie und Erfahrung aus Selbstständigkeit bedeutend sind. Am Ansatz des gemachten Unternehmers wird eine große Nähe des Unternehmers zum Manager unterstellt und entsprechend werden viele Ergebnisse und Konzeptionen aus der Managementforschung und Unternehmerforschung übertragen. Der Ansatz geht auch davon aus, dass die Unternehmer durch schulische Ausbildung trainiert und entwickelt werden können wie Manager (Vgl. Anderseck, K. (2000), S.1-13).

<sup>105</sup> Vgl. McClelland (1961), Begley / Boyd (1987), Brockhaus / Horowitz (1986), Schere, (1982), zitiert nach Shane, S. (2000), S. 449; Shane, S. (2003), S. 2.

<sup>106</sup> Vgl. Khilstrom / Laffont (1979), zitiert nach Shane, S. (2000), S. 449

Die Gleichgewichtstheorie des „Entrepreneurship“ geht davon aus, dass ein Gleichgewicht auf dem Markt besteht, dass sich also Angebot und Nachfrage ausgleichen. Das heißt, alle Transaktionen sind bereits abgeschlossen. Des Weiteren sind alle notwendigen Informationen im Preissystem enthalten, was die optimale Allokation der Ressourcen gewährleistet.<sup>107</sup> Außerdem geht die Theorie davon aus, dass alle Entscheidungen optimierende Entscheidungen sind. Das heißt, dass alle Informationen, die notwendig sind, um eine Entscheidung zu treffen, in den Preisen inkorporiert sind. Daher ist der Prozess der Entscheidungsfindung ein rein mechanischer Prozess unter Verwendung mathematischer Regeln der Optimierung.<sup>108</sup> Die Marktteilnehmer verfügen über perfekte Information<sup>109</sup> und gleichzeitig handeln sie rational.<sup>110</sup> Die grundlegenden Annahmen der Gleichgewichtstheorie des „Entrepreneurship“ sind mit strengen Beschränkungen verbunden,<sup>111</sup> sodass es unmöglich ist, das „Entrepreneurship“ hiermit adäquat zu erklären.<sup>112</sup>

Insgesamt lässt sich sagen, dass beide Theorien zur Erklärung des „Entrepreneurship“ nur menschliche Eigenschaften in den Vordergrund stellen. Das erlaubt jedoch weder das „Entrepreneurship“ selbst noch seine Verknüpfung mit der wirtschaftlichen Entwicklung korrekt abzubilden. Deswegen wird im Folgenden ver-

---

<sup>107</sup> Vgl. Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 162.

<sup>108</sup> Vgl. Casson (1982), zitiert nach ebenda, S. 163.

<sup>109</sup> Würden alle Individuen in einer Volkswirtschaft über vollständige Informationen verfügen, dann würden alle Verdienstmöglichkeiten unverzüglich ausgenutzt und es gäbe keine Notwendigkeit unternehmerischen Handelns (Shane, S. / Vankataraman, S. (2000), S. 165).

<sup>110</sup> Vgl. Fueglistaller et al. (2008), S. 2; Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 163.

<sup>111</sup> Im Gleichgewichtszustand haben die Marktteilnehmer keinen Anreiz, ihre aktuellen Handlungen zu ändern, weil sie mit der Kombination von gegenwärtig abgesetzten Mengen und Preisen und eingekauften Mengen zufrieden sind (Vgl. Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 162). Zweitens ist die Annahme bestreitbar, dass alle Informationen im Preissystem enthalten sind. Vor allem fehlt im gegenwärtigen Preissystem die Information, welche Wirkung neue Technologien auf die künftige Nachfrage sowie auf die Produktionskosten haben können. Des Weiteren sind nicht alle Entscheidungen optimierende Entscheidungen, weil bei der Einführung neuer Produkte stets kreative Entscheidungen gefragt sind, welche oft auf der Basis von Vermutungen getroffen werden. Nicht alle Marktteilnehmer können über eine perfekte Information verfügen, weil jeder Mensch mit unterschiedlichen Informationen ausgestattet ist, die ihrerseits durch Lebenserfahrung und Ausbildung generiert wurden. Demzufolge es ist unwahrscheinlich, dass zwei Menschen zu einem Zeitpunkt über gleiche Informationen verfügen werden (Vgl. Shane, S. (2000), S. 449; Shane, S. / Vankataraman, S. (2000), S. 222).

<sup>112</sup> Für ausführliche Informationen siehe, Shane, S. (2003), S. 36-39.

sucht, das „Entrepreneurship“ als Prozess<sup>113</sup> in Verbindung mit menschlichen Eigenschaften im Zustand eines Ungleichgewichts darzustellen.

### 2.3.2 Unternehmerische Gelegenheiten

Wie oben ausgeführt wurde, wird die Existenz unternehmerischer Gelegenheiten sowohl in der psychologischen als auch in der Gleichgewichtstheorie des „Entrepreneurship“ einfach ignoriert. Die Existenz unternehmerischer Gelegenheiten stellt jedoch eine Grundvoraussetzung für das „Entrepreneurship“ selbst dar.<sup>114</sup>

Als unternehmerische Gelegenheiten werden in der Literatur u. a. diejenigen Gelegenheiten neue Produkte oder Dienstleistungen zu entwickeln oder neue Formen der Organisation zu erarbeiten betrachtet, die letztendlich dazu führen werden, dass die Outputs zu Preisen verkauft werden können, die über den Herstellungskosten liegen.<sup>115</sup> Kirzner differenziert zwischen unternehmerischen und allgemeinen Gelegenheiten. Den allgemeinen Gelegenheiten ordnet er die Gelegenheiten zu, welche hauptsächlich die Optimierung bereits bestehender Zweck-Mittel-Beziehungen zum Ziel haben. Dies können beispielsweise Gelegenheiten sein, welche u. a. die Effektivität bereits bestehender Produkte, Dienstleistungen oder Organisationsmethoden erhöhen. Als unternehmerische Gelegenheiten begreift er im Gegensatz dazu solche Gelegenheiten, bei denen die Entdeckung neuer Zweck-Mittel-Beziehungen<sup>116</sup> im Mittelpunkt steht.<sup>117</sup> Das heißt, dass die Einführung eines neuen Produkts, einer Dienstleistung oder einer Organisationsmethode das Potenzial haben sollte, bereits bestehende wesentlich zu verändern oder abzulösen. Dementsprechend zielen nicht-unternehmerische Entscheidungen auf die Maximierung knapper Ressourcen bzw. auf bereits bestehende Zweck-Mittel-

---

<sup>113</sup> Als unternehmerischer Prozess wird in der Literatur die Entdeckung, Bewertung und Ausnutzung unternehmerischer Gelegenheiten verstanden (Vgl. Shane, S. / Eckhardt, J.(2003), S. 163).

<sup>114</sup> Vgl. Fueglistaller et al. (2008), S. 14; Shane, S. (2003), S. 18.

<sup>115</sup> Vgl. Casson (1982), zitiert nach Fueglistaller et al. (2008), S. 10; vgl. Fuentes et al. (2010), S. 4; Shane, S. (2000), S. 451; Shane, S. / Vankataraman, S. (2000), S. 220.

<sup>116</sup> Die Definition verdeutlicht, dass es hierbei um eine kreative Handlung geht, woraus jedoch zwei Probleme resultieren: Einerseits ist nicht klar, welcher Adressatenkreis (Neu für wen? Individuum, Unternehmer, Branche?) von einer Innovation erfasst sein muss, um von einer unternehmerischen Gelegenheit sprechen zu können. Zweites ist unklar, welcher Innovationsgrad vorliegen muss, um von einer unternehmerischen Gelegenheit zu sprechen. (Vgl. Frank, H. /Mitterer, G. (2009), S. 369).

<sup>117</sup> Vgl. Shane, S. / Vankataraman, S. (2000), S. 220; Fueglistaller et al. (2008), S. 14.

Beziehungen, unternehmerische Entscheidungen hingegen auf die Identifizierung neuer Zweck-Mittel-Beziehungen, die durch andere Marktteilnehmer noch unentdeckt sind.<sup>118</sup>

Unternehmerische Gelegenheiten haben einen bestimmten Lebenszyklus, der von verschiedenen Faktoren abhängt. Vor allem kann die Dauer einer Gelegenheit z. B. durch den Patentschutz oder ein Monopol verlängert werden. Wenn hingegen der Transfer der Information über eine unternehmerische Gelegenheit an anderen Marktteilnehmer (Imitatoren) rasch erfolgt, vermindert dies demzufolge die Dauer dieser Gelegenheit.<sup>119</sup>

### **2.3.3 Herkunft unternehmerischer Gelegenheiten**

Bevor der gesamte unternehmerische Prozess, der aus Identifizierung, Bewertung und Nutzung unternehmerischer Gelegenheiten besteht, analysiert wird, soll hier kurz die Aufmerksamkeit auf die Herkunft unternehmerischer Gelegenheiten gerichtet werden.

Quelle unternehmerischer Gelegenheiten sind u. a. Ineffizienzen in existierenden Märkten, welche aufgrund von Informationsasymmetrien entstehen.<sup>120</sup> Nach Ansicht von Kirzner entstehen unternehmerische Gelegenheiten, weil verschiedene Mitglieder der Gesellschaft verschiedene Ansichten über den relativen Wert der Ressourcen haben. Weil diese Ansichten durch sich unaufhörlich ändernde Faktoren<sup>121</sup> beeinflusst werden, sind die Marktteilnehmer in ihren Entscheidungen nicht immer fehlerfrei. Oft treffen sie falsche Entscheidungen, welche entweder Knappheit oder Überschüsse an Ressourcen verursachen. Individuen, die auf Unterlassungen anderer Marktteilnehmer angewiesen sind, können Ressourcen kaufen, rekombinieren und mit Gewinn verkaufen.<sup>122</sup>

Auch Veränderungen im technologischen, sozialen, politischen oder demografischen Bereich können die Entstehung unternehmerischer Gelegenheiten verursa-

---

<sup>118</sup> Vgl. Gaglio / Katz (2001), zitiert nach Shane, S. / Vankataraman, S. (2000), S. 165.

<sup>119</sup> Vgl. Shane, S. / Vankataraman, S. (2000), S. 169.

<sup>120</sup> Vgl. Fueglistaller et al. (2008), S. 44

<sup>121</sup> U. a. überragende Intuition, vertrauliche Information, Vermutung.

<sup>122</sup> Vgl. Kirzner (1973, 1985, 1997), zitiert nach Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 171; Shane, S. (2003), S. 22.

chen. Nach Ansicht von Schumpeter generieren vor allem Änderungen in den Bereichen der Technologie oder der Regulierung neue Informationen darüber, wie Ressourcen auf neue, wertvollere Art kombiniert werden können. Die neuen Informationen ändern den Gleichgewichtspreis der Ressourcen und dadurch bekommen frühzeitig informierte Akteure die Möglichkeit, die Ressourcen unter Gleichgewichtspreis einzukaufen und die neuen Informationen zu nutzen, um die Ressourcen auf neue, wertvollere Weise zu rekombinieren und mit Gewinn zu verkaufen.<sup>123</sup>

Unternehmerische Gelegenheiten können von Nachfrage- oder von Angebotsseite entstehen. Zu nachfrageseitig entstehenden Gelegenheiten zählen vor allem Änderungen im Kaufverhalten durch die Änderung von Wahrnehmung, Vorlieben, Stimmungen oder Geschmack. Auch die Entstehung neuer Märkte kann hierzu gezählt werden. Angebotsseitig entstehende Gelegenheiten sind hingegen etwa neue Rohmaterialien, Produktions- oder Organisationsmethoden.<sup>124</sup> In der unternehmerischen Literatur ist auch von unproduktiven Formen unternehmerischer Gelegenheiten die Rede, vor allem im Fall von „Rent-seeking“-Gelegenheiten. Darunter werden u. a. Produktpiraterie und Korruption verstanden.<sup>125</sup>

Unternehmerische Gelegenheiten sind nicht immer wirtschaftlich. Oft sind sie unwirtschaftlich. Das ist der Fall, wenn die Vermutung des unternehmerischen Individuums über den Gewinn aus möglichen Neukombination falsch ist.<sup>126</sup>

#### **2.3.4 Identifizierung unternehmerischer Gelegenheiten**

Die Identifizierung unternehmerischer Gelegenheiten ist ein wichtiger Schritt im unternehmerischen Prozess. Die Erzielung unternehmerischer Gewinne ist erst dann möglich, wenn die Individuen identifizieren, dass Gelegenheiten existieren und diese gleichzeitig einen Wert haben.<sup>127</sup> Dabei besteht natürlich die Frage, ob alle Individuen unternehmerische Gelegenheiten identifizieren können. Zur Be-

---

<sup>123</sup> Vgl. Schumpeter, J. (1934), zitiert nach Shane, S. / Vankataraman, S. (2000), S. 171; Shane, S. (2003), S. 23.

<sup>124</sup> Vgl. Schumpeter, J. (1934); Kirzner (1997), zitiert nach Frank, H. /Mitterer, G. (2009), S. 371.

<sup>125</sup> Vgl. Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 173.

<sup>126</sup> Vgl. Shane, S. (2003), S. 18.

<sup>127</sup> Vgl. Shane, S. / Vankataraman, S. (2000), S. 221.

antwortung dieser Frage ist der Ansatz der österreichischen Schule der Volkswirtschaft sehr nützlich.

Die österreichische Schule der Volkswirtschaft nimmt an, dass Märkte aus Menschen bestehen, die verschiedene Informationen besitzen. Der Besitz idiosynkratischer Informationen versetzt einige Menschen in die Lage, bestimmte Möglichkeiten zu erkennen, die für die andere nicht zu ersehen sind. Der Antwort auf die Frage, wieso es einigen Individuen gelingt, geschäftliche Möglichkeiten zu erkennen, und einigen nicht, sehen die österreichischen Volkswirte darin, wer über welche Informationen verfügt. Weil sie mit unterschiedlichen Bestand von Informationen ausgestattet sind, die ihrerseits durch Lebens- oder Arbeitserfahrung und Ausbildung generiert wurden, werden zu einem bestimmten Zeitpunkt einige mehr Informationen über die Problemen oder Wünschen der Kunden einerseits und über die Wege zur Entwicklung neuer Märkte, Produkte oder Dienstleistungen andererseits haben.<sup>128</sup>

Kurz gefasst werden einige Individuen entweder einen Wissensvorsprung oder besseren Zugang zu Informationen haben und dadurch einen Vorteil bei der Identifizierung unternehmerischer Gelegenheiten bekommen.<sup>129</sup> Ein Wissensvorsprung bedeutet hier, dass sie bessere Vorkenntnisse über die Märkte, über die Versorgung der Märkte und über die Kundenprobleme haben.<sup>130</sup> Aber sind Vorkenntnisse und neue Informationen ausreichend, um eine unternehmerische Gelegenheit zu identifizieren? In der unternehmerischen Literatur wird diskutiert, dass solches Wissen erst in Verbindung mit spezifischen kognitiven Fähigkeiten eine Wirksamkeit bei der Identifizierung unternehmerischer Gelegenheiten entfaltet.<sup>131</sup> Unter kognitive Fähigkeiten fallen hierbei die Wachsamkeit, die kreative Informationsverarbeitung, die Intelligenz,<sup>132</sup> die kognitive Heuristik usw. Kognitive

---

<sup>128</sup> Vgl. Hayek (1945), Kirzner, (1973), zitiert nach Shane, S. (2000), 451-452.

<sup>129</sup> Vgl. Hayek (1945), zitiert nach Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 174.

<sup>130</sup> Vgl. Fueglistaller et al. (2008), S. 16; Shane, S. (2003), S. 51-54.

<sup>131</sup> Vgl. Frank, H. / Mitterer, G. (2009), S. 379.

<sup>132</sup> Z. B. Sternberg unterscheidet zwischen kreativer, analytischer und praktischer Intelligenz. Der kreativen Intelligenz ordnet er dabei das divergierende Denken, das Generieren von neuen Ideen und die Fähigkeit zu, Gelegenheiten besser als andere zu sehen. Unter die analytische Intelligenz fallen dabei einerseits abstraktes Denken und logische Argumentation und andererseits die Fähigkeit, Probleme zu beurteilen und sie zu lösen. Als praktische Intelligenz hingegen fasst Sternberg die Fähigkeit, das Wissen anzuwenden bzw. von der abstrakten Idee zur konkreten Entwicklung

Fähigkeiten erlauben dem Individuum, die Verbindung zwischen spezifischem Wissen oder Informationen und kommerziellen Nutzungsmöglichkeiten herzustellen bzw. Existierendes neu zu kombinieren. Diese Eigenschaften sind in der Gesellschaft natürlich nicht gleich verteilt.<sup>133</sup>

Bei der Beschaffung von Informationen, die entscheidend für die Identifizierung von Gelegenheiten sind, spielen soziale Netzwerke eine sehr wichtige Rolle. Die Struktur der sozialen Beziehungen bestimmt die Quantität und Qualität der Informationen<sup>134</sup> sowie die Geschwindigkeit der Informationsverbreitung.<sup>135</sup> Je breiter das Netzwerk eines Individuums ist, desto mehr Möglichkeiten entstehen, neue Informationen zu erwerben.<sup>136</sup>

### **2.3.5 Bewertung und Ausnutzung der Gelegenheiten**

Sowohl bei der Identifizierung als auch bei der Bewertung unternehmerischer Gelegenheiten handelt es sich um mentale Aktivitäten. Die bestehen u. a. aus der Analyse einer unternehmerischen Gelegenheit, wobei das Wissen auch hier eine entscheidende Rolle spielt.<sup>137</sup> Erst wenn sie eine Gelegenheit positiv bewerten, werden die Entrepreneure sie ausnutzen. Aber nicht alle Gelegenheiten werden durch Unternehmer ausgenutzt. Dies liegt einerseits an den Eigenschaften der Gelegenheit und andererseits an den Eigenschaften des Individuums.

Die Eigenschaften der Gelegenheit spielen eine bedeutende Rolle im Prozess der Ausnutzung. Bei der Ausnutzung der Gelegenheit müssen die Entrepreneure verschiedene notwendige Ressourcen sammeln. Ressourcen können sowohl physische als auch menschliche, finanzielle und technologische Ressourcen sein. Vor allem bei der Beschaffung der finanziellen Ressourcen können wegen asymmetrischer Informationen zwischen den Marktteilnehmern Probleme entstehen. Oft

---

eines Produkts fortzufahren. Die Kombination dieser Intelligenzarten, die als „successful intelligence“ bezeichnet wird, ist entscheidend für das erfolgreiche Unternehmertum (Vgl. Sternberg, R.J. (2005), S. 191-195).

<sup>133</sup> Vgl. Fueglistaller et al. (2008), S. 46; Shane, S. (2003), S. 54-58.

<sup>134</sup> Die Information u. a. über die Verkaufstellen, über potentielle Märkte, über Finanzquellen, über die Arbeitskraft (Vgl. Shane, S. (2003), S. 49).

<sup>135</sup> Vgl. Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 175; Shane, S. (2003), S. 49.

<sup>136</sup> Vgl. ebenda; Fueglistaller et al. (2008), S. 9.

<sup>137</sup> Vgl. Fueglistaller et al. (2008), S. 13; Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 177.

sind die Eigentümer der Ressourcen wegen eines Mangels an spezifischen Informationen nicht in der Lage, eine kommerzielle Offerte zu bewerten und auf dieser Basis Ressourcen zur Verfügung zu stellen.<sup>138</sup> Asymmetrische Informationen an Kapitalmärkten führen oft zur adverser Selektion.<sup>139</sup> Bei der Ausnutzung unternehmerischer Gelegenheiten entstehen Kosten u. a. für eingesetzte Zeit und Geld.<sup>140</sup> Daher sollte der Wert einer unternehmerischen Gelegenheit höher sein als diese Kosten. Je größer der Wert einer unternehmerischen Gelegenheit, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass diese ausgenutzt wird.<sup>141</sup>

Wie bereits erwähnt wurde, sind sowohl psychologische Eigenschaften als auch kognitive Fähigkeiten eines Individuums bei der Ausnutzung einer Gelegenheit sehr wichtig. Die Wahrscheinlichkeit, dass die unternehmerischen Gelegenheiten ausgenutzt werden, ist bei einem Menschen mit Eigenschaften wie Ambiguitätstoleranz, Risikofreudigkeit, Leistungsbereitschaft und mit kognitiven Fähigkeiten wie z. B. Intuition wesentlich höher. Dabei spielen Eigenschaften wie Selbstbewusstsein und interne Kontrollüberzeugung eine besondere Rolle.<sup>142</sup>

Sowohl bei der Identifizierung als auch bei der Ausnutzung unternehmerischer Gelegenheiten spielen soziale Netzwerke eine entscheidende Rolle. In sozialen Netzwerken stehen die gesellschaftlichen Verpflichtungen und Normen im Vor-

---

<sup>138</sup> Vgl. Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 177.

<sup>139</sup> Adverse Selektion wird auch als Negativauslese bezeichnet. Das Problem der Adversen Selektion entsteht, weil vor oder nach dem Vertragsabschluss ein Vertragspartner über bestimmte Aspekte besser informiert ist als der andere und demzufolge besser über das Ergebnis und die Konsequenzen Bescheid weiß. Im Falle der Kreditgewährung heißt das, dass die Kreditgeber nicht immer ausreichende Informationen über die Bonität des Kreditnehmers haben. D. h. einerseits, dass die Kreditnehmer über ihre eigene Finanzlage besser informiert sind und andererseits eventuell auftretende Risiken besser einschätzen können. Wegen des Mangels an Information können die Kreditnehmer schwer zwischen Schuldnern mit guter und Schuldnern mit schlechter Bonität unterscheiden. Deshalb sind sie gezwungen, um keine Verluste zu machen, für beide Gruppen einen einheitlichen, durchschnittlichen Zinssatz für Kredite anzubieten. Das hat zu Folge, dass die besseren Schuldner zu solchen Banken wechseln, wo sie bezüglich ihrer Zahlungsfähigkeit bessere Konditionen erhalten, während Schuldner mit schlechter Bonität angelockt werden und einen angesichts ihrer Zahlungsfähigkeit unangemessen besseren Zins erhalten. Für ausführliche Information siehe: [http://www.finanz-lexikon.de/adverse\\_selection\\_836.html](http://www.finanz-lexikon.de/adverse_selection_836.html); (zugegriffen am 19.07.2010)

<sup>140</sup> Vgl. Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S.179-180.

<sup>141</sup> Vgl. Shane, S. / Vankataraman, S. (2000), S. 222; Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 180; Shane, S. (2003), S. 62.

<sup>142</sup> Vgl. Shane, S. (2003), S. 97-118.



dergrund. Das erleichtert einerseits die Beschaffung notwendiger Ressourcen und andererseits vermindert es eine asymmetrische Informationsverteilung.<sup>143</sup>

Es ist nicht unbedingt notwendig, ein Unternehmen zu gründen, um unternehmerische Gelegenheiten auszunutzen. Die Gelegenheiten können auch jenseits von bestehenden Unternehmen oder durch Marktauflösung<sup>144</sup> erfolgen.<sup>145</sup>

## 2.4 The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship

### 2.4.1 Ausgangspunkt

Wie im vorangegangenen Abschnitt dargestellt wurde, besteht der unternehmerische Prozess aus Identifizierung, Bewertung und Ausnutzung unternehmerischer Gelegenheiten. In der unternehmerischen Literatur besteht die Ansicht, dass unternehmerische Gelegenheiten exogen sind.<sup>146</sup> Endogene Wachstumstheorien<sup>147</sup> besagen jedoch, dass Geschäftsmöglichkeiten durch systematische und gezielte Investition in neues Wissen entstehen. Diesen Theorien zufolge entstehen neues Wissen<sup>148</sup> und Humankapital<sup>149</sup> als Reaktion auf Marktmöglichkeiten. Des Weiter-

---

<sup>143</sup> Vgl. Fueglistaller et al. (2008), S. 14; Shane, S. / Eckhardt, J. (2003), S. 179.

<sup>144</sup> Etwa durch Verkauf einer Lizenz oder eines Patents, Übernahme eines Franchise.

<sup>145</sup> Vgl. Fueglistaller et al. (2008), S. 46; Shane, S. (2003), S. 7.

<sup>146</sup> Vgl. Acs et al. (2006), S. 2.

<sup>147</sup> Die grundlegende Leistung „knowledge“-basierter Wachstumsmodelle bestand darin zu zeigen, dass Unternehmen Investitionen in Bildung und in das Humankapital aus Gründen der Gewinnmaximierung vornehmen. Sie investieren in Forschung und Entwicklung, um sich einen Wettbewerbsvorsprung gegenüber Konkurrenten zu verschaffen. Ein Teil des so gewonnenen Wissens wird hierbei als gesellschaftliches Wissen verfügbar („Spillover-Effekte“), was wesentlich auch zur Steigerung der Produktivität von anderen Firmen beiträgt (Vgl. Braunerhjelm, P. (2007), S. 25; Henrekson, M. (2005), S. 1).

<sup>148</sup> Ferner wird das Wissen in der Literatur in drei Kategorien gegliedert: Wissenschaftliches Wissen – darunter versteht man vor allem die wissenschaftlichen Prinzipien, die eine Basis für die Entwicklung des technologischen Wissens bilden können. Technologisches Wissen – darunter werden implizite und explizite Entwürfe in Form von Erfindungen verstanden. Unternehmerisches Wissen umfasst das kaufmännisch relevante Wissen, vor allem über Produkte, Märkte, Kunden usw. (Vgl. Braunerhjelm, P. (2007), S. 16).

<sup>149</sup> Als Humankapital wird die Summe aller Fertigkeiten, Fähigkeiten und Kenntnisse definiert, die der Mensch in den Produktionsprozess einfließen lassen kann. (Vgl. Zacher, D. (2003), S. 13); „Der Begriff Humankapital wird seit einiger Zeit in den Wirtschaftswissenschaften häufig anstelle des traditionellen Begriffs „Produktionsfaktor Arbeit“ verwendet. Dies wurde insbesondere deshalb notwendig, um die qualitativen Aspekte des menschlichen Faktors in der modernen Wirtschaft gegenüber den quantitativen in den Vordergrund zu stellen.“ (Kucera, G. (1997), S. 57.); Dabei umfasst das Humankapital sowohl angeborene wie auch erlernte Elemente. Unter angeborenen Elementen fallen das Potenzial, sich weitere Fähigkeiten anzueignen – etwa durch Ausbil-

ren geht der endogene Ansatz davon aus, dass geschaffenes Wissen andauernd zu anderen wirtschaftlichen Akteuren überlaufen kann (Spillover). Dementsprechend erzeugen Investitionen in neues Wissen und in Humankapital endogen das wirtschaftliche Wachstum. Aber wie genau der Transfer des Wissens erfolgt, konnten die endogenen Wachstumstheorien nicht erklären.<sup>150</sup> Der durch Acs et al. durchgeführten sorgfältigen Prüfung der Struktur der endogenen Wachstumstheorie von Romer zufolge lässt sich sagen, dass das Modell sich auf die Annahme beschränkt, dass sowohl der Wissenstransfer als auch die Transformation von allgemeinem Wissen in ökonomisches Wissen<sup>151</sup> automatisch erfolgen.<sup>152</sup>

#### **2.4.2 Beschreibung des Ansatzes**

In der „Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship“ wird darauf hingewiesen, dass endogene Wachstumstheorien daran scheitern, eines der wesentlichen Elemente des Wachstumsprozesses, nämlich den Transfer des Wissens, in das Modell zu integrieren. Durch den Ansatz werden zwei grundlegende Annahmen der endogenen Wachstumstheorien konfrontiert. Die erste Annahme ist die, dass der Wissenstransfer automatisch erfolge, die zweite Annahme jene, dass automatisch eine Gleichstellung des allgemeinen Wissens mit dem ökonomischen Wissen stattfindet.<sup>153</sup>

---

dung, durch Wissens- und Erfahrungsaustausch und durch Learning-by-Doing (Vgl. Mezger, L.C. (2004), S. 4); In der Theorie werden die Gesundheit, das Wissen und die Lebenserfahrung als wesentliche Bestandteile des Humankapitals angesehen. (Vgl. Braunerhjelm, P. (2007), S. 16.); Diverse Studien zeigen eine signifikante und direkte Wirkung des Humankapitals auf das wirtschaftliche Wachstum. Vgl. Barro, R. (1998); Ciccone, A. / Papaioannou, E. (2005); Krueger, A. / Lindahl, M. (2001); Benhabib, J. / Spiegel, M. (1992); Manuelli, R. / Seshadri, A. (2005); Galor, O. / Moav, O. (2004).

<sup>150</sup> Vgl. Acs et al. (2004), S. 2-3.

<sup>151</sup> Unter ökonomischem Wissen verstehen die Forscher die Umwandlung des Wissens in Produkte oder Dienstleistungen hinein, man kann auch von der Kommerzialisierung des Wissens sprechen. (Vgl. Acs et al. (2004), S. 8).

<sup>152</sup> Vgl. ebenda, S. 22.

<sup>153</sup> Vgl. ebenda, S. 6.

### 2.4.3 Herangehensweise des Ansatzes

Wie bereits erwähnt wurde, erfolgt im endogenen Wachstumsmodell von Romer der Wissenstransfer automatisch. Durch den Wissenstransfer bekommen andere wirtschaftliche Akteure (Drittpersonen), beispielsweise Unternehmen, direkten Zugang zu neuem Wissen. Die Annahme des endogenen Wachstumsmodells, dass der Wissenstransfer automatisch erfolgt, stimmt überein mit den früheren Erkenntnissen von Arrow, der festhielt, dass das Wissen sich von anderen traditionellen Produktionsfaktoren dadurch unterscheidet, dass es nicht rivalisierbar<sup>154</sup> und nicht ausschließbar<sup>155</sup> ist (öffentliches Gut). Die Möglichkeit, dass der Zugang zu Wissen partiell durch Rechtsschutz beschränkt werden könnte, wurde in der Annahme von Romer nicht berücksichtigt.<sup>156</sup>

Die Forscher argumentieren, dass Wissenstransfer nicht automatisch, sondern durch das Entrepreneurship erfolge (Start-up), was folgendermaßen erklärt wird: Wissen ist durch höhere Ungewissheit, Asymmetrie und Transaktionskosten charakterisiert.<sup>157</sup> Demzufolge kann der Erwartungswert einer neuen Idee unter verschiedenen wirtschaftlichen Akteuren abweichend sein. Etwa könnte die Geschäftsführung eines bestehenden Unternehmens beschließen, dass der Erwartungswert einer neuen Idee nicht ausreichend groß ist, um ihre Entwicklung und Kommerzialisierung zu garantieren, weshalb sie den Prozess stoppt. Stattdessen können andere betriebsinterne oder externe Akteure einen hohen Erwartungswert an die gleiche Idee haben. Solche Abweichungen in der Bewertung des neuen Wissens können zu einer Unternehmensgründung führen<sup>158</sup> mit dem Ziel, sich einen bestimmten Wert des neuen Wissens anzueignen. Weil das Wissen, das durch eine Investition eines bestehenden Unternehmen oder beispielsweise auch einer Forschungseinrichtung generiert wurde, die Gründung eines neues Unternehmens induziert hat, dient die Unternehmensgründung als Mittel, mit dem der

---

<sup>154</sup> Es kann von mehreren Konsumenten gleichzeitig konsumiert werden.

<sup>155</sup> Der Konsum des Gutes durch Dritte kann nicht ausgeschlossen werden.

<sup>156</sup> Vgl. Acs et al. (2006), S. 9.

<sup>157</sup> Arrow, K. (1962), zitiert nach ebenda, S. 9-10

<sup>158</sup> Z. B., wenn der Erfinder einer Idee aus einem bestehenden Unternehmen aussteigt und durch die Neugründung die Kommerzialisierung des Wissens ermöglicht.

Transfer des Wissens von Produzenten zu einer neuen Organisationsform (Startup) ermöglicht wurde.<sup>159</sup>

Was die zweite Annahme der endogenen Wachstumstheorie von Romer betrifft – die automatische Gleichstellung des allgemeinen Wissens mit ökonomischem Wissen, um das wirtschaftliche Wachstum durch neue Geschäftsmöglichkeiten voranzutreiben –, so muss zunächst neues Wissen in ökonomisch relevantes Wissen umgewandelt werden.<sup>160</sup> Hierzu bestehen zwei Möglichkeiten: Die erste Möglichkeit ist die Wissensumwandlung durch ein bestehendes Unternehmen, die zweite Möglichkeit ist die Umwandlung durch Neugründung eines Unternehmens. Bestehende Unternehmen transformieren das vorhandene Wissen in ökonomisch relevantes Wissen durch die Einstellung des Wissensarbeiters. Dadurch ermöglichen sie die Entstehung neuer Erfindungen, Produkte und neuen Wissens. Allerdings bestehen wesentliche Hemmnisse, um neues Wissen in ökonomisches Wissen zu transformieren.<sup>161</sup> Diese Hemmnisse können u. a. starke Regulierung oder administrative Hindernisse sein.<sup>162</sup> Dementsprechend weisen die Forscher darauf hin, dass zwischen Wissen und ökonomischem Wissen eine Diskrepanz besteht, die „Knowledge Filter“ genannt wird. Der Filter behindert die Transformation des Wissens in ökonomisches Wissen. Je undurchlässiger der Filter ist, desto größer ist die Diskrepanz zwischen Wissen und ökonomischem Wissen und also auch die Abweichung in der Bewertung von neuen Ideen zwischen Erfinder und Entscheidungsträger in einem bestehenden Unternehmen. Diese Abweichung kann dazu führen, dass ein Erfinder beschließt, das bestehende Unternehmen zu verlassen, und sein eigenes Unternehmen gründet, um die neue Idee zu kommerzialisieren. Daher ist aus Sicht der vorgestellten Theorie der „Knowledge Filter“ dafür zuständig, dass Möglichkeiten für Unternehmer entstehen. Als Ergebnis folgt daraus, dass „Entrepreneurship“ einen wichtigen Kanal bei der Umwandlung allgemeinen Wissens in ökonomisches Wissen darstellt. Dementsprechend kann das

---

<sup>159</sup> Vgl. Acs et al. (2006), S. 9-10.

<sup>160</sup> Vgl. ebenda, S. 5-6.

<sup>161</sup> Vgl. ebenda, S. 8.

<sup>162</sup> Vgl. Acs et al. (2006), S. 6.

„Entrepreneurship“ als ein zentrales Mittel zur Stimulation der wirtschaftlichen Entwicklung angesehen werden.<sup>163</sup>

Nachfolgend wird versucht, durch die Messung unternehmerischer Tätigkeit nicht nur theoretisch, sondern auch empirisch die besondere Rolle des „Entrepreneurship“ für das wirtschaftliche Wachstum zu überprüfen.

## **2.5 Messung und Wirkung unternehmerischer Aktivität**

Da keine einheitliche Definition des Begriffs existiert, ist die Messung von „Entrepreneurship“ problematisch.<sup>164</sup> Als Schwierigkeit wirkt sich hierbei auch aus, dass die gewöhnlich zum „Entrepreneurship“ gerechneten Aspekte, u. a. die Innovation, das Risiko und die ökonomische Umwandlung, nur schwer in einen empirischen Maßstab zu inkorporieren sind.<sup>165</sup> In der Literatur wird über verschiedene empirische Maßstäbe diskutiert, vor allem über die Zahl der Neugründungen (business start-ups), der kleinen Unternehmen, die Rate der Selbstständigen und der Gewerbetreibenden (business ownership) usw. Alle diese Determinanten haben eigene Vorteile und Nachteile.<sup>166</sup>

Am häufigsten werden in der akademischen Forschung die Zahlen für Selbstständigkeit und Neugründungen als Indikatoren verwendet.<sup>167</sup> Das hängt damit zusammen, dass die Messung der Selbstständigkeit weit verbreitet ist, wodurch länderübergreifende Vergleiche möglich werden.<sup>168</sup> Obwohl die Begriffe der Selbstständigkeit und des „Entrepreneurship“ nicht vollständig identisch sind, existieren zwischen beiden viele Gemeinsamkeiten. Viele Selbstständige beschäftigen sich mit Aktivitäten, die für das „Entrepreneurship“ kennzeichnend sind. Sie entwickeln Geschäftsideen, führen Investitionen durch und beschäftigen andere. Es wäre ein Irrtum, alle Selbstständigen als Unternehmer zu betrachten, aber häu-

---

<sup>163</sup> Vgl. ebenda, S. 12.

<sup>164</sup> Vgl. Audretsch, D. B. / Thurik, R. (2001), S. 5; Wannekers, S. / Thurik, R. (1999), S. 29; Karlsson et al. (2004), S. 3.

<sup>165</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 19.

<sup>166</sup> Vgl. ebenda, S. 19-44.

<sup>167</sup> Vgl. ebenda, S. 17.

<sup>168</sup> Vgl. Audretsch, D.B. (2003), S. 4.

fig wird der Eintritt in der Selbstständigkeit als Triebfeder des „Entrepreneurship“ verstanden.<sup>169</sup>

Unter Selbstständigenquote wird die Relation zwischen der absoluten Anzahl der Selbstständigen und der Gesamtzahl der Erwerbstätigen verstanden. Eine Annahme besagt, dass desto mehr Unternehmer den Strukturwandel in der Volkswirtschaft vorantreiben und desto stärker Unternehmer in neue Marktsegmente vordringen, je höher der Anteil der Selbstständigen an den gesamten Erwerbstätigen ist. Damit steigen die Chancen, durch selbstständiges, gewinnorientiertes Unternehmertum zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen.<sup>170</sup>

Der Nachteil der Selbstständigkeit als empirischer Maßstab für das „Entrepreneurship“ besteht darin, dass die Selbstständigkeit durch andere Faktoren beeinflusst werden kann,<sup>171</sup> welche die Entscheidung des Individuums betreffen, von abhängiger Beschäftigung zur Selbstständigkeit zu wechseln.<sup>172</sup> Das können unter anderem die Arbeitslosigkeit und die Steuern sein. Des Weiteren besteht die Schwierigkeit, beim Maßstab der Selbstständigkeit solche Individuen abzugrenzen, welche innovative Ideen auf den Markt bringen.<sup>173</sup>

Die Neugründung ist ein kritischer Maßstab des „Entrepreneurship“, weil durch die Gründung eines Unternehmens meistens die Erbringung neuer Ideen auf dem Markt erfolgt. Des Weiteren erfasst der Maßstab der Neugründungen teilweise den dynamischen Teil des „Entrepreneurship“, welcher für die ökonomische Umwandlung entscheidend ist. Der Prozess der Neugründung dient als Mittel zur In-

---

<sup>169</sup> Vgl. OECD (2003), S. 58.

<sup>170</sup> Vgl. Ridinger, R. / Weiss, P. (1999), S. 16.

<sup>171</sup> Der wirtschaftliche Kreislauf kann die Entscheidung zur Selbstständigkeit wesentlich beeinflussen. Carree und Dejardin haben die Zusammenhänge zwischen dem Wirtschaftskreislauf und dem Eintritt in die Selbstständigkeit folgendermaßen erklärt: Ein Ansatz geht von der Annahme aus, dass die Selbstständigkeit durch die Geschäftsmöglichkeiten gefördert wird, die durch wirtschaftliches Wachstum entstehen (market-pull). Die zweite Unterstellung besagt, dass eine wirtschaftliche Rezession dafür sorgt, dass Selbstständigkeit als eine Alternative zur Arbeitslosigkeit entsteht (unemployment-push). (Vgl. Carree, M. / Dejardin, M. (2006), S.1-4) Daher ist von besonderer Bedeutung welcher Faktor hat die Entscheidung des Individuums zur Selbstständigkeit beeinflusst. Vor allem die Gründungen aus der Not können für die Nachhaltigkeit der Wirtschaft sehr problematisch sein, weil den meisten Neugründern die notwendigen Fähigkeiten und das entsprechende unternehmerische Wissen von Anfang an fehlen. Das vermindert entsprechend die Zeit des Bestehens solcher Unternehmen auf dem Markt und dadurch natürlich die wirtschaftliche Entwicklung. Gründungen aus Not sind in Transformationsländern besonders weit verbreitet (Vgl. Biggs, T. (2002), S. 11).

<sup>172</sup> Vgl. Godin et al. (2008), S. 25.

<sup>173</sup> Vgl. ebenda.

tensivierung des Wettbewerbs auf den Markt, wobei alte, wettbewerbsunfähige Unternehmen durch neue Unternehmen verdrängt werden.<sup>174</sup> Der Nachteil der Rate an Neugründungen als Maßstab zur Messung des „Entrepreneurship“ besteht darin, dass er sich auf Unternehmen beschränkt, welche 1 bis 9 Mitarbeiter beschäftigen. Demzufolge wird das „Entrepreneurship“ durch diesen Maßstab nur teilweise erfasst, weil unternehmerische Handlungen einerseits auch in bestehenden Unternehmen und andererseits ebenso in Unternehmen, die mehr als 9 Mitarbeiter beschäftigen, erfolgen können.<sup>175</sup>

Die Bedeutung von Neugründungen und ihre ökonomische Wirkung unterscheidet sich u. a. je nach Land, Region und Branche. Beispielsweise finden in kapitalintensiven Industrien und im Bereich der Massenproduktion wenige Unternehmensgründungen statt. Gleichermäßen ist ihre Bedeutung auch bei konzentrierten Industrien und in werbeintensiven Märkten gering. Im Hightech-Sektor ist hingegen die Zahl der Neugründungen sehr hoch.<sup>176</sup>

Die politischen Debatten über die Notwendigkeit von Neugründungen haben in der letzten Zeit an Bedeutung gewonnen. In den meisten hochentwickelten Ländern wurden politische Programme ausgearbeitet, um die „Kultur der Selbstständigkeit“ zu fördern und zu stärken. Im Mittelpunkt der Gründungspolitik stand und steht nach wie vor das Ziel der Steigerung der Selbstständigenquoten und der damit einhergehende erhoffte Abbau der Arbeitslosigkeit und eine positive wirtschaftliche Entwicklung.<sup>177</sup> Dabei besteht natürlich die Frage, ob es tatsächlich möglich ist, durch die Förderung von Neugründungen die Arbeitslosigkeit zu vermindern und eine dynamische Wirtschaftsentwicklung zu gewährleisten? Im Folgenden wird hier die Aufmerksamkeit auf die Auswirkungen der Selbstständigkeit bspw. Neugründung auf die Beschäftigung und die wirtschaftliche Entwicklung gerichtet.

---

<sup>174</sup> Vgl. ebenda, S. 19.

<sup>175</sup> Vgl. ebenda.

<sup>176</sup> Vgl. ebenda

<sup>177</sup> Vgl. Reize, F. (2000), S. 1.

### 2.5.1 Beschäftigung

Allgemein können Neugründungen in dreierlei Hinsicht Auswirkungen auf die Beschäftigung haben. Die erste ist eine kurzfristige, direkte Auswirkung der Neugründung auf die Beschäftigung. Das heißt, die Neugründungen schaffen kurzfristig neue Arbeitsplätze und erhöhen dadurch die Beschäftigung. Die zweite Auswirkung ist ein Verdrängungseffekt, bei dem einige bereits existierende ineffiziente Betriebe durch die Neugründungen gezwungen werden, aus dem Markt auszusteigen, was eine Minderung der Beschäftigung verursacht. Die letzte Auswirkung ist ein induzierter Effekt: Die Neugründung erhöht die Leistungsfähigkeit der bereits existierenden Betriebe durch starke Konkurrenz, sodass bereits existierende Unternehmen gezwungen werden, ihre Produktivität zu steigern, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Das kann auf langfristige Sicht positive Effekte für die Beschäftigung haben.<sup>178</sup>

Die aktuellste Untersuchung über die Bedeutung von Neugründungen für die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen wurde im Zeitraum von 1994 bis 2003 durch Malchow-Moeller et al. in Dänemark durchgeführt. Ein wesentlicher Unterschied dieser Studie im Vergleich zu ähnlichen Arbeiten bestand darin, dass die Autoren die Neugründungen wesentlich präziser erforscht haben. In der Studie wurde argumentiert, dass nicht alle neuen Neugründungen unbedingt unternehmerisch sind und dass sie auch nicht notwendigerweise zu den tatsächlich neuen Betrieben gerechnet werden können.<sup>179</sup>

„However, all firms which are new in a legal sense need not be new in any practical sense. Instead, they may, e.g., reflect that existing or new activities are organised in new legal units for legal and/or tax reasons. As such, the establishments of these firms are not necessarily „entrepreneurial“.<sup>180</sup>

Demzufolge wurde in der Studie zwischen verschiedenen Formen der Neugründung differenziert. Die wichtigsten dabei waren die „newly self-employed individuals“ und die „truly new firms“. Durch die stärkere Untergliederung der Neugründungen wurde einerseits die Zahl der tatsächlich neuen Betrieben und

---

<sup>178</sup> Vgl. Mueller et al. (2006), S. 7.

<sup>179</sup> Vgl. Malchow-Moeller et al. (2009), S. 6-8.

<sup>180</sup> Vgl. ebenda, S. 6.



Selbstständigen festgestellt und andererseits ihr Beitrag zur Beschäftigung ermittelt. Die Autoren kamen zu dem Ergebnis, dass die neuen Neugründungen insgesamt für rund ein Drittel der geschaffenen Bruttoarbeitsplätze in der dänischen Wirtschaft verantwortlich waren. 25 Prozent hiervon wurden durch „unternehmerische Neugründungen“, also durch die tatsächlich neu gegründeten, unternehmerischen Betriebe geschaffen, was insgesamt 8 Prozent der entstandenen Bruttoarbeitsplätze entspricht.<sup>181</sup>

Die langfristige Wirkung von Neugründungen auf die regionale Beschäftigungsentwicklung wurde auch durch Fritsch und Mueller anhand von Daten über Raumordnungsregionen in Westdeutschland untersucht. Die Autoren kamen zu dem Ergebnis, dass die Neugründungen sowohl positive als auch negative Effekte für die langfristige regionale Beschäftigungsentwicklung haben können.

„The creation of new capacities leads to an increase of regional employment, however only for a short time. After a period of one or two years, there tends to be a declining effect on regional employment.“<sup>182</sup>

Dabei spielen die Charaktereigenschaften der Regionen eine wichtige Rolle. Deswegen wurden im Rahmen der Studie die Raumordnungsregionen in Bezug auf die Bevölkerungsdichte und das durchschnittliche Niveau der Arbeitsproduktivität unterschieden.<sup>183</sup> Die Untersuchung zeigte, dass die Start-ups in „highly agglomerated areas“ eine deutlich positivere Wirkung auf die Beschäftigungsentwicklung hatten, als dies in anderen Gebieten der Fall war. Diese Entwicklung wurde folgendermaßen erklärt:

„The relatively strong positive long-term employment effect of start-ups in agglomerations may be explained by a correspondingly high degree of competition in these areas facilitating the selection process and stimulating the performance of surviving firms.“<sup>184</sup>

Baptista et al. untersuchten im Zeitraum von 1982 bis 2002 die Auswirkungen von Neugründungen für die regionale Beschäftigung in Portugal. Die Forscher

---

<sup>181</sup> Vgl. ebenda, S. 19.

<sup>182</sup> Vgl. Fritsch, M. / Mueller, P. (2006), S. 16.

<sup>183</sup> Die Raumordnungsregionen wurden in „highly agglomerated areas“, „moderately congested areas“ und „rural areas“ gegliedert.

<sup>184</sup> Fritsch, M. / Mueller, P. (2006), S. 16.

kamen zu dem Ergebnis, dass die indirekten Effekte der Neugründungen, vor allem das Wettbewerbswachstum, die Effizienzsteigerung und die Innovation, als wenigstens so bedeutsam anzusehen sind wie die direkten Effekte, etwa der Beschäftigungszuwachs. Allerdings treten die positiven Effekte der Neugründungen erst nach einiger Zeit auf. Daher beeinflussen Neugründungen auf lange Sicht durch Beschäftigungs- und Wettbewerbssteigerung das Wirtschaftswachstum positiv.<sup>185</sup> Auch die Studie von van Stel und Suddle anhand von Daten für die Niederlande wies darauf hin, dass eine maximale Wirkung der Existenzgründungen auf die Beschäftigung erst nach sechs Jahren erfolgt. Ferner sind diese Effekte höher, wo das Niveau der Urbanisierung hoch ist.<sup>186</sup> Auch andere Forscher weisen darauf hin, dass die Auswirkungen von Selbstständigkeit oder Neugründungen auf die Beschäftigung erst in langfristiger Perspektive erkennbar werden.<sup>187</sup>

### **2.5.2 Wirtschaftliche Entwicklung**

Zahlreiche Studien haben sich auch mit der Frage der Auswirkungen von Neugründungen auf die gesamte wirtschaftliche Entwicklung und Prosperität beschäftigt. Allerdings konnte hier keine direkte Wirkung aufgezeigt werden. Unter einer direkten Wirkung wird hier verstanden, dass eine hohe Zahl an Selbstständigen oder Unternehmern in einer Volkswirtschaft gleichzeitig eine positive wirtschaftliche Entwicklung verursacht. Dass keine klare Tendenz abzulesen ist, hängt damit zusammen, dass das Unternehmertum in verschiedenen Situationen unterschiedlich wahrgenommen wird: als „opportunity-based“ oder „necessity-based“.<sup>188</sup> Allerdings wurde in der Theorie eine indirekte Wirkung aufgezeigt: Unter anderem durch die Kommerzialisierung der Innovation, durch den Wettbe-

---

<sup>185</sup> Vgl. Baptista et al. (2005), S. 18.

<sup>186</sup> Vgl. van Stel, A. / Suddle, K. (2007), S. 45.

<sup>187</sup> Vgl. Audretsch, D. B. / Thurik, R. (2001), S. 23-26; Carree, M. / Thurik, R (2006), S. 6-7.

<sup>188</sup> In der Literatur wird auch zwischen „opportunity-based“ und „necessity-based entrepreneurship“ unterschieden. „Opportunity-based“ sind solche Individuen, die freiwillig entscheiden, ein Unternehmen zu gründen mit dem Ziel, neue Möglichkeiten am Markt auszunutzen. „Necessity-based“ sind hingegen solche Individuen, die – vorwiegend wegen Arbeitslosigkeit – gezwungen sind, eine unternehmerische Tätigkeit auszuüben, weil sie keine andere Wahl haben (Vgl. Reynolds et al. (2002), S. 13).

werb und durch Imitation sorgt ein hoher Anteil an Selbstständigen tendenziell für positive gesamtwirtschaftliche Effekte.<sup>189</sup>

Beispielsweise, Mueller weist auf die besondere Rolle des „knowledge stock“ und der unternehmerischen Tätigkeit für die regionale Wirtschaftsentwicklung hin. Die empirischen Befunde ihrer Studie, die sich auf Westdeutschland im Zeitraum von 1990 bis 2002 bezog, zeigen, dass die Regionen, in denen einerseits der „knowledge stock“ durch Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und andererseits die Gründungsraten wuchsen, eine gute Wirtschaftsleistung realisierten.<sup>190</sup>

## **2.6 Rahmenbedingungen für das „Entrepreneurship“**

### **2.6.1 Rechtliche Rahmenbedingungen**

Unter die notwendigen Rahmenbedingungen fallen etwa das Bereitstellen der Bedingungen für ein angemessenes Funktionieren des Wettbewerbs, der Schutz des Privateigentums, die Implementierung unbürokratischer staatlicher Systeme usw. Besondere Bedeutung für eine nachhaltige Entwicklung des „Entrepreneurship“ hat dabei der Schutz der Eigentumsrechte. Er beinhaltet die Freiheit von Korruption, Bestechung oder Erpressung.<sup>191</sup> Ein effektiver Schutz des geistigen Eigentums ist notwendig, um diejenigen Unternehmen, die mit der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen beschäftigt sind und dafür hohe Kosten tragen, zu schützen.<sup>192</sup> Gelingt die Bereitstellung eines adäquaten Eigentumsschutzes nicht, behindert das massiv die Entwicklung von Innovationen.<sup>193</sup> Die Entwicklung des „Entrepreneurship“ basiert auf einer Reihe solider, transparenter und einheitlicher Gesetze und Institutionen, die den privaten Firmen den freien Marktein- und austritt erlauben. Dabei entstehen die notwendigen Rahmenbedingungen erst dann, wenn nicht nur Gesetze eingeführt werden, sondern wenn auch für ihre praktische Implementierung gesorgt ist.<sup>194</sup>

---

<sup>189</sup> Für ausführliche Informationen siehe Acs, Z. J. (2007), Wennekers, S. / Thurik, R. (1999); Dejardin, M. (2000); Audretsch, D. B. / Thurik, R. (2001); Schmitz, J. A. (1989).

<sup>190</sup> Vgl. Mueller, P. (2007), S. 10.

<sup>191</sup> Vgl. Smallbone, D. / Welter, F. (2009) S. 15.

<sup>192</sup> Vgl. Acs, Z. J. / Szerb, L. (2007), S. 116.

<sup>193</sup> Vgl. Smallbone, D. / Welter, F. (2009) S. 15.

<sup>194</sup> Vgl. Stern, R. E. (1997), S. 3.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen, die in vollentwickelten Marktwirtschaften zu gewährleisten sind, bestehen aus komplexen Gesetzgebungen, welche die Richtlinien für Eigentumsrechte, Unternehmensführung, Vertragsdurchsetzung und für die Geschäftsauflösung festlegen. Die Modelle dafür sind in den hochentwickelten Industrieländern unterschiedlich und variieren nach dem Grad des Eigentumsschutzes, der Vertragsdurchsetzung, der Arbeitsmarktstruktur, der Besteuerung, nach der bürokratischen Komplexität des Unternehmenseintritts, der Fusion oder des Unternehmensankaufs. Ungeachtet solcher Unterschiede sind hochindustrielle Staaten dadurch gekennzeichnet, dass es ihnen gelingt, ein wettbewerbsfähiges Milieu zu gewährleisten, in dem der Schutz des Privateigentums gesetzlich verankert ist und transparent implementiert wird.<sup>195</sup>

### **2.6.2 Institutionelle Rahmenbedingungen**

Zahlreiche Studien deuten darauf hin, welche besondere Rolle den Institutionen für die Entwicklung des „Entrepreneurship“ sowohl in hochentwickelten als auch in Transformationsländern zukommt.<sup>196</sup> Staatliche Institutionen beeinflussen das Wirtschaftsleben auf verschiedene Weise: „protecting or grabbing the property, allowing or suppressing the dissent, serving or abusing the public.“<sup>197</sup>

Acemoglu und Johnson haben zwischen „contracting institutions“<sup>198</sup> und „property rights institutions“<sup>199</sup> unterschieden und die Auswirkungen dieser Institutionen auf das gesamte Wirtschaftswachstum untersucht. Sie kamen zu dem Ergebnis, dass die Wirkung der „property rights institutions“ auf das gesamte Wirtschaftswachstum im Vergleich zu den „contracting institutions“ bedeutsamer ist. Das erklärt sich daraus, dass rücksichtsloses Verhalten und die Enteignung des Privat-

---

<sup>195</sup> Vgl. Borish, M. S. / Noël, M. (1996), S. 3.

<sup>196</sup> Für ausführliche Informationen siehe Henrekson, M. / Johansson D. (1999); Politschuk, L. (2001); Shane, S. (2003); S. 146-160.

<sup>197</sup> La Porta et al. (1999), S. 225.

<sup>198</sup> Unter „contracting institutions“ fallen die Institutionen, welche privatwirtschaftliche Vereinbarungen ermöglichen.

<sup>199</sup> Unter „property rights institutions“ fallen solche Institutionen, welche die Bürgerinnen und Bürger vor Enteignung durch den Staat oder durch einflussreiche Interessengruppen schützen.

vermögens durch einflussreiche Interessengruppen oder die Regierung wirtschaftliche Ergebnisse massiver beeinflussen können.<sup>200</sup>

Institutionen vermindern die Ungewissheit, indem sie für das alltägliche Wirtschaften eine Struktur bereitstellen. Sie bestimmen sowohl Transaktions- als auch Produktionskosten und haben dadurch großen Einfluss auf die gesamte wirtschaftliche Leistung.<sup>201</sup>

Marktorientierte Institutionen sind nicht nur staatliche Institutionen, sondern auch die Institutionen, welche die Unternehmen mit finanziellen, technischen, informationellen und praktischen Maßnahmen unterstützen.<sup>202</sup> Welter unterscheidet bezüglich der institutionellen Unterstützung des „Entrepreneurship“ eine Makro-, eine intermediäre und eine Mikroebene. Die Unterstützung auf Makroebene erfolgt durch staatliche Institutionen auf föderalem, lokalem und regionalen Niveau; die intermediäre Ebene ist geprägt durch Gewerkschaften, Vereine und Kammern; und auf der Mikroebene agieren vorwiegend Trainings-, Technologie- und Beratungszentren. Insgesamt gesehen prägen diese Bestandteile die Businessinfrastruktur in vollentwickelten Marktwirtschaften.<sup>203</sup> Dabei spielen nicht nur formelle, sondern auch informelle Institutionen eine wichtige Rolle. Unter informellen Institutionen versteht man die nicht kodifizierten Prinzipien, die in eine Gesellschaft eingebettet sind und das individuelle Verhalten regulieren. Das sind vor allem die kulturelle Tradition, gesellschaftlichen Bräuche, das Vertrauen usw.<sup>204</sup> Letzteres ist ein wichtiger Bestandteil der institutionellen Infrastruktur der Marktwirtschaft. Das Vertrauen zwischen den Wirtschaftssubjekten ermöglicht ein effektives Handeln in der Ungewissheit und verhindert ein opportunistisches Verhalten. Ferner werden dadurch die Transaktionskosten kommerzieller Tätigkeit wesentlich vermindert.<sup>205</sup> Insgesamt sind informelle Institutionen besonders wichtig, weil sie als „unwritten rules“ gesetzliche Lücken ausfüllen und dadurch einen wesentlichen

---

<sup>200</sup> Vgl. Acemoglu, D. / Johnson, S. (2003). S. 1-35.

<sup>201</sup> Vgl. North, D. C. (1990), S. 3-6.

<sup>202</sup> Vgl. Smallbone, D. / Welter, F. (2009), S. 18.

<sup>203</sup> Vgl. Welter, F. (1997), S. 14-17.

<sup>204</sup> Vgl. Smallbone, D. / Welter, F. (2009), S. 55-56; Shane, S. (2003), S. 157-160.

<sup>205</sup> Vgl. Raiser, M. (1999), S. 1-3.

Beitrag zur Implementierung und Durchsetzung des formellen Rechtsrahmens leisten können.<sup>206</sup>

### 2.6.3 Zwischenergebnis

Unbestritten ist, dass auf die makroökonomische Ebene bezogen das produktive „Entrepreneurship“ einen Schlüssel zu Wachstum und Dynamik der Wirtschaft darstellt. Unternehmerische Aktivitäten ermöglichen einerseits eine effiziente Allokation der Ressourcen, andererseits treiben sie durch die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen den Wettbewerb an. Darüber hinaus erfüllen sie im praktischen Wirtschaftsleben aber noch weitere wichtige Funktionen: Vor allem gewährleisten sie den technischen Fortschritt, indem sie Innovationen durchsetzen, sie tragen zum Entstehen von Arbeitsplätzen bei und beschleunigen die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung, indem sie brach liegende Potenziale mobilisieren.<sup>207</sup> Es ist jedoch unbedingt notwendig, dass die rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen korrekt festgesetzt sind, damit die Entrepreneure diese Ziele erreichen können.

Die gesellschaftliche und wirtschaftliche Rolle des Unternehmertums hat sich seit einiger Zeit dramatisch verändert, sodass heutzutage das innovative Unternehmertum<sup>208</sup> als eine entscheidende Instanz im Bereich der Schaffung von Arbeitsplätzen, wirtschaftlichem Wachstum und Wettbewerb angesehen wird.<sup>209</sup> Diesem Punkt wird im folgenden Abschnitt nachgegangen und es wird analysiert, welchen Beitrag kleine und mittlere Unternehmen hier leisten.

---

<sup>206</sup> Vgl. Smallbone, D. / Welter, F. (2009) S. 55-56.

<sup>207</sup> Vgl. Schaller, A. (2001), S. 4.

<sup>208</sup> Dabei stellt sich die Frage, warum dies vor allem die innovativen Unternehmer betrifft. Die Bedeutung der innovativen Unternehmen ist besonders groß, weil sie im Innovationswettbewerb stehen, Existenzgründungen befinden sich hingegen unmittelbar im Verdrängungswettbewerb (Vgl. Fueglistaller et al. (2008), S. 3). Diese Annahme ist besonders wichtig für die öffentliche Politik, weil durch die Unterstützung von Existenzgründungen, welche auf bereits existierenden Geschäftsideen basieren, die Gefahr besteht, dass gleichzeitig Unternehmer in der „Nachbarschaft“ verdrängt werden (zero sum game). Bei der Unterstützung innovativer Gründungen werden hingegen neue wirtschaftliche Strukturen geschaffen. Dadurch entstandene Konkurrenz zwingt die bestehenden Unternehmen auch zur Innovation. Dieser Prozess dient als Mechanismus, der letztendlich zum wirtschaftlichen Wachstum führt.

<sup>209</sup> Vgl. Diensberg, C. / Fessas, Y. (2008), S. 25.

### 3. Kleine und mittlere Unternehmen

#### 3.1 Geschichte

Aus Sicht vieler Forscher und Entscheidungsträger spielten kleine und mittlere Unternehmen über lange des zwanzigsten Jahrhunderts eine untergeordnete Rolle.<sup>210</sup> Im Anschluss an die industrielle Revolution glaubte man vielfach an das Potenzial der „economics of scale and scope“, weshalb die Märkte überwiegend durch große Unternehmen besetzt waren. Die Bedeutung des kleinbetrieblichen Sektors wurde in diesen Zeiten einfach ignoriert oder nicht gesehen.<sup>211</sup> Allmählich änderte sich jedoch diese Ansicht. Kleine und mittlere Unternehmen konnten sich in einigen entwickelten Ländern in der Fertigungsbranche etablieren. Auch in der Elektro- und Softwareindustrie leisteten sie positive Beiträge.<sup>212</sup> Carree zufolge spielen dabei auch Prozesse einer tiefgreifenden industriellen Umstrukturierung („Corporate Downsizing“) bei der Vermehrung von KMU eine wichtige Rolle.<sup>213</sup> Die Ursachen für die Restrukturierung waren vor allem, dass die großen Unternehmen in „High-Cost“-Standorten mit Wettbewerb von „Low-Cost“-Standorten rechnen mussten. Sie waren gezwungen, entweder die Arbeits- oder Produktionskosten im Lande genügend zu mindern, um noch im Stande zu sein, mit Unternehmen von „Low-Cost“-Standorten zu konkurrieren, oder die Arbeitskraft durch Ausrüstung und Technik zu ersetzen und dadurch ihre Produktivität zu erhöhen. Als letzte Option blieb ihnen auch die Verlagerung der Produktion an „Low-Cost“-Standorte. Weil viele Unternehmen in den Vereinigten Staaten und in Westeuropa die letzten beiden Möglichkeiten wählten, führte das zum Downsizing der Betriebe.<sup>214</sup> Das Downsizing der Betriebe und die damit verbundene Arbeitslosigkeit waren nicht nur für die Vereinigten Staaten, sondern auch für viele europäische Länder wie für Deutschland charakteristisch. Das Downsizing der Betriebe führte zur Verlagerung wirtschaftlicher Aktivität von traditionellen Branchen wie der Fertigung zu wissensbasierten Branchen wie der Informations-

---

<sup>210</sup> Vgl. Audretsch, D. (2003), S. 6; Acs, Z. J. / Szerb, L. (2007), S. 110; Henrekson, M. (2005), S. 4-5.

<sup>211</sup> Vgl. Audretsch et al (2002), S. 83-85.

<sup>212</sup> Vgl. Acs et al. (1998), S.6-8

<sup>213</sup> Für ausführliche Informationen siehe Carree, M. (2002)

<sup>214</sup> Vgl. Audretsch, D. B. (2003), S. 8.

technologie.<sup>215</sup> Brock und Evans stellen noch weitere Ursachen industrieller Umstrukturierung in Richtung der kleinen und mittleren Unternehmen dar.<sup>216</sup>

Eine positive Einschätzung der Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen für die wirtschaftliche Entwicklung vertraten in Deutschland im Wesentlichen die Ordoliberalen. KMU wurden nicht mehr selbst als problematisch angesehen, sondern erschienen eher als Lösung verschiedener Probleme. Ordolibérale Einschätzungen verwiesen darauf, dass KMU Vorteile insbesondere in den Bereichen der Beschäftigungsstabilisierung, der Innovationsfähigkeit und in Bezug auf den um der Entwicklung willen notwendigen Wandel der Wirtschaftsstruktur hin zum tertiären Sektor bieten.<sup>217</sup>

Ein Wandel zu einer wesentlich positiveren Einschätzung von KMU wurde durch die Untersuchung von Birch bewirkt, der empirisch nachwies, dass in den Vereinigten Staaten die großen Unternehmen nicht mehr die Hauptarbeitgeber waren.<sup>218</sup> Verschiedene andere Forscher haben später jedoch in Bezug auf dieses Ergebnis festgestellt, dass viele kleine Unternehmen damals als Teile oder Ausgründungen von Großbetrieben begründet worden seien und dass man die entsprechende Entwicklung also nicht als Wachstum von Kleinbetrieben, sondern eher als Expansion der Großbetriebe bewerten sollte.<sup>219</sup>

Die Entwicklung des Unternehmertums, insbesondere der kleinen und mittleren Unternehmen, ist seitdem zu einem Feld besonderer Aufmerksamkeit von Forschern und politischen Entscheidungsträgern geworden, die dabei das Interesse verfolgen, zu analysieren, ob es den kleinen und mittleren Unternehmen gelingt, einerseits die Arbeitslosigkeit zu vermindern und andererseits einen wesentlichen Beitrag zur industriellen Entwicklung zu leisten.

---

<sup>215</sup> Vgl. Audretsch, D. B. / Thurik, R. (2001), S. 9-10

<sup>216</sup> Vgl. Brock / Evans (1989), zitiert nach Audretsch, D. B. (2003), S. 7.

<sup>217</sup> Vgl. Röpke, W. (1948), zitiert nach Bass, H. H. (2006), S. 5-7.

<sup>218</sup> Vgl. Birch, D. L. (1979), zitiert nach Aidis, R. (2003), S. 6; Audretsch, D. B. (2003), S. 13; Biggs, T. (2002), S. 3; Parker, S. C. (2005), S. 27.

<sup>219</sup> Für ausführliche Informationen siehe: Armington, C. / Odle, M. (2000).



### 3.2 Die Definition der kleinen und mittleren Unternehmen.

In der Literatur erfolgt die Definition der KMU anhand qualitativer und quantitativer Kriterien.<sup>220</sup> Nach qualitativen Kriterien sind in KMU das Eigentum und die Führung in einer Person oder Familie vereinigt.<sup>221</sup> Diese Tatsache trägt wesentlich dazu bei, dass KMU von einer Principal-Agent-Problematik<sup>222</sup> in geringerem Maße betroffen sind als große Unternehmen, was man als wesentlichen Vorteil von KMU ansehen kann. Des Weiteren tragen die Eigentümer der kleinen und mittleren Unternehmen das unternehmerische Risiko und haften persönlich.<sup>223</sup> Es liegt keine marktbeherrschende Stellung vor, ein gewisses familiäres Klima herrscht und Werte spielen für das Unternehmen eine wichtige Rolle.<sup>224</sup> Diese Charaktereigenschaften haben insgesamt eine Wirkung auf unternehmerisches Handeln, insbesondere die Haftung. Da in Großunternehmen Führung und Eigentum oft getrennt sind, entsteht wegen der daraus resultierenden Informationsasymmetrie häufig das Principal-Agent-Problem. Des Weiteren haften die Manager der Großunternehmen nicht persönlich, sondern mit dem Kapital des Eigentümers. Dementsprechend treffen sie oft hochriskante Entscheidungen, um die Profite zu maximieren. Zusätzlich besteht noch eine sogenannte „Too Big to Fail“-

---

<sup>220</sup> Vgl. Theile, K. (1997), S. 2-4.

<sup>221</sup> Vgl. De, A. D. (2005), S. 173; Wanekers, S. / Thurik, R. (1999), S. 29.

<sup>222</sup> Der Begriff der Principal-Agent-Problematik stammt aus dem Bereich der neuen Institutionsökonomik. Dabei wird unterstellt, dass der Auftraggeber (Principal) einen Auftragnehmer (Agent) in der Hoffnung beauftragt, dass dieser seine Aufgabe im Sinne des Auftraggebers erledigt. Der Agent soll also Handlungen durchführen und Entscheidungen treffen, welche die Wohlstandsposition des Prinzipals positiv beeinflussen. Da jedoch die Agenten ihre eigene Qualität besser kennen und das eigene Verhalten selbst festlegen, ergibt sich ein Informationsvorsprung zugunsten der Agenten. Demgemäß können die Agenten diesen Informationsvorsprung zuungunsten des Prinzipals ausnutzen. Hinzu kommt, dass der Prinzipal die Handlungen der Agenten weder vollständig beobachten noch kostenfrei kontrollieren kann. Durch diese institutionellen Ausgangsbedingungen können Konflikte zwischen den Parteien entstehen. Von der Principal-Agent-Problematik sind nicht nur Unternehmen betroffen, sondern auch alle anderen Organisationen, in denen mehrere Entscheidungsebenen existieren. Je geringer die Kontroll- und Sanktionsmöglichkeiten des Prinzipals sind, desto eher droht die Gefahr, dass die Agenten nur ihr Eigeninteresse verfolgen werden. Der Ansatz der neuen Institutionsökonomik verfolgt das Ziel, durch das Arrangement von richtig gesetzten Anreizen die Agenten dazu zu bewegen, im Interesse des Prinzipals zu handeln. Vgl. Petersen, H. G. (2005), S. 73-77; Baßeler et al. (2010), S. 34.

<sup>223</sup> Allerdings führt das zu einer Differenzierung zwischen Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften. Die persönliche Haftung in Kapitalgesellschaften ist zumindest formal eingeschränkt. Daher können entsprechend der qualitativen Abgrenzung als Mittelständler empfundene Unternehmen ungeachtet ihrer Größe nicht mehr zum Mittelstand gehören (Vgl. De, A.D. (2005), S. 237).

<sup>224</sup> Vgl. ebenda, S. 236

Einstellung.<sup>225</sup> Das bedeutet, dass die Manager denken, dass ihr Unternehmen so groß ist und dessen Scheitern mit solcher Konsequenzen verbunden wäre, dass es unvorstellbar ist, es scheitern zu lassen. Also gehen sie davon aus, dass die Regierung in jedem Falle eingreifen würde, um das Scheitern zu verhindern. In einem solchen Fall übernehmen die Steuerzahler die Kosten der Fehlentscheidungen der Manager von Großunternehmen. Während der Finanzkrise wurden die „Bail-out“-Aktionen der Regierungen verschiedener Länder allgemein bekannt.<sup>226</sup> Die Regierungen haben so dafür gesorgt, dass Risiken von Managern und Unternehmern auf den Staat abgewälzt werden.<sup>227</sup>

Als quantitative Kriterien gelten die Anzahl der Beschäftigten, der Umsatz und die Bilanzsumme. Das Ziel der Abgrenzung besteht u. a. darin, den kleinen und mittleren Unternehmen wegen ihrer größenspezifischen Nachteile<sup>228</sup> bestimmte Erleichterungen wie vor allem eine vereinfachte Bilanzierung und Steuererklärung zu gewähren und sie andererseits von bestimmten Verpflichtungen vor allem in den Bereichen des Kündigungsschutzes<sup>229</sup> und der Abgabe- und Meldepflichten im Rahmen der sozialen Sicherheitssysteme zu befreien. Des Weiteren wird diese Abgrenzung für Förderprogramme verwendet.<sup>230</sup>

Die Definition der kleinen und mittleren Unternehmen mithilfe quantitativer Kriterien sowie die spezifischen Förderprogramme für KMU in der Europäischen Union und in Deutschland werden ausführlich im nachfolgenden Kapitel vorgestellt.

---

<sup>225</sup> Für ausführliche Informationen siehe: Sorkin, A. (2009), S.1-543.

<sup>226</sup> Bedeutende Fälle waren hier z. B. die Royal Bank of Scotland, die American Insurance Group, Bear Stearns, Fannie Mae und Freddie Mac usw.

<sup>227</sup> Da die Manager vor finanziellem Schaden geschützt sind, gehen sie höhere Risiken ein als wenn sie den Schaden selbst tragen müssten.

<sup>228</sup> Für ausführliche Informationen siehe Kapitel 3.5.

<sup>229</sup> Die Kündigungsvorschriften sind in vielen europäischen Ländern, darunter auch in Deutschland, für kleine Unternehmen gelockert oder aufgehoben worden. Damit entstehen keine oder wenige Kosten bei der Trennung von ungeeigneten Mitarbeitern (Vgl. De, A. D. (2005), S. 178).

<sup>230</sup> Vgl. ebenda, S.177-178.

### **3.3 Warum existieren kleine Wirtschaftseinheiten?**

Durch den Transaktionskostenansatz lässt sich erklären, warum große und kleine Wirtschaftseinheiten auf den Märkten existieren. Der Transaktionskostenansatz basiert auf die Annahme, dass es keine wirtschaftlichen Aktivitäten ohne Transaktionskosten geben kann, sodass nach den Entscheidungsmechanismen gefragt werden muss, welche die geringsten Transaktionskosten aufweisen. Unter Transaktionskosten fallen Informationskosten, Vereinbarungskosten, Kontrollkosten und Anpassungskosten. Wenn alle diese Kosten, die oft auch interne Organisationskosten genannt werden, höher sind, als es die Kosten bei der Koordination über den externen Markt sind, dann wird entweder die Tätigkeit eines Unternehmens unwirtschaftlich oder sein Wachstum wird behindert. Zwangsläufig führt das zum „Downsizing“ der Großbetriebe.<sup>231</sup>

Des Weiteren können Ursachen für bestimmte Unternehmensgrößen aus den Unternehmermotiven abgeleitet werden. Diese Motive können vor allem das Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit, die Durchsetzung eigener Ideen oder die Entscheidungs- und Handlungsfreiheit sein. Diese Motive lassen sich grundsätzlich in kleineren Einheiten besser verfolgen als in großen. Auch das könnte als weitere Begründung für die Existenz von kleinen und mittleren Unternehmen dienen.<sup>232</sup>

### **3.4 Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein- und Mittelbetrieben**

Die Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen für eine Volkswirtschaft kann entweder durch die statistische Häufigkeitsverteilung der kleinen und mittleren Unternehmen oder durch das gute Funktionieren der Wirtschaftsordnung und des Wettbewerbs operationalisiert werden.<sup>233</sup>

Betrachtet man die Situation in den europäischen Ländern näher, so gehören rund 99,8 Prozent aller Unternehmen in der Europäischen Union zu dieser Gruppe.

---

<sup>231</sup> Vgl. Krämer, W. (2003), S. 23.

<sup>232</sup> Vgl. Mugler, J. (1998), S. 38.

<sup>233</sup> Vgl. Krämer, W. (2003), S. 23.

Zirka 67 Prozent der Arbeitsplätze werden in der EU von KMU bereitgestellt.<sup>234</sup> Auch die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung unterstreicht die besondere Rolle der kleinen und mittleren Unternehmen für die europäische Wirtschaft.<sup>235</sup>

Im Vergleich zu den europäischen Ländern bereitet es im Fall der Transformationsländer technische Schwierigkeiten, KMU durch ihre Häufigkeitsverteilung und die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung zu operationalisieren. Obwohl im empirischen Teil der vorliegenden Arbeit versucht wird, anhand der Daten des nationalen Amtes für Statistik von Georgien sowohl die Häufigkeitsverteilung als auch die Beschäftigung und die Wertschöpfung der KMU zu analysieren, müssen diese Daten mit einer gewissen Vorsicht betrachtet werden.

Nachfolgend wird die Aufmerksamkeit auf die Bedeutung der KMU für das gute Funktionieren der Wirtschaftsordnung und des Wettbewerbs gerichtet. Dabei werden auch die besonderen Funktionen der KMU, vor allem die Beschäftigungsfunktion und die Innovationsfunktion, näher betrachtet. Schließlich werden sowohl die Vor- und Nachteile als auch die Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen für die Transformationsländer in den Blick genommen.

### **3.4.1 Gesellschaftliche Ordnungsfunktion**

Das Ziel der meisten demokratischen Staaten besteht darin, eine freiheitlich-pluralistische Gesellschaftsordnung zu garantieren, in der die Menschen selbstverantwortlich handeln und sich als Menschen entfalten können.<sup>236</sup>

„Je mehr die Selbständigkeit in einer Gesellschaft für viele möglich ist, um so größer ist auch die Chance der individuellen Selbstentfaltung.“<sup>237</sup> In kleinen und mittleren Unternehmen bekommen die Individuen die Möglichkeit, ihr Potenzial zur Selbstgestaltung und Selbstverwirklichung besser zu realisieren als in Großbetrieben. Wegen des flexiblen und einfachen Aufbaus des Klein- oder Mittelbetriebes besteht eine größere Chance zum Mitdenken, zum Mithandeln und zu Ein-

---

<sup>234</sup> Für ausführliche Informationen siehe Eurostat (2008)

<sup>235</sup> Für ausführliche Informationen siehe Eurostat (2009)

<sup>236</sup> Vgl. Theile, K. (1997), S. 8.

<sup>237</sup> Vgl. Pfohl et al. (1990), S. 29.

satzbereitschaft und Mitverantwortung.<sup>238</sup> Kleine und mittlere Unternehmen bieten dem Individuum demnach Möglichkeiten zu selbstverantwortlichem Handeln und zur persönlichen Entfaltung. Daher trägt die Existenz der kleinen und mittleren Unternehmen wesentlich zur Gewährleistung und Stabilisierung der freiheitlich-pluralistischen Gesellschaft bei.<sup>239</sup>

### **3.4.2 Marktwirtschaftliche Ordnungsfunktion**

Eine der wichtigsten Funktionen der Marktwirtschaft besteht darin, durch Schaffung von Wettbewerb eine optimale Allokation der Ressourcen zu sichern. Dies erfolgt meist auf Märkten, wo vollständige Konkurrenz herrscht. Unter vollständiger Konkurrenz versteht man die Lage am Markt, in der sich eine sehr große Zahl (notwendigerweise viele kleinere Unternehmen) von Anbietern und Nachfragern gegenüberstehen.<sup>240</sup> Ein solches „Polypol“ ermöglicht eine vollständige Transparenz und eine optimale Allokation der Ressourcen in einer Volkswirtschaft. Demzufolge ist die Existenz von kleinen und mittleren Unternehmen lebenswichtig für das Funktionieren der Marktwirtschaft. Ferner gewährleisten die kleinen und mittleren Unternehmen zusammen mit den privaten Haushalten die Dezentralisation der Entscheidungen auf den Märkten.<sup>241</sup> Je größer also die Zahl der kleinen und mittleren Unternehmen, desto geringer die Gefahr des Missbrauchs von Marktmacht.<sup>242</sup>

„Sie sichern die Auswahlfreiheit der Konsumenten und gewähren dem Sanktionsmechanismus Raum, durch den leistungsstarke Unternehmen belohnt und leistungsschwache aus dem Markt ausgeschieden werden. Klein und Mittelbetriebe können im Falle ihres Versagens weder mit Subventionen noch mit Schutzvorschriften rechnen. Sie können sich dem Zwang des Wettbewerbs weniger leicht entziehen als Großbetriebe.“<sup>243</sup>

---

<sup>238</sup> Vgl. Mugler, J. (1998), S. 44.

<sup>239</sup> Vgl. Theile, K. (1997), S. 6; Pfohl et al. (1990), S. 29; Mugler, J. (1998), S. 43-44; Hauer et al. (1993), S. 8; Gruhler, W. (1994), S. 92-93; Willems, H. (2003), S. 63-64.

<sup>240</sup> Vgl. Krämer, W. (2003), S. 23.

<sup>241</sup> Vgl. Theile, K. (1997), S. 6; Pfohl, H. C. (1990), S. 30-32,

<sup>242</sup> Vgl. Thomas, K. G. (1994), S. 118.

<sup>243</sup> Albach (1983), zitiert nach Mugler, J. (1998), S. 45.

### 3.4.3 Konjunkturstabilisierende Funktion

Kleine und mittlere Unternehmen spielen eine bedeutende Rolle bei wirtschaftlichen Konjunkturschwankungen. Insbesondere sind sie wegen ihrer Flexibilität und Kreativität in der Lage, sich rechtzeitig an veränderte Situationen anzupassen. Deswegen werden sie in der wirtschaftlichen Rezession oft als Rückgrat der Wirtschaft angesehen.<sup>244</sup>

KMU sind weniger stark von globalen Konjunkturschwankungen betroffen, weil sie überwiegend auf einheimischen oder regionalen Märkten tätig sind. Auch ihre Flexibilität in Bezug auf die Betriebsgröße, ihre stabilen Kundenbeziehungen und ihre Tätigkeit überwiegend im Konsumbereich sind Stärken der KMU in der wirtschaftlichen Rezession.<sup>245</sup> Allerdings beeinflussen globale Konjunkturschwankungen solche kleinen und mittleren Unternehmen, die als Zulieferer von Großbetrieben tätig sind, da die großen Unternehmen ihren Kostendruck an die kleinen oder mittelständischen Zulieferer weitergeben. Auch eine durch Konjunkturschwankungen verursachte Verminderung der Binnennachfrage kann einen negativen Einfluss auf die KMU haben.<sup>246</sup>

### 3.4.4 Zulieferer

Die Massenproduktion wäre in den meisten Fällen ohne Beteiligung der kleinen und mittleren Unternehmen nicht zu realisieren. Als Zulieferer spielen sie eine bedeutende Rolle in den meisten hochentwickelten Industrieländern. Durch die Bildung von Kooperationen mit kleinen oder mittelständischen Betrieben können die großen Betriebe einerseits ihre Flexibilität und Rentabilität erhöhen und andererseits ihre Produktionssortimente ergänzen oder ausweiten.<sup>247</sup> Dabei sorgen die KMU für eine Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der Großbetriebe. Demzufolge stellen die KMU einen wichtigen Teil der Infrastruktur bereit, von der die Wettbewerbsfähigkeit der Marktwirtschaft abhängt.<sup>248</sup>

---

<sup>244</sup> Vgl. Theile, K. (1997), S. 8.

<sup>245</sup> Vgl. Krämer, W. (2003), S. 26.

<sup>246</sup> Vgl. ebenda.

<sup>247</sup> Vgl. Theile, K. (1997), S. 7; Pfohl, H. C. (1990), S. 32.

<sup>248</sup> Vgl. Smallbone, D. / Welter, F. (2009), S. 28.

### **3.4.5 Strukturpolitische Funktion**

Erwähnenswert ist auch die strukturpolitische Funktion der KMU. Sie spielen eine entscheidende Rolle bei der Bewältigung der strukturellen Veränderungen in einer Volkswirtschaft. „Je stärker die Wandlungstendenzen aufgrund von Verschiebung der Nachfrage oder des Angebotes sind, desto wichtiger ist die Existenz anpassungsfähiger und flexibler Klein- und Mittelunternehmen.“<sup>249</sup>

Die Strukturanpassungsfunktion basiert auf der Vielfalt und Größe der Unternehmen. Beispielweise besteht in Regionen, in denen ein Großteil der Beschäftigung auf einige wenige große Unternehmen in der gleichen Branche konzentriert ist, ein Risiko, dass im Falle der Produktionsverlagerung, der Branchenkrise oder der Betriebsschließung eine hohe Arbeitslosigkeit entsteht und gleichzeitig kaum Unternehmen vorhanden sind, um die freigesetzten Arbeitskräfte aufzufangen. In solchen Fällen wird oft die ganze Region unter den wirtschaftlichen Veränderungen leiden.<sup>250</sup> Der Vorteil von KMU besteht darin, dass sie oft zu unterschiedlichen Branchen gehören. Daher kann eine Branchenkrise nur einige Unternehmen beeinflussen und gleichzeitig wird ihre Wirkung auf die gesamte Region geringer. Oft wird die Krise in einer Branche vom Wachstum einer anderen Branche begleitet, sodass eine Möglichkeit entsteht, die frei werdende Arbeitskraft in anderen Unternehmen zu nutzen.<sup>251</sup> Dementsprechend kann die Förderung von KMU in von Branchenkrisen gezeichneten oder ländlichen Räumen eine positive Wirkung auf die einheimische Wirtschaftsentwicklung haben.<sup>252</sup>

### **3.4.6 KMU im Innovationsprozess**

Der Beitrag von KMU im Innovationsprozess ist von Land zu Land und von Branche zu Branche unterschiedlich. Erstens weil bei der Definition von KMU Unterschiede zwischen den Ländern bestehen. Was in Deutschland noch zu den

---

<sup>249</sup> Vgl. Theile, K. (1997), S. 7; Pfohl, H. C. (1990), S. 34; Hauer et al. (1993), S.10-11.

<sup>250</sup> Vgl. De, A. D. (2005), S. 245.

<sup>251</sup> Vgl. ebenda.

<sup>252</sup> Vgl. Büchter, K. (1997), S. 413.

KMU gehört, ist in Großbritannien, in der Schweiz, in Österreich oder den Niederlanden schon ein großes Unternehmen.<sup>253</sup> Des Weiteren ist der Beitrag der KMU im Innovationsprozess z. B. im Bergbau in einigen Ländern niedrig, weil einfach in dieser Branche wenige KMU beschäftigt sind.<sup>254</sup> Ein weiteres Problem besteht in der Operationalisierung der Innovation. Häufig werden die FuE-Kosten und Patente als Maßstäbe der Innovation verwendet. Bei den FuE-Kosten handelt es sich um Aufwendungen, welche der Produktion innovativen Outputs gewidmet wurden. Daher sind FuE-Kosten als Input und nicht als Output zu verstehen. Wenn man z. B. die FuE-Kosten als Maßstab der Innovation nimmt, dann wird der Beitrag der großen Unternehmen zur Innovation laut empirischer Studien<sup>255</sup> höher als derjenige der KMU, weil sie mehr Geld in die Forschung und Entwicklung investieren – aber gleichzeitig bedeutet das nicht, dass die Großen innovativer als Kleine sind, weil die Ausgabe großer Beträgen nicht notwendiger Weise zur Folge hat, dass diese Ressourcen effektiv in kommerzialisierte Innovationen umgewandelt werden.<sup>256</sup>

Was Patente anbetrifft, sind diese eher als Zwischenergebnis denn als innovativer Output zu verstehen. Ein Patent ist ein neues technologisches Wissen auf dem Papier, aber ob das Papier einen positiven ökonomischen Wert hat, bevor es kommerzialisiert wird, ist unklar.<sup>257</sup> Es gibt Studien die zeigen, dass obwohl die kleinen und mittleren Unternehmen wegen ihrer geringeren finanziellen Ausstattung oft nicht in der Lage sind, für die technische Entwicklung große Summen auszugeben, ihre Effizienz tendenziell höher ist. Sie bringen in einigen Branchen und Länder mehr Innovationen pro Beschäftigtem hervor als Großbetriebe. Diese Annahme basiert auf empirischen Befunden, die darauf hindeuten, dass die KMU im Verhältnis zum Umsatz und zur Zahl ihrer Mitarbeiter mehr Patente als Großunternehmen entwickeln und sie gleichzeitig auswerten.<sup>258</sup>

---

<sup>253</sup> Vgl. De, A. D.(2005), S. 238.

<sup>254</sup> Vgl. ebenda, S. 240.

<sup>255</sup> Vgl. Huergo, E / Jamandreu, J. (2002); Cohen, W. N. / Klepper, S. (1996).

<sup>256</sup> Vgl. Hansen, J. A. (1991), S. 37.

<sup>257</sup> Vgl. Audretsch, D. B. (2003), S. 19.

<sup>258</sup> Vgl. Theile, K. (1997), S 18; Van Praag, M. / Versloot, P.H. (2007), S. 361-365.



Insgesamt erscheint es hier vernünftiger, theoretischen Annahmen zu folgen als empirische Ergebnisse verschiedener Studien zu interpretieren. Wenn man theoretisch die Tatsache berücksichtigt, dass die KMU allgemein keine marktbeherrschende Position haben, bedeutet das, dass sie ständig im Wettbewerb stehen. Um zu überleben, müssen sie in der Lage sein, entweder günstiger zu produzieren oder das bessere Produkt anbieten zu können. Also müssen sie entweder intelligenter vorgehen oder intelligentere Produkte herstellen. Beides ist mit Forschung und Entwicklung verbunden.<sup>259</sup> Diese Annahme ist besonders maßgeblich für wissensbasierte Volkswirtschaften.

### **3.4.7 Beschäftigungsfunktion**

Sowohl im Innovationsprozess als auch in der Beschäftigung ist der Beitrag von kleinen und mittleren Unternehmen nach Land und Branche unterschiedlich. Der Beitrag der KMU zur Beschäftigung ist besonders interessant, weil heutzutage die KMU von vielen Entscheidungsträgern als Erzeuger von neuen Arbeitsplätzen angesehen werden. Anhand einiger Untersuchungen in verschiedenen Ländern wird hier die Frage gestellt, ob es den KMU tatsächlich gelingt, positive Auswirkungen auf die Beschäftigung auszuüben.

Wie bereits erwähnt wurde, rief die Untersuchung von Birch einen Wandel der Einstellung von Entscheidungsträgern zu Gunsten der KMU hervor. In seiner Untersuchung stellte er dar, dass acht bis neun von zehn Arbeitsstellen in den Vereinigten Staaten während der 1970er-Jahre von Unternehmen mit weniger als einhundert Mitarbeitern geschaffen wurden.<sup>260</sup> Später wies Audretsch auf die besondere Rolle hin, die KMU in den Bereichen der Innovationsaktivität, der Beschäftigung und der Wettbewerbsfähigkeit spielten, was positive Auswirkungen auf die Wirtschaftsentwicklung der Vereinigten Staaten in 1990er-Jahren hatte.<sup>261</sup> Auch Acs und Mueller kamen anhand von Daten der Vereinigten Staaten zum Ergebnis, dass nur diejenigen Start-ups, die mehr als 20 und weniger als 500 Mi-

---

<sup>259</sup> Vgl. De, A. D. (2005), S. 243.

<sup>260</sup> Vgl. Birch, D. (1979, 1981, 1987), zitiert nach Biggs, T. (2002), S. 3.

<sup>261</sup> Vgl. Audretsch, D. B. (2001), S. 1.

tarbeiter beschäftigten, also sogenannte mittelständische Betriebe, auf lange Sicht einen positiven Beschäftigungseffekt erreichen konnten.<sup>262</sup>

Neumark et al. haben die Annahme, dass die kleinen und mittleren Unternehmen einen wesentlichen Beitrag zur Generierung der Beschäftigung leisten, untersucht. Dabei wurde in der Untersuchung die Methode von Davis berücksichtigt. Davis galt als Hauptkritiker der Untersuchung von Birch, gegen die er einwandte, dass dessen Methode fehlerhaft sowie die Daten ungeeignet seien. In seiner Untersuchung argumentierte Davis, dass der Beschäftigungszuwachs keine systematische Beziehung zur durchschnittlichen Unternehmensgröße hatte.<sup>263</sup>

Neumark et al. kamen anhand einer Untersuchung in den Vereinigten Staaten zu dem Ergebnis, dass die kleinen Unternehmen sowie die Neugründer in den Vereinigten Staaten mehr Arbeitsplätze schaffen als die großen, dass aber die Differenz der geschaffenen Arbeitsplätze wesentlich geringer sei, als es von Birch zuvor angenommen wurde.<sup>264</sup>

Anhand der Daten für Tschechien kommt Benacek in seiner Analyse zu dem Ergebnis, dass neu gegründete kleine und mittlere Unternehmen im Zeitraum von 1997 bis 2000 mehr Arbeitsplätze geschaffen haben als neu privatisierte ehemalige staatliche Betriebe.<sup>265</sup>

Der Beitrag von kleinen und mittleren Betrieben zur Beschäftigung wurde auch in Deutschland im Zeitraum von 1977 bis 1985 empirisch untersucht. Dieser Zeitraum war sowohl mit einem konjunkturellen Aufschwung als auch mit einer Rezession verbunden. Die konjunkturelle Bewegung verlagerte die Entwicklung der Beschäftigung in den einzelnen Betriebsgrößenklassen in Richtung der kleineren Betriebe. Dies wurde einerseits durch den Strukturwandel vom sekundären zu tertiären Sektor hervorgerufen, daneben war es auch auf spezielle Entwicklungen einzelner Wirtschaftsbereiche zurückzuführen. Der Strukturwandel verursachte massive Arbeitsplatzverluste im verarbeitenden Gewerbe, im Maschinenbau und in der Eisen- und Stahlindustrie. Damals waren diese Sektoren überwiegend von großen Betrieben geprägt. Dagegen konnten kleine und mittlere Unternehmen

---

<sup>262</sup> Für ausführliche Informationen siehe Acs, Z. J. / Mueller, P. (2007).

<sup>263</sup> Vgl. Neumark et al. (2008), S. 3.

<sup>264</sup> Vgl. ebenda.

<sup>265</sup> Vgl. Benacek, V. (2004), S. 97-100.

innerhalb bestimmter Branchen, vor allem im Handel und in einigen Bereichen der verarbeitenden Industrie, positive Ergebnisse erzielen.<sup>266</sup>

Insgesamt stellte die Studie dar, dass die Beschäftigung in Kleinbetrieben mit bis zu 20 sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten im Untersuchungszeitraum um 13 Prozent (580.000 Personen) anstieg, während sie in Großbetrieben um 4,7 Prozent (225.000 Personen) zurückging.<sup>267</sup>

Barnes und Haskel untersuchten Schaffung und Abbau von Arbeitsplätzen in der Fertigungsbranche zwischen 1980 und 1991 im Vereinigten Königreich. Die Untersuchung beinhaltete auch die Beschäftigungsänderung nach Betriebsgrößenklassen. Dabei wurden auch die Auswirkungen von Marktaus- und -eintritten von Unternehmen berücksichtigt. Die Forscher kamen zu dem Ergebnis, dass im Untersuchungszeitraum in der Fertigungsbranche durchschnittlich 10 Prozent mehr Arbeitsplätze geschaffen wurden. Hingegen wurden im gleichen Zeitraum 13,5 Prozent der Arbeitsplätze gestrichen. Große Unternehmen (mit mehr als 100 Beschäftigten) waren dabei für die Streichung von 62 Prozent der Arbeitsplätze verantwortlich, auf kleinere Unternehmen entfielen dagegen nur 36 Prozent. Den Berechnungen zufolge haben kleinere Unternehmen (weniger als 100 Beschäftigte) zwischen 50 und 68 Prozent der Arbeitsplätze geschaffen, hingegen schufen die großen nur etwa 32 Prozent.<sup>268</sup>

Jüngste Ergebnisse für das Vereinigte Königreich zeigten erneut, dass die KMU ca. 60 bis 70 Prozent der neuen Arbeitsplätze bereitstellten. Gleichzeitig muss jedoch auch erwähnt werden, dass der Stellenabbau in KMU ebenfalls sehr hoch war.<sup>269</sup>

Auch die Untersuchung von Picot und Dupuy deutet darauf hin, dass sich die Arbeitsplatzgewinne und -verluste sowie die Nettobeschäftigung überproportional auf die kleinen und mittleren Betriebe konzentrieren. Als mögliche Erklärung für die Unterschiede nannten die Forscher eine signifikante Wirkung von Neugründungen auf die Beschäftigungszahl.<sup>270</sup>

---

<sup>266</sup> Vgl. Cramer, U. (1987), S. 28.

<sup>267</sup> Vgl. ebenda, S. 15.

<sup>268</sup> Vgl. Barnes, M. / Haskel, J. (2001), S. 17-20.

<sup>269</sup> Vgl. Hijzen et al. (2007), S. 12.

<sup>270</sup> Vgl. Picot, G. / Dupuy, R. (1996), S. 32.

Baldwin argumentiert hingegen, dass die einseitige Fokussierung auf das Wachstum der Beschäftigtenzahl falsch sei, obwohl kleine und mittlere Unternehmen in Kanada eine hohe Nettobeschäftigung hätten. Zusätzlich untersuchte er daher auch die Lohnunterscheide zwischen KMU und Großbetrieben. Schließlich kam er zum Ergebnis, dass die großen Unternehmen wegen ihrer Vorteile bezüglich des durchschnittlichen Lohnniveau sehr wichtig sind.<sup>271</sup> Es gibt auch einige Studien, die Beschäftigungseffekte durch KMU skeptisch betrachten.<sup>272</sup>

Die Beschäftigungsbeiträge von kleinen und großen Unternehmen unterscheiden sich im auch Hinblick auf die Beschäftigungsdauer. Vor allem während Krisenzeiten neigen kleine Unternehmen im Vergleich zu den großen stärker dazu, an ihren Mitarbeitern möglichst festzuhalten. Dies liegt einerseits daran, dass die kleinen Unternehmen durch eine familiäre Atmosphäre geprägt sind und dass andererseits die künftige Ersetzung des Mitarbeiters mit einem hohen zeitlichen und finanziellen Aufwand verbunden ist. Auch in guten Zeiten neigen kleine Unternehmen aufgrund ihrer im Vergleich häufig geringeren Produktivität dazu, Beschäftigung schneller aufzubauen, als dies große Unternehmen tun.<sup>273</sup>

### **3.4.8 Bildungspolitische Funktion**

Die kleinen und mittleren Unternehmen spielen in einigen Industrieländern eine wichtige Rolle bei der beruflichen Bildung, insbesondere in den Ländern mit dualem Ausbildungssystem.<sup>274</sup> Daher ist die Qualität und Quantität der ausgebildeten Fachkräfte in der Volkswirtschaft im Wesentlichen von der Bereitschaft und der Leistungsfähigkeit der KMU abhängig.<sup>275</sup> Die KMU bieten in der Regel eine praxisnahe bedarfsorientierte Ausbildung, das heißt, die Orientierung auf individualisierten Bedarf, die Konfrontation mit Kundenwünschen und der Umgang mit Kunden dienen als wichtige Mittel zur Ergänzung der Schulausbildung. Des Weiteren sind die Involvierten wenig von der eigenen Arbeit und ihrem Arbeitsergeb-

---

<sup>271</sup> Vgl. Baldwin, J. R. (1996), S. 18-29.

<sup>272</sup> Für ausführliche Informationen siehe Brown, C. / Hamilton, J. / Medoff, J. (1990); Davis, S. / Haltiwanger, J. / Schuh, S. (1993).

<sup>273</sup> Vgl. De, A. D. (2005), S. 182-183.

<sup>274</sup> Vgl. Gruhler, W. (1993), S. 104.

<sup>275</sup> Vgl. Pfohl et al. (1990), S. 38.

nis entfremdet. Dies kann als wesentlicher Faktor für den Reifeprozess jugendlicher Auszubildender angesehen werden.<sup>276</sup> Die Tatsache, dass kleine men sich auf diverse Branchen verteilen, trägt erheblich dazu bei, dass dungsplätze in den verschiedenen Berufen bereitgestellt werden.<sup>277</sup>

### **3.5 Vor- und Nachteile der kleinen Unternehmensgröße**

Die besonderen Vorteile der kleinen und mittleren Unternehmen liegen vor allem in ihrer Flexibilität durch flache hierarchische Strukturen, die es ermöglichen, schnell auf interne oder externe Veränderungen zu reagieren. Des Weiteren gewährleistet die Tatsache, dass kleine und mittlere Unternehmen individualisierte Produkte und Dienstleistungen oft auf lokalen oder regionalen Märkten anbieten, eine hohe Markt- und Kundennähe.<sup>278</sup> Auch Führungsprobleme sind für KMU wenig maßgeblich, weil, wie bereits gesagt, Manager und Inhaber oft die gleiche Person sind.<sup>279</sup> In der unternehmerischen Literatur wird oft auch auf die Kreativität und die Mitarbeitermotivation als weitere Stärke der KMU hingewiesen.<sup>280</sup>

Die wesentlichen Nachteile der kleinen und mittleren Unternehmen bestehen vor allem darin, dass sie die Voraussetzungen für eine Massenproduktion nicht erfüllen, weil sie nicht in der Lage sind, ihre hohen Fixkosten durch hohe Ausbringungsmengen zu decken. Also können sie nicht keine „economics of scale“ erzielen.<sup>281</sup> Diese Kostennachteile werden durch die Herstellung von kundenspezifischen Produkten oder Leistungen ausgeglichen.<sup>282</sup> Kleine und mittlere Unternehmen haben auch Nachteile bei der Beschaffung von Produktionsmitteln, weil sie auch hier nicht in der Lage sind, große Volumen einzukaufen und mit Mengenrabatten zu rechnen. Dies schwächt natürlich weiter die Wettbewerbsposi-

---

<sup>276</sup> Vgl. Mugler, J. (1998), S. 51-52.

<sup>277</sup> Vgl. De, A. D. (2005), S. 184.

<sup>278</sup> Vgl. Krämer, W. (2003), S. 20

<sup>279</sup> Vgl. McIntyre, R. (2001), S. 11.

<sup>280</sup> Für ausführliche Informationen siehe: Theile, K. (1997); Henrich, S. / Kirsch, H. (1994); Willems, H. (2003); McIntyre, R. (2001), S. 11.

<sup>281</sup> Vgl. Krämer, W. (2003), S. 20.

<sup>282</sup> Vgl. Theile, K. (1997), S. 20.

tion der KMU gegenüber Großbetrieben.<sup>283</sup> Des Weiteren wird in der Theorie oft über die Nachfolgerproblematik<sup>284</sup> und die schwache Absatzposition<sup>285</sup> als weitere Nachteile der KMU in einigen Ländern gesprochen.

### **3.6. Hindernisse der kleinen und mittleren Unternehmen**

#### **3.6.1 Finanzierungsprobleme**

Ein wichtiges Problem, um das die KMU besorgt sind, ist der Mangel an Finanzquellen. Der Mangel an Finanzmitteln bleibt ein wesentliches Hemmnis für die Generierung und Entwicklung der KMU, insbesondere in Transformationsländern, wo die Vielfalt von Finanzprodukten im Vergleich zu den Industrieländern noch beschränkt ist. Einige Forscher haben sich mit den dem zugrunde liegenden Ursachen intensiv beschäftigt: Die Untersuchung von Beck et al. anhand der Daten von 54 verschiedenen Ländern zeigte, dass höhere Kreditzinsen, die Bankbürokratie und hohe Kreditsicherheiten wesentliche Hürden sind, die das Wachstum behindern. Insbesondere sind diese Hindernisse für Länder mit unentwickeltem Finanzsystem tiefgreifend und unter ihnen leiden kleine und mittlere stärker als große Unternehmen.<sup>286</sup>

Die Studie von Budina et al. deutet auch darauf hin, dass die Liquiditätsbeschränkungen von kleinen und mittleren Unternehmen schwieriger zu ertragen sind als von großen.<sup>287</sup> Auch Winkel weist darauf hin, dass das Risiko der Einschränkung der Finanzierung am Kapitalmarkt sich mit der Größe des Unternehmens ändert. Demzufolge haben große Unternehmen ein geringes Risiko, die Finanzmittel am Kapitalmarkt zu beschaffen.<sup>288</sup>

Gerade die Existenz der angemessenen Finanzierungsquellen ist entscheidend, um die wirtschaftliche Entwicklung und Nachhaltigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen zu gewährleisten. Wirtschaftliches Wachstum und Entwicklung führen

---

<sup>283</sup> Vgl. Gruhler, W. (1994), S. 127.

<sup>284</sup> Vgl. Theile, K. (1997), S. 21-22.

<sup>285</sup> Vgl. Gruhler, W. (1994), S. 133-135

<sup>286</sup> Vgl. Beck et al. (2002), S. 5-27.

<sup>287</sup> Vgl. Budina et al. (2000), S. 22.

<sup>288</sup> Vgl. Winkel, P. (1999), S. 176.

zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zum sozialen Zusammenhalt, der eine wichtige Voraussetzung für die Zukunftsfähigkeit eines Wirtschaftssystems ist.

In einigen Industrieländern bestehen eher partielle Finanzierungslücken, hauptsächlich für die Start-ups, hingegen sind die Finanzierungslücken in Transformationsländern umfassend und tief greifend. Die KMU, insbesondere junge und innovative, haben aus vielerlei Gründen üblicherweise ein ausgeprägtes Risikoprofil als große Unternehmen. Das liegt vor allem am Mangel an Erfolgsgeschichte, an der Knappheit von Vermögen<sup>289</sup> und Kreditsicherheiten.<sup>290</sup> Des Weiteren macht die Ungewissheit über die künftige Leistungsfähigkeit eines Unternehmens die Finanzierung der KMU für potenzielle Geldgeber generell unattraktiv. Vor allem die Banken sind der Ansicht, dass die KMU aus Kapazitäts- und Kostengründen oft nicht in der Lage sind, ein optimiertes Kosten- und Finanzmanagement durchzusetzen.<sup>291</sup> Des Weiteren erscheint den Banken die Finanzierung der KMU aufgrund der Profitabilität der Kredite als unattraktiv. Dies hängt damit zusammen, dass oft die Aufwendungen für die Darlehensbearbeitung<sup>292</sup> ungeachtet der Kredithöhe gleich hoch ausfallen, sodass die Anträge für kleine Darlehenssummen meistens für die Banken wenig profitabel sind.<sup>293</sup> Infolgedessen erleben die KMU Schwierigkeiten beim Zugang zu langfristigen Krediten, welche für die „Start-up-Phase“ und die Expansion eines Unternehmens entscheidend sind.

In entwickelten Industrieländern investieren die Banken mehr Ressourcen, um die asymmetrischen Informationslücken durch die Anwendung von „Credit-Scoring-

---

<sup>289</sup> Die Eigenkapitalquoten sind in manchen Ländern zu gering. Eine geringe Eigenkapitalquote bedeutet für die Fremdkapitalgeber, bspw. für die Bank, dass im Falle des Verlustes die Bank mehr zu verlieren hat als der Unternehmer. Dabei befürchtet der Fremdkapitalgeber, dass mit seinem Kapital unvorsichtig umgegangen wird. Um das Risiko beim Verlust zu minimieren, werden deswegen Sicherheiten nachgefragt. Die Ursache, dass es Unterschiede in Eigenkapitalquoten in verschiedenen Ländern gibt, liegt einerseits in der Struktur des Kapitalmarktes, andererseits in der der Besteuerung. Vor allem in Deutschland wird das Eigenkapital de facto doppelt besteuert. Das heißt, einmal wird der erzielte Gewinn besteuert, und wenn der Gewinn in das Unternehmen reinvestiert wird, so unterliegt er im Folgejahr der Gewerbesteuer. Demzufolge ist die Finanzierung durch Fremdkapital in Ländern wie Deutschland sinnvoller als Eigenfinanzierung (Vgl. De, A. D. (2005), S. 208-211).

<sup>290</sup> Vgl. OECD (2007), S. 89.

<sup>291</sup> Vgl. Krämer, W. (2003), S. 87.

<sup>292</sup> Darunter fallen u. a. die Kosten für die Bearbeitung und Prüfung der eingereichten Unterlagen sowie die Kosten für die laufende Betreuung eines Darlehens.

<sup>293</sup> Vgl. De, A. D. (2005), S. 209.

Modellen“ auszugleichen.<sup>294</sup> Die Einführung von solchen Modellen hilft einerseits den Banken, expansionsfähige KMU zu identifizieren, um langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen, und andererseits hilft sie den wachstumsfähigen KMU, externe Finanzquellen sicherzustellen. Die Informationsasymmetrien können auch Venture-Kapital-Gesellschaften beseitigen. Sie sind durch ihre Erfahrung, durch diverse Prüfmöglichkeiten und durch aktive Unterstützung während der Beteiligungsphase besser dafür ausgestattet.<sup>295</sup>

Im Gegensatz zu den klassischen KMU ist die traditionelle Bankfinanzierung für die technologieorientierten KMU von geringerer Bedeutung. Stattdessen werden sie mit Beteiligungs- oder quasi-Beteiligungskapital versorgt. Obwohl die Finanzierung von solchen KMU mit mehr Risiko verbunden ist, sind wegen der höheren Wirtschaftlichkeit von solchen Projekten institutionelle oder private Investoren bereit, hierfür hybride Finanzprodukte zur Verfügung zu stellen.<sup>296</sup> Auch die „Business Angels“<sup>297</sup> spielen eine wichtige Rolle in Fragen der KMU-

---

<sup>294</sup> Vgl. OECD (1997), S. 90.

<sup>295</sup> Krämer, W. (2003), S. 89.

<sup>296</sup> Vgl. Berger, A. / Udell, G. (1998), S. 17-20.

<sup>297</sup> Unter „Business Angels“ versteht man Privatinvestoren, welche für innovative Existenzgründer in der Start-up-Phase Kapital und Know-how bereitstellen. Die „Business Angels“ (BA) sind in der Regel schon erfahrene Unternehmer mit guten Kenntnissen und Geschäftskontakten. Bei dieser Form der Unterstützung handelt es sich in der Regel um eine Minderheitsbeteiligung. Die BA investieren direkt in das Unternehmen und kaufen Unternehmensanteile ab. Durch diese Form der Finanzierung entstehen viele Vorteile. Vor allem: Die Liquidität des Unternehmens wird wenig belastet; Persönliche Bürgschaften sind nicht notwendig; Es entstehen keine Kapitalkosten; Qualifizierte Beratung wird zur Verfügung gestellt. (Für ausführliche Informationen siehe: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/maritime\\_affairs\\_and\\_fisheries/fisheries\\_sector\\_organization\\_and\\_financing/160017\\_de.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/maritime_affairs_and_fisheries/fisheries_sector_organization_and_financing/160017_de.htm), (zugegriffen am 16.12.2009). Die Höhe der Investition durch „Business Angels“ kann zwischen fünfzigtausend und einer Million liegen. Die Voraussetzung für eine Investition durch BA ist nicht nur eine überzeugende Geschäftsidee, sondern Unternehmer müssen auch ein höheres Wertsteigerungspotenzial und eine günstige Wachstumsperspektive nachweisen. Als ein weiteres Entscheidungskriterium für die Investition kann man auch die ausreichende Erfahrung des „Business Angels“ in der entsprechenden Branche bezeichnen. (Vgl. Berger, A. / Udell, G. (1998), S. 15-17.) Da die Investitionen von „Business Angels“ meist mit höherem Risiko verbunden sind, verlangen die BA auch höhere Renditen. Der Zinssatz liegt grundsätzlich zwischen 20 und 30 Prozent. Der Ausstieg aus einer Beteiligung erfolgt u.a. durch Börsengang und durch Anteilsrückkauf durch den Unternehmer selbst. Trotz des hohen Zinssatzes ist das Business-Angel-Kapital für KMU sehr attraktiv, da kostengünstigere Kapitalquellen wie z. B. die Finanzierung durch traditionelle Bankkredite für die jungen kleinen und mittleren Unternehmen in der Gründungsphase häufig nicht zugänglich sind. Diese Form der Kooperation ist auf solche Unternehmen zugeschnitten, die in Anfangsphase einen Mangel an Unternehmensmanagement aufweisen. Die Gelegenheit, Erfahrung, Wissen und Kontakte eines „Business Angels“ zu nutzen, ist für die jungen Neugründer von besonderer Bedeutung. Voraussetzung der BA-Investition ist deshalb nicht nur die höhere Rendite, sondern auch die Wille des Privatinvestors, junge Neugründer beim Start in die Selbstständigkeit zu unterstützen und damit auch die wirtschaftlichen Bedin-



Finanzierung, insbesondere in die Anfangsphase im Lebenszyklus eines Unternehmens. Die Wagniskapitalgeber, die sich meistens in der Mittel- oder Spätphase der Entwicklung beteiligen, stellen ein Verbindungsglied zwischen dem institutionellen Risikokapital und den innovativen KMU dar.<sup>298</sup> Diese Finanzierungsquellen stammen meistens von institutionellen Kapitalgebern, z. B. von Pensionsfonds. Manchmal sind auch mehrere Privatanleger zusammen beteiligt.<sup>299</sup>

Seit einiger Zeit sind die Regierungen von vielen Industrieländern überzeugt, dass es noch weitere negative Umstände für die KMU-Finanzierung gibt. Dementsprechend bemühen sie sich, durch die Beschaffung und den rationalen Einsatz öffentlicher Mittel die KMU-Finanzierung zu begünstigen.<sup>300</sup> Das erfolgt meistens durch die Bereitstellung von Garantieleistungen oder durch die Kreditverbilligungen. Freilich ändern sich die Finanzierungsfragen in Abhängigkeit vom Entwicklungsniveau eines Staates oder einer Wirtschaft, aber insgesamt sind die KMU wegen ihrer spezifischen Eigenschaften im Vergleich zu den großen Unternehmen in Fragen Kreditgewährung leider noch benachteiligt.

### **3.6.2 Bürokratie und staatliche Regulierung**

Bei der Entscheidung für unternehmerisches Engagement spielen die staatlichen Rahmenbedingungen eine besondere Rolle, weil exakt diese Rahmenbedingungen eine erhebliche Auswirkung auf die erwarteten Rückflüsse haben.<sup>301</sup> Solche staatlichen Rahmenbedingungen sind u. a. das Steuersystem, das Regulierungsniveau, Kapitalmarktrestriktionen sowie die Kosten für den Markteintritt und -austritt. Das staatliche Regulierungssystem und die Bürokratie spielen eine wichtige Rolle für die Entwicklung des Unternehmertums. Art und Ausmaß der Liberalisierung der Märkte können darüber entscheiden, ob die Unternehmen überhaupt neue Entfaltungsmöglichkeiten bekommen oder zu fairen Bedingungen den Wettbewerb

---

ungen in einer Region zu verbessern. (Für ausführliche Informationen siehe: <http://www.foerderland.de/1358.0.html>, zugegriffen am 16.12.2009).

<sup>298</sup> Vgl. ebenda, S. 15-17.

<sup>299</sup> Vgl. OECD (2007), S. 91.

<sup>300</sup> Vgl. ebenda.

<sup>301</sup> Vgl. Berthold, N. / Kullas, M. (2006), S. 11-12.

mit staatlichen Unternehmen aufnehmen können.<sup>302</sup> Probleme in den Feldern der Marktregulierung und Bürokratie sind nicht nur in Entwicklungsländern,<sup>303</sup> sondern auch in vielen Industrieländern wie Deutschland<sup>304</sup> noch bemerkbar.

Djankov et al. untersuchten das Regulierungsniveau – und zwar speziell die Regulierung des Unternehmenseintritts, die Dauer der Gründungsprozedur und die Kosten in unterschiedlichen Ländern. Sie kamen zum Ergebnis, dass strenge Regulierung allgemein mit hoher Korruption und mit einem hohen Niveau der informellen Wirtschaft verbunden ist.<sup>305</sup> Ferner stellen Klapper et al. dar, dass eine hohe Regulierung den Markteintritt der Firmen und dadurch den gesamten Wettbewerb auf dem Markt behindert.<sup>306</sup> Van Stel et al. stellten dar, dass von den Dimensionen der Markteintrittsregulierung<sup>307</sup> nur die Mindestanforderungen an Gründungskapital hemmende Auswirkungen haben.<sup>308</sup> Als mögliche Erklärung hierfür wurde angedeutet, dass kreative Unternehmer versuchen, die bürokratischen Hürden wie vor allem die notwendigen Prozeduren, die Zeit und die Kosten der Gewerbeanmeldung entweder zu bewältigen oder zu umgehen. Demgegenüber stellt sich die Mindestanforderung an Gründungskapital als ernsteres Problem dar. Außerdem legen die Befunde der Studie den Schluss nahe, dass eine hohe Arbeitsmarktregulierung sich sowohl auf bereits existierende Unternehmen als auch auf Neugründer negativ auswirkt.<sup>309</sup>

Diese administrativen Hindernisse sind Ergebnis der staatlichen Überregulierung, was natürlich ein Erschwernis für das Unternehmertum ist. Insbesondere haben diese Hemmnisse signifikante Auswirkungen auf die Tätigkeit von kleinen und

---

<sup>302</sup> Vgl. Röhl, K. H. (2005), S. 10.

<sup>303</sup> Vgl. Aidis, R. / Sauka, A. (2005), S. 21-22.

<sup>304</sup> Besondere Probleme für die kleinen und mittleren Unternehmen in der BRD sind u. a. die hohe Regulierungsdichte auf dem deutschen Arbeitsmarkt, Sozialversicherungen, Ermitteln und Abführen von Steuern. Dabei muss unbedingt darauf hingewiesen werden, dass der Mittelstand davon mehr belastet ist als die großen Unternehmen. Laut der Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung betrug die bürokratische Belastung im Jahr 2004 46 Milliarden Euro, wovon der Mittelstand zu 84 Prozent betroffen war (Vgl. Clemens et al. (2004), S. 1-7).

<sup>305</sup> Vgl. Djankov et al. (2002), S. 2-36.

<sup>306</sup> Vgl. Klapper et al. (2004), S. 33.

<sup>307</sup> Nach den Kriterien der Weltbank fallen hierunter die Prozeduren, die Zeit und die Kosten, die für die Gründung eines Unternehmens notwendig sind.

<sup>308</sup> Vgl. Van Stel et al. (2007), S. 181.

<sup>309</sup> Vgl. ebenda, S. 181-182.

mittleren Unternehmen, weil die meisten KMU wegen ihrer geringen Betriebsgröße nicht in der Lage sind, hohe bürokratische Aufwendungen zu verkraften.<sup>310</sup> Dabei muss darauf hingewiesen werden, dass sowohl die Kosten als auch die Zeitbelastung je Beschäftigtem umso größer ist, je weniger Beschäftigte ein Unternehmen hat.<sup>311</sup>

### 3.6.3 Das Steuersystem

Das Steuersystem entfaltet bezüglich des unternehmerischen Engagements komplexe Wirkungen. So können hier verschiedene Steuern auf die Einkommen von Unternehmen bedeutsam werden. Eine hohe Einkommensteuer kann z. B. die Gewinne der Unternehmer erheblich schmälern. Das kann dazu führen, dass künftig weniger Unternehmen gegründet werden oder dass das Wachstum bereits bestehender Unternehmen wegen Liquiditätsbelastung gebremst wird.<sup>312</sup> Hohe Steuern können auch das Risk-Reward-Profil ändern.<sup>313</sup> Wenn z. B. ein Individuum bereit ist, 1 Euro zu riskieren, um 2 Euro zu gewinnen, ist in diesem Fall das Risk-Reward-Profil 2/1. Nehmen wir an, dass die Gewinnsteuer 30 % beträgt, dann heißt dies, dass das Individuum im Falle des Gewinns 0,60 Euro als Steuern abführen muss. Nach der Besteuerung wurde sein Risk-Reward-Profil von 2/1 auf 1,4/1 reduziert. Das bedeutet, dass er 1 Euro riskiert, um nur 0,4 Euro zu gewinnen.

Die Wirkung des Steuersystems auf die KMU erhöht sich, wenn der Zugang zu Finanzmitteln beschränkt ist. Demgemäß kann die Ausgestaltung des Steuersystems signifikante Auswirkungen auf die Liquidität der KMU haben.<sup>314</sup>

Nicht nur die Steuern an sich, sondern auch die Steuerbefolgungskosten haben einen Einfluss auf die unternehmerische Tätigkeit. Die Steuerbefolgungskosten entstehen, weil die Unternehmen bestimmten steuerlichen Verpflichtungen nachkommen müssen. Dies sind vor allem die Registrierung im System, die Einrei-

---

<sup>310</sup> Vgl. Willems, H. (2003), S. 66-67.

<sup>311</sup> Vgl. Henrich, S./ Kirsch, H. (1994), S. 80.

<sup>312</sup> Vgl. Berthold, N. / Kullas, M. (2006), S. 19; Bannock, G. (1985), S. 56.

<sup>313</sup> Vgl. Bannock, G. (1985), S. 56.

<sup>314</sup> Vgl. OECD (2003), S. 33

chung der Besteuerungsinformation, die termingerechte Entrichtung von Steuern und die Beschaffung der Informationen über die Steuervorschriften. Von hohen Steuerbefolgungskosten sind besonders die kleinen und mittleren Unternehmen betroffen, weil, wie bereits erwähnt wurde, diese Kosten verteilt auf die Zahl der Mitarbeiter in KMU höher ausfallen als in großen Unternehmen und weil andererseits die KMU nicht über ausreichende Finanz- und Humanressourcen verfügen, um den steuerlichen Verpflichtungen in effizienter Weise nachkommen zu können. Die Hauptgründe für die hohen Steuerbefolgungskosten sind vor allem die häufige Änderung des Steuergesetzes, die Komplexität des Steuersystems, die Existenz verschiedener Steuerverwaltungen, die unverständliche Sprache der Steuergesetze, kurze und unflexible Fristen für die Steuerzahlung, welche oft zu Cash-flow-Problemen führen, und komplizierte Registrierungsverfahren.<sup>315</sup>

Die Wirkung der Besteuerung auf das Unternehmertum wurde in empirischen Studien untersucht. Die meisten davon orientieren sich an den Vereinigten Staaten und leider sind die Ergebnisse umstritten.<sup>316</sup> Es gibt Studien, die zeigen, dass hohe Steuersätze zur Verstärkung des Unternehmertums führen. Das Unternehmertum wird in solchen Studien als Selbstständigkeit gemessen. Die Erklärung dieses Ergebnisses kann darin gesehen werden, dass Steuererhöhungen dazu führen, dass abhängig Beschäftigte selbstständig werden, weil es in der Selbstständigkeit leichter ist, Steuerzahlungen zu vermeiden.<sup>317</sup>

### **3.6.4 Mangel an Qualifikation**

Obwohl die Eigentümer von kleinen und mittleren Betrieben in vielen Ländern berufstechnisch gut ausgebildet sind, fehlen dennoch oft die Managementkenntnisse, die zur erfolgreichen Führung des Unternehmens notwendig sind.<sup>318</sup> Des Weiteren sind solche Unternehmer oft auf ihre eigene Beurteilung angewiesen, weil sie wegen des höheren Aufwands nicht in der Lage sind, sich externe Fach-

---

<sup>315</sup> Vgl. Europäische Kommission (2007c), S. 5-16.

<sup>316</sup> Vgl. Schuetze, H.J. (1998); Fölster, S. (2002); Bruce, D. / Mohsin, M. (2006); Gentry, W. / Hubbard, G. (2004); Fossen, F.M. / Steiner, V. (2006); Cullen, J. B. / Gordon, H. R. (2002); Schuetze, H. J. / Bruce, D. (2004); Georgellis, Y. / Wall, H. J. (2006); Poutziouris et al. (2000).

<sup>317</sup> Vgl. Bruce, D. / Mohsin, M. (2006), S. 410.

<sup>318</sup> Vgl. Willems, H. (2003), S. 67.

leute zu leisten. Diese betriebswirtschaftlichen Ausbildungsdefizite führen oft zu Finanzierungsschwierigkeiten und zum Konkurs von KMU.<sup>319</sup>

### **3.6.5 Zugang zu Informationen**

Schwierigkeiten bestehen für KMU in einigen Ländern beim Zugang zu Informationen, insbesondere wenn es sich um die Suche nach geeigneten Geschäftspartnern handelt.<sup>320</sup> Dabei sind moderne Informationstechnologien, welche für die Informationsbeschaffung sehr nützlich sind, in den KMU nur begrenzt verbreitet.<sup>321</sup> Dieses Problem nimmt allgemein mit abnehmender Unternehmensgröße an Bedeutung zu, weil die KMU bei der Sammlung, Aufbereitung und Verarbeitung von Informationen im Vergleich zu Großbetrieben größenspezifische Nachteile aufweisen.<sup>322</sup>

### **3.7 KMU und Schattenwirtschaft**

Einige oben dargelegte Hindernisse, u. a. das hohe Regulierungsniveau,<sup>323</sup> insbesondere in Bezug auf die Arbeitsmarktregulierung,<sup>324</sup> und das komplexe Steuersystem<sup>325</sup> führen dazu, dass viele kleine und mittlere Unternehmen sich gezwungen sehen, in der Schattenwirtschaft zu operieren. Unter der Schattenwirtschaft leiden besonders die Transformationsländer, wo Korruption,<sup>326</sup> ein Mangel an Vertrauen in das Rechtssystem und schwache institutionelle Rahmenbedingungen eine große Rolle spielen.<sup>327</sup> Im Folgenden soll analysiert werden, was unter dem Begriff Schattenwirtschaft verstanden wird, wie sie gemessen werden kann und welche Folgen sie für die offizielle Wirtschaft hat.

---

<sup>319</sup> Vgl. Schmidt, M (1988), zitiert nach Rüdiger, S. (1998), S. 36.

<sup>320</sup> Vgl. Henrich, S. / Kirsch, H. (1994), S. 33.

<sup>321</sup> Vgl. Willems, H. (2003), S. 71.

<sup>322</sup> Vgl. Rüdiger, S. (1998), S. 36.

<sup>323</sup> Vgl. Johnson et al. (1997), S. 169-170.

<sup>324</sup> Vgl. Schäfer, W. (2004), S. 4-5.

<sup>325</sup> Vgl. Schneider, F. (2006), S. 6-7.

<sup>326</sup> Vgl. Friedman et al. (2000), S. 459-493; vgl. Johnson et al. (2000), S. 515.

<sup>327</sup> Vgl. Dreher et al. (2009), S. 792-793; vgl. Petersen et al. (2010), S. 3.

Trotz der Tatsache, dass das Phänomen „Schattenwirtschaft“ bereits Gegenstand zahlreicher Untersuchungen gewesen ist, existiert keine einheitliche Definition.<sup>328</sup> In verschiedenen Studien umfasst Schattenwirtschaft wirtschaftliche Aktivitäten, welche eine Wertschöpfung darstellen, aber nicht in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) eines Landes erfasst werden.<sup>329</sup> Die nicht erfasste Wertschöpfung kann man wiederum in zwei Bereiche aufteilen: In eine Wertschöpfung, welche nach den Kriterien der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nicht erfasst werden soll, und in eine Wertschöpfung, die erfasst werden müsste, aber aus diverse Gründen nicht erfasst wird.<sup>330</sup> Bei der ersten handelt sich um eine Subsistenzwirtschaft. Unter Subsistenzwirtschaft versteht man Eigenarbeit, etwa im Bereich das Haus- und Gartenpflege. Bei der zweiten Form der nicht erfassten Wertschöpfung handelt es sich es um Untergrundtätigkeiten wie vor allem die Schwarzarbeit, Steuerhinterziehung, Transferbetrug, Schmuggel, Rauschgifthandel usw. Der Unterschied zwischen beiden besteht darin, dass subsistenzwirtschaftliche Aktivitäten allgemein legal sind, während Untergrundaktivitäten illegal sind.<sup>331</sup> Gleichzeitig es ist unbedingt notwendig, verschiedene Untergrundaktivitäten voneinander abzugrenzen. Vor allem müssen kriminelle Aktivitäten wie z. B. Rauschgifthandel von anderen Untergrundtätigkeiten wie vor allem Schwarzarbeit und Steuerhinterziehung unterschieden werden, weil Letztere im Vergleich zu den erstgenannten nach dem „Total Income and Wealth“-Konzept einen positiven Beitrag zur Einkommens- und zur Wohlstandsgenerierung leisten.<sup>332</sup>

Die historische Betrachtung der menschlichen produktiven Aktivitäten ermöglicht eine bessere Abgrenzung zwischen offizieller, Schatten- und Subsistenzwirtschaft. Im historischen Kontext konzentrierten sich die produktiven Aktivitäten der Menschen von Anfang an auf die Subsistenzwirtschaft, durch die nur die Bedürfnisse einzelner Haushalte befriedigt wurden. Allmählich wurde dann durch Spezialisierung und Arbeitsteilung eine Überproduktion erreicht. Diese Überproduktion

---

<sup>328</sup> Vgl. Petersen et al. (2010), S. 6; Schneider, F. / Enste, D. (2000), S. 78.

<sup>329</sup> Vgl. Schäfer, W. (2008), S. 273.

<sup>330</sup> Vgl. ebenda.

<sup>331</sup> Vgl. Schäfer, W. (2004), S. 2.

<sup>332</sup> Vgl. Petersen et al. (2010), S. 20.

fürte zum Handel mit anderen Haushalten, welche sich auf die Produktion anderer Güter spezialisierten. Die Tauschwirtschaft wurde nach und nach monetarisiert und entwickelte sich zur Marktwirtschaft. Das beobachtbare Einkommen und der Konsum innerhalb von Güter- und Arbeitsmärkten wurden Steuergrundlage des modernen Staates.<sup>333</sup>

Die wachsende Belastung u. a. durch direkte und indirekte Steuern führte zur Verminderung des Arbeitsangebots und Konsums auf der Ebene der offiziellen Wirtschaft, sodass ein größerer Teil von Arbeitskraft und konsumierten Transaktionen sich in die neu entstehende inoffizielle Wirtschaft (Schattenwirtschaft) verlagerte. Aufgrund der historischen Betrachtung lässt sich gut nachvollziehen, dass als Schattenwirtschaft ein Bereich zwischen offizieller und Subsistenzwirtschaft zu bezeichnen ist. Im Vergleich zur Marktwirtschaft<sup>334</sup> sind Einkommen und Konsum in der Schattenwirtschaft und Subsistenzwirtschaft grundsätzlich unbeobachtbar.<sup>335</sup> Dies erschwert natürlich die Messung der Aktivitäten sowohl in der Schattenwirtschaft als auch in der Subsistenzwirtschaft.

Es gibt keine Standardmethode zur Messung schattenwirtschaftlicher Aktivitäten. Obwohl bereits verschiedene Ansätze entwickelt wurden, bleiben sie sehr ungenau und werden kontrovers diskutiert.<sup>336</sup> Grundsätzlich wird zwischen direkten, indirekten und kausalen Methoden unterschieden. Direkte Methoden basieren auf der Befragung von Wirtschaftssubjekten. Während der Befragung werden sie nach Beteiligung an schattenwirtschaftlichen Aktivitäten direkt gefragt.<sup>337</sup> Da die Wirtschaftssubjekte Sanktionen befürchten, werden sie oft ihre Beteiligung verheimlichen. Im Ergebnis kommen so direkte Befragungen tendenziell zu einem zu geringen Anteil der Schattenwirtschaft.<sup>338</sup> Bei den indirekten Methoden wird zwischen Ansätzen, welche auf Statistiken der VGR basieren, und zwischen monetären (Bargeldnachfrage) und physikalischen Inputmethoden (Elektrizitätsver-

---

<sup>333</sup> Vgl. ebenda, S. 2-3.

<sup>334</sup> Die Beobachtung basiert auf dem Mehrwert, welcher von Umsatz und Mehrwertsteuerdaten zu bekommen ist. Vgl. Petersen et. al (2010), S. 4.

<sup>335</sup> Vgl. Petersen et al. (2010), S.2.

<sup>336</sup> Vgl. Schneider, F. / Enste, D. (2000), S. 77; Schäfer, W. (2008), S. 274-275

<sup>337</sup> Vgl. Petersen et al. (2010), S. 12.

<sup>338</sup> Vgl. Schäfer, W. (2008), S. 275.

brauchsansatz) unterschieden.<sup>339</sup> Bei den kausalen Methoden handelt es sich um die Modellierung von Einflussfaktoren der Schattenwirtschaft. Alle vorgestellten Ansätze zur Messung der Schattenwirtschaft haben eigene Vorteile und Nachteile.<sup>340</sup> Des Weiteren macht der Mangel an Daten die Messung schwieriger.<sup>341</sup> Auch internationale Vergleiche sind wenig verlässlich, weil dabei verschiedene Ansätze und Zeitperioden zur Messung der Schattenwirtschaft verwendet werden.

Zentrale Fragen in Bezug auf diesen Bereich sind, warum die Entscheidungsträger über die Schattenwirtschaft besorgt sein müssen und welche Auswirkungen die Schattenwirtschaft auf die offizielle Wirtschaft hat.

Eine wachsende Schattenwirtschaft könnte als Reaktion der Individuen angesehen werden, welche sich durch zunehmende Staatstätigkeit übermäßig belastet fühlen und sich so gezwungen sehen, wirtschaftliche Tätigkeiten in die Schattenwirtschaft zu verlagern. Diese Entscheidung könnte, wie bereits erwähnt wurde, durch eine hohe Belastung durch Steuern und Abgaben verursacht werden. Dementsprechend führt der Wandel zur Schattenwirtschaft zu einer Erosion der Bemessungsgrundlage für Steuern und Sozialleistungen. Im Ergebnis entsteht ein Teufelskreis, da weitere Erhöhungen von Steuern nötig werden, die gleichzeitig eine wachsende Schattenwirtschaft und die weitere Verminderung der Bemessungsgrundlagen verursachen. Eine florierende Schattenwirtschaft kann so ernsthafte Schwierigkeiten für die Politiker herbeiführen, da sie dazu führt, dass offizielle Indikatoren der Arbeitslosigkeit, der erwerbstätigen Bevölkerung, des Einkommens und des Konsums unzuverlässig werden. Wirtschaftspolitische Entscheidungen, welche auf diesen fehlerhaften offiziellen Daten basieren, werden dementsprechend wirkungslos. Des Weiteren unterhöhlt die Schattenwirtschaft die Moral der Wirtschaftsbürger, staatliche Regeln und Gesetze zu befolgen.<sup>342</sup>

Die Auswirkungen der Schattenwirtschaft auf die offizielle Wirtschaft sind bedeutend. Vor allem könnte die Schattenwirtschaft einheimische oder ausländische

---

<sup>339</sup> Für ausführliche Information siehe: Schäfer, W. (2008), S. 275.

<sup>340</sup> Für ausführliche Information siehe: Schneider, F. / Enste, D. (2000), S. 91-99; Petersen et al. (2010), S. 11-15.

<sup>341</sup> Vgl. Petersen et al. (2010), S. 15-16.

<sup>342</sup> Vgl. Schäfer, W. (2004), S. 13.



Arbeitskräfte aus der offiziellen Wirtschaft anlocken, sodass dadurch ein Wettbewerbsnachteil für Firmen in der offiziellen Wirtschaft entsteht.<sup>343</sup>

Die Schattenwirtschaft erschwert das Wirtschaftswachstum auf verschiedene Weise. Erstens können Firmen, die in der Schattenwirtschaft operieren, keinen Nutzen aus marktunterstützenden Institutionen ziehen – vor allem aus Gerichten – und werden daher wenig investieren und nur selten Innovationen leisten.<sup>344</sup> Zweitens können die Ressourcen in verdeckten Aktivitäten nur wenig effektiv ausgenutzt werden.<sup>345</sup> Außer negativen sind aber auch positive Wirkungen zu bemerken. Vor allem weisen einige Studien darauf hin, dass ca. zwei Drittel des in der Schattenwirtschaft erwirtschafteten Einkommens unmittelbar in der offiziellen Wirtschaft ausgegeben werden.<sup>346</sup> Da in der Schattenwirtschaft überwiegend Arbeitnehmer mit unteren und mittleren Einkommen beschäftigt sind, hat die Schattenwirtschaft einen positiven Effekt zugunsten der wenig Wohlhabenden.<sup>347</sup>

Der Zusammenhang zwischen KMU und Schattenwirtschaft besteht darin, dass meistens inhabergeführte kleine und mittlere Unternehmen, welche selten durch die Behörden geprüft werden, in der Lage sind, Hinterziehungsstrategien zu verfolgen. Großen Unternehmen haben hierbei weniger Möglichkeiten, u. a. weil die Mechanismen der Betriebsprüfung durch die Informationstechnologien wesentlich verbessert wurden.<sup>348</sup>

### **3.8 Die Bedeutung der KMU für Transformationsländer**

Die Knappheit der Studien zu GUS-Ländern macht es schwer, den Beitrag der KMU zu Beschäftigung, Innovation in einem breiteren Rahmen präziser zu diskutieren, wird im nachfolgenden Abschnitt allgemein die Relevanz von produktiven KMU in Transformationsländern beschrieben.

---

<sup>343</sup> Vgl. Schneider, F. / Enste, D. (2000), S. 77-78.

<sup>344</sup> Vgl. de Soto (1989), zitiert nach Johnson et al. (2000), S. 496.

<sup>345</sup> Vgl. Schleifer / Vishny (1993) zitiert nach Johnson et al. (2000) S. 496.

<sup>346</sup> Vgl. Schneider, F. / Enste, D. (2000), S. 78; Schäfer, W. (2004), S. 13.

<sup>347</sup> Vgl. Schäfer, W. (2004), S. 13.

<sup>348</sup> Vgl. Petersen et al. (2010), S. 10.

Die Betriebe im Sektor der KMU sind besonders wichtig für Transformationsländer, weil sie dazu in der Lage sind, diverse Produkte und Dienstleistungen für die breite Bevölkerung zur Verfügung zu stellen.<sup>349</sup> Ferner kann ein produktiver KMU-Sektor wesentlich zur Entwicklung einer diversifizierten wirtschaftlichen Struktur beitragen, insbesondere in der Transformationsphase. Dies schließt die sektorale Restrukturierung ein. Diese ist von besonderer Bedeutung, weil die wirtschaftlichen Aktivitäten sich in der Sowjetzeit überwiegend auf den Bereich der Fertigung konzentrierten, besonders in der Schwerindustrie, die oft zu militärischen Zwecken genutzt wurde.<sup>350</sup> Des Weiteren kann die Entwicklung von KMU einen positiven Beitrag zum Prozess der Privatisierung leisten, indem sie nach dem Zusammenbruch der Industrie dafür sorgt, dass stillgelegte Ressourcen wieder produktiv verwendet werden.<sup>351</sup>

Die hohe Zahl der Arbeitslosen kann dauerhaft nur durch die Schaffung neuer Arbeitsplätze in bislang von Angebotslücken geprägten Branchen verringert werden. Gerade die KMU leisten einen bedeutenden Beitrag zur Verminderung der Transformationsarbeitslosigkeit, weil sie in der Lage sind, schnell und elastisch auf Marktsignale und Fehlallokationen zu reagieren.<sup>352</sup>

Eine hohe Zahl der KMU wirkt auch positiv auf die Einkommensverteilung aus. Dabei handelt es sich um einen wesentlichen Beitrag von KMU, um einerseits eine nachhaltige soziale Stabilität zu gewährleisten und andererseits die Disparitäten zwischen städtischen und ländlichen Räume zu vermindern.<sup>353</sup>

Die Herrschaft des Rechts und die Schaffung von sogenannten „Spielregeln“ ist bestimmend für eine erfolgreiche Transformation. Allerdings sollte ein grundlegendes Interesse an der Herrschaft des Rechts in einem Teil der Gesellschaft bestehen. Gleichzeitig sollte diese Gruppe ausreichend selbstständig sein, um ein politisches Engagement zugunsten des Rechtsstaates wagen zu können. Dabei handelt sich meistens um die Besitzer von kleinen und mittleren Unternehmen (den Mittelstand), die ausreichend Privateigentum besitzen, das gleichzeitig breit

---

<sup>349</sup> Vgl. Scase, R. (2000), S. 13.

<sup>350</sup> Vgl. Smallbone, D. / Welter, F. (2009), S. 27.

<sup>351</sup> Vgl. Smallbone et al. (2001), S. 254.

<sup>352</sup> Vgl. Rüdiger, S. (1998), S. 17.

<sup>353</sup> Vgl. UNIDO (2002), S. 2.

gestreut ist. Andere Gruppen einer Gesellschaft, z. B. große Unternehmen, haben wenig Interesse an einer Herrschaft des Rechts, weil sie sich durch Verbindungen mit Politikern im Konfliktfall ihre Sicherheit leisten können.<sup>354</sup>

Also sind kleine und mittlere Unternehmen sowohl gesellschaftspolitisch als auch ordnungspolitisch bedeutsam, weil durch sie einerseits viele Menschen unabhängige Entscheidungen treffen können – eine persönliche Freiheit, welche die Möglichkeit zur Selbstverwirklichung und zur freien Entfaltung bietet, was wesentlich zur Stabilisierung der demokratischen Strukturen beiträgt. Ferner kann die durch KMU hervorgerufene Dezentralisierung der Entscheidungen am Markt als Mittel gegen Kollektivismus angesehen werden. Entsprechend garantiert die Existenz von kleinen und mittleren Unternehmen am Markt die Erhaltung der freiheitlichen Wirtschaftsordnung.<sup>355</sup> Zur guter Letzt sorgt die Entwicklung von KMU in Transformationsländern dafür, dass ein starker Mittelstand gebildet wird, der als Rückgrat der sozialen und wirtschaftlichen Stabilität zu betrachten ist.

### **3.9 Wirtschaftspolitische Rechtfertigung der KMU-Politik**

Bevor wirtschaftspolitische Maßnahmen zugunsten der KMU gerechtfertigt werden, wird im Folgenden kurz geprüft, welche negativen Wirkungen allgemein durch staatliche Regulierung<sup>356</sup> entstehen können. Zur Beantwortung dieser Frage wird der nachfolgende Ansatz verwendet.

#### **3.9.1 „Free-Market“-Ansatz**

Der „Free-Market“-Ansatz basiert auf den sogenannten abstrakten Gerechtigkeitsregeln, vor allem auf dem Schutz des Privateigentums und des Wettbewerbs und auf der Rechtstaatlichkeit, die dem Individuum einen geschützten Bereich sichern

---

<sup>354</sup> Vgl. Schönfelder, B. (2001), S. 11-12.

<sup>355</sup> Vgl. Gruhler, W. (1994), S. 92-93.

<sup>356</sup> Unter Regulierung wird die direkte Kontrolle der wirtschaftlichen Aktivitäten erwerbswirtschaftlich tätiger Unternehmen in einzelnen Wirtschaftsbereichen durch staatliche Institutionen oder deren Beauftragte verstanden. Dabei wird nach dem Kriterium der Eingriffsintensität in marktkonforme und marktkonforme Regulierung unterschieden (Vgl. Petersen, H. G. (2005), S. 153-154).

soll. Die Gewährleistung eines solchen geschützten Bereichs ist von besonderer Bedeutung, weil dadurch eine gewisse Planungssicherheit für das Individuum geschaffen wird. Erst hieraus entsteht eine Möglichkeit und ein Anreiz zu rationalem Handeln. Staatliche Interventionen werden dieser Annahme zufolge nur dann gerechtfertigt, wenn sie sich auf die Durchsetzung allgemeiner und universaler Regeln beschränken. Die staatliche Intervention sollte auf jedermann gerichtet sein und keine Besser- oder Schlechterstellung bestimmter Personen oder Interessengruppen zur Folge haben. Der dem zugrunde liegende Gedanke ist es, dass die Intervention in die Wirtschaft ohne Bindung an bestimmte universale Regeln die Gefahr erhöht, dass das Privatrecht durch öffentliches Recht verdrängt wird und dabei politische Kräfte erzeugt werden, die letztendlich zur Beseitigung der Privatrechtsgesellschaft führen können.<sup>357</sup> Die Vertreter des „Free-Market“-Ansatzes betrachten die Annahme skeptisch, dass die Individuen im Privatsektor im Eigeninteresse handeln, während die Individuen im öffentlichen Sektor uneigennützig und wohlwollend zugunsten der sozialen Gerechtigkeit handeln. Obwohl allgemein kein Zweifel daran besteht, dass uneigennützig Beamten und Politiker existieren, muss davon ausgegangen werden, dass nicht alle Individuen uneigennützig sind, und demzufolge erscheint die Annahme realistischer, dass die Individuen im öffentlichen Sektor genauso eigennützig sind wie im privaten. Ihr Interesse könnte unter anderem im Überleben, im Berufsaufstieg oder in der Neuwahl liegen. Ferner sind, selbst wenn keine Interessenkonflikte bestehen, die administrativen Schwierigkeiten überwältigend, entweder wegen des Mangels an Kompetenz bei den Fach- und Führungskräften oder wegen der Schwierigkeiten in der Durchführung und Aufrechterhaltung der komplexen Aktivitäten des öffentlichen Sektors. Diese Gegebenheiten wirken sich in Transformationsländern besonders hemmend aus und demzufolge lassen die Ergebnisse staatlicher Interventionen in diesen Ländern, die das Ziel haben, Ausfälle des Marktes zu beheben, oft besonders zu wünschen übrig und führen zu Resultaten, die schlechter sind als die jeweilige Ausgangslage.<sup>358</sup>

---

<sup>357</sup> Vgl. Hayek (1971, 1986), zitiert nach Schönfelder, B. (2001), S. 3-11.

<sup>358</sup> Vgl. Krueger, A. (1990), S. 13-19.

Winston stellt empirische Belege vor und argumentiert, dass staatliche Interventionen in Form von wirtschaftlichen und sozialen Regulierungen äußerst selten effektiv zum Erreichen der primären wirtschaftlichen und sozialen Zielsetzungen und nur in geringem Maße zum wirtschaftlichen Wohlstand der breiten Bevölkerung beigetragen haben.<sup>359</sup> Auch Tanzi argumentiert, dass die staatliche Politik durch das „Rent-seeking“ beeinflusst werden könnte. Des Weiteren wird darauf hingewiesen, dass oft diejenigen, die wirtschaftspolitische Entscheidungen treffen, unzureichendes Wissen über wirtschaftliche Funktionszusammenhänge haben. Auch innerhalb der Bürokratie können Korruption und Ineffizienz herrschen, so dass die Anweisungen der Entscheidungsträger entweder behindert oder für eigene Interessen missbraucht werden.<sup>360</sup>

Krueger argumentiert, dass staatliche Interventionsmaßnahmen, welche oft aus „Gerechtigkeitsgründen“ das Ziel der Unterstützung der armen Bevölkerung ausgeben, in der Realität häufig unverhältnismäßig wohlhabende Mitglieder der Gesellschaft begünstigen.<sup>361</sup> Die Vertreter des „Free-Market“-Ansatzes warnen vielmehr von Staatsversagen<sup>362</sup> und argumentieren, dass dieses wesentlich hemmendere Auswirkungen zeitigt, als das beim Marktversagen der Fall ist.<sup>363</sup>

Insgesamt sollte sich diesem Ansatz zufolge die staatliche Politik auf die Gewährleistung abstrakter Gerechtigkeitsregeln beschränken.

### **3.9.2 Marktversagen**

Die Notwendigkeit zur staatlichen Intervention wird gerechtfertigt, wenn das Marktsystem nicht im perfekten Sinne funktioniert. Marktversagen kann in par-

---

<sup>359</sup> Vgl. Winston, C. (2006), S. 13-72.

<sup>360</sup> Vgl. Tanzi, V. (1997), S. 14.

<sup>361</sup> Vgl. Krueger, A. (1990), S. 10.

<sup>362</sup> Folgendermaßen wird das Staatsversagen in der Theorie definiert: „Government failure, then arises when government has created inefficiencies because it should not have intervened in the first place or when it could have solved a given problem or set of problems more efficiently, that is by generating greater net benefits“. Vgl. Winston, C. (2006), S. 2-3. Unter Staatsversagen fallen demnach alle negativen Rahmenbedingungen, die nicht unmittelbar durch unzureichende Funktionsfähigkeit der Märkte entstehen. Dies können vor allem politisch-institutionelle Risiken (vor allem die Politikinstabilität, Mangel an Rechtsstaatlichkeit, bürokratische Hemmnisse, Korruption, Kriminalität) und makroökonomische Instabilität sein (Vgl. Schulze, R. (1998), S. 68).

<sup>363</sup> Vgl. Winston, C. (2006), S. 73-76.

tieller und totaler Form geschehen. Im Falle eines natürlichen Monopols versagt der Markt partiell, während bei reinen öffentlichen Gütern<sup>364</sup> totales Marktversagen vorliegt.<sup>365</sup> Je nach Intensität des Marktversagens ist ein unterschiedliches Ausmaß staatlicher Intervention erforderlich. Diese kann durch mehr oder weniger einfache Regulierung, durch die Bereitstellung öffentlicher und meritorischer Güter und durch die Internalisierung von externen Effekten erfolgen.<sup>366</sup> Externe Effekte<sup>367</sup> entstehen, wenn die Aktivität einer Person die Wohlfahrt eines Dritten beeinflusst (entweder positiv oder negativ) und diese Person nicht dafür bezahlt.<sup>368</sup> Mit der Präsenz der externen Effekten wird häufig eine Expansion des staatlichen Sektors, u. a. im Gesundheitswesen, in der Bildung und Forschung, im Verkehrswesen und anderen Bereichen, begründet.<sup>369</sup> Des Weiteren verlangt die Effektivität, dass die Information für alle Teilnehmer zur Verfügung steht, die sie brauchen. Allerdings haben die privaten Produzenten von Informationen wenig Interesse daran, sie zu verbreiten, und vielmehr verwenden sie sie für den eigenen Bedarf. Aus diesen Gründen sind Märkte nicht in der Lage, eine adäquate Informationsversorgung zu gewährleisten.<sup>370</sup>

Gleichermaßen können die Märkte bei der Verwirklichung von wirtschaftspolitischen Zielen wie vor allem der Vollbeschäftigung, der Geldwertstabilität, einer erwünschten Einkommensverteilung oder einem angemessenen Wirtschaftswach-

---

<sup>364</sup> Öffentliche Güter unterscheiden sich in materielle und immaterielle öffentliche Güter. Des Weiteren kann nach dem Kriterium der Rivalität zwischen reinen und begrenzten öffentlichen Gütern unterschieden werden. Vgl. Petersen, H. G./Müller, K. (1999), S. 132-138.

<sup>365</sup> Da eine persönliche Internalisierung des Nutzens (individueller Konsum) nicht möglich ist, versagt bei den reinen öffentlichen Gütern das marktliche Ausschlussprinzip. Bei reinen öffentlichen Gütern kann das Ausschlussprinzip aus zwei Gründen versagen: Erstens kann der Ausschluss technisch unmöglich sein. Das ist der Fall bei reinen öffentlichen Gütern wie der inneren und äußeren Sicherheit. Zweitens kann der Ausschluss mit so enormen Kosten verbunden sein, dass er ökonomisch ineffizient ist, m.a.W. würden die Ausschlusskosten den Nutzen übersteigen. Vgl. Petersen, H. G. (2005), S. 157-159.

<sup>366</sup> Vgl. ebenda, S. 152.

<sup>367</sup> Sowohl freie als auch private und öffentliche oder meritorische Güter sind mit externen Effekten verbunden. Freie, öffentliche und meritorische Güter weisen hohe positive externe Effekte auf. Die privaten hingegen weisen eher hohe interne Effekte. Diese internen Effekte machen den subjektiven Nutzen aus, den ein Konsument aus einem bestimmten Gut erhält. Private sowohl wie reine öffentliche oder meritorische Güter weisen nicht nur positive, sondern auch negative externe Effekte auf. Als demeritorische Güter zählen solche Güter, welche nur negative externe Effekte, z. B. Automobilabgase oder Zigarettenrauch, aufweisen. Vgl. Petersen, H. G. (2005), S.146-165.

<sup>368</sup> Vgl. Wang, S. (1997), S. 1.

<sup>369</sup> Vgl. Tanzi, V. (1997), S. 11.

<sup>370</sup> Vgl. Stiglitz, J. (1986), zitiert nach Wang, S. (1997), S. 3.

stum versagen, weil wiederum die Nutzen nicht internalisierbar sind.<sup>371</sup> Insgesamt hat die staatliche Regulierung die Aufgabe, die Folgen partiellen oder totalen Marktversagens zu verhindern oder zu mindern. Oft erfolgt die Regulierung auch aufgrund einer sogenannten volkswirtschaftlichen Rückgratfunktion bestimmter Sektoren oder Branchen.<sup>372</sup>

### **3.9.3 Notwendigkeit von Interventionen**

Einigen Forschern zufolge verlangt die Entwicklung von KMU komplexe Lösungsansätze und dabei spielen sowohl Nichtregierungsorganisationen als auch staatliche Akteure eine zentrale Rolle. Sie erleichtern die Aktivitäten der KMU, helfen den KMU bei der Ressourcenbündelung, unterstützen ihre Kooperation und stehen oft mit Rat und Tat zur Seite.<sup>373</sup> Diese Unterstützung wird dadurch begründet, dass die kleinen und mittleren Unternehmen, welche isoliert sind, im Vergleich zu den Großbetrieben wegen hoher Fixkapitalkosten keine Kostenersparnisse durch Massenproduktion erreichen können. Gleichermaßen sind sie im Vergleich zu Großbetrieben nicht in der Lage, die hohen Kosten externer Beratung und Informationsbeschaffung zu tragen. Des Weiteren ist ihr Zugang zu Finanzmitteln wesentlich schwieriger. Insgesamt haben die KMU höhere Transaktionskosten in der Finanzierung, Beschaffung, in der Produktion und im Absatz. Des Weiteren stehen die KMU vergleichsweise hohen Markteintrittsbarrieren gegenüber.<sup>374</sup> Durch die Kooperation und Zusammenfassung der Ressourcen in einer Art und Weise, die den Wettbewerb am Markt nicht behindert, können die Hemmnisse der KMU einigermaßen beseitigt werden.<sup>375</sup>

Dallago weist darauf hin, dass ein spontaner Prozess zur Entwicklung der KMU ineffizient und kontraproduktiv sein kann. Ausgehend von der Situation der Transformationsländer ist die Orientierung der makroökonomischen Politik nur an allgemeinen Maßnahmen, wie vor allem an der makroökonomischen Stabilität

---

<sup>371</sup> Vgl. Petersen, H. G. (2005), S. 158; Das, D. K. (1991), S. 194.

<sup>372</sup> Vgl. Petersen, H. G. (2005), S. 155.

<sup>373</sup> Vgl. Piore / Sabel (1986), Puke / Sengenberger, (1992), zitiert nach Woodward, R. (2001), S. 276.

<sup>374</sup> Vgl. Schulze, R. (1998), S. 21.

<sup>375</sup> Vgl. Puke / Sengenberger, (1992), S. 11, zitiert nach ebenda.

und an der Schaffung eines flexiblen Arbeitsmarktes, nicht ausreichend. Vielmehr müssen KMU-spezifische wirtschaftspolitische Maßnahmen getroffen werden.<sup>376</sup>

Wenn man den Wiederaufbau oder die Entwicklung der Wirtschaften von Ländern wie vor allem von West-Deutschland,<sup>377</sup> Japan,<sup>378</sup> Norditalien (Emilia-Romagna)<sup>379</sup> oder von ostasiatischen Ländern wie etwa Südkorea<sup>380</sup> näher betrachtet, kommt man zum Ergebnis, dass deren Erfolge nicht durch eine reine „Laissez-faire“-Politik erzielt wurden, sondern dass in der Anfangszeit staatliche Interventionen eine signifikant positive Rolle gespielt haben. Der radikale „Free-Market“-Ansatz einer umfassenden Privatisierung wurde in einigen Ländern eingesetzt, aber eine durchgehende „Laissez-faire“-Politik zur Wirtschaftsentwicklung wurde von vielen Ländern abgelehnt.<sup>381</sup> Die Form staatlicher Intervention, die Frey und Schleifer als „helping-hand“<sup>382</sup> beschreiben, nimmt für Transformationsländer ständig an Bedeutung zu. Insbesondere die wirtschaftliche Entwicklung Chinas könnte hier als ein gutes Beispiel dienen.<sup>383</sup>

#### **3.9.4 Zusammenfassung**

In diesem Kapitel wurde verdeutlicht, dass kleine und mittlere Unternehmen in einige Branchen und Ländern eine entscheidende Rolle im Beschäftigungs- und Innovationsprozess spielen. Gleichzeitig erfüllen sie wichtige gesellschaftliche und marktwirtschaftliche Funktionen. Aber leider sind sie wegen größenspezifischer Nachteilen nicht immer in der Lage, diese besondere Rolle zu erfüllen. Hindernisse für KMU entstehen wegen Finanzproblemen an Kapitalmärkten, wegen erhöhter staatlicher Regulierung, wegen hoher Besteuerung und auch wegen der Komplexität des Steuersystems. Aber nicht nur externe Faktoren, sondern

---

<sup>376</sup> Vgl. Dallago, B. (2001), S. 10-11.

<sup>377</sup> Vgl. Porter, M. E. (1990), S. 355-383.

<sup>378</sup> Vgl. Wang, S. (1997), S. 15.

<sup>379</sup> Vgl. Brusco, S. (1982), S. 167-184.

<sup>380</sup> Vgl. Das, D. K. (1991), S. 198-213.

<sup>381</sup> Vgl. Bateman, M. (1999), S. 5; McIntyre, R. (2001), S. 5.

<sup>382</sup> Vgl. Frey, T. / Schleifer, A. (1997), S. 354-355.

<sup>383</sup> Vgl. Nee, V. (2009), S. 2-4.



auch interne Schwierigkeiten, vor allem der Mangel an notwendiger Erfahrung der Manager, beschränken oft die Leistungsfähigkeit der KMU.

Unter Beachtung der größenspezifischen Probleme der KMU und unter Berücksichtigung ihrer besonderen Funktion in einer Volkswirtschaft erfolgt in vielen hochentwickelten Industrieländern eine wirtschaftspolitische Rechtfertigung der KMU-Politik. Das Ziel dabei besteht darin, die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen zu stärken. Im Folgenden wird analysiert, worauf die KMU-Politik basiert, wer ihre Träger sind und welche Fördermaßnahmen den KMU von Entscheidungsträgern in der Europäischen Union konkret angeboten werden.

#### **4. KMU in der Europäischen Union**

##### **4.1 Die Definition der KMU in der Europäischen Union**

Bevor die Aktionslinien, Grundsätze und die Träger der KMU-Politik vorgestellt werden, wird zuerst auf die Definition der KMU und auf die Bedeutung der KMU für die europäische Wirtschaft eingegangen.

Im April 1996 veröffentlichte die Kommission eine Empfehlung (96/280/EG) für die Definition von KMU. Diese Definition sollte bei allen Programmen der Kommission Anwendung finden. Dabei wurde den Mitgliedstaaten empfohlen, die Definition der Kommission auch bei ihren Maßnahmen anzuwenden. Kleine Unternehmen waren nach Empfehlung aus dem Jahr 1996 solche Unternehmen, die weniger als 50 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von höchstens fünf Millionen ECU hatten. Zu den mittleren Unternehmen zählten solche Unternehmen, die weniger als 250 Personen beschäftigten sowie einen Jahresumsatz von höchstens 40 Millionen ECU hatten.<sup>384</sup> Am 6. Mai 2003 nahm die Kommission eine neue Empfehlung (2003/361/EG) zur KMU-Definition an. Die Hauptziele der neuen Definition bestanden darin, dass Unterstützungsmaßnahmen der EU nur jenen Unternehmen zugutekommen sollten, die sie tatsächlich benötigen. Es wur-

---

<sup>384</sup> Für ausführliche Informationen siehe: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31996H0280:de:HTML> (zugegriffen am 15.12.2009).

den deshalb Berechnungsmethoden für die Mitarbeiterzahl und die finanziellen Schwellenwerte eingeführt, die ein realistischeres Bild der wirtschaftlichen Situation eines Unternehmens ermöglichen sollen. Unter kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) versteht man gemäß offizieller Definition Betriebe mit weniger als 250 Mitarbeitern. Ihr Jahresumsatz soll nicht mehr als 50 Millionen Euro betragen, ihre Jahresbilanzsumme nicht mehr als 43 Millionen Euro (siehe Abbildung 1). Dabei sollte es um ein eigenständiges Unternehmen handeln, d.h. 25 % oder mehr seines Kapitals oder seiner Stimmrechte dürfen nicht von einem anderen Unternehmen kontrolliert werden. Diese Definition ist entscheidend, um festzustellen, welche Unternehmen sich für EU-Programme zugunsten von KMU qualifizieren.<sup>385</sup>

**Abbildung 1: Die neuen Schwellenwerte der KMU-Definition in der EU**

Unternehmenskategorie	Zahl der Mitarbeiter	Umsatz	Bilanzsumme
mittelgroß	< 250	< € 50 Millionen	< € 43 Millionen
Klein	< 50	≤ € 10 Millionen	≤ € 10 Millionen
Mikro	< 10	≤ € 2 Millionen	≤ € 2 Millionen

Quelle: Europäische Kommission (2006), S. 14; Eigene Darstellung.

## 4.2 Die Bedeutung der KMU für Europa

### 4.2.1 Die Zahl der Unternehmen

Im Jahr 2005 waren fast 20 Millionen Unternehmen im nicht-finanziellen Sektor der gewerblichen Wirtschaft tätig. Die überwiegende Mehrheit davon sind Mikrounternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten. Etwa 99 Prozent aller Un-

<sup>385</sup> Für ausführliche Informationen siehe: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf) (zugegriffen am 17.12.2009).

ternehmen in der Europäischen Union sind KMU (siehe Abb. 2). Die nachfolgende Tabelle 1 stellt die Kenndaten in Europa dar.

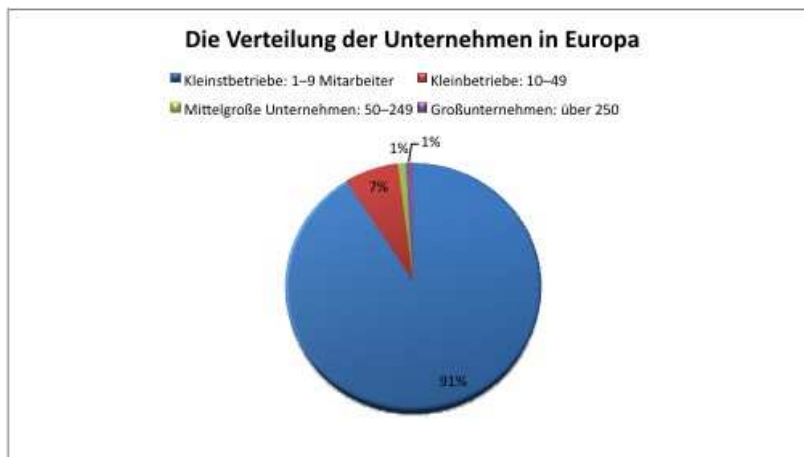
**Tabelle 1: Statistische Bewertung der KMU in der EU-26**

	Gesamt	KMU	Mikro	Klein	Mittel	Groß
Zahl der Unternehmen i. d. EU (in Mio.)	19.65	19.6	18.4	1,35	0.21	0.04
Anteil an Gesamtzahl (in %)	100	99,8	91.8	6,9	1.1	0.2
Zahl der Beschäftigten (in Mio.)	126.7	85,0	37.5	26.1	21.3	41.7
Anteil an Gesamtzahl (in %)	100	67,1	29.6	20.6	16.8	32.9
Wertschöpfung (in Mrd. EUR)	5.360	3.090	1.120	1.011	954	2.270
Anteil an Gesamtwert (in %)	100	57,6	20.9	18.9	17.8	42.4

Quelle: Eurostat (2008), S. 1; Eigene Darstellung.

Die Verteilung auf die Größenklassen ist ebenfalls von der Abbildung 2 zu entnehmen.

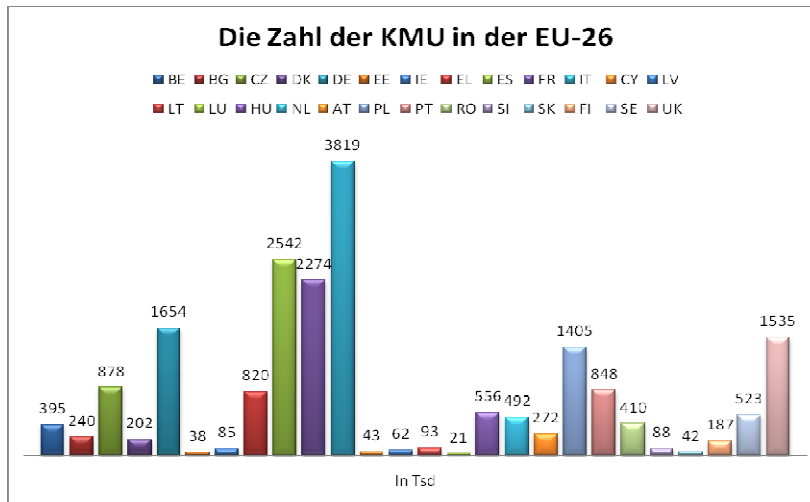
**Abbildung 2: Verteilung der Unternehmen in Europa (in %)**



Quelle: Europäische Kommission (2008a), S. 5; Eigene Darstellung.

Die Zahl der KMU ist natürlich nach Mitgliedsländern unterschiedlich (siehe Abbildung 3).

**Abbildung 3: Die Zahl der KMU in der EU-26**

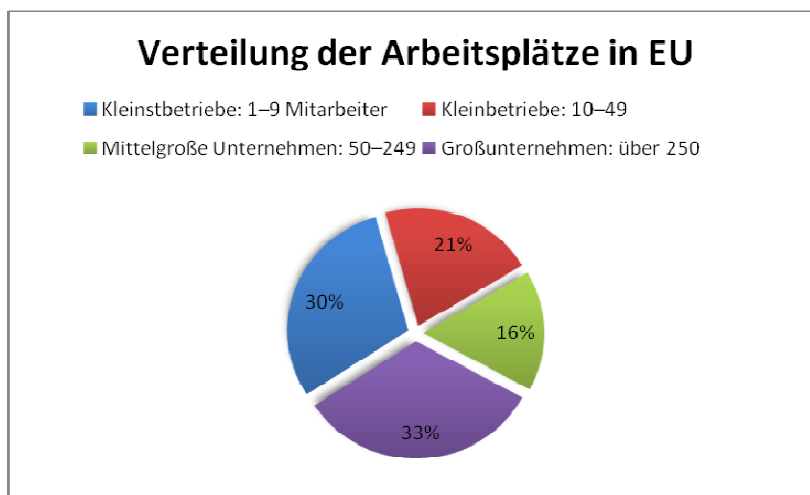


Quelle: Eurostat (2008), S. 3; Eigene Darstellung.

#### 4.2.2 Beschäftigung

Rund 67,1 % der Arbeitnehmer sind in KMU beschäftigt. Die Verteilung der Arbeitsplätze in der europäischen Wirtschaft sind in der Abbildung 4 wiedergegeben.

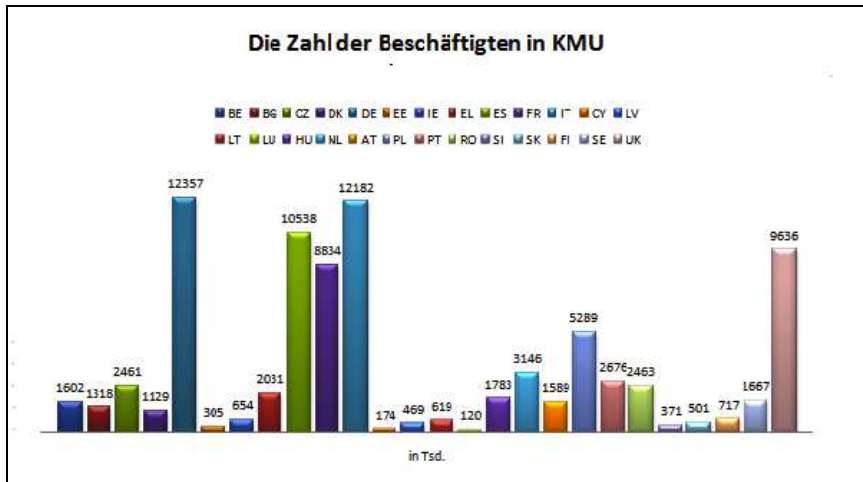
**Abbildung 4: Verteilung der Arbeitsplätze in der EU**



Quelle: Europäische Kommission (2008a), S.6; Eigene Darstellung.

Die KMU stellen zwei Drittel aller Arbeitsplätze in der europäischen Wirtschaft zur Verfügung. Ausführliche Angaben zur Beschäftigung nach Mitgliedsländern sind aus Abbildung 5 ersichtlich.

Abbildung 5: Zahl der Beschäftigten in KMU

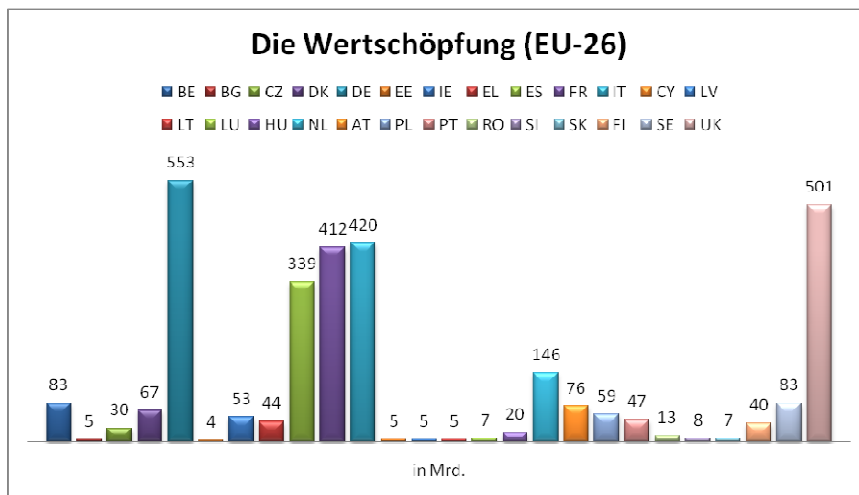


Quelle: Eurostat (2008), S. 3; Eigene Darstellung.

#### 4.2.3 Wertschöpfung

Die Wertschöpfung der KMU betrug 57,6 % der gesamten Wertschöpfung in der EU.<sup>386</sup> Die Verteilung der Wertschöpfung in der EU ist der Abbildung 6 zu entnehmen.

Abbildung 6: Die Wertschöpfung der KMU in der EU-26



Quelle: Eurostat (2008) S. 3; Eigene Darstellung.

<sup>386</sup> Vgl. Eurostat (2008), S. 2

Anhand der vorgestellten Daten ist gut nachvollziehbar, dass die KMU eine große Rolle für das Wirtschafts- und Berufsleben in Europa spielen.

### **4.3 KMU-Politik in der Europäischen Union**

Wegen ihrer wirtschaftlichen Bedeutung sind kleinere und mittlere Unternehmen schon seit Jahren ein Gegenstand von EU-Maßnahmen und Initiativen, insbesondere der Mittelstandspolitik, die vor allem auf die Verbesserung des unternehmerischen Umfelds und die Entwicklung von KMU abzielt.

Die wirtschaftspolitischen Diskussionen zu den gesamtwirtschaftlichen Funktionen der kleinen und mittleren Unternehmen haben in den 1990-er Jahren auf europäischer Ebene einen Aufschwung genommen. Hintergrund dieser Entwicklung waren erhebliche Wachstumsschwächen, höhere Arbeitslosenquoten und deutlich gewordene strukturelle Probleme der europäischen Wirtschaft. „Angestoßen wurden die Diskussionen insbesondere vom 1993 von der Europäischen Kommission vorgelegten Weißbuch Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung. Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert“.<sup>387</sup> Zur Bewältigung der wirtschaftsstrukturellen Probleme wurden die KMU in diesem wirtschaftspolitischen Papier zur Zielgruppe der wirtschaftspolitischen Aktivitäten erklärt.<sup>388</sup> Ein zentrales Anliegen bestand darin, ein günstiges Umfeld für die Entwicklung von Unternehmensinitiativen insbesondere der kleinen und mittleren Unternehmen zu schaffen. Seitdem konzentriert sich die Arbeit der EU-Behörden auf die Bedürfnisse kleinerer Unternehmen mit dem Ziel, u.a. das finanzielle und ordnungspolitische Umfeld für den Mittelstand in ganz Europa zu verbessern.

#### **4.3.1 Die Träger der KMU-Politik**

Die Träger der Mittelstandspolitik auf EU-Ebene sind als Legislative der Rat der Europäischen Union und als Exekutive die Generaldirektion Unternehmen und Industrie.<sup>389</sup> Es existiert keine spezifische Generaldirektion für KMU-Politik. Die

---

<sup>387</sup> Ridinger, R. (1997), S. 13.

<sup>388</sup> Vgl. ebenda.

<sup>389</sup> Vgl. Krämer, W. (2003), S. 124.

Zuständigkeit für die KMU-Politikgestaltung liegt bei der Generaldirektion Unternehmen und Industrie. Die Generaldirektion Unternehmen und Industrie gliedert sich in acht Abteilungen. Die Abteilung „B“ ist zuständig für die Entwicklung und Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen in der EU.<sup>390</sup>

Die Generaldirektion hat in den letzten Jahren mehrere Initiativen zur Intensivierung der Koordinierung der KMU-orientierten Aktivitäten auf europäischer Ebene übernommen. Die Umsetzung der KMU-Politik erfolgt dabei im Rahmen von Aktionsprogrammen. Die langfristig festgelegten Schwerpunktbereiche der KMU-Politik sind ein wesentlicher Bestandteil dieser Aktionsprogramme. Die Schwerpunktbereiche sind vor allem: Verbesserung der rechtlichen und administrativen Rahmenbedingungen der Unternehmer, Erleichterung des Zugangs der Unternehmen zu Gemeinschaftsinformationen, Vermittlung von Partnerunternehmen und die Verbesserung der finanziellen Rahmenbedingungen. Um eine präzise Beobachtung der Entwicklung von KMU in den Mitgliedstaaten durchzuführen, wurde eine Beobachtungsstelle für KMU eingerichtet.<sup>391</sup>

#### **4.3.2 Europäische Charta für Kleinunternehmen**

Die Politik basiert auf einer Europäischen Charta für Kleinunternehmen, einem Kerninstrument zur politischen Unterstützung und Begleitung. In der Charta wurden konkrete Grundsätze und Aktionslinien entwickelt. Mit der Billigung dieser Charta haben die Mitgliedstaaten sich verpflichtet:<sup>392</sup>

- Innovation und Unternehmergeist in Europa zu stärken;
- rechtliche, steuerliche und administrative Rahmenbedingungen KMU-freundlich zu gestalten;
- den Marktzugang auf der Grundlage der am wenigsten aufwendigen Anforderungen sicherzustellen;

---

<sup>390</sup> Vgl. ebenda.

<sup>391</sup> Für ausführliche Informationen siehe: [http://ec.europa.eu/enterprise/sme/envoy\\_de.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sme/envoy_de.htm), (zugegriffen am 14.12.2009).

<sup>392</sup> Für ausführliche Informationen siehe: Europäischen Charta für Kleinunternehmen, [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_en.pdf), (zugegriffen am 15.12.2009).

- den Zugang zu Forschung und Technologie zu erleichtern;
- den Zugang zu Finanzmitteln zu verbessern.

Die Aktionslinien der Europäischen Kommission konzentrieren sich im Wesentlichen auf folgende Bereiche:

- 1. Erziehung und Ausbildung zu unternehmerischer Initiative.** Schon bei der Jugend werden Unternehmergeist und das Erlernen neuer Fertigkeiten gefördert. Grundwissen über Unternehmen und Unternehmertum wird auf allen Bildungsebenen vermittelt. Spezielle unternehmensrelevante Module sollen ein Bestandteil der Lehrpläne von Hochschulen und Universitäten werden.
- 2. Billigere und schnellere Neugründungen.** Die Kosten und die Anmeldezeit für Unternehmensneugründungen müssen künftig verringert werden. Der Online-Zugang für die Registrierung des Unternehmens soll ermöglicht werden.
- 3. Bessere Rechts- und Verwaltungsvorschriften.** Europäische und nationale Rechtsvorschriften sollen vereinfacht werden. Die Einführung von benutzerfreundlichen Verwaltungsdokumenten soll gefördert werden.
- 4. Verfügbarkeit von Fertigkeiten.** Die Ausbildungseinrichtungen und innerbetriebliche Ausbildungsprogramme sollen angemessen auf die Bedürfnisse der Kleinunternehmen abgestimmte Fertigkeiten vermitteln.
- 5. Verbesserung des Online-Zugangs.** Staatliche Stellen sollen die elektronische Kommunikation mit den KMU verbessern. So können die Unternehmen online billigere Beratung erhalten, Anträge stellen, Steuererklärungen abgeben und einfach Auskünfte einholen.



6. **Bessere Nutzung des Binnenmarkts.** Die Kommission und die Mitgliedstaaten müssen daher die Reformen weiterführen, mit denen in der Union ein echter, für Kleinunternehmen benutzerfreundlicher Binnenmarkt in den für die KMU-Entwicklung entscheidenden Bereichen, darunter elektronischer Geschäftsverkehr, Telekommunikation, Versorgungsunternehmen, öffentliches Beschaffungswesen und grenzübergreifende Zahlungssysteme, vollendet werden soll.
  
7. **Steuer- und Finanzwesen.** Die Steuersysteme sollen so umgestaltet werden, dass Leistung belohnt, die Gründung von Unternehmen begünstigt, das Wachstum von Unternehmen und Beschäftigung gefördert werden. Die Mitgliedstaaten sollten bewährte Verfahren zur Besteuerung und zur Belohnung der persönlichen Leistung anwenden. Der Zugang zu Finanzmitteln (EU-Strukturfonds, Europäische Investitionsbank) soll verbessert werden.
  
8. **Stärkung des technologischen Potenzials der Kleinunternehmen.** Effiziente Forschungsprogramme sollen entwickelt werden. Die Qualitäts- und Zertifizierungssysteme sollen an die Bedürfnisse kleiner Unternehmen angepasst werden. Das Gemeinschaftspatent soll für KMU verfügbar und leicht zugänglich sein. Zwischenbetriebliche Zusammenarbeit der KMU auf örtlicher, nationaler, europäischer und internationaler Ebene sowie die Zusammenarbeit mit Hochschul- und Forschungseinrichtungen sollen gefördert werden.
  
9. **Erfolgreiche Modelle für den elektronischen Handel.** Die Einrichtung von Handels- und Informationsportalen für KMU soll gefördert werden.<sup>393</sup>

---

<sup>393</sup> Für ausführliche Informationen siehe: Europäischen Charta für Kleinunternehmen, [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_en.pdf), (zugegriffen am 15.12.2009)

### **4.3.3 Small Business Act**

Um die Konditionen für das Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittleren Unternehmen in Europa weiter zu verbessern, hat die Kommission im Jahr 2007 das neue Dokument „Small Business Act“ vorgestellt.<sup>394</sup> Das Dokument wurde durch den Europäische Rat und das Parlament unterstützt und im Jahr 2008 angenommen. Durch das neue Dokument wurde auf der Basis der bisherigen Leistungen der Europäischen Kommission und der Mitgliedstaaten ein neuer Rahmen für die KMU-Politik geschaffen. Dieses Kerndokument umfasst sowohl politische als auch praktische Maßnahmen und schließt gleichzeitig zehn Grundsätze ein. Insgesamt will die Kommission damit einerseits die vorhandene KMU-Politik modernisieren und andererseits durch bessere unternehmerische Aus- und Weiterbildung, durch die Förderung der unternehmerischen Initiative, durch die Verbesserung des Zugangs zu Finanzmitteln und zu den öffentlichen Ausschreibungen sowie durch die Erleichterung der öffentlichen Verwaltung ein KMU-freundliches und wachstumsorientiertes Umfeld in Europa schaffen.<sup>395</sup>

## **4.4 Finanzielle Rahmenbedingungen für KMU**

### **4.4.1 Das Mehrjahresprogramm für unternehmerische Initiative**

Die Europäische Kommission hat eine Reihe von Programmen entwickelt, um die finanziellen Rahmenbedingungen für den Mittelstand in Europa zu verbessern. Das Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative (MAP) war von 2001 bis 2006 das wichtigste Programm der Europäischen Kommission in diesem Bereich. Das Anliegen des Programms war, das finanzielle Umfeld der KMU zu verbessern und zu sichern. Rund 510 Millionen Euro wurden zwischen 2001 und 2006 als Bürgschaften und Investitionen bereitgestellt. Das Programm umfasste auch die informationelle Unterstützung der KMU.<sup>396</sup> Die Eu-

---

<sup>394</sup> Für ausführliche Informationen siehe: Anhang A.

<sup>395</sup> Für ausführliche Informationen siehe: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:DE:PDF> (zugegriffen am 10.12.2009).

<sup>396</sup> Für ausführliche Informationen siehe: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/other/n26006\\_de.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/other/n26006_de.htm), (zugegriffen am 15.12.2009).

ro Info Centren („European Enterprise Network“ ist die derzeitige Bezeichnung) wurden gegründet, welche Beratungsleistungen für die KMU übernahmen.

Die Europäische Kommission hat auch die Politiker in den Mitgliedstaaten ermutigt, die finanziellen Rahmenbedingungen für KMU zu verbessern und die gesetzlichen Vorschriften zu vereinfachen. Durch den Austausch von Erfahrungen hat die Kommission vielen Mitgliedstaaten bei konkreten Verbesserungen der finanziellen Rahmenbedingungen ihrer KMU geholfen. Trotzdem ist der Zugang zu Finanzmitteln und Wagniskapital in manchen EU-Ländern nach wie vor schwierig. Deswegen sind die Mitgliedstaaten der EU aufgefordert:

- bessere Rahmenbedingungen für Risikokapitalinvestitionen zu schaffen;
- für private Investoren, die bereit sind in KMU zu investieren, wesentliche Anreize zu schaffen;
- „Business Angels“ und Wagniskapitalfonds zu fördern;
- die Bereitstellung von Mikrokrediten für KMU zu gewährleisten;
- den Dialog zwischen KMU und Banken zu fördern.<sup>397</sup>

#### **4.4.2 Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation**

Ab 2007 wurde das Programm MAP durch das Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) ersetzt. Dadurch sind die Finanzierungsmöglichkeiten und Unterstützungsmaßnahmen für KMU wesentlich verbessert worden. Das Programm besteht aus drei Unterprogrammen.

- 1. Unternehmerische Initiative und Innovation.** Das Anliegen dieses Programms ist es, einen besseren Zugang der KMU zu Finanzmitteln durch Wagniskapitalinvestitionen und Garantieinstrumente für Darlehen zu ermöglichen. Innerhalb des Programms wird ein regionales Netzwerk zur Unterstützung von Unternehmen bereitgestellt („Enterprise Europe Network“). Die unternehmerische Initiative, insbesondere im Bereich der ökologischen Innovation, wird gefördert. Dabei sollen günstige Rahmenbe-

---

<sup>397</sup> Für ausführliche Informationen siehe: KOM(2007a) 853 endgültig; KOM(2006) 349 endgültig.

dingungen geschaffen werden, insbesondere im Bereich der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit und mit Hilfe von Unternehmens- und innovationsorientierten Wirtschafts- und Verwaltungsreformen.

## **2. Unterstützung der Politik für Informations- und Kommunikationstechnologien.**

Durch das Programm ist die Entwicklung eines europäischen Informationsraums vorgesehen. Dabei soll der Binnenmarkt mit ITK-Produkten und ITK-Dienstleistungen gestärkt werden. Die Investitionen in ITK werden von der EU unterstützt und gefördert.

## **3. Intelligente Energie Europa (IEE).** Dieses Unterprogramm dient dazu, die Verbesserung der Effizienz und die rationelle Nutzung von Energiequellen zu gewährleisten. Dadurch werden neue, erneuerbare Energiequellen und die Diversifizierung der Energieversorgung gefördert.<sup>398</sup>

Folgende Finanzinstrumente werden dabei verwendet:

- **Die Fazilität für wachstumsintensive und innovative KMU.** Durch diese Fazilität wird die Bereitstellung von Beteiligungskapital für innovative KMU sowohl in ihrer Startphase als auch in ihrer Expansionsphase ermöglicht.
- **Die Bürgschaftsfazilität für KMU.** Die Bürgschaften (Rückgarantien oder Ko-Garantien) und Mikrokrediten werden vom Europäischen Investitionsfonds bereitgestellt. Die Bereitstellung von Mikrokrediten (weniger als 25.000 Euro) ist für die KMU von wichtiger Bedeutung. Die Versorgung mit Mikrokrediten ist besonders für Arbeitslose ein Hindernis bei der Unternehmensgründung.

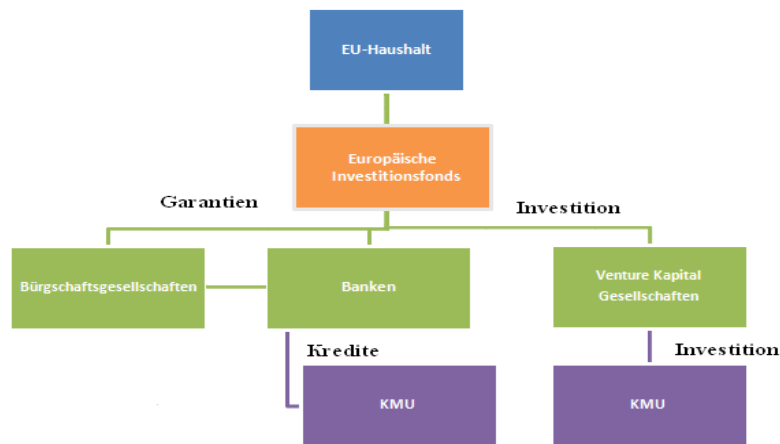
---

<sup>398</sup> Für ausführliche Informationen siehe: [http://ec.europa.eu/cip/docs/factsheets\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/cip/docs/factsheets_en.pdf) (zugegriffen am 16.12.2009).

- **Der Aufbau von Kapazitäten.** Die Kapazitäten der nationalen Finanzintermediäre werden durch die Strukturfonds finanziell unterstützt.<sup>399</sup>

Die Finanzierungshilfen richten sich meistens auf bestimmte Themenbereiche und Ziele, die von verschiedenen Dienststellen der Europäischen Kommission entworfen und in der Durchführung begleitet werden. KMU können sich für die Programme in der Regel direkt und im Allgemeinen unter der Voraussetzung bewerben, dass sie nachhaltige wachstumsorientierte Projekte vorlegen. Meistens gewährleistet EU ein Teil der Projektfinanzierung. Die Finanzierung auf EU-Ebene erfolgt durch EIB-Gruppe und durch die EU-Strukturfonds, die KMU-Finanzierung auf nationaler Ebene wird über nationale Finanzintermediäre durchgeführt. Die Finanzierungsinstrumente orientieren sich an den unterschiedlichen Bedürfnissen der KMU.<sup>400</sup> Die Abbildung 7 stellt ein indirektes Finanzierungsmodell der EU für KMU grafisch dar.

**Abbildung 7: Indirektes Finanzierungsmodell der Europäischen Kommission<sup>401</sup>**



Quelle: Europäische Kommission; Eigene Darstellung.

<sup>399</sup> Für ausführliche Informationen siehe: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/cip-financial-instruments/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/cip-financial-instruments/index_de.htm), (zugegriffen am 16.12.2009).

<sup>400</sup> Vgl. Europäische Kommission (2008b), S. 2-3.

<sup>401</sup> Für ausführliche Informationen siehe: [http://ec.europa.eu/enterprise/e\\_i/news/article\\_6894\\_de.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/e_i/news/article_6894_de.htm) (zugegriffen am 16.12.2009).

Über die Finanzinstrumente des CIP wurde bereits 1,1 Mrd. EUR bereitgestellt, in den nächsten Jahren werden rund 3,6 Mrd. EUR neuer Mittel für KMU mobilisiert. Es ist zu erwarten, dass zwischen 2007 und 2013 insgesamt 350.000 bis 400.000 KMU von diesen Finanzinstrumenten profitieren werden.<sup>402</sup>

## **4.5 Finanzielle Unterstützung der KMU**

### **4.5.1 Finanzierung durch die Europäische Investitionsbank**

Die EIB-Gruppe stellt den KMU langfristige Finanzmittel in Form von Globaldarlehen bereit. Bei den Globaldarlehen handelt es sich um mittel- bis langfristige Kreditlinien, welche die EIB für Partnerinstitutionen gewährt. Diese Mittel werden den KMU für die Finanzierung von Investitionsvorhaben in Form von Krediten übermittelt, sie liegen zwischen 20.000 Euro und 12,5 Mio. Euro. Die besondere Attraktivität der EIB-Finanzierung machen längere Laufzeiten und verbilligte Zinskonditionen aus. Die Zwischengesellschaften (Banken und andere Finanzinstitutionen) verpflichten sich, sowohl die Vorteile der EIB-Kreditlinien als auch die Transparenz der Globaldarlehen gegenüber dem Endverbraucher zu gewährleisten. Die Investitionsvorhaben werden von den Partnerbanken beurteilt. Für die Zinssetzung und Risikoeinschätzung sind ebenfalls die Partnerinstitutionen verantwortlich. Die Finanzierung aus Globaldarlehen (Teilfinanzierung, max. 50 % eines Investitionsvorhabens) kann auch mit anderen Förderinstrumenten der EU (z. B. Zuschüssen) kombiniert werden.<sup>403</sup> Die Prioritäten der EIB-Finanzierungstätigkeit sind:

- Wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt in der EU;
- Umsetzung der Innovation-2010-Initiative;
- Ausbau der transeuropäischen Netze;
- Umweltschutz;
- Unterstützung der Entwicklungs- und Kooperationspolitik der EU gegenüber Partnerländern;

---

<sup>402</sup> Vgl. Europäische Kommission (2008b), S. 7.

<sup>403</sup> Vgl. Europäische Investitionsbank (2004), S. 2-6.

- Unterstützung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie, insbesondere der KMU.<sup>404</sup>

#### **4.5.2 Finanzierung durch den Europäischen Investitionsfonds**

Der Europäische Investitionsfonds, an dem die Europäische Investitionsbank (60 %), die Europäische Kommission (30 %) und 28 europäische Banken und Finanzinstitute (10 %) beteiligt sind, bemüht sich ständig, durch Risikokapital und Garantien für die KMU ein Finanzierungsinstrument zur Durchführung von Investitionsvorhaben sicherzustellen. Die Risikokapitalfinanzierung und Portfoliogarantieinstrumente werden durch den Europäischen Investitionsfonds übernommen. Die Mittel für die Finanzierung werden von der Kommission im Rahmen des Mehrjahresprogramms für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) bereitgestellt.<sup>405</sup>

#### **4.5.3 Finanzierung durch den Europäischen Strukturfonds**

Die Unterstützung der KMU auf regionale Ebene erfolgt durch europäischen Strukturfonds. Das Bestreben der europäischen Strukturfonds ist es, die regionalen sozioökonomischen Disparitäten zwischen den EU-Mitgliedern zu vermindern und soziale Zusammenarbeit innerhalb der EU aufzubauen. Vorwiegend werden Programme in den Bereichen Regionalpolitik, Landwirtschaft und regionale Beschäftigung gefördert. Die Finanzierungspolitik der Strukturfonds basiert auf folgenden Zielen:

- Entwicklung der benachteiligten Regionen;
- Modernisierung von Bildungssystemen und Beschäftigungsförderung;
- Förderung des Unternehmertums in den benachteiligten Regionen;
- Schaffung alternativer Erwerbsmöglichkeiten in den benachteiligten Regionen.

---

<sup>404</sup> Vgl. ebenda, S. 7.

<sup>405</sup> Vgl. ebenda, S. 2-6.

Die Umsetzung der oben genannten Ziele erfolgt durch vier Initiativen.

- **EFRE** – Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung – Diese Mittel sind für die Infrastrukturentwicklung, für die Schaffung von Arbeitsplätzen und für die Unterstützung der Tätigkeit von KMU vorgesehen.<sup>406</sup>
- **ESF** – Europäischer Sozialfonds – Im Rahmen der europäischen Beschäftigungsstrategie werden hauptsächlich Aus- und Fortbildungsmaßnahmen unterstützt mit dem Ziel, Arbeitslose wieder zurück ins Erwerbsleben zu bringen (Entwicklung der Humanressourcen).<sup>407</sup>
- **FIAF** – Finanzinstrument für die Ausrichtung der Fischerei – Hierdurch werden Maßnahmen zur Modernisierung und Anpassung der Fischwirtschaften finanziert.<sup>408</sup>
- **EAGFL** – Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft – Er dient dazu, effiziente Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse zu unterstützen.<sup>409</sup>

---

<sup>406</sup> Für ausführliche Informationen siehe:  
[http://europa.eu/legislation\\_summaries/agriculture/general\\_framework/g24234\\_de.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/agriculture/general_framework/g24234_de.htm), (zugegriffen am 16.12.2009).

<sup>407</sup> Vgl. Europäische Kommission (2007b), S. 2-8.

<sup>408</sup> Für ausführliche Informationen siehe:  
[http://europa.eu/legislation\\_summaries/maritime\\_affairs\\_and\\_fisheries/fisheries\\_sector\\_organisation\\_and\\_financing/160017\\_de.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/maritime_affairs_and_fisheries/fisheries_sector_organisation_and_financing/160017_de.htm), (zugegriffen am 16.12.2009).

<sup>409</sup> Für ausführliche Informationen siehe:  
[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/funds/prord/prords/prdsc\\_de.htm](http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/prord/prords/prdsc_de.htm), (zugegriffen am 16.12.2009).



## **4.6 Informationelle Unterstützung der KMU**

### **4.6.1 European Enterprise Network**

Das „European Enterprise Network“ wurde im Jahr 2008 durch die Europäische Kommission eingerichtet mit dem Ziel, die KMU zu befähigen, die Chancen des europäischen Binnenmarkts bestmöglich zu nutzen. Das Netzwerk wurde auf der Basis der ehemaligen „Euro Info Centres“ und der „Information Relay Centers“ gegründet. Durch die Schaffung des neuen Netzwerks wurde statt der bisherigen Doppelstruktur eine einheitliche Informationsanlaufstelle für die KMU geschaffen. Die Idee dahinter bestand darin, die Dienstleistungen der Europäischen Kommission unter ein Dach zu bringen und dadurch den bürokratischen Aufwand für die KMU zu vermindern.

Die wichtigste Aufgabe des Netzwerks ist es, den KMU Informationen über EU-Angelegenheiten zu vermitteln. Dabei werden die spezifischen Interessen der Unternehmen berücksichtigt. Die KMU können von „European Enterprise Network“ unter anderem die Auskünfte über folgenden Themen erhalten:

- Unternehmenszusammenarbeit;
- öffentliches Beschaffungswesen;
- Finanzierung;
- Marktforschung;
- EU-Rechtsvorschriften;
- Forschung und Entwicklung.

Eine wichtige Funktion des Netzwerks besteht ferner darin, die Europäische Kommission mit Feedback über Probleme, Beschwerden oder Bedürfnisse der KMU zu versorgen. Diese praktische Information hilft den Entscheidungsträgern, künftig ihre Politik so zu gestalten, dass die Bedürfnisse der KMU bestmöglich befriedigt werden. Die Dienstleistungen des Netzwerks sind für die KMU kosten-

los. Das Netzwerk ist in mehr als 40 Ländern vertreten und steht den KMU mit den kompetenten Partnerorganisationen mit Rat und Tat zur Seite.<sup>410</sup>

#### **4.6.2 Initiative Gate2Growth (G2G)**

Das Portal G2G wurde mit der Unterstützung der Europäischen Union errichtet. Durch G2G werden Unternehmen, Dienstleister und Investoren („Business Angels“, Venture-Kapital-Gesellschaften) vernetzt. Das Portal bietet verschiedene Unterstützungsinstrumente für innovative KMU. Hauptziel des Portals ist, Kontakte zwischen Investoren und Unternehmen zu knüpfen und zu verankern.<sup>411</sup>

#### **4.6.3 Unterstützung bei der Problemlösung – SOLVIT**

Den KMU steht auch ein Netzwerk zur Problemlösung (SOLVIT) zur Verfügung. Es dient dazu, Einzelprobleme von EU-Bürger und -Unternehmen zu lösen (siehe Abbildung 8), die durch fehlerhafte Anwendung von Binnenmarktvorschriften durch Behörden entstanden sind. In jedem Mitgliedstaat der EU wurde eine SOLVIT-Stelle geschaffen mit dem Ziel, innerhalb von zehn Wochen Lösungen für konkrete Problemfälle zu finden. Das Netz wurde im Juli 2002 gegründet und wird von den Mitgliedstaaten mit der Unterstützung der EU-Kommission betrieben. Die lokalen SOLVIT-Stellen nehmen die Problemanträge auf, überprüfen, ob tatsächlich eine fehlerhafte Anwendung von Binnenmarktvorschriften vorliegt, und erst dann werden die Anträge an die zentrale SOLVIT-Stelle in dem Mitgliedstaat weitergeleitet, in dem das Problem aufgetreten ist. Diese SOLVIT-Stelle bestätigt innerhalb einer Woche, ob sie den Fall zur Bearbeitung annimmt oder nicht. Das hängt im Wesentlichen davon ab, ob die Stelle die Beschwerde für begründet hält und ob sie eine gute Möglichkeit zur Problemlösung sieht. Falls die Stelle die Beschwerde akzeptiert, ist sie dazu angehalten, innerhalb von zehn Wochen eine Lösung zu finden. Die beiden SOLVIT-Ebenen arbeiten gemeinsam daran, schnellstmöglich das Problem zu lösen, wobei die Heimat-Stelle vorwie-

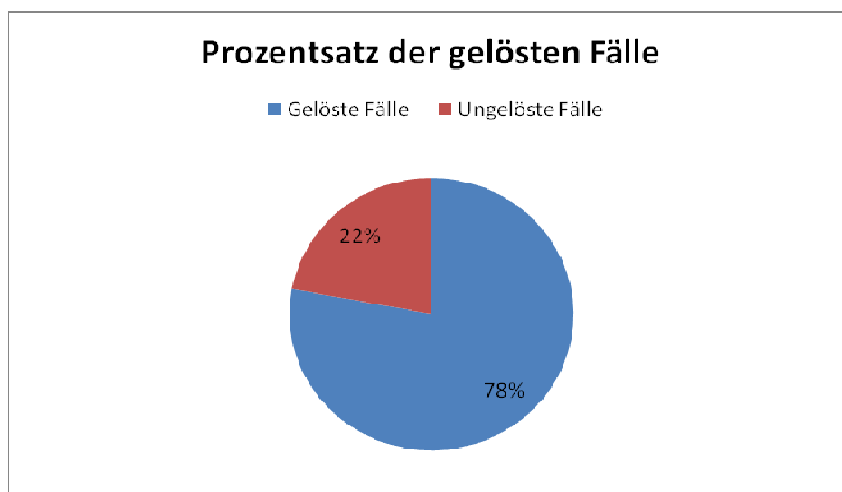
---

<sup>410</sup> Für ausführliche Informationen siehe: [http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/info/about\\_network\\_en.htm](http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/info/about_network_en.htm), (zugegriffen am 17.12.2009).

<sup>411</sup> Für weitere Informationen siehe: <http://www.gate2growth.com/>, (zugegriffen am 16.12.2009).

gend die Informationsvermittlung über den Fortgang der Angelegenheit übernimmt. In Prinzip handelt es sich bei SOLVIT um einen alternativen Streitbeilegungsmechanismus. Das aufgetretene Problem wird schneller bearbeitet als bei der Einreichung einer offiziellen Beschwerde. Wenn das Problem nicht gelöst wird, steht es den Beschwerdeführern offen, dennoch Klage bei einem nationalen Gericht oder Beschwerde bei der Europäischen Kommission einzureichen. Die Leistungen der SOLVIT sind kostenlos.<sup>412</sup>

**Abbildung 8: Prozentsatz der gelösten Fälle durch SOLVIT**



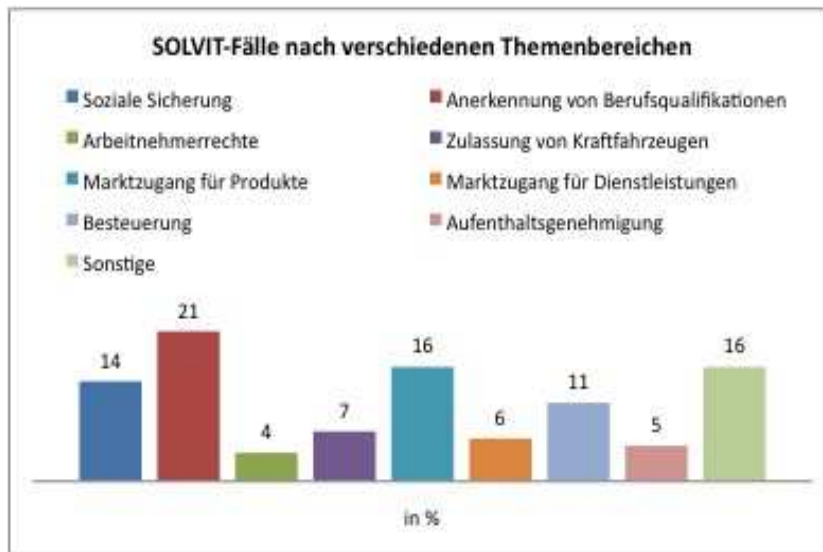
Quelle: Solvit, [http://ec.europa.eu/solvit/site/statistics/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/solvit/site/statistics/index_de.htm)

SOLVIT beschäftigt sich vorwiegend mit den folgenden Themenbereichen, die der Abbildung 9 zu entnehmen sind.

---

<sup>412</sup> Für weitere Informationen siehe: [http://ec.europa.eu/solvit/site/about/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/solvit/site/about/index_de.htm), (zugegriffen am 16.12.2009).

**Abbildung 9: SOLVIT-Fälle nach verschiedenen Themenbereichen**



Quelle: Solvit, [http://ec.europa.eu/solvit/site/statistics/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/solvit/site/statistics/index_de.htm)

#### **4.6.4 Zwischenergebnis**

In diesem Kapitel wurde verdeutlicht, dass kleine und mittlere Unternehmen im Wirtschafts- und Berufsleben in Europa eine sehr wichtige Rolle spielen. Sie schaffen Arbeitsplätze und tragen zur Wertschöpfung wesentlich bei. Dementsprechend bemühen sich die Entscheidungsträger ständig, die Leistungsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen weiter zu stärken. Es werden Aktionslinien, Grundsätze und konkrete Förderprogramme erarbeitet. Die Förderprogramme sind in der Regel auf die Bedürfnisse der kleinen und mittleren Unternehmen zugeschnitten. Besondere Aufmerksamkeit wird dabei der Ausbildung von Unternehmern, der Verminderung der Bürokratie und der finanziellen wie informationellen Unterstützung zuteil. Diese Unterstützungsmaßnahmen werden auch institutionell verstärkt. Außerdem wurden konkrete Mechanismen geschaffen, die eine Verbesserung und Modernisierung der KMU-Politik ermöglichen. Ausgehend von diesen Rahmenbedingungen stellt sich im Weiteren die Frage, wie die konkrete Ausgestaltung der KMU-Politik in den einzelnen Mitgliedstaaten der Europäischen Union aussieht. Anhand der Untersuchung des Beispiels Deutschland wird im Folgenden versucht, diese Frage zu beantworten.

## 5. Mittelstand in Deutschland

### 5.1 Die Definition des Mittelstandes

Eine Einheitliche Definition des Mittelstandes in der Bundesrepublik Deutschland gibt es noch nicht. Man unterscheidet zwischen der Definition des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) und der Europäischen Kommission.

Laut Institut für Mittelstandsforschung werden die Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von bis zu 50 Millionen Euro und mit weniger als 500 Beschäftigten zu den KMU gezählt (siehe Abbildung 10).

Abbildung 10: Schwellenwerte der KMU-Definition in Deutschland



Quelle: IfM Bonn, Mittelstandsdefinition; Eigene Darstellung.

### 5.2 Die Bedeutung des Mittelstands für Deutschland

#### 5.2.1 Die Zahl der Unternehmen

Das deutsche Statistische Bundesamt folgt aber der Definition der Europäischen Kommission. Laut der Erhebung des Statistischen Bundesamtes gab es in Deutschland im Jahre 2006 insgesamt 3,3 Millionen aktive Unternehmen. Die nachfolgende Tabelle 2 zeigt die aktiven Unternehmen nach Wirtschaftszweigen.

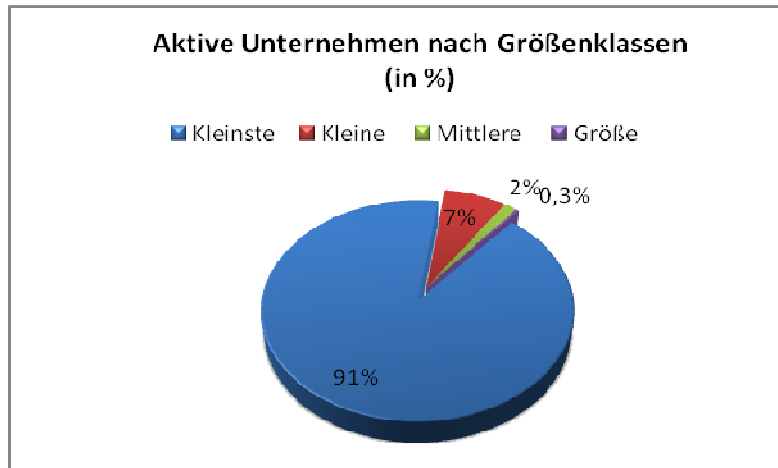
**Tabelle 2: Aktive Unternehmen nach Wirtschaftszweigen in Deutschland**

	Insgesamt	Kleinste	Kleine	Mittlere	Große	KMU
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	2.834	2.109	579	124	22	2.812
Verarbeitendes Gewerbe	280.915	215.637	46.579	14.834	3.865	277.050
Energie- und Wasserversorgung	10.699	9.154	780	566	199	10.500
Baugewerbe	309.479	277.916	28.811	2.576	176	309.303
Handel; Instandhaltung und Reparatur	709.381	652.674	47.816	7.630	1.261	708.120
Gastgewerbe	256.669	244.766	10.530	1.249	124	256.545
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	130.287	113.685	13.662	2.465	475	129.812
Kredit- und Versicherungsgewerbe	47.074	43.328	1.664	1.323	759	46.315
Grundstücks- und Wohnungswesen,	863.762	821.064	34.468	6.963	1.267	862.495
Erziehung und Unterricht	57.477	46.534	8.906	1.647	390	57.087
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	234.161	204.503	21.346	6.706	1.606	232.555
sonstige öffentl. und persönl. Dienstl.	312.500	296.615	12.635	2.675	575	311.925
<b>Gesamt</b>	<b>3.215.238</b>	<b>2.927.985</b>	<b>227.776</b>	<b>48.758</b>	<b>10.719</b>	<b>3.204.519</b>

Quelle: Statistisches Bundesamt, (Stand 2006)

Von den rund 3,3 Millionen aktiven Unternehmen in Deutschland waren im Jahr 2006 3,2 Millionen KMU. Daraus ergibt sich, dass rund 99,7 Prozent aller Unternehmen in Deutschland zu den KMU gehören. Die Abbildung 11 stellt die aktiven Unternehmen nach einzelnen Betriebsgrößen für die weitere Analyse zusammen.

**Abbildung 11: Aktive Unternehmen nach Größenklassen in Deutschland**



Quelle: Statistisches Bundesamt, (Stand 2006); Eigene Darstellung.

### 5.2.2 Beschäftigung

Im Jahr 2006 betrug die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in Deutschland etwa 23,3 Millionen. Die wichtigsten Wirtschaftszweige nach Beschäftigtenzahl waren das verarbeitende Gewerbe, gefolgt vom Handel sowie Instandhaltung und Reparatur. Die nachfolgende Tabelle 3 zeigt die Zahl der Sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten nach Wirtschaftszweigen.

**Tabelle 3: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte nach Wirtschaftszweigen**

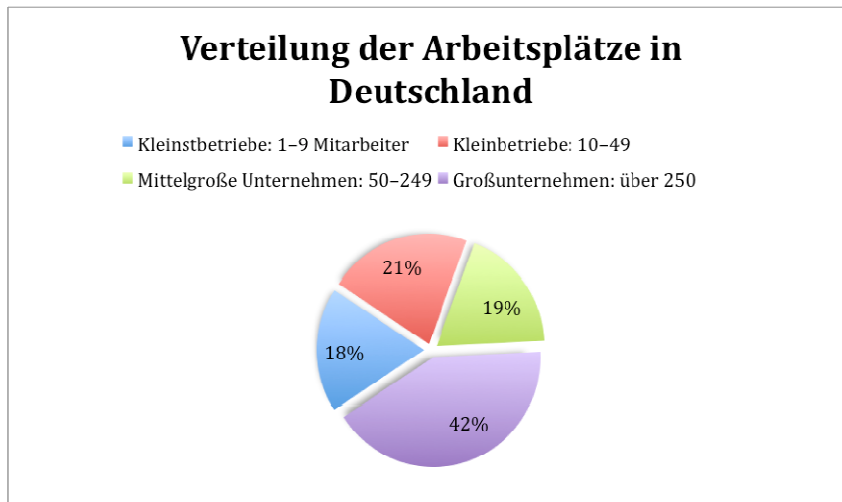
Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte	Insgesamt
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	87.438
Verarbeitendes Gewerbe	6.671.822
Energie- und Wasserversorgung	286.968
Baugewerbe	1.360.681
Handel; Instandhaltung und Reparatur	3.843.792.
Gastgewerbe	698.071
Verkehr und Nachrichtenübermittlung	1.408.169
Kredit- und Versicherungsgewerbe	1.002.951
Grundstücks- und Wohnungswesen	2.918.769
Erziehung und Unterricht	814.408
Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	2.958.274
Sonstige öffentl. und persönl. Dienstleistungen	1.293.161
	<b>23.344.504</b>

Quelle: Statistisches Bundesamt, (Stand 2006) Statistisches Jahrbuch 2007.

Die nachfolgende Abbildung 12 zeigt den Anteil sozialversicherungspflichtiger Beschäftigter nach Größenklassen in Deutschland.



**Abbildung 12: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte nach Größenklassen**



Quelle: Statistisches Bundesamt, (Stand 2006) Statistisches Jahrbuch 2007.

Wie zu sehen ist, sind rund 60 Prozent der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten in KMU beschäftigt. Was den Gesamtumsatz und die Wertschöpfung betrifft, so entfallen ca. 33,6 Prozent der Gesamtumsatzes und 45,2 Prozent der Bruttowertschöpfung auf KMU.<sup>413</sup> Anhand der vorgestellten Daten es ist gut nachvollziehbar, dass die KMU eine große Bedeutung für das Wirtschafts- und Berufsleben in Deutschland haben.

### 5.3 Mittelstandspolitik in Deutschland

Die Wirtschaftspolitik in Bereich der KMU hat in Deutschland eine lange Tradition.<sup>414</sup> Unter Mittelstandspolitik wird eine Politik für die Wettbewerbsfähigkeit, für die Effizienzsteigerung und den Risikoausgleich der kleinen und mittleren Unternehmen verstanden. Dabei zielt die Politik für die Wettbewerbsfähigkeit auf die Schaffung fairer Wettbewerbsbedingungen am Markt und auf den Abbau von bürokratischen Hemmnissen. Unter den Aspekt der Effizienzsteigerung fallen die Maßnahmen, welche auf die Anpassung der kleinen und mittleren Unternehmen in dem Strukturwandel gerichtet sind. Das können vor allem Aktivitäten zur Förderung von Innovationen, Aus- und Weiterbildung und Infrastrukturverbesserung

<sup>413</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt, (2006), S. 44

<sup>414</sup> Vgl. Bass, H. H. (2006), S. 2.

sein. Unter Risikoziele fallen die Maßnahmen, welche die Erleichterung des Zugangs zu Kapitalmärkten zum Ziel haben.<sup>415</sup>

In der Bundesrepublik Deutschland ist die Rolle des Bundes in der Mittelstandspolitik nicht explizit festgelegt. Die Zuständigkeiten von Bund und Ländern sind in Art. 70. des Grundgesetzes ausgeführt. Danach ist die Gesetzgebung Ländersache, sofern beim Bund nicht die ausschließliche Gesetzgebungskompetenz liegt (Art. 71 GG). Da die Mittelstandspolitik in diesen Artikeln nicht klar angesprochen wird, scheint sie mehr in den Kompetenzbereich der Länder zu fallen. Allerdings bleibt die Gestaltungsmacht der Wirtschaftsgesetzgebung beim Bund.<sup>416</sup>

Alle Träger der Mittelstandspolitik müssen sich an das Subsidiaritätsprinzip halten. Nach dem Subsidiaritätsprinzip wird die Verantwortung durch diejenige Ebene übernommen, die am besten dafür geeignet ist.<sup>417</sup>

Die Mittelstandspolitik auf die Bundesebene wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ausgeführt. Seit 1995 existiert in Deutschland auch die Institution des Mittelstandsbeauftragten der Bundesregierung. Die Funktion des Beauftragten besteht darin, die Aktivitäten der Bundesregierung im Bereich der Mittelstandspolitik zu koordinieren. Die Aufgaben konzentrieren sich auf eine Bestandsaufnahme der KMU-politischen Aktivitäten auf den verschiedenen politisch-administrativen Ebenen.<sup>418</sup>

Im Bundeswirtschaftsministerium existiert zusätzlich ein Mittelstandsbeirat, der für die Entscheidungsträger relevante Analysen, Lösungsvorschläge und Stellungnahmen zur Mittelstandspolitik liefert.<sup>419</sup> Die Kompetenzen in Fragen der KMU sind auch auf verschiedene öffentliche und teil-öffentliche Institutionen verteilt. Diese Kompetenzen gliedern sich in bestimmte Themenbereiche. So ist die Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungseinrichtungen auf das Gebiet der Forschung und Entwicklung spezialisiert. Die Bundestelle für Außenhandelsinformation ist für Export- und Importfragen zuständig. Eine wichtige Rolle übernehmen in diesem Zusammenhang auch die Industrie- und Handelskammern. Sie unters-

---

<sup>415</sup> Vgl. Krämer, W. (2003), S. 119.

<sup>416</sup> Vgl. ebenda.

<sup>417</sup> Vgl. ebenda.

<sup>418</sup> Vgl. ebenda, S. 120.

<sup>419</sup> Vgl. Krämer, W (2003), S. 120.

tützen und beraten kleine und mittlere Unternehmen in diversen Fragestellungen.<sup>420</sup>

#### **5.4 Die Mittelstandsförderung in Deutschland**

Unter Mittelstandsförderung fallen laut Eichhorn alle Maßnahmen der Mittelstandspolitik, welche auf die Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen gerichtet sind.<sup>421</sup> Dies können u. a. die Unterstützung der KMU durch Finanzierungshilfen oder Bürgschaften, die Informationsvermittlung, die Beratung oder auch die Verminderung administrativer Lasten sein. Diese Maßnahmen haben die Leistungssteigerung, die Verbesserung des Zugangs der KMU zu Finanzmitteln und gleichzeitig die Verbesserung der Rahmenbedingungen für KMU zum Ziel.<sup>422</sup> Dabei muss erwähnt werden, dass die Mittelstandsförderung in Deutschland sich nicht darauf richtet, über Subventionen einen Schutzschirm zur Verfügung zu stellen, der kleine und mittlere Unternehmen vor Risiken des Marktes bewahrt. Vielmehr zielt sie darauf, durch die Erhaltung selbstständiger Unternehmen eine offene Gesellschaft zu schaffen, in der Entscheidungsspielräume bestehen, die in keiner Hinsicht zu einer Beherrschung des Wirtschaftslebens beitragen.<sup>423</sup>

Die Unterstützungssysteme der KMU in Deutschland orientieren sich am politischen System der Bundesrepublik und liegen deshalb in der Verantwortung der Bundesregierung und der Landesregierungen.<sup>424</sup> Heutzutage existieren zahlreiche Unterstützungsmaßnahmen der KMU in Deutschland. Das Ziel dieser Forschung besteht auch darin, demnächst einige davon in Einzelheiten zu präsentieren.

#### **5.5 Die finanziellen Fördermaßnahmen**

Die finanzielle Unterstützung der KMU in Deutschland erfolgt im Wesentlichen durch die KfW-Mittelstandsbank. Die Förderaktivitäten der Bank konzentrieren

---

<sup>420</sup> Vgl. ebenda

<sup>421</sup> Vgl. Eichhorn (1991), zitiert nach Henrich, S. / Kirsch, H. (1994), S. 23.

<sup>422</sup> Vgl. Klemmer, P. / Friedrich, W. (1996), S. 19.

<sup>423</sup> Vgl. Molsberger, zitiert nach Willems, H. (2003), S. 123.

<sup>424</sup> Vgl. Willems, H. (2003), S. 125-126.

sich auf Gründer und mittelständische Unternehmen. Meistens handelt es sich um klassische langfristige Kredite und innovative Programme, die das Ziel haben, die Eigenkapitalbasis der KMU zu stärken. Die Fördermaßnahmen der KfW-Mittelstandsbank orientieren sich vorwiegend auf die Phase der Unternehmensentwicklung. Für Neugründer wird Start-up-Hilfe bereitgestellt. Existierende Betriebe werden durch Investitions- und Entwicklungshilfen gefördert. Nachfolgend werden die Finanzierungsmöglichkeiten im Einzelnen vorgestellt.

### **5.5.1 ERP-Kapital für Gründung**

Durch das Programm „ERP Kapital für Gründung“ werden Finanzmittel in Form von Darlehen an junge Unternehmen bereitgestellt. Die Finanzierung erfolgt durch die Einschaltung von Hausbanken. Finanziert werden die Gründung und Investitionsvorhaben. Gefördert werden solche Neugründer, die ausreichende fachliche und kaufmännische Fähigkeiten nachweisen können. 15 % der Investitionskosten sollten von den Antragstellern getragen werden, der Rest wird durch die Hausbank finanziert. Maximal werden 500.000 EUR je Antragsteller bereitgestellt, wobei keine Sicherheiten nachgefragt werden. Das Kreditausfallrisiko wird von der KfW-Mittelstandsbank übernommen. Die Garantien für die KfW werden aus Mitteln des Rahmenprogramms für Wettbewerb und Innovation der Europäischen Union bereitgestellt.

In den ersten Jahren bekommen die Antragsteller eine Zinsverbilligung. Die Laufzeit des Darlehens beträgt maximal 15 Jahre, wobei spätestens nach sieben Jahren mit der Tilgung angefangen werden soll. Ausgeschlossen sind die Umschuldung oder Nachfinanzierung bereits abgeschlossener Vorhaben.<sup>425</sup>

### **5.5.2 ERP-Kapital für Wachstum**

Durch das Programm „ERP-Kapital für Wachstum“ werden für bereits existierende kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler langfristige Finanzierungsmittel zur Verfügung gestellt. Die Finanzierung erfolgt auch hier

---

<sup>425</sup> Vgl. BMWI (2006), S. 5.

durch die Einschaltung von Hausbanken. Die Tätigkeit von KMU und Freiberuflern sollte am Markt nachgefragt und kreditwürdig sein. Die Geschäfte müssen unbedingt Zukunftsperspektiven aufweisen. Das Programm dient zur Finanzierung betriebsnotwendiger Kosten, vor allem:

- Grundstücke, Gebäude, Baunebenkosten;
- Betriebs und Geschäftsausstattung (Sachanlageinvestitionen);
- Warenlager;
- Betriebsübernahmen oder Beteiligungserwerb.

Die Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (produzierendes Gewerbe, Handel, Handwerk und sonstige Dienstleistungsgewerbe), welche die KMU-Definition der EU-Kommission erfüllen, sind berechtigt, die Fördermittel zu beantragen. Der maximale Kreditbetrag liegt bei 500.000 EUR je Antragsteller, der Zinssatz dieses Darlehens wird in Abhängigkeit von der Bonität des Kreditnehmers differenziert. Ausgeschlossen sind die Umschuldung oder Nachfinanzierung bereits abgeschlossener Vorhaben. Die Anträge werden bei der Hausbank gestellt.<sup>426</sup>

### **5.5.3 KfW-Startgeld**

Das KfW-Startgeld fördert alle Formen der Existenzgründung:

- Die gewerbliche und freiberufliche Errichtung des Unternehmens;
- Unternehmensübernahmen und Beteiligungen;
- Nebenerwerb, der mittelfristig auf den Vollerwerb ausgerichtet ist.

Existenzgründer und junge Unternehmen haben die Möglichkeit, innerhalb des KfW-Startgelds bis zu 50.000 EUR anzufordern. Finanziert werden Sachinvestitionen und Betriebsmittel, z. B. Anlageinvestitionen, Personal- und Mietkosten oder Aufwendungen für Marketingmaßnahmen. Das Kreditausfallrisiko wird in Höhe von 80 % durch die KfW-Mittelstandsbank übernommen, Garantien werden

---

<sup>426</sup> Vgl. ebenda, S. 6-7.

aus Mitteln des Rahmenprogramms für Wettbewerb und Innovation der Europäischen Union bereitgestellt. Die rechtlichen 20 % trägt die Hausbank. Die Förderungsanträge können bei Sparkassen, bei Volks- und Raiffeisenbanken oder bei einer Privatbank gestellt werden. Die Wahl der Hausbank steht dem Antragsteller frei. Die Kreditlaufzeit beträgt bis zu zehn Jahren, davon sind zwei Jahre tilgungsfrei. Die Auszahlung des Kredits erfolgt zu 100 %.<sup>427</sup>

#### **5.5.4 KfW-Mikro-Darlehen**

Durch Mikro-Darlehen werden insbesondere Neugründer unterstützt. Finanziert werden Investitionen und Betriebsmittel, vor allem:

- Betriebsübernahmen durch Kauf oder Pacht;
- Beteiligungen an Unternehmen.

Gefördert werden natürliche Personen, insbesondere Arbeitslose, die ausreichende fachliche und kaufmännische Kenntnisse haben. Das Mikro-Darlehen dient der Finanzierung von gewerblichen oder freiberuflichen Vorhaben, der maximale Kreditbetrag liegt bei 25.000 EUR je Vorhaben. Die Haftung wird durch KfW-Bank übernommen, Anträge werden bei der Hausbank oder bei Sparkassen gestellt. Die Anträge können wie von den Unternehmen aus Altbundesländern als auch von Neubundesländern gestellt werden.<sup>428</sup>

#### **5.5.5 ERP-Regionalförderprogramm**

Durch ERP-Regionalförderprogramm werden die KMU mit günstigen Darlehen für gewerbliche Investitionen in den neuen Bundesländern gefördert. Drei Viertel der Investitionskosten können durch dieses Programm abgedeckt werden. Der Kreditbetrag liegt bei 500.000 EUR. Diese Obergrenze kann durch besondere Vorhaben (Beschäftigungssteigerung) auf 3 Mio. EUR erhöht werden. Als Sicherheit werden Bürgschaften verlangt. Das ERP-Regionalförderprogramm wird

---

<sup>427</sup> Vgl. BMWI (2006), S. 7-8.

<sup>428</sup> Vgl. ebenda, S. 8-9.

durch die KfW-Förderbank durchgeführt. Die Anträge können bei der Hausbank gestellt werden.<sup>429</sup> Die Abbildung 13 benennt konkretes Finanzierungsbeispiel.

**Abbildung 13: Finanzierungsbeispiel durch ERP-Regionalförderprogramm**

<b>Finanzierungsbeispiel</b>	
<i>Vorhaben</i>	<i>Betriebserweiterung</i>
<i>Investitionsplan</i>	<i>EUR</i>
Grundstück	250,000.00
Gebäude	600,000.00
Maschinen	850,000.00
Ausrüstung	200,000.00
<b>Summe:</b>	<b>1,900,000.00</b>
<i>Finanzierungsplan</i>	<i>EUR</i>
ERP-Mittel	800,000.00
Investitionszuschuss	520,000.00
Hausbankkredit	285,000.00
Eigenmittel	295,000.00
<b>Summe:</b>	<b>1,900,000.00</b>

Quelle: BMWI (2006), S. 13; Eigene Darstellung.

<sup>429</sup> Vgl. ebenda, S. 14.

### **5.5.6 KfW-Unternehmerkredit**

Durch KfW-Unternehmerkredite werden KMU mit zinsgünstigen langfristigen Darlehen unterstützt. Sie sind vorgesehen für Investitionen in Deutschland, die einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen. Finanziert werden:

- Grundstücks- und Gebäudeankauf;
- Baumaßnahmen;
- Kauf von Maschinen und Anlagen;
- Beteiligungen an Unternehmen;
- Betriebsübernahmen.

Existenzgründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft sowie Freiberufler und ausländische und inländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (produzierendes Gewerbe, Handel, Handwerk und sonstige Dienstleistungsgewerbe), deren Umsatz 500.000 EUR nicht überschreitet, sind antragsberechtigt, ebenso wie natürliche Personen, die Gewerbeimmobilien vermieten oder verpachten. Der Kreditbetrag liegt bei 10 Mio. EUR. Durch den KfW-Unternehmerkredit können 100 % der Investitionskosten abgedeckt werden. Die Kreditlaufzeit beträgt bis zu zehn Jahren mit zwei tilgungsfreien Anlaufjahren. Der Zinssatz ist von der Bonität des Kreditnehmers abhängig. Die KMU haben auch die Möglichkeit, diese Förderung mit verschiedenen anderen Fördermitteln zu kombinieren. <sup>430</sup>

### **5.5.7 Bürgschaften und Beteiligungen**

#### **Bürgschaften von Bürgschaftsbanken**

In allen Bundesländern können die KMU ihre Investitionskredite durch Bürgschaftsbanken absichern. Das kommt vor, wenn die Unternehmen nicht über banknotwendige Sicherheiten verfügen. Ausgeschlossen sind die Umschuldung oder Nachfinanzierung bereits abgeschlossener Vorhaben. Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (produzierendes Gewerbe, Handel, Handwerk und sonstige Dienstleistungsgewerbe) sowie Freiberufler können die Bürgschaften von Bürgschaftsbanken anfordern. 80 % des Ausfalls können durch die Bürgschaft gedeckt

---

<sup>430</sup> Vgl. BMWI (2006), S.14-15



werden. Den Rest des Ausfallrisikos tragen die Kreditgeber. Der Höchstbetrag der Bürgschaft darf 1 Mio. EUR nicht übersteigen. Die Laufzeit des Kredites darf grundsätzlich bis zu 15 Jahre betragen. Meist verlangen die Bürgschaftsbanken ein Bürgschaftsentgelt.<sup>431</sup>

### **Bundes- und Landesbürgschaften**

Für die Kreditbesicherung stehen den KMU nicht nur die Bürgschaftsbanken zur Verfügung, sondern auch der Bund und die Länder können einen Bürgschaftsbedarf ab 10 Mio. EUR decken. Die Voraussetzung dafür ist, dass das Projekt volkswirtschaftlich sinnvoll, rentabel und nachhaltig ist. Gefördert werden Privatunternehmen der gewerblichen Wirtschaft. 80 % des Ausfalls können durch diese Bürgschaft gedeckt werden, den Rest des Ausfalls tragen die Kreditgeber.<sup>432</sup>

### **5.5.8 ERP-Beteiligungsprogramm**

Durch dieses Programm werden für Kapitalbeteiligungsgesellschaften, die sich an KMU beteiligen oder künftig Beteiligungen planen, verbilligte Kredite zur Refinanzierung bereitgestellt. Folgende Beteiligungszwecke werden finanziert:

- Kooperationen;
- Innovationen;
- Umstellung bei Strukturwandel;
- Errichtung, Erweiterung und Rationalisierung von Betrieben.

Der Finanzierungsanteil für Beteiligungen in den alten Bundesländern beträgt bis zu 75 % der Beteiligungssumme, in den neuen Bundesländern und Berlin bis zu 85 %. Der Höchstbetrag für Beteiligungen liegt in den alten bei 500.000 EUR, in den neuen Bundesländern bei 1 Mio. EUR. In Ausnahmefällen können Beteiligungen von bis zu 2,5 Mio. EUR gewährt werden. Das Programm wird von der

---

<sup>431</sup> Vgl. ebenda, S. 24.

<sup>432</sup> Vgl. ebenda.

KfW-Mittelstandsbank für Kapitalbeteiligungsgesellschaften zur Verfügung gestellt. Die Anträge können bei der KfW-Mittelstandsbank gestellt werden.<sup>433</sup>

### **5.5.9 KfW-Risikokapitalprogramm**

Durch das Programm werden Beteiligungen von Kapitalbeteiligungsgesellschaften an KMU in Form einer Garantie abgesichert. Das Ziel dieses Programms ist die Ausstattung der KMU mit Haftkapital. Die Absicherung unterscheidet sich je nach Bundesland. In den alten Bundesländern werden folgende Beteiligungen abgesichert:

- Erschließung neuer Geschäftsfelder;
- Nachfolgeregelungen;
- Brückenfinanzierung bis zur Börseneinführung.

In den neuen Bundesländern sowie in Berlin werden grundsätzlich alle Maßnahmen abgesichert. Vor allem:

- Kooperationen;
- Managementhilfen;
- Errichtung, Erweiterung und Rationalisierung von Betrieben;

Antragsberechtigt sind Kapitalbeteiligungsgesellschaften, deren Umsatz 500.000 EUR nicht übersteigt. Die Voraussetzung ist, dass die Kapitalbeteiligungsgesellschaften über ausreichendes Gesellschaftskapital verfügen, einen kompetenten Gesellschafterkreis besitzen und Erfahrungen mit Unternehmensfinanzierung haben. Grundsätzlich kann das KfW-Risikokapitalprogramm nicht mit anderen Absicherungsinstrumenten kombiniert werden. Die Anträge können bei der KfW-Mittelstandsbank gestellt werden.<sup>434</sup>

---

<sup>433</sup> Vgl. BMWI (2006), S. 43.

<sup>434</sup> Vgl. ebenda, S. 44.

## **5.6 Außenwirtschaftliche Förderungsmöglichkeiten**

### **5.6.1 Auslandsmesseprogramm**

Durch dieses Programm, welches vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWI) gefördert wird, werden Teilnahmen deutscher KMU an Fachmessen und Ausstellungen im Ausland unterstützt. Das Ziel ist es, die Exportfähigkeit der KMU nachhaltig zu verbessern. Die Unterstützung bekommen alle Unternehmen, die ihren Sitz in der BRD haben und in Deutschland hergestellte Waren ausstellen. Das Programm wird technisch und organisatorisch durch Messedurchführungsgesellschaften gestaltet (Ausstellungs- und Messeausschuss der Deutschen Wirtschaft). Die Anträge können beim BMWI oder bei Industrie- und Handelskammern gestellt werden.<sup>435</sup>

### **5.6.2 Vermarktungshilfeprogramm**

Das Ziel des Programms ist, die ostdeutsche KMU beim Eintritt in ausländische Märkte zu unterstützen. Das Programm konzentriert sich im Wesentlichen auf ost- und westeuropäische Länder und Amerika. Innerhalb des Programms stehen den KMU erfahrene Projektträger zur Verfügung. Zum Aufbau von Geschäftsbeziehungen im Ausland werden für KMU geeignete Partner gesucht und es werden Informationen über Absatzorganisation und Vermarktung bereitgestellt. Den KMU stehen folgende Dienstleistungen zur Verfügung:

- Markt- und Produktberatung;
- Markt- und Wirtschaftsanalysen;
- Firmenrecherche;
- Rechts- und Zollberatung;
- Firmenkontakttreffen und Lieferantenforum;
- Messevertretung;
- Projektberatung und -begleitung;

---

<sup>435</sup> Vgl. BMWI (2006), S. 45.

Dieses Programm wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) durchgeführt. Die Anträge können beim BMWI gestellt werden.<sup>436</sup>

### **5.6.3 ERP-Exportfinanzierungsprogramm**

Durch dieses Programm werden Exporte von Investitionsgütern und Dienstleistungen in Entwicklungsländer finanziert. Gefördert werden deutsche Exporteure und ausländische Importeure. Die Finanzierung erfolgt durch Kreditvergabe an die jeweiligen Besteller der deutschen Lieferung und umgekehrt. Die Kredite können entweder in Euro oder in US-Dollar vergeben werden. Als Sicherheit wird eine Hermes-Deckung oder eine Exportgarantie von einem staatlichen Kreditversicherer nachgefragt.<sup>437</sup>

### **5.6.4 Exportkreditgarantie**

Durch Exportgarantien werden die Geschäfte von KMU in Risikomärkten vor politisch und wirtschaftlich bedingten Zahlungsausfällen geschützt. Abgedeckt werden folgende Risiken:

- Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Geschäftspartners;
- ausbleibende Zahlungen wegen Devisenmangel;
- Nichtzahlung aufgrund von Krieg oder Revolution;

Die deutschen Exporteure sind berechtigt, für die Risiken vor dem Versand der Ware (Fabrikationsrisikodeckung) und für die Risiken nach dem Versand (Ausfuhrdeckungen) Exportkreditversicherungen abzuschließen. Für die Gewährleistung der Versicherung wird von Kreditinstituten ein angemessenes Entgelt verlangt. Die Entgelthöhe ist vom Länderrisiko abhängig. Außerdem müssen die Versicherungsnehmer einen Teil des Ausfalls selbst tragen. Die Selbstbeteiligung

---

<sup>436</sup> Vgl. ebenda, S. 46-47

<sup>437</sup> Vgl. BMWI (2006), S.49

liegt zwischen 5 % und 15 %, je nach Schadenfall. Für die Durchführung des Programms sind die Euler-Hermes-Kreditversicherung AG und PWC Deutsche Revision AG verantwortlich.<sup>438</sup>

### **5.6.5 Investitionsgarantien**

Durch Investitionsgarantien werden die Investitionen von KMU mit Sitz in Deutschland in Entwicklungsländern geschützt. Voraussetzung dafür ist, dass die Investitionen die Beziehungen zum Investitionsland vertiefen und verankern. Abgesichert werden Beteiligungen an ausländischen Unternehmen und Kapitalausstattung ausländischer Niederlassungen. Die Laufzeit der Garantie beträgt 15 Jahre. Eine Verlängerung um 5 Jahre ist möglich. Die Selbstbeteiligung beträgt 5 %. Abgedeckt werden folgende Risiken:

- Verstaatlichung, Enteignung;
- Krieg, bewaffnete Auseinandersetzung, Revolution;
- Zahlungsverbote, Moratorien;
- Beschränkungen der Geldkonvertierung;

Über die Gewährung der Garantie entscheidet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, die Anträge werden jedoch bei der Pricewaterhouse Coopers AG gestellt.<sup>439</sup>

### **5.6.6 Unternehmenskredit Ausland**

Durch dieses Programm werden die KMU der gewerblichen Wirtschaft aus Deutschland sowie deren ausländischen Tochtergesellschaften mit Investitionskrediten unterstützt. Der Jahresumsatz der Antragsteller darf 500.000 EUR nicht übersteigen. Folgende Vorhaben werden finanziert:

- Errichtung oder Erwerb von Unternehmen im Ausland;

---

<sup>438</sup> Vgl. ebenda, S. 49-50

<sup>439</sup> Vgl. BMWI (2006), S. 50-52.

- Kosten für FuE;
- Marketingkosten;
- Messe-, Schulungs- und Ausbildungskosten;
- Machbarkeitsstudien;

Der Höchstbetrag beträgt 10 Mio. EUR. Es werden bankübliche Sicherheiten verlangt. Das Programm wird durch die KfW abgewickelt, Anträge bei der Hausbank gestellt. Die Nachfinanzierung bereits abgeschlossener Vorhaben ist ausgeschlossen.<sup>440</sup>

### **5.6.7 Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft**

Das Programm dient dazu, die betriebswirtschaftlichen Ziele deutscher Unternehmen und die politische Ziele der Bundesregierung miteinander zu verknüpfen. Das Ziel ist, öffentliche und private Aktivitäten (Public Private Partnership) in Bezug auf die Förderung der Entwicklungsländer zusammenzubringen. Durch das Programm werden die europäischen KMU, die langfristig in Entwicklungsländer investieren oder ihre Aktivitäten im Ausland ausweiten, gefördert. Kooperationsmöglichkeiten bestehen in folgenden Bereichen:

- Schulung von Fach- und Führungskräften;
- Auf- und Ausbau öffentlicher Infrastruktur;
- Umweltschutz;
- Privatisierung staatlicher Industrie- und Dienstleistungseinrichtungen;

50 % der anfallenden Kosten werden durch die staatliche Hand übernommen, die Gesamtsumme liegt bei maximal 200.000 EUR. Die Laufzeit ist auf drei Jahre begrenzt. Die Abwicklung des Programms wird von PPP-Büros übernommen. Die Kooperationsvorschläge sollen bei diesen Büros eingereicht werden. Die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, der Deutsche Entwicklungsdienst, die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft, die Gesell-

---

<sup>440</sup> Vgl. ebenda, S. 52-53.

schaft für Internationale Weiterbildung und Entwicklung und die KfW-Entwicklungsbank stehen KMU in Fragen der PPP-Maßnahmenvorbereitung und der Finanzstrukturierung zur Verfügung. Außer PPP-Programmen fördert die Deutsche Entwicklungsgesellschaft verschiedene Projekte in Schwellen- und Entwicklungsländern.<sup>441</sup>

## **5.7 Die Beratungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten der KMU**

### **5.7.1 Unternehmensberatung für KMU**

Das Anliegen des Programms ist es, Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der KMU in der BRD zu stärken. Die Beratung ist dabei in drei Bereiche gegliedert: Existenzgründungsberatung, allgemeine Beratung und Umweltschutzberatung. Bei der Existenzgründungsberatung werden Neugründer bei der Vorbereitung und Durchführung der geplanten Gründung unterstützt. Bei der allgemeinen Beratung werden KMU mit Informationen zu wirtschaftlichen, technischen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung versorgt, bei der Umweltschutzberatung entsprechend zu Umweltschutzmaßnahmen informiert. Gefördert werden KMU der gewerblichen Wirtschaft. Die Förderung wird in Form von Zuschüssen zur Verfügung gestellt. Gedeckt werden 50 % der Beratungskosten, höchstens 1.500 EUR. Die Beratungsleistungen müssen von selbstständigen Beratern oder Beratungsunternehmen erbracht werden. Für die Durchführung des Programms ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle zuständig. Die Anträge können online unter [www.beratungsforderung.de](http://www.beratungsforderung.de) gestellt werden.<sup>442</sup>

### **5.7.2 Informations- und Schulungsveranstaltungen**

Das Programm bietet Zuschüsse für Veranstaltungen, die an Existenzgründer oder Inhaber kleiner oder mittlerer Unternehmen gerichtet sind, vor allem:

---

<sup>441</sup> Vgl. ebenda, S. 53.

<sup>442</sup> Vgl. BMWI (2006), S. 56.

- Veranstaltungen für Existenzgründer;
- Veranstaltungen zur Leistungssteigerung bestehender KMU;
- Veranstaltungen zur Marktorientierung der KMU;
- Umweltschutzveranstaltungen;

Die Veranstalter einer Schulung können Zuschüsse beantragen. Meistens sind dies verschiedene Kammern und Verbände, die sich mit dem Thema Mittelstandförderung beschäftigen, oder Institutionen, die vorwiegend im Bereich der KMU-Schulung und -Beratung tätig sind. Für die Durchführung des Programms ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle zuständig, Anträge können online unter [www.beratungsforderung.de](http://www.beratungsforderung.de) gestellt werden.<sup>443</sup>

### **5.7.3 Das Förderprogramm Innovationsmanagement**

Das Programm bietet den kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft aus den neuen Bundesländern die Möglichkeit, ein Management zur Durchführung von Produkt- und Prozessinnovationen als externe Aushilfe zu anfordern. Die Kosten für die externe Aushilfe werden durch den Förderer erstattet. Das Hauptziel des Programms ist, die KMU bei der Durchführung von Innovationsmaßnahmen zu unterstützen. Die Förderung erfolgt im Rahmen eines dreistufigen Beratungsmodells. Die autorisierten Agenturen der Technologietransfer- und Innovationsförderung sind für die Programmabwicklung zuständig.<sup>444</sup>

### **5.7.4 Gründercoaching der KfW-Mittelstandsbank**

Durch das Programm werden die KMU insbesondere in der Start- und Festigungsphase mit durch einen fachspezifischen Gründercoach unterstützt. Das Programm zielt darauf, Gründern und jungen Unternehmern der gewerblichen Wirtschaft den Start in die unternehmerische Selbstständigkeit zu erleichtern. Finanzmittel werden in Form von Zuschüssen vergeben. Das Honorar der Coaches wird durch den Europäischen Sozialfonds und durch die KfW mitfinanziert.

---

<sup>443</sup> Vgl. BMWI (2006), S. 57-58.

<sup>444</sup> Vgl. ebenda, S. 58.



Es werden alle Arten von Gründungs- und Festigungsvorhaben gefördert. Vor allem die Gründung einer Betriebstätte, Betriebsübernahmen und Franchise. Die Zuschüsse unterscheiden sich je nach Gründungs- bzw. Unternehmensstandort. Unternehmen aus den Bereichen Fischerei, Aquakultur und Verkehr sowie Unternehmen in Schwierigkeiten ist es nicht erlaubt, Zuschüsse anzufordern. Die spezifischen Landesförderinstitute wie IHK und HWK bieten den KMU regelmäßig Sprechtag an. Bei den Sprechtagen werden die Vorhaben von Expertengruppen beurteilt. Nach positiver Beurteilung erfolgt die Umsetzung gemeinsam mit einem Gründercoach. Die Auswahl des Gründercoachs wird vom Unternehmer aufgrund einer Liste getroffen. Nach der Wahl wird einen Vertrag zwischen Gründercoach und Unternehmer abgeschlossen. Nach Beendigung des Coachings werden Abschlussberichte und Abrechnungen vom Unternehmer beim Programmbeauftragten eingereicht. Der Zuschuss wird nach sorgfältiger Prüfung der Abrechnungunterlagen bezahlt. Die Höhe der Zuschüsse unterscheidet sich nach Bundesländern. In den neuen Bundesländern werden ca. 65 % der Kosten erstattet, in den alten Bundesländern 50 %.<sup>445</sup>

### **5.7.5 Runder Tisch – Beratung der KfW-Mittelstandsbank**

Das Programm richtet sich an KMU, die in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind. Die Unternehmer bekommen die Möglichkeit, einen Berater zur Durchführung eines Unternehmenschecks anzufordern. Durch den externen Berater werden die Schwachstellen eines Unternehmens identifiziert und Lösungsvorschläge angeboten. Gefördert werden alle kleinen und mittleren Unternehmen mit Sitz in der BRD. Unternehmen, die Insolvenz beantragt haben, sind von der Förderung ausgeschlossen. In den regionalen Kammern werden Vorgespräche durchgeführt, die Probleme analysiert und ein Betreuer zur Verfügung gestellt. Am Runden Tisch beschlossene Maßnahmen werden über das Programm Turn-Around-Beratung bezuschusst. Die Unternehmen, die eine gute Fortführungschance haben, werden meiste gefördert. Dazu wird ein Beratungsvertrag abgeschlossen. Die Investitionskosten werden erst nach Einreichung der Abrechnung

---

<sup>445</sup> Vgl. BMWI (2006), S. 59-60.

gen von der KfW-Mittelstandsbank finanziert. Die anfallenden Nebenkosten und die Umsatzsteuer müssen die Unternehmer selbst tragen. Die Höhe der Zuschüssen unterscheidet sich nach Bundesländern und beträgt in den neuen Bundesländern ca. 65 %, in den alten 50 %.<sup>446</sup>

### **5.7.6 Zusammenfassung**

In den Kapiteln 4 und 5 wurde die Rolle der kleinen und mittleren Unternehmen in der Europäischen Gemeinschaft und in Deutschland vorgestellt. Gleichzeitig wurden die Zielsetzungen und Bemühungen der Entscheidungsträger in Bezug auf die KMU-Entwicklung in beiden Ländern präsentiert. Diese Bemühungen sind, wie bereits erwähnt wurde, darauf gerichtet, u. a. durch den Ausgleich der Größenbedingten Nachteile die Leistungsfähigkeit der kleinen und mittleren Unternehmen zu erhöhen und dadurch das wirtschaftliche Wachstum in Europa und in Deutschland voranzutreiben. Dabei besteht natürlich die Frage, ob die durch die Entscheidungsträger festgelegten Ziele in der Realität erreicht werden. Dies hängt unmittelbar von der Effektivität der eingesetzten Fördermaßnahmen ab. Dementsprechend wird hier versucht, die Effektivität von verschiedenen Fördermaßnahmen anhand einiger Untersuchungen in Deutschland zu beurteilen.

Almus untersuchte die mittelfristige Leistungsfähigkeit von Neugründern, die durch öffentliche Förderung unterstützt wurden. Genauer befasste er sich in seiner Studie mit der Wirkung öffentlicher Programmen wie vor allem des ERP-Kapitals für Gründung und des Startgelds. Der Untersuchungszeitraum betrug 9 Jahre (vom Jahr 1990 bis 1999). Almus kam zum Ergebnis, dass die öffentliche Förderung mittelfristig eine positive Wirkung auf die Leistungsfähigkeit der Neugründer hatte. Öffentlich geförderte Neugründer konnten nach 6 Jahren 7 Prozent mehr Personal beschäftigen als nicht geförderte Neugründer.<sup>447</sup>

Kritikos untersuchte die kurz-, mittel- und langfristige Wirkung der Existenzgründungsförderung für Arbeitslose in Deutschland. Im Untersuchungszeitraum von 2003 bis 2008 wurden zwei existierende staatliche Förderprogramme, das Überbrückungsgeld (ÜG) und die Existenzgründungsförderung (ExGZ), u. a. hinsich-

---

<sup>446</sup> Vgl. ebenda, S. 61.

<sup>447</sup> Vgl. Almus, M. (2001), S. 1-27.

tlich ihrer Effektivität und Effizienz beurteilt. Die Studie kam zum Ergebnis, dass beide Förderprogramme sowohl kurz als auch mittel- und langfristig positive Wirkungen in Bezug auf die Arbeitslosigkeit aufweisen. Durchschnittlich mehr als 60 Prozent der geförderten durch das ExGZ und bis knapp 70 Prozent der Geförderten durch ÜG sind 5 Jahre nach Gründung noch selbstständig. Weitere 20 Prozent habe eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung gefunden und nur etwa 10 Prozent haben sich wieder arbeitslos gemeldet. Was die Beschäftigungseffekte und Effizienz<sup>448</sup> der beiden Förderprogramme betrifft, so sind die Ergebnisse bei der Unterstützung durch das Überbrückungsgeld besser.<sup>449</sup> Der Studie zufolge halfen sowohl ÜG als auch ExGZ, eine Rückkehr in das Erwerbsleben effektiv zu unterstützen. Dabei wies die Studie darauf hin, dass sich negative Erwartungen auf fachlicher Ebene hinsichtlich der Wirksamkeit der Programme<sup>450</sup> nicht bestätigten.<sup>451</sup> Auch Caliendo et al. wiesen darauf hin, dass beide Programme bezüglich der Integration in den ersten Arbeitsmarkt effektiv waren.<sup>452</sup> Hingegen argumentierten Pfeiffer und Reize, dass durch das Überbrückungsgeld weder das Überleben der Arbeitslosen noch die Beschäftigung kurzfristig erreicht wurde. Diese negativen Ergebnisse waren besonders für Ostdeutschland kennzeichnend.<sup>453</sup> Insgesamt lässt sich herausstellen, dass zwischen den Forschern keine Einigkeit über die Effektivität dieser Förderinstrumente besteht.

Zu den wichtigen Instrumenten der Mittelstandspolitik gehört auch die Förderung öffentlicher Beratung. Um den Einfluss der Beratung auf die wirtschaftliche Lage des Unternehmens zu beurteilen, sollten die Unternehmen einem Vorher-Nachher-Vergleich unterzogen werden. Da sich in der Vorher-Nachher-Analyse die Wir-

---

<sup>448</sup> Nach Berechnungen der Studie wies das ÜG eine positive monetäre Effizienz auf. Das bedeutet, dass der Staat durch den Einsatz des ÜG Kosten einsparen konnte, während er für ExGZ-Teilnehmer zuzahlen musste.

<sup>449</sup> Bis zu 40 Prozent aller ÜG-Gründer beschäftigen etwa 5 Jahre nach Gründung weitere Mitarbeiter, durchschnittlich etwas mehr als vier. Gleichzeitig berichteten 20 Prozent der Empfänger von ExGZ, 5 Jahre nach Gründung weiteren zwei Personen einen Job gegeben zu haben.

<sup>450</sup> Es wurden vorwiegend Mitnahmeeffekte beim ExGZ und Substitutionseffekte zwischen den beiden Programmen ÜG und ExGZ prognostiziert. Vgl. Kritikós, A. (2009), S. 3. Als Mitnahmeeffekt wird die Inanspruchnahme von Subventionen oder finanzieller Unterstützung als Belohnung für ein Verhalten, das auch ohne den zusätzlichen Anreiz stattgefunden hätte, bezeichnet. Für ausführliche Informationen siehe: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/mitnahmeeffekt.html>

<sup>451</sup> Vgl. ebenda, S. 1-17.

<sup>452</sup> Vgl. Caliendo et al. (2008), S.1-22

<sup>453</sup> Vgl. Pfeiffer, F./ Reize, F. (1998), S. 21-22.

kung der Beratung nicht isolieren lässt, sondern andere Einflussfaktoren wie z. B. Konjunktur- oder Marktentwicklung ebenfalls Veränderungen bewirken können, basieren die Ergebnisse solcher Untersuchungen in höherem Maße auf subjektiven Überzeugungen der Befragten.<sup>454</sup> Demgemäß lässt sich die Effektivität dieser Maßnahmen objektiv nur schwer bewerten. Obwohl einige Untersuchungen insgesamt die staatliche Beratungsförderung befürworten,<sup>455</sup> weisen sie auf einige Probleme hin. Diese Probleme entstehen vor allem durch mangelnde Transparenz und Konsistenz von verschiedenen staatlichen Beratungsprogrammen, welche sowohl auf Bundes- als auch auf Landes- und kommunaler Ebene für KMU und Neugründer zur Verfügung gestellt werden. Die mangelnde Transparenz und Konsistenz führen zur Steigerung der Transaktionskosten für die Zielgruppe und beschränken damit den Zugang zur öffentlichen Beratungsförderung.<sup>456</sup> Die Studie von Hauser zeigt, dass mangelnde Transparenz und Konsistenz nicht nur die öffentliche Beratungsförderung, sondern auch die Außenwirtschaftsförderung betreffen. Zudem deutet die Studie darauf hin, dass ursprünglich für den Mittelstand gedachte staatliche Fördermaßnahmen oft durch Großunternehmen abgeschöpft werden. Im Vergleich zu KMU besitzen große Unternehmen oft Auslandsabteilungen, welche sich eingehend mit den öffentlichen Programmen beschäftigen können. Die Studie weist darauf hin, dass das derzeitige Außenwirtschaftsförderungssystem die KMU eher benachteiligt als begünstigt.<sup>457</sup>

Zusammenfassend kann man sagen, dass staatliche Fördermaßnahmen bei der Erreichung ihrer primären Ziele nicht immer effektiv sind. Die Regierungen der Transformationsländer haben hierbei die Möglichkeit, aus den europäischen Erfahrungen zu lernen und künftig solche Fördermaßnahmen einzusetzen, welche effektive Ergebnisse erbringen können.

---

<sup>454</sup> Vgl. Haunschild, L./ Strobl, E.M. (2009), S. 216-217.

<sup>455</sup> Öffentliche Beratungsmaßnahmen werden in diesen Studien aus Sicht des partiellen Marktversagens befürwortet, obwohl die Beratung von Gründern und KMU Eigenschaften aufweist, die ein reibungsloses Funktionieren des Marktes verhindern. Das liegt daran, dass Gründer oder Mittelständler die Qualität der angebotenen Beratung aufgrund einer asymmetrischen Informationsverteilung schlechter einschätzen können als die Anbieter der Beratung. Des Weiteren kann die Qualität der Beratungsleistung nur ex-post, also nach Inanspruchnahme beurteilt werden. Dies führt dazu, dass die Beratung seltener in Anspruch genommen wird, als es gesamtwirtschaftlich wünschenswert wäre (Beratung als meritorisches Gut). Vgl. Bahss, Ch./ Erhart, N. (2007), S. 117.

<sup>456</sup> Vgl. Bahss, Ch./ Erhart, N. (2007), S. 115-137; Haunschild, L./ Strobl, E.M. (2009), S. 192-223.

<sup>457</sup> Vgl. Hauser, C. (2006), S. 1.

Nachfolgend wird der Status quo von KMU in Georgien analysiert und anhand der erzielten Ergebnisse werden einige Handlungsempfehlungen für Georgien ausgearbeitet.

## 6. Kleine und mittlere Unternehmen in Georgien

### 6.1 Die Definition der KMU

In Georgien werden aufgrund des Gesetzes für die nationale Investitionsagentur<sup>458</sup> solche Unternehmen als kleine Unternehmen betrachtet, die nicht mehr als 20 Mitarbeiter beschäftigen und einen Umsatz von bis zu 500.000 GEL erwirtschaften. Als mittlere Unternehmen gelten solche, die bis zu 100 Mitarbeitern haben und einen Umsatz von maximal 1.500.000 GEL erwirtschaften (siehe Abb. 14).

Abbildung 14: Schwellenwerte der KMU-Definition in Georgien



Quelle: AYES (2009), S. 9; Eigene Darstellung.

<sup>458</sup> Für ausführliche Informationen siehe: Anhang B: Law on Georgian National Investment Agency, Artikel 3. Abs. j und k.

## 6.2 Die Bedeutung der KMU für Georgien

### 6.2.1 Zahl der Unternehmen in Georgien

Den letzten Studien des Statistischen Amtes zufolge betrug die Gesamtzahl der erfassten Unternehmen im Jahr 2005 34.934 Einheiten. Davon sind 1.038 große Unternehmen, 2.646 mittlere und 31.250 kleine Unternehmen (siehe Tabelle 4).

**Tabelle 4: Die sektorale Aufteilung der Unternehmen in Georgien**

	Gesamt	Große	Mittlere	Kleine	KMU
Land- und Forstwirtschaft	378	10	39	329	368
Fischerei	27		3	24	27
Bergwirtschaft	148	9	25	114	139
Handel und Dienstleistungen	19.619	403	621	18.595	19.216
Fertigung	4.306	147	394	3.765	4.159
Bauwirtschaft	1.232	101	376	755	1.131
Gastwirtschaft	1.808	12	65	1.731	1.796
Telekommunikation	1.788	130	184	1.474	1.658
Finanzintermediation	82	2	7	73	80
Immobilien-gewerbe	2.702	43	232	2.427	2.659
Bildung	542	28	228	286	514
Gesundheit und Sozialwesen	1.088	128	372	588	960
andere Aktivitäten	1.214	25	100	1.089	1.189
<b>Gesamt</b>	<b>34.934</b>	<b>1.038</b>	<b>2.646</b>	<b>31.250</b>	<b>33.896</b>

Quelle: Georgisches Statistkamt (2005), S. 29; Eigene Darstellung.

Aus der Tabelle 4 ergibt sich, dass ca. 89 Prozent der gesamten Unternehmen in Georgien kleine Unternehmen sind, 8 Prozent sind mittlere und nur 2 Prozent sind große Unternehmen. Es ist auch interessant zu verzeichnen, dass mehr als die Hälfte der Gewerbebetriebe in Georgien als Einzelhändler oder Großhändler von Handelswaren registriert sind. Ein Großteil davon sind kleine Unternehmen. Dieser Gewebesektor ist sehr bedeutsam und entstand infolge der Schließung von staatlichen Unternehmen und des daraus resultierenden Beschäftigungsrückgangs sowie wegen des Bürgerkriegs und der von ihm verursachten hohen Zahl von Binnenflüchtlingen. Die Betriebsinhaber von diesen Kleinunternehmen sind typischerweise selbstständige Händler auf den Lebensmittelmärkten.

Im Vergleich zu den mittleren Unternehmen ist die Tätigkeit von Kleinunternehmen stärker auf Selbstversorgung orientiert (Proprietorship). Das erwirtschaftete Einkommen wird vom Eigentümer meistens zur Eigennutzung verwendet. Die mittleren Unternehmer sind demgegenüber organisierte Gruppen von Kaufleuten, die mehr Vermögen und Erfahrung besitzen. Generell ist die Leistungsfähigkeit von Kleinunternehmen sehr niedrig. Die Inhaber orientieren sich nach wie vor stärker in Richtung Fertigung als auf Marketing und Absatz.<sup>459</sup>

Die meisten KMU sind in den Bereichen Handel/Dienstleistungen, Fertigung und Gastwirtschaft beschäftigt. Obwohl die Fertigung einen angemessenen Beitrag leistet, orientieren sich die meisten KMU in Richtung Handel. Diese Entwicklung kann u. a. man folgendermaßen erklären. Das Tempo, mit dem Kapital wiederbeschafft werden kann, ist bei Handelsgeschäften höher und die Investitionskosten sind geringer als in anderen Branchen. Deshalb kann die Handelsbranche besser mit dem bestehenden Mangel an langfristigen Finanzquellen umgehen.

Die Zahl der KMU in Landwirtschaft und Fischerei vermindert sich ständig. Einerseits sind Kredite für KMU in der Landwirtschaft sehr teuer, andererseits ist die wirtschaftliche Planung in Landwirtschaft und Fischerei schwer abschätzbar.

---

<sup>459</sup> Auch die Studie von USAID deutet darauf hin, dass ein Großteil der georgischen Wirtschaft aus Kleinunternehmen mit marginalen Umsatz und Beschäftigung besteht. Vgl. USAID, (2005b), S. 1

Ein Beispiel dafür liegt darin begründet, dass in den letzten Jahren wegen schlechter Klimabedingungen die meisten Landwirte und Winzer hohe Verluste ertragen mussten und sich oft gezwungen sahen, sich in anderen Wirtschaftsbranchen zu etablieren. Auch die ungelösten strukturellen Probleme spielen eine Rolle, vor allem in den Bereichen Bewässerungssysteme, Unterkapitalisierung und Bodenproduktivität bestehen Schwierigkeiten, welche Hindernisse für die nachhaltige Entwicklung und Produktionssteigerung darstellen.

Die neue Privatisierungspolitik im Gesundheitssektor hat den KMU zahlreiche Möglichkeiten eröffnet. Die Unternehmer müssen in Medizintechnik, in die Sanierung von Gebäuden und in Lösungen für mehr Energieeffizienz investieren, dafür erwerben sie das Eigentum. Zurzeit sind viele kleinere und mittlere Unternehmen in dieser Branche tätig. Von 1.088 Unternehmen im Gesundheitssektor sind 960 KMU.

Die Bauwirtschaft war der am schnellsten wachsende Sektor in Georgien. In den letzten Jahren haben viele Bauunternehmen hohe Erlöse erzielt. Im Gegensatz zur Landwirtschaft wurden Baugeschäfte mit günstigen Krediten und relativ besseren Kreditkonditionen unterstützt. Die attraktiven Bedingungen am Markt dienten zudem einer wachsenden Außennachfrage und gewährleisteten eine stabile Entwicklung der Branche. Allerdings wurde nach dem Krieg mit Russland im Jahr 2008 das Wachstum wesentlich gebremst.<sup>460</sup> Die nachfolgende Tabelle 5 stellt die regionale Aufteilung der Unternehmen dar.

---

<sup>460</sup> Der Bausektor schrumpfte um 11 %. Vgl. Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing, (2010), S. 3.



**Tabelle 5: Die regionale Aufteilung der Unternehmen in Georgien**

	Gesamt	Große	Mittlere	Kleine	KMU
Hauptstadt-Tiflis	13.451	641	1.344	11.466	12.810
Adscharien	3.432	94	271	3.067	3.338
Guria	854	10	43	801	844
Imeretien	4.928	78	279	4.571	4.850
Kachetien	2.579	29	125	2.425	2.550
Mtskheta-Mtianeti	762	20	60	682	742
Racha-Lechkhumi und Nieder Swanetien	439	4	34	401	435
Samegrelo-Zemo Svaneti	2.492	68	184	2.240	2.424
Abchasien	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
Inner-Kartli	1.422	37	120	1.265	1.385
Kvemo Kartli	3.380	70	200	3.110	3.310
Samtsche-Javakheti	1.195	16	64	1.115	1.179
<b>Gesamt</b>	<b>34.934</b>	<b>1.067</b>	<b>2.724</b>	<b>31.143</b>	<b>33.867</b>

Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 29; Eigene Darstellung.

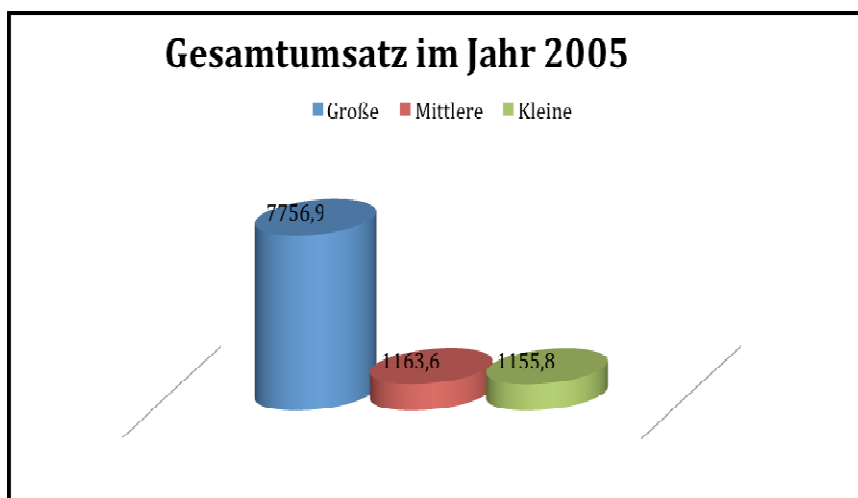
Anhand der Tabelle 5 lässt sich gut nachvollziehen, dass die unternehmerische Tätigkeit im Wesentlichen in der Hauptstadt konzentriert ist. Die Gründe dafür sind vielfältig. Besonders bedeutsam ist die Tatsache, dass die innerstädtischen Gebiete in Georgien die ertragsstärksten Märkte und eine relativ gut ausgebaute wirtschaftliche Infrastruktur und Transportmittel bereithalten. Das gilt insbesondere für die Hauptstadt, wo die Zahl und die Kaufkraft der Einwohner erheblich höher liegt als in anderen Regionen. Dabei haben die Unternehmen guten Zugang zu öffentlichen und privaten Dienstleistungen. Diese sind für das Überleben und die künftige Entwicklung des Unternehmertums sehr wichtig.

Das Investitionstempo in Adjarien hat in den letzten Monaten deutlich zugenommen. Im Hotelsektor konzentrieren sich die Investitionen derzeit ebenfalls in Adjarien. Sowohl durch verschiedene Regierungsprojekte als auch durch private Investitionen ist Adjarien ein guter Standort für das Hotel- und Gaststättengewerbe, Handel und Dienstleistungen geworden. Ausländische Direktinvestitionen sorgten für steigende Pro-Kopf-Einkommen in Batumi.<sup>461</sup>

### 6.2.2 Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz der beteiligten Unternehmen im Jahr 2005 betrug 10.076,3 Mio. GEL. Die nachfolgende Abbildung 15 gibt den Anteil an Gesamtumsatz nach Betriebsgrößenklassen wieder.

**Abbildung 15: Gesamtumsatz nach Betriebsgröße (in Mio. GEL)**

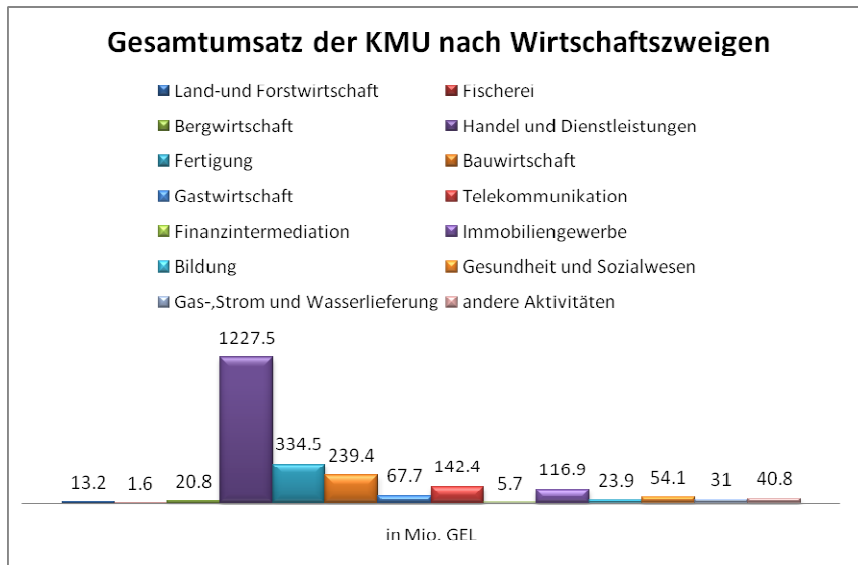


Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 41; Eigene Darstellung.

Wie aus Abbildung 15 ersichtlich ist, erzielen die großen Unternehmen in Georgien rund 79 % des Gesamtumsatzes. Die Analyse des Gesamtumsatzes der KMU nach sektoraler Aufteilung lässt deutlich werden, dass Handel und Dienstleistungen dominierende Wirtschaftsbereiche sind (siehe Abb. 16).

<sup>461</sup> Vgl. Petersen, H. G. (2008), S. 8.

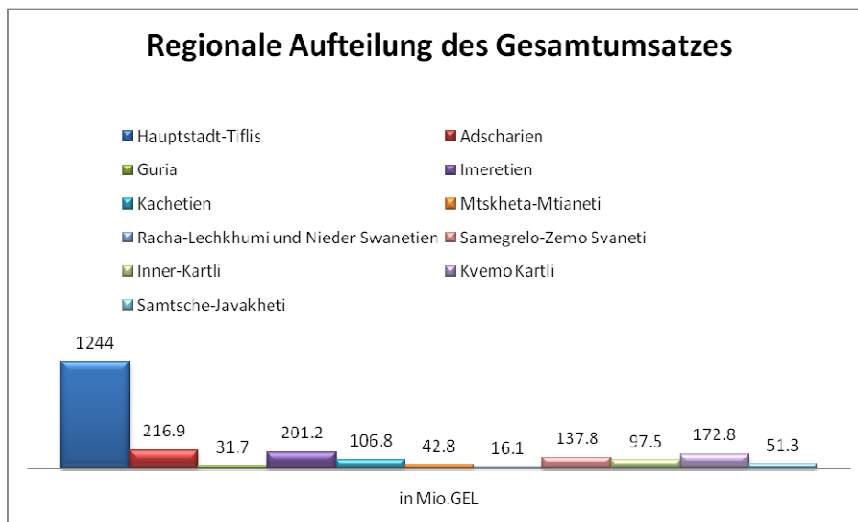
**Abbildung 16: Gesamtumsatz nach sektoraler Aufteilung (in Mio.GEL)**



Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 41; Eigene Darstellung.

Auch in der Fertigung, der Bauwirtschaft und der Telekommunikationsbranche erzielen die KMU relativ hohe Umsätze. Die nachfolgende Abbildung 17 gibt den Gesamtumsatz der KMU nach regionaler Aufteilung wieder.

**Abbildung 17: Gesamtumsatz nach regionaler Aufteilung**



Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 41; Eigene Darstellung.

Auch die in Abbildung 17 dargestellten Ergebnisse zeigen, dass der Umsatz der KMU in der Hauptstadt Tiflis wesentlich höher ist als in anderen Regionen, was nicht zuletzt an der Konzentration der kleinen und mittleren Unternehmen in der Hauptstadt liegt.

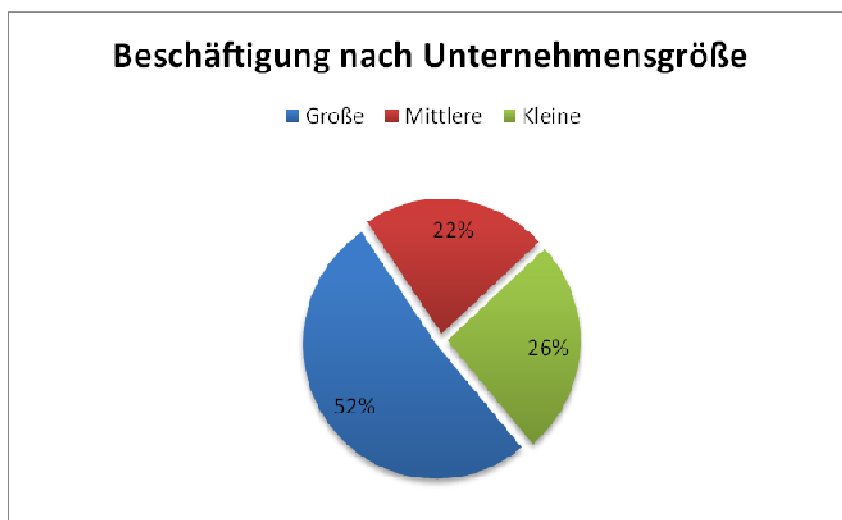
### 6.2.3 Beschäftigung

Die Zahl der in Unternehmen Beschäftigten betrug im Jahr 2005 388.946 Personen.

- Große Unternehmen – 200.903
- Mittlere Unternehmen – 87.628
- Kleine Unternehmen – 100.415

Die nachfolgende Abbildung 18 stellt die Beschäftigungsdaten nach Unternehmensgröße dar.

**Abbildung 18: Beschäftigung nach Unternehmensgröße in Georgien**

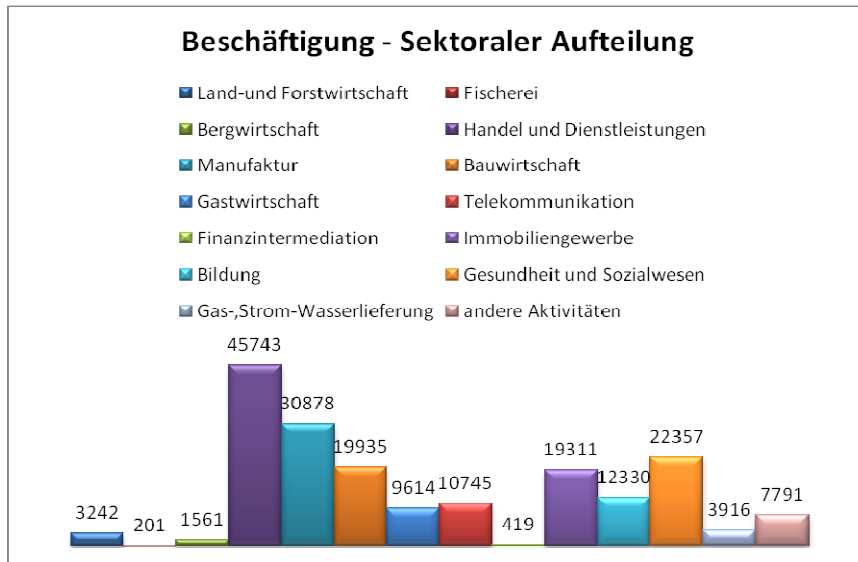


Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 129; Eigene Darstellung.

Ferner stellt die Abbildung 19 die Beschäftigungsdaten der im Jahr 2006 erfassten KMU nach Wirtschaftszweigen dar. Dabei lässt sich herausstellen, dass der Wirtschaftsbereich „Handel- und Dienstleistungen“ sowohl der umsatz- als auch der

beschäftigungsreichste ist, gefolgt von Fertigung, Gesundheit und Sozialwesen sowie Bauwirtschaft.

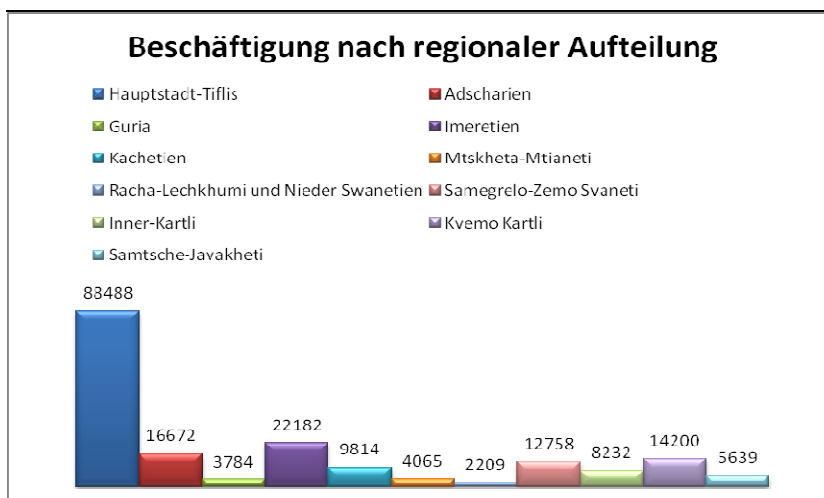
**Abbildung 19: Die Zahl der Beschäftigten nach sektoraler Aufteilung**



Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 129; Eigene Darstellung.

Die Analyse der Abbildung 20 festigt erneut die Einschätzung, dass die wirtschaftliche Tätigkeit und die damit verbundene Beschäftigung vorwiegend in der Hauptstadt konzentriert sind.

**Abbildung 20: Die Zahl der Beschäftigten nach regionaler Aufteilung**



Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 129; Eigene Darstellung.

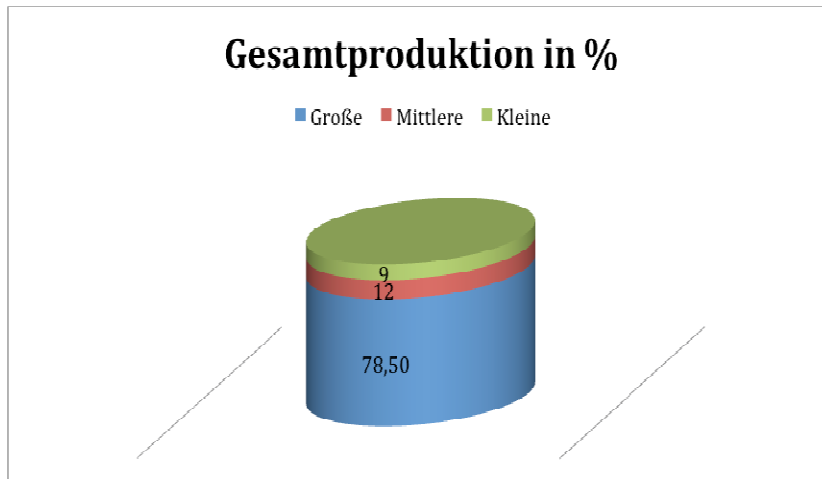
#### 6.2.4 Gesamtproduktion

Die Gesamtproduktion betrug im Jahr 2005 5.838,2 Mio. GEL

- Große Unternehmen – 4.583,2 Mio. GEL,
- Mittlere Unternehmen – 703,9 Mio. GEL,
- Kleine Unternehmen – 551,2 Mio. GEL.

Der größte Anteil an der Gesamtproduktion in Georgien entfällt auf große Unternehmen. Deren Anteil an der Gesamtproduktion betrug rund 80 % im Jahr 2005 (siehe Abbildung. 21).

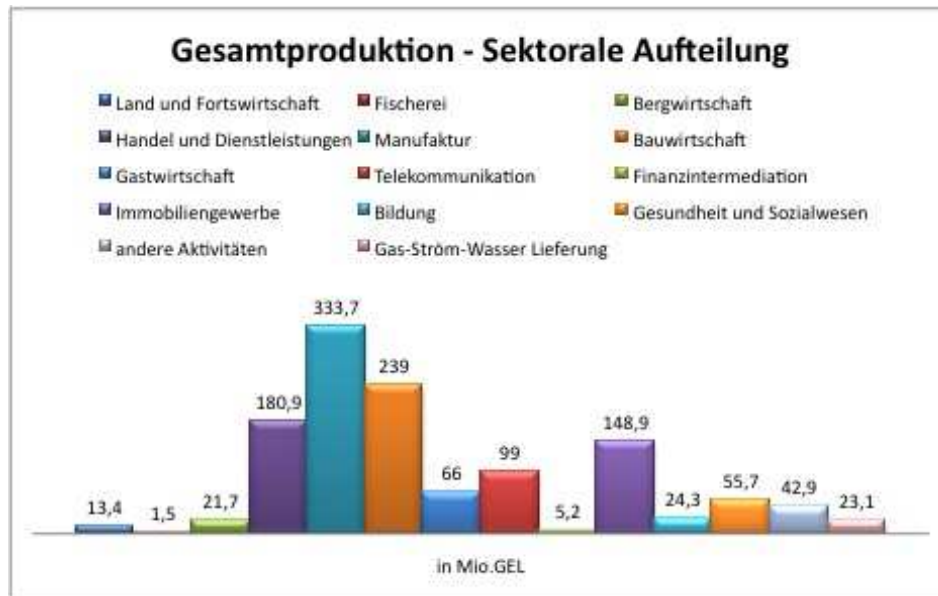
**Abbildung 21: Gesamtproduktion nach Betriebsgröße in Georgien**



Quelle: Georgisches Statistikamt, eigene Berechnungen.

Aufgeteilt nach Wirtschaftszweigen ist der größte Anteil an der Produktion in der Fertigung zu verzeichnen, gefolgt von Bauwirtschaft, Handel- und Dienstleistungen und Immobiliengewerbe. Nur geringe Anteile entfallen hingegen auf Fischerei und Finanzintermediation (siehe Abbildung. 22).

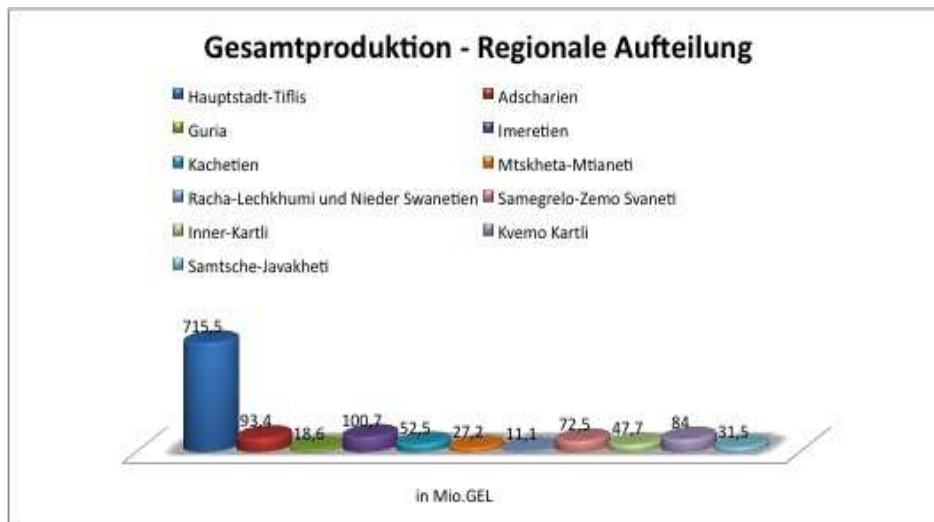
**Abbildung 22: Gesamtproduktion nach sektoraler Aufteilung in Georgien**



Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 53; Eigene Darstellung.

Ein wesentlicher Anteil an der Gesamtproduktion wird in der Hauptstadt geschaffen, weitere produktive Regionen sind Imeretien und Adscharien. Die niedrigsten Anteile an der Gesamtproduktion nach regionaler Aufteilung haben Racha-Lechkhumi und Nieder-Swanetien und Guria. Racha-Lechkhumi und Nieder-Swanetien sind Berggebiete ohne entwickelte Wirtschafts- und Verkehrsinfrastruktur. Ferner ist die Kaufkraft der Einwohner erheblich niedriger als in den anderen Regionen. Das zwang in der letzten Zeit viele Unternehmen, ihre Geschäfte dort entweder aufzulösen oder den Standort zu wechseln. Auch bei Guria handelt es sich um eine wirtschaftlich schwache Region. Kennzeichnend für diese Regionen ist, dass hier überwiegend Landwirtschaft zur Selbstversorgung betrieben wird. Hier sind meist Selbstständige und kleine Familienunternehmen aktiv, die relativ schwach mit Kapital und Technik ausgestattet sind. Das führt natürlich zu einer geringen Leistungsfähigkeit der Beteiligten. Die nachfolgende Grafik stellt die Gesamtproduktion nach regionaler Aufteilung dar.

**Abbildung 23: Gesamtproduktion nach regionaler Aufteilung in Georgien**



Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 53; Eigene Darstellung.

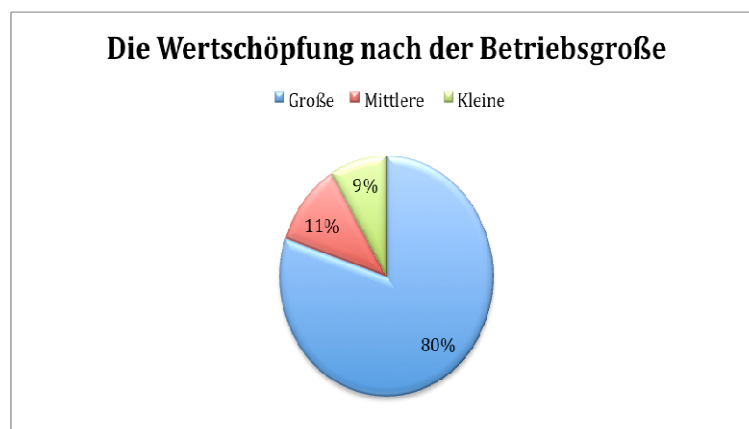
### 6.2.5 Wertschöpfung

Die Wertschöpfung betrug im Jahr 2005 2.796,8 Mio. GEL

- Große Unternehmen – 2.243,5 Mio. GEL,
- Mittlere Unternehmen – 312,8 Mio. GEL,
- Kleine Unternehmen – 240,5 Mio. GEL.

Die Abbildung 24 zeigt die Wertschöpfung nach Betriebsgröße.

**Abbildung 24: Die Wertschöpfung nach Betriebsgröße in Georgien**

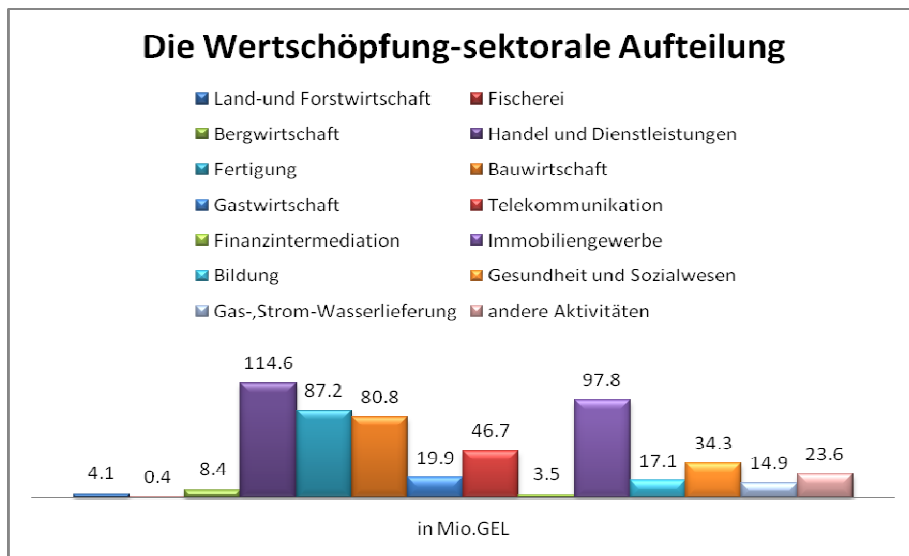


Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 65; Eigene Berechnungen.



Auch an der Wertschöpfung in Georgien haben die großen Unternehmen den Hauptanteil. Der Anteil der kleinen und mittleren Unternehmen an der Gesamtwertschöpfung betrug im Jahr 2005 etwa 20 %. Die höchsten Anteile an der Gesamtwertschöpfung entfallen auf Handel und Dienstleistungen, Immobiliengewerbe, Bauwirtschaft und Fertigung. Nur wenig tragen Fischerei, Finanzintermediation und Landwirtschaft zur Wertschöpfung bei (siehe Abbildung 25).

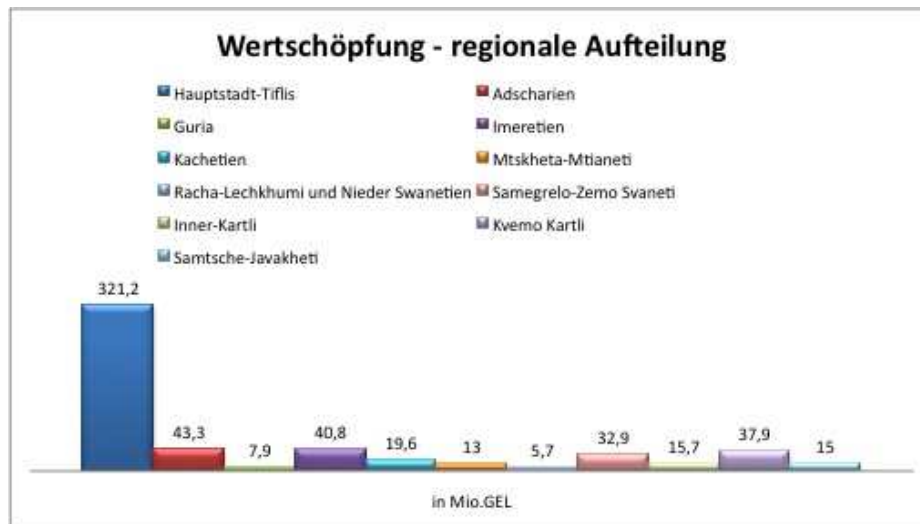
**Abbildung 25: Die sektorale Aufteilung der Wertschöpfung in Georgien**



Quelle: Georgisches Statistkamt (2005), S. 65; Eigene Darstellung.

Etwa 60 % der gesamten Wertschöpfung der KMU werden in der Hauptstadt erzielt, gefolgt von Adscharien und Imeretien. Die niedrigste Anteile an der Wertschöpfung haben Racha Lechkhumi, Nieder-Swanetien und Guria (siehe Abbildung. 26).

**Abbildung 26: Die regionale Aufteilung der Wertschöpfung in Georgien**



Quelle: Georgisches Statistikamt (2005), S. 65; Eigene Darstellung.

Insgesamt lässt sich gut hervorheben, dass das Unternehmertum und damit verbundene Beschäftigung, Produktion, Umsatz und Wertschöpfung im Wesentlichen in der Hauptstadt erfolgt. Dabei ist der Beitrag von großen Unternehmen wesentlich höher als von KMU. Nun ergibt sich die Frage, woran es liegt, dass KMU in vielen europäischen Ländern einen wesentlichen Beitrag u. a. zur Beschäftigung und Wertschöpfung leisten, während das in Georgien nicht der Fall ist. Nachfolgend wird versucht, diese Frage zu beantworten.

### 6.3 KMU-Politik in Georgien

Was die KMU-Politik in Georgien anbetrifft, muss man feststellen, dass eine solche auf der politischen Tagesordnung beinahe vollständig fehlt. Die Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen steht demzufolge nicht im Mittelpunkt der aktuellen Wirtschaftspolitik. Dementsprechend existieren keine Aktionslinien oder Grundsätze, wie es in der Europäischen Union der Fall ist. Die Abwesenheit der KMU-Politik an sich schließt gleichzeitig die Existenz eines institutionellen Netzwerkes für KMU auf staatlicher Ebene aus. Die Entwicklung der KMU in Georgien wird eher als zu erwartende direkte Folge aus einem sich selbst regulierenden Wettbewerbsprozess verstanden. Diese „neoliberale“ Herangehensweise wurde in der Anfangszeit der Transformation im Wesentlichen durch internationa-

le Organisationen diktiert, etwa durch den Internationalen Währungsfonds und die Weltbank. Nun stellt sich die Frage, inwieweit die georgische Regierung diesen Ansatz auch tatsächlich verfolgt. Die jüngste Initiative der Regierung in diesem Bereich (der Act on Economic Freedom) beweist zumindest auf dem Papier die Existenz eines politischen Willens.<sup>462</sup> Einige Studien stellen hingegen diese „neoliberale“ Politik der Regierung infrage.<sup>463</sup> Vor allem Transparency International weist auf die massiven Verletzungen des Privateigentums hin.<sup>464</sup>

Was Unterstützungsmaßnahmen für KMU anbetrifft, ist festzustellen, dass in der letzten Zeit zwar einige an kleinen und mittleren Unternehmen orientierte Programme durch die Regierung spontan erarbeitet wurden, dass diese ersten Versuche allerdings sehr ineffektiv blieben und zu Korruption sowie Zeit- und Geldverschwendung führten.<sup>465</sup>

---

<sup>462</sup> Für ausführliche Informationen siehe: <http://www.civil.ge/eng/article.php?id=21541>

<sup>463</sup> Vgl. Papava, V. (2009a), S. 201-203; Jandieri, G. (2009), S. 1-17; Christiansen, R. (2006), S. 12-14.

<sup>464</sup> Für ausführliche Informationen siehe:

[http://www.transparency.ge/files/215\\_273\\_728457\\_Property%20Rights%20in%20Post-Revolution%20Georgia-E.pdf](http://www.transparency.ge/files/215_273_728457_Property%20Rights%20in%20Post-Revolution%20Georgia-E.pdf).

<sup>465</sup> Unter anderem wurden ein „Billigkredit-“ (2008-2009) und ein „Nationales Beschäftigungsprogramm“ (2008) aufgelegt. Das Anliegen des „Billigkreditprogramms“ bestand darin, einerseits exportorientierte KMU und andererseits kleine und mittlere Unternehmen in der Landwirtschaft, im Tourismus und in der verarbeitenden Industrie mit verbilligten Krediten zu unterstützen. Die Bedingungen und Konditionen waren tatsächlich für die kleinen und mittleren Unternehmen relativ annehmbar (für exportorientierte KMU wurden mindestens 100.000 GEL für maximal 10 Jahre zur Verfügung gestellt. Der Zinssatz betrug 10 Prozent. Gleichzeitig wurden 3 Jahre tilgungsfreie Zeit angeboten. Für die KMU in der Landwirtschaft, der verarbeitenden Industrie und im Tourismus wurden mindestens 20.000 GEL bereitgestellt, ebenfalls für maximal 10 Jahre. Der Zinssatz in diesem Bereich war höher und betrug 12 Prozent, auch hier umfasste das Angebot 3 Jahre tilgungsfreie Zeit). Ungeachtet dessen, dass solche Initiativen allgemein begrüßenswert sind und die Entwicklung des Privatsektors forcieren können, hängen ihre Effekte dennoch im Wesentlichen davon ab, wie effektiv sie durchgeführt werden. Leider wurde das Programm in Georgien mangelhaft durchgeführt. Ein wesentlicher Fehler in der Implementierung bestand darin, dass das Screening-Verfahren von der Regierung selbst (durch das Ministerium für wirtschaftliche Entwicklung) administriert wurde, anstatt das Auswahlverfahren für geeignete Projekte an Finanzinstitutionen weiter zu delegieren. Dies führte einerseits zu einer ineffektiven Kreditverteilung und andererseits war dieses Verfahren hinsichtlich seiner Transparenz fragwürdig. Vgl. Papava, V. (2009b), S. 311. Was das „Nationale Beschäftigungsprogramm“ betrifft, bestand der Zweck dieses Programms darin, durch staatliche Finanzierung die Einbeziehung von circa 50.000 Bürgern und Bürgerinnen in das praktische Berufsleben zu ermöglichen. Im Laufe von drei Monaten finanzierte der Staat deren Ausbildungsplätze in georgischen Unternehmen. Viele davon waren KMU. Insgesamt wurden hierfür 22,5 Millionen GEL ausgegeben. Das Streben der Regierung bestand hierbei darin, die Arbeitslosigkeit zu vermindern, die praktische Ausbildung und Qualifikation der involvierten Bevölkerung zu verbessern und dadurch das wirtschaftliche Wachstum zu beschleunigen. In der Realität lief das Programm folgendermaßen ab: Die Unternehmer wurden aufgefordert, kurzfristige Arbeitsplätze zu schaffen, obwohl kein Bedarf an zusätzlichen Arbeitsplätzen bestand. Im Rahmen des Praktikums bekamen die Bürgerinnen und Bürger monatlich 150 GEL als Entlohnung vom

Zusammenfassend lässt sich nicht genau sagen, ob die tatsächliche Wirtschaftspolitik in Georgien eher als „grabbing-hand“- oder als „helping-hand“-Modell<sup>466</sup> zu beschreiben wäre, aber es ist eindeutig, dass man nicht von einer „Laissez-faire“-Politik sprechen kann.

## **6.4 Regulative Reformen in Georgien**

Nach der Rosenrevolution hat die neue Regierung viele Versuche unternommen, darunter regulative Reformen wie etwa eine Steuerreform, die Reform der Lizenzen und Genehmigungen, eine Zollreform usw. Das Anliegen bestand darin, günstige Rahmenbedingungen für die Entwicklung der Geschäftsumwelt herzustellen. Die wichtigsten davon werden im Folgenden in knapper Form skizziert und danach analysiert.

### **6.4.1 Gewerbeanmeldung**

Die Prozedur für die Gewerbeanmeldung wurde vereinfacht. Derzeit braucht man nur einen Tag, um das Einzelunternehmen und drei Tage, um eine Kapitalgesellschaft (GmbH) registrieren zu lassen. Die Anforderungen an das Gründungskapital wurden auch vermindert. Statt 2.000 GEL, braucht man jetzt 200 GEL (Stand: 2008).<sup>467</sup>

---

Staat. Obwohl tatsächlich einige Arbeitsplätze auch im Anschluss an dieses Programm bestehen blieben, fand sich doch die überwiegende Mehrheit der Beteiligten auch danach in der Arbeitslosigkeit wieder. Bemerkenswert ist, dass sich im Laufe der Praktikumszeit viele kleine und mittlere Unternehmen und Programmbeteiligte zu beider Vorteil einigen konnten. Die Unternehmer unterschrieben alle formalen Unterlagen, um den Nachweis zu erbringen, dass die Bürgerinnen und Bürger tatsächlich beschäftigt waren. Die Programmbeteiligten kassierten ihre Entlohnung jedoch häufig ohne jede wirkliche Teilnahme. Es wurden auch Fälle bekannt, in denen sich Unternehmer für derartige Geschäfte durch ein bestimmtes Entgelt entlohnen ließen. Insgesamt lässt sich nach einiger Zeit sagen, dass dieses Programm eher populistische und politische Zwecke erfüllte, als tatsächlich einerseits die Beschäftigung im Lande und andererseits das Humankapital der Gesellschaft durch die Verbesserung der Qualifikation von Bürgerinnen und Bürgern zu erhöhen. Des Weiteren kann man festhalten, dass das Programm zur Steigerung des Konsumbedarfs am Markt führte, ohne eine entsprechende Produktion von Dienstleistungen und Gütern zu ermöglichen, was zur Steigerung der Inflation beitrug. Vgl. Papava, V. (2009b), S. 311; vgl. Lashkhi et al. (2008), S. 26-27.

<sup>466</sup> Vgl. Frey, T. / Schleifer, A. (1997), S. 354-355.

<sup>467</sup> Vgl. IFC (2006), S. 8.

### **6.4.2 Die Arbeitsgesetzreform**

Das neu angenommene Arbeitsgesetzbuch hat die Kosten für die Einstellung und Entlassung eines Mitarbeiters wesentlich vermindert. Das Gesetz bevorzugt die Beziehung auf Vertragsbasis und schreibt keinen Mindestlohn und keine obligatorischen Kosten für die Überstundenarbeit vor. Es besteht keine Pflicht für die Arbeitgeber, die Arbeitnehmer vorzeitig vor Entlassung zu benachrichtigen.<sup>468</sup>

### **6.4.3 Reform der Lizenzen und Genehmigungen**

Im Jahr 2005 wurde eine fundamentale Reform von Lizenz- und Genehmigungsverfahren durchgeführt. Die Zahl der Lizenzen und Genehmigungen wurde von 909 auf 145 reduziert. Die Wartezeit wurde auch begrenzt. Derzeit braucht man 30 Tage, um eine Lizenz und 20 Tage, um eine Genehmigung zu erhalten. Die Methode der „stillschweigenden Zustimmung“ wurde eingeführt. Das bedeutet, dass dem Antragsteller eine Lizenz oder eine Genehmigung automatisch erteilt wird, wenn von der zuständigen Behörde innerhalb eines gesetzlich festgelegten zeitlichen Rahmens keine Handlung erfolgt ist. Die „One-Stop-Anlaufstelle“<sup>469</sup> wurde ebenfalls vorgestellt.<sup>470</sup>

### **6.4.4 Steuerreform**

Im Jahr 2005 wurde ein neues Steuergesetz mit wenigen Steuern (derzeit existieren 6 Steuerarten statt 21 zuvor)<sup>471</sup> und geringen Steuersätzen eingebracht. Die wichtigsten davon sind im Folgenden skizziert.

- die progressive Einkommenssteuer 12-20 % wurde auf eine Flat Tax von 20% geändert;
- die Sozialsteuer wurde im Jahr 2007 abgeschafft;

---

<sup>468</sup> Vgl. ebenda, S. 18.

<sup>469</sup> Diese sind zur Optimierung verwaltungstechnischer Aufgaben gedacht. Statt zwischen verschiedenen Verwaltungsstellen hin- und herzulaufen, bekommt man die Möglichkeit, verschiedene Ablaufschritte bei einer Stelle durchführen zu lassen.

<sup>470</sup> Vgl. IFC (2006), S. 8.

<sup>471</sup> Einkommensteuer, Gewinnsteuer, Verbrauchsteuer, Mehrwertsteuer, Vermögensteuer, Glücksspielsteuer (Stand 2009).

- die Mehrwertsteuer wurde von 20 % auf 18 % gesetzt;
- der Gewinnsteuersatz wurde von 20% auf 15 % vermindert.

Durch das neue Gesetz besteht die Möglichkeit, die Investitionskosten in den ersten Jahren der Kapitaleinlage in voller Höhe abzuschreiben. Damit werden die Unternehmen befähigt, den steuerpflichtigen Unternehmensgewinn in den ersten Jahren der Investitionslaufzeit zu mindern.<sup>472</sup> Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass die Mehrwertsteuer, die für Anlagevermögen oder für den Export bezahlt wird, innerhalb von einem Monat erstattet werden kann, in anderen Fällen innerhalb von sechs Monaten. Außerdem ist es den Steuerzahlern erlaubt, vor einer Steuerinspektion straffrei Korrekturen in die Steuererklärung eintragen zu lassen.

#### **6.4.5 Zollreform**

Im Jahr 2006 wurde das neue Zollgesetz eingeführt. Es sieht nur drei Tarifsätze (0 %, 5 %, 12 % statt bisherigen 16 Stufen zwischen 0 % und 30 %) vor. Außer landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Baustoffen sind derzeit die meisten Importe in Georgien mit 0 % eingestuft.<sup>473</sup> Die Prozedur der Entzollung wurde ebenfalls wesentlich vereinfacht. Der bisherige Zolltarifsatz von 15 ist jetzt auf 7 vermindert. Für die Abfertigung braucht man heute etwa neun Dokumente statt 19 wie zuvor.<sup>474</sup>

#### **6.4.6 Gewerbeaufsicht**

Um das regulatorische Umfeld zu verbessern hat die georgische Regierung verschiedene Aktivitäten, vor allem

- die Zahl der Regulatoren wurde von 46 Agenturen auf 30 reduziert.<sup>475</sup>
- die Häufigkeit der Gewerbeaufsicht hat sich wesentlich vermindert.<sup>476</sup>

---

<sup>472</sup> Vgl. ebenda, S. 12.

<sup>473</sup> Vgl. ebenda, S. 15.

<sup>474</sup> Vgl. AYEG (2008a), S. 11-12.

<sup>475</sup> Für ausführliche Informationen über die staatliche Institution für Gewerbeaufsicht und deren Aktivitäten siehe: IFC (2006), S.62.

<sup>476</sup> Vgl. IFC, (2006), S.26-30.

## 6.5 Administrative Hindernisse der KMU in Georgien

Obwohl bereits einige positive Ergebnisse der Reformen erkennbar sind, existieren noch wesentliche Hürden, welche die Entwicklung des Unternehmertums, insbesondere der KMU bremsen.

### 6.5.1 Das Steuersystem

Ein wichtiges Problem u. a. besteht in Georgien beim Zurechnungsprinzip von MWSt-relevanten Vorgängen. In der Literatur wird unterschieden zwischen Soll- und Ist-Besteuerung. Bei der Soll-Besteuerung wird die Steuer zu einem Berechnungszeitraum zugeordnet und es kommt zur Zahlungspflicht, wenn die Leistung erbracht wird. Bei der Ist-Besteuerung ist das hingegen erst dann der Fall, wenn die der Leistung zugrunde liegende Zahlung erfolgt.<sup>477</sup> In Georgien wird die Soll-Besteuerungsform verwendet, bei der die Abführung von Steuern bereits vorzunehmen ist, bevor es zur Zahlung gekommen ist. Daraus resultierende Liquiditätsmängel sind insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen schwer zu ertragen, sodass dieser Mangel im Steuersystem nicht selten zu Insolvenzen führt.<sup>478</sup>

Des Weiteren machen häufige Änderungen des Steuergesetzes<sup>479</sup> die Steuerplanung und Rechnungslegung sehr problematisch und komplex, insbesondere für kleine Unternehmen. Leider können sich nicht alle Unternehmen eine externe Steuerberatung leisten, um sich steuergesetzlich auf dem Laufenden zu halten. Gerade die Veränderungen der Steuergesetze werden von den meisten Unternehmern als Haupthindernis angesehen. Viele davon sind auch der Meinung, dass die komplizierte und unklare Gesetzgebung und ineffektive Steuerverwaltungsverfahren nach wie vor entscheidende Hindernisse für die Weiterentwicklung sind.<sup>480</sup>

Ein Beispiel soll die Häufigkeit der Änderungen der Steuergesetze in Georgien verdeutlichen. Im Jahr 2006 wurden durch Initiative des Präsidenten die Sozialsteuer von 20 % und die Einkommensteuer in Höhe von 12 % zu einer einheitli-

---

<sup>477</sup> Vgl. Nguyen-Than, D. (2005), S. 116; Petersen, H. G. / Naydenov, A. (2000), S. 137-144.

<sup>478</sup> Vgl. Khokrishvili, E. (2009), S. 136-137.

<sup>479</sup> Z. B. wurde das Steuergesetz vom Jahr 2005 bis Ende 2006 17-mal geändert. Diese Änderungen hatten auf 167 Klauseln Auswirkungen.

<sup>480</sup> Vgl. IFC (2006), S. 36-46.

chen Einkommensteuer in Höhe von 25 % vereinigt. Weil die Steuergrundlage für beide Steuerarten unterschiedlich ist, war es prinzipiell unmöglich, sie zu vereinen. Daher wurde die Einkommensteuer für Arbeitnehmer von 12 % auf 25 % erhöht und die Sozialsteuer für Arbeitgeber in Höhe von 20 % ganz abgeschafft. Das Anliegen bestand darin, die Arbeitgeber von steuerlichen Lasten zu befreien und dadurch die Beschäftigung zu erhöhen. Obwohl diese Gesetzänderung zu einer Erhöhung der Beschäftigung oder der Weiterentwicklung des Privatsektors beitragen könnte, bleibt es fragwürdig, ob dadurch eine Verringerung der verbreiteten Armut bewirkt werden kann. Vor kurzem wurde die Einkommensteuer von 25 % auf 20 % reduziert.<sup>481</sup>

Das Widerspruchsverfahren bleibt noch ineffektiv. Das liegt einerseits daran, dass die erste Instanz<sup>482</sup> beim Widerspruch (Stand 2006) die gleiche Institution ist, die die Revision durchführt und das Bußgeld verhängt. Andererseits bringen die Unternehmen ihre Klagen zu selten vor Gericht, weil der zeitliche Rahmen zu lang und die Kompetenz der Richter in komplexen Steuer- und Finanzfragen oft nicht ausreichend sind. Des Weiteren vermeiden viele Unternehmen solche Rechtsstreitigkeiten überhaupt, weil sie hierdurch von der Finanzpolizei unter Druck gesetzt werden können.<sup>483</sup>

Die Kommunikation zwischen Steuerbeamten und Unternehmern bleibt ebenfalls verbesserungswürdig. Spezifische Richtlinien, die dafür geeignet sind, Unternehmern die komplizierte Fachsprache des Steuergesetzes zu erklären und ihnen die Abwicklung der Prozedur zu erleichtern, fehlen. Die Unternehmen bekunden, dass das System zunehmend straff-orientiert sei, als auf Übereinstimmung in der Kommunikation hinzuwirken. Die zuständigen Behörden achteten primär darauf, den Unternehmern mehr Geld abzunötigen. Allgemein sei die innere Einstellung gegenüber dem Gewerbe unfreundlich.<sup>484</sup> Leider bemühen sich auch die Entscheidungsträger wenig, durch entsprechende Schulung die Kompetenz der Beamten zu verbessern.

---

<sup>481</sup> Vgl. Papava, V. (2009), S. 312.

<sup>482</sup> Für ausführliche Informationen über die Verfahren und Stufen von Prozessen in steuerlichen Auseinandersetzungen siehe: IFC (2006), S. 74.

<sup>483</sup> Vgl. ebenda, S. 42-43

<sup>484</sup> Vgl. IFC (2006), S. 36-40.



## 6.5.2 Zollabfertigung

Viele Unternehmer sind auch mit der Zollabfertigung unzufrieden. Wie sie angeben, kommt es immer wieder zu Bestechung, um Schwierigkeiten bei der Entzollung zu vermeiden.<sup>485</sup> Ein „Reserve-Wertfestsetzungsmethode“, nach dem die Waren nach staatlich bestimmten Preisen bewertet werden und nicht nach dem Preis, der in der Rechnung angegeben wird, ist weit verbreitet.<sup>486</sup> Die entsprechende Liste von staatlich bestimmten Preisen ist nicht öffentlich zugänglich. Es scheint, dass diese Methode zu Zwecken der Haushaltsmaximierung verwendet wird.<sup>487</sup> Ein solches Vorgehen wird auch durch die Festsetzung von monatlichen Steuerplanzielen begünstigt, die zentral festgelegt und auf die verschiedenen Zollstellen und Finanzämter verteilt werden. Die Zollstellen sind verpflichtet, die Haushaltseinkommen planmäßig einzutreiben und Beamte werden entlassen, wenn sie monatliche Planziele nicht befolgen können. Der Widerspruchsverfahren bei der Entzollung bleibt auch ineffektiv. Die Umfrage von IFC zeigte, dass die Unternehmer noch wesentliche Probleme mit dem Widerspruchsverfahren haben. Wie sie angeben, dadurch mehr Kosten und nur geringe Ergebnisse entstehen.<sup>488</sup> Im Falle des Widerspruchs werden die Erzeugnisse bei der Zollstelle verschlossen gehalten, bis die Sache geklärt wird. Durch die zwangsläufige Lagerung entstehen zusätzliche Kosten und auch die Gefahr, dass die Produkte sich verschlechtern. Dabei übernehmen die Behörden keine Haftung wegen Diebstahls oder Verlust.

---

<sup>485</sup> Diese Schwierigkeiten entstehen wegen der Tatsache, dass 100 % der Importe kontrolliert werden. Das vermehrt die Zeit und Kosten für Unternehmen. (Vgl. IFC (2006), S. 53)

<sup>486</sup> Es bestehen 6 Methoden, um den Preis importierter Waren zu bestimmen. Diese Methodik ist mit den WTO-Regeln harmonisiert. Die Zollbeamten müssen unbedingt die Reihenfolge der Methodik in der Preisbestimmung beachten. Jede Methode soll erst dann verwendet werden, wenn die Bestimmung des Preises durch die vorangegangene Methode unmöglich ist. Wenn etwa der Preis nicht in einer Rechnung angegeben ist, dann könnte der Preis einer identischen Ware (zweite Methode) als Basis genommen werden. Wenn der Preis einer identischen Ware nicht feststellbar ist, könnte der Preis von gleicher Ware (3. Methode) angenommen werden. Die Reserve-Wertfestsetzungsmethodik ist die letzte Methode in der Reihenfolge. Trotzdem wird sie von den Zollbeamten an erster Stelle verwendet (Vgl. IFC (2006), S. 75).

<sup>487</sup> Vgl. AYES (2008b), S. 13.

<sup>488</sup> Widerspruchsverfahren sind wenig vielversprechend, es besteht allgemein ein großes Misstrauen der Unternehmer in das Justizsystem. Ein Teil der Unternehmerschaft betrachtet das derzeitige Justizsystem als massiv hemmenden Einflussfaktor seiner Tätigkeit. Die Unternehmer klagen, dass es keine sinnvolle Möglichkeit gibt, sich über die ungerechte Behandlung durch eine Behörde vor Gericht zu beschweren, weil die Gerichtsentscheidungen fast immer zugunsten der Behörden ausfallen. Um weiteren behördlichen Behinderungen aus dem Weg zu gehen, verzichten so viele Unternehmer auf Klagen. Eine wesentliche Ursache dieses Problems liegt darin, dass das Justizsystem in Georgien politisch noch nicht unabhängig ist.

Daher sind die meisten Importeure gezwungen, sich auf Vergleiche einzulassen und die Zolldeklaration unter mangelhaften Bedingungen zu unterzeichnen. Sobald der Preis abgestimmt und die Zolldeklaration unterschrieben sind, fällt es sehr schwer, auf abweichenden Preisermittlungen zu bestehen. Der Mangel an fachlicher Qualifikation der Zollbeamten wird von Unternehmerseite ebenfalls als essenzielles Problem angesehen.<sup>489</sup>

Die „One-Stop-Anlaufstellen“ funktionieren in der Realität noch nicht ordnungsgemäß und bedürfen der praktischen Implementierung. Manchmal werden wegen mangelnder Erfahrung von Zollbeamten mehr Dokumente verlangt als notwendig, was zu zusätzlichen Hindernissen und Kosten für die Importeure führt. Wie die meisten Unternehmer bemerken, fehlt es den Zollbeamten einfach an ausreichender Qualifikation, um die Unternehmer mit den notwendigen Informationen zu versorgen, ein Kernpunkt ist dabei die Information der Unternehmer über die laufenden Reformen in Zoll- und Handelsfragen.<sup>490</sup>

### **6.5.3 Gewerbeaufsicht**

In Bezug auf die Gewerbeaufsicht<sup>491</sup> bestehen noch verschiedene Probleme, obwohl die Häufigkeit und der Zeitaufwand der Gewerbeaufsicht wesentlich vermindert wurde. Die überwiegende Mehrheit der Gewerbeaufsicht findet nach mangelhaft festgelegten Abläufen statt. Dabei unterscheidet sich die Aufsichtspraxis deutlich von den ihr zugrunde liegenden rechtlichen Regelungen. Die Unternehmer, die durch IFC untersucht wurden, bemerken, dass diese bei der Abwicklung der Inspektionsprozedur häufig nicht befolgt werden und dass gerichtliche

---

<sup>489</sup> Vgl. IFC (2006), S. 51.

<sup>490</sup> Vgl. ebenda, S. 51-52.

<sup>491</sup> Die Gewerbeaufsicht in Georgien wird durch das Gesetz zur „Aufsicht unternehmerischer Tätigkeit“ geregelt. Die Institutionen der Gewerbeaufsicht müssen sich beim Justizministerium registrieren lassen. Die Institution hat kein Recht, die Gewerbeaufsicht durchzuführen, wenn sie nicht beim Justizministerium registriert ist. Um die Gewerbeaufsicht durchführen zu können, muss die Institution eine Genehmigung vom Gericht einholen. Bevor sie die Gewerbeaufsicht durchführen kann, muss die entsprechende Institution dem Unternehmen alle Rechte und Pflichten darlegen. Es ist nicht erlaubt, ein Unternehmen im gleichen Kalenderjahr zweimal für die gleiche Angelegenheit zu beaufsichtigen. Es muss hier unbedingt darauf hingewiesen werden, dass 12 gewerbeaufsichtbetreibende Institutionen von der Gesetzregelung ausgenommen sind, darunter die aktivste Steuerabteilung des Finanzministeriums und das Amt für technische Aufsicht. Insgesamt werden ca. 69 Prozent der Gewerbeaufsicht nicht durch das vorgestellte Gesetz geregelt. Vgl. IFC (2006), S. 28-29

Anordnungen oft ignoriert werden. Die Prozeduren sind weder eindeutig festgelegt, noch werden sie entsprechend dokumentiert. Die Unternehmer werden auch nicht über die Maßnahmen und Schritte während der Prozedur aufgeklärt.<sup>492</sup> Die Widerspruchsverfahren sind wenig vielversprechend.

Insgesamt lässt sich herausstellen, dass der Staat sich wenig um die praktische Implementierung der Gesetze zur Schaffung von Rahmenbedingungen für das Unternehmertum kümmert, obwohl diese in Georgien zu einem großen Teil bestehen. Unterm Strich muss festgestellt werden, dass der Staat in Georgien bei der Bereitstellung der notwendigen Rahmenbedingungen versagt,<sup>493</sup> und darunter leiden kleine und mittlere Unternehmen mehr als die großen. Weil die Entwicklung der KMU noch nicht auf der Tagesordnung steht und die Regierung statt deren Unterstützung eher noch Hemmnisse schafft, stellt sich die Frage, welche Entfaltungsmöglichkeiten die KMU auf den Märkten haben. Zuerst werden die Finanzierungsmöglichkeiten und danach die Beratungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten der KMU in Georgien kurz beschrieben und analysiert.

## **6.6 Finanzierungsmöglichkeiten der KMU in Georgien**

Die meisten kleinen und mittleren Unternehmen in Georgien finanzieren ihre Tätigkeit entweder durch eigene Ersparnisse oder durch Zuwendungen von Familie oder Freunden. Alternativ stehen den KMU in Georgien auch verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten am Kapitalmarkt zur Verfügung. Nachfolgend werden die wichtigsten Finanzinstitutionen und deren Dienstleistungen in kurzer Form beschrieben.

### **6.6.1 Die Finanzierung durch die Geschäftsbanken**

Der Banksektor gehört zu den bestentwickelten Branchen in Georgien. Derzeit operieren 20 Geschäftsbanken.<sup>494</sup> Die überwiegende Mehrheit davon sind in ausländischem Besitz.<sup>495</sup> Die hohe Beteiligung ausländischer Finanzinstitutionen oder

---

<sup>492</sup> Vgl. ebenda, S. 26-36

<sup>493</sup> Darunter gesetzliche, steuerliche und administrative Rahmenbedingungen.

<sup>494</sup> Das Gesamtvermögen der Banken betrug im Jahr 2009 5 Milliarden US-Dollar. Für ausführliche Informationen über die Vermögenswerte nach einzelnen Banken siehe: Österreichische Entwicklungsbank (2009), S. 41-42.

<sup>495</sup> 17 Geschäftsbanken von 20 sind in ausländischem Besitz. Davon 2 in Form von Niederlassungen und der Rest sind gemeinsame Unternehmen.

Investoren an georgischen Banken könnte ein Indiz dafür sein, dass der Banksektor in Georgien transparent und ihre Tätigkeit hoch rentabel ist.<sup>496</sup> Die wichtigsten Banken nach Vermögenswerten sind die Bank of Georgia, TBC-Bank, Bank Republic (Societe Generale Group), ProCreditBank und Cartu Bank. Der Anteil dieser Banken am Gesamtvermögen des Sektors betrug im Jahr 2008 83,3 Prozent. Davon entfallen ca. 60 Prozent auf die Bank of Georgia und die TBC-Bank.<sup>497</sup> Die Tätigkeit der Banken in Georgien ist in der Hauptstadt konzentriert. Das zeigt auch die Zahl der ausgegebenen Kredite.<sup>498</sup> Das Volumen von Krediten an den Privatsektor betrug im Jahr 2008 3,59 Milliarden US-Dollar.<sup>499</sup>

Die Finanzierung der KMU erfolgt in Georgien im Wesentlichen durch die ProCredit Bank.<sup>500</sup> Andere Geschäftsbanken orientieren nach wie vor eher auf große Unternehmen.<sup>501</sup> Im Jahr 2008 hat die ProCredit Bank 58033 Kredite mit dem Gesamtwert von 329,1 Millionen US-Dollar gewährt. Die meisten davon wurde an kleine und mittlere Unternehmen vergeben. Die detaillierte Analyse des Kreditportfolios der Bank zeigt aber, dass ca. 92 Prozent der Kredite unter 10000 US-Dollar liegen.<sup>502</sup> Auch die durchschnittliche Kreditsumme, die an kleine und mittlere Unternehmen insgesamt durch alle Geschäftsbanken in Georgien vergeben wurde,<sup>503</sup> bestätigt weiter die Annahme, dass der Zugang der KMU zu Bankfinanzierung in Georgien noch beschränkt bleibt. Alternativ stehen den KMU Mikrofiananzmittel zur Verfügung.

---

<sup>496</sup> Vgl. Österreichische Entwicklungsbank (2009), S. 38.

<sup>497</sup> Vgl. ebenda

<sup>498</sup> Ca. 83 Prozent der Kredite werden in der Hauptstadt gewährt, gefolgt von Adjarien (4 %) und Imeretien (3 %).

<sup>499</sup> Vgl. Österreichische Entwicklungsbank (2009), S. 38-40.

<sup>500</sup> Die ProCredit Bank ist ein Teil der in Deutschland ansässigen ProCredit Group. Die Bank wurde im Jahr 1999 gegründet. Das Ziel bestand darin, ein neues Finanzinstitut zu gründen, das Bedürfnisse der kleinen und mittleren Unternehmen in Georgien befriedigen würde. Vgl. ProCredit Bank (2008), S.6.

<sup>501</sup> Durch die Gewährung von speziellen Kreditprogrammen für KMU versuchen die internationalen Finanzinstitute, darunter die Weltbank und EBWE, die Einstellung georgischer Banken zu KMU zu ändern. Ein Wettbewerbsdruck kommt auch durch die ProCredit Bank zustande, die im Wesentlichen kleine und mittlere Unternehmen bedient. Das zwingt auch andere Banken dazu, einen Teil ihrer Dienstleistungen an KMU zu richten. Vgl. USAID (2005b), S. 21.

<sup>502</sup> Vgl. ProCredit Bank, (2008), S.18.

<sup>503</sup> Das waren im Jahr 2005 3000 US-Dollar. Die Kreditsummen sind so niedrig, dass dadurch der Erwerb von Anlagen und Technik, die zur Steigerung der Produktivität notwendig wären, praktisch unmöglich ist. Vgl. USAID (2005c), S. 10.

### **6.6.2 Mikrofinanzmarkt in Georgien**

Mikrofinanzinstitute, die in Georgien operieren, sind für den georgischen Finanzdienstleistungssektor von besonderer Bedeutung. Diese Institute stellen den kleinen und mittleren Unternehmen unmittelbar verschiedene Finanzprodukte und Dienstleistungen zur Verfügung. Die Mikrokreditprogramme, die in Georgien existieren, unterscheiden sich sowohl im Einsatz als auch in der geografischen Deckung und Reichweite.

#### **Mikrofinanzinstitut „Constanta“**

Mikrofinanzinstitut „Constanta“ orientierte sich auf die kleinen und mittleren Unternehmen mit dem Ziel, den KMU einen Zugang zu langfristigen und nachhaltigen Finanzdienstleistungen zu ermöglichen.<sup>504</sup> Mit 21 Niederlassungen war das Mikrokreditinstitut „Constanta“ landesweit vertreten. Seit dem Jahr 2008 „Constanta“ operiert in Form einer Bank und bietet den Kunden verschiedene Kreditprodukte, unter anderem verbürgte Kredite für Gruppen und individuelle Mikrokredite. Die überwiegende Mehrheit der Kunden von Constanta kommt aus der Hauptstadt.<sup>505</sup>

#### **Kreditprogramm von Mikrofinanzinstitut IOCC**

Das Kreditprogramm von IOCC existiert in Georgien seit Anfang 1999. Das Programm wird von zwei regionalen Niederlassungen in Akhalzikhe und Poti gesteuert. Diese Niederlassungen bedienen sowohl Stadtbewohner als auch Dorfbewohner. Die Mission des IOCC Kreditprogramms bietet Landwirten und KMU günstige Bedingungen zur Finanzierung der eigenen Tätigkeit. Die Voraussetzung ist, dass die Antragsteller ausreichende Kreditsicherheiten nachweisen.<sup>506</sup>

---

<sup>504</sup> Vgl. USAID (2003), S. 8.

<sup>505</sup> Für ausführliche Informationen siehe: Constanta (2008).

<sup>506</sup> Vgl. USAID (2003), S. 9.

## **ACDI/VOCA**

Das Ziel des Kreditprogramms von ACDI/VOCA ist es, ein landesweites System von ländlichen Kreditkooperativen zu schaffen und die Tätigkeit der KMU mit Mikrokrediten zu unterstützen. Das Programm existiert seit 1996 und operiert in Zusammenarbeit mit acht regionalen Kooperativen. ACDI/VOCA bietet seinen Kunden operative Darlehen. Die Finanzmittel von ACDI/VOCA stammen hauptsächlich aus Stiftungen, vorwiegend von der USAID-Stiftung.<sup>507</sup> Infolge der Kooperation mit der Stiftung wurde im Jahr 2002 ein Programm „AgVANTAGE“ entwickelt, das dazu geeignet war, die Leistungsfähigkeit georgischer Landwirte zu stärken und ihnen zu ermöglichen, von Ausfuhrgelegenheiten zu profitieren. Das Programm half den landwirtschaftlichen KMU, die Handelskette aufzubauen, ermöglichte den Zugang zu langfristigen Finanzmitteln.<sup>508</sup> Die Kreditprogramme von ACDI/VOCA und IOCC operieren in Georgien unter dem Dach von entsprechenden internationalen ehrenamtlichen Organisationen.

## **World Vision - (Vision Fund Credo)**

Seit 1997 existiert das Programm zur Entwicklung der Mikrounternehmen der World Vision Stiftung in Georgien. Das Programm stellte langfristige Finanzmit-

---

<sup>507</sup> Vgl. ebenda

<sup>508</sup> Um die Exportfähigkeit georgischer Produkten zu erhöhen, wurden für die Agrarerzeugnisse neue Märkte analysiert und identifiziert. Seit Anfang des Programms wurden neue Exportmärkte für die landwirtschaftliche Produktion in der Ukraine, in Polen, im Vereinigten Königreich und in den baltischen Ländern erschlossen. Aufgrund der erfolgreichen Entwicklung konkurrenzfähiger Handelsketten belief sich der Gegenwert der exportierten landwirtschaftlichen Produkte auf über 32 Millionen Dollar. Das Programm ermöglichte auch den Zugang georgischer Produzenten und Exporteure zu Marktinformationen und vernetzte die Lieferanten mit den potenziellen heimischen und ausländischen Kunden. Nach und nach wurde auch die Finanzierung durch Leasing eingesetzt, um einerseits das Problem des Mangels an langfristigen Finanzmitteln zu mildern und andererseits den Zugang zu moderner landwirtschaftlicher Ausrüstung voranzutreiben. Diese durchgreifende Initiative versetzte georgische Produzenten in die Lage, ihre Verarbeitungslinien zu modernisieren und zu erneuern. Gleichzeitig stellte das Programm technische Assistenz für Leasinggesellschaften bereit mit dem Ziel, ein begrenztes Leasingportfolio und Bonitätsverbesserungen zu ermöglichen. Ferner wurde auch die Entwicklung des Markenzeichens „Taste of Georgia“ unterstützt. Dies diente zur Bekanntmachung georgischer Produkte und Weine im Ausland. Das georgische Ministerium für Landwirtschaft wurde in den Fragen nachhaltiger Strategiebildung im Agrarsektor und in der Implementierung der Agrarpolitik unterstützt. Diese Initiative wurde fast in allen Regionen Georgiens verwirklicht. Bisher konnten ca. 6.100 direkte und 17.000 indirekte Unterstützungsempfänger davon profitieren. Dadurch haben die Landwirte und Produzenten eine Möglichkeit bekommen, ihre Kenntnisse zu verbessern und zu vertiefen. ACDI/VOCA richtete Konsolidierungszentren in Regionen ein, um Landwirte und Produzenten mit theoretischen und praktischen Maßnahmen zu unterstützen. Vgl. ACDI/VOCA (2009), S. 1-2.

tel, Schulungsmaßnahmen für die einkommensschwachen Unternehmen und für die existierenden KMU bereit und verfolgte das Ziel, die Kaufkraft der Haushalte zu erhöhen, ihre Anfälligkeit zu vermindern und damit eine nachhaltige, selbstbestimmte Lebensgrundlage für diese Gruppe zu schaffen. Bis dato wurden insgesamt 7 Millionen Dollar an 6.000 Unternehmen ausgezahlt. Im Jahr 2005, nach der Reformierung des Mikrofinanzsektors,<sup>509</sup> registrierte sich die Stiftung unter dem Namen „Vision Fund Credo“.

Insgesamt waren im Jahr 2008 27 Mikrokreditgeber<sup>510</sup> in Georgien registriert, welche ca. 80749 Kunden bedienen. Das Kreditportfolio der Mikrofinanzinstitute betrug im Jahr 2008 112 Millionen GEL.<sup>511</sup> Die durchschnittliche Mikrokreditsumme laut diesen Angaben betrug im Jahr 2008 1392 GEL.

### **6.6.3 Leasingmarkt in Georgien**

In den hochentwickelten Industrieländern, sowie in Schwellenländern ist Leasing ein wichtiges Mittel für die mittel- und langfristige Finanzierung von Geschäftsvorhaben. Leasing ist besonders bedeutsam im Bereich der Bereitstellung von Finanzierungsmitteln für kleine und mittlere Unternehmen und Neugründer. Leasing erschien in Georgien zuerst während der Sowjetzeit in Form von jederzeit künd-

---

<sup>509</sup> Die Reformierung des Mikrofinanzsektors in Georgien wurde im Wesentlichen durch USAID-Stiftung initiiert, weil der unklare Rechtsstatus (bis zum Jahr 2003) die nachhaltige Entwicklung des Mikrofinanzsektors behinderte. Die zweifelhafte Rechtslage versetzte die Gesellschaften in die Gefahr, jederzeit aufgelöst zu werden, weil die Gewährung von Mikrokrediten zu damaliger Zeit rechtswidrig war. Das lag daran, dass die Gesellschaften nicht als kommerzielle Kreditgeber registriert waren und daher keine Mikrokredite vergeben durften. Wegen rechtlicher Unklarheit zögerten die privaten und institutionellen Kapitalgeber, in den Mikrofinanzmarkt vorzudringen. Das alles verschlechterte die Stellung von Mikrofinanzinstituten auch in ihrer Beziehung zu den Banken im Bemühen, kommerzielle Kredite an sich zu ziehen, und zwang sie, auf die Förderung von Stiftungen zurückzugreifen. Rechtlich ungeschützt mussten sie mit anderen Darlehensgebern konkurrieren. Letztendlich beschränkte diese Isolierung sowohl das Erreichen der angestrebten Ziele als auch das Interesse von Kunden. Im Jahr 2003 wurde ein Programm zur Stabilisierung und Verbesserung der Tätigkeit von Mikrofinanzinstituten entwickelt. Das Anliegen des Programms war, die Rechtslage der Mikrofinanzinstitute zu klären und ihre betriebliche, finanzielle und institutionelle Nachhaltigkeit zu stärken. Zunächst wurde eine Änderung des Zivilrechts vorbereitet und mit dem Gesetzgeber verhandelt. Im Jahr 2004 trat die Gesetzänderung in Kraft, welche den Weg zur nachhaltigen Entwicklung der Mikrokreditindustrie festigte. Diese Gesetzänderung umfasste die Definition von Mikrokrediten und legalisierte die Funktion der Mikrokreditinstitute. Damit können Stiftungen, Vereine oder gemeinnützige Organisationen sich künftig als Mikrokreditanstalt registrieren und dürften gesetzlich die Finanztätigkeit ausüben. Vgl. USAID, (2005a), S.1-29.

<sup>510</sup> Für eine ausführliche Liste der Mikrokreditnehmer siehe: Österreichische Investitionsbank (2009), S. 44.

<sup>511</sup> Vgl. ebenda, S. 43.

baren Leasing-Verträgen. Damals hieß dieser Finanzierungsmechanismus „Rent“ und hatte wenige Ähnlichkeiten mit Finanzierungsleasing.<sup>512</sup> Nach der Sowjetzeit versuchte die georgische Regierung mit der Hilfe von japanischen und chinesischen Behörden, diese Finanzierungsform in der georgischen Wirtschaft einzuführen. In dieser Zeit finanzierte das georgische Wirtschaftsministerium Leasingprojekte, aber leider erfolglos, weil die Leasingnehmer nicht aufgrund ihrer finanziellen Stärke, sondern rein subjektiv ausgewählt wurden. Die Unfähigkeit von Leasingnehmern, die Leasingraten zu bezahlen, brachten einige Fälle vor Gericht.<sup>513</sup>

Der georgische Leasingmarkt befindet sich auch heute noch in der Entwicklungsphase. Obwohl amtliche Statistik für das Jahr 2005 138 registrierte Leasingunternehmen aufzeigen, müssen diese Daten mit einer gewissen Vorsicht betrachtet werden, weil es sich realistisch gesehen nur bei etwa 25 % davon um tatsächlich operierende Betriebe<sup>514</sup> handelt.<sup>515</sup>

Heutzutage existieren in Georgien im Wesentlichen vier Leasingunternehmen.<sup>516</sup> Die Mehrheit davon sind von kommerziellen Banken gegründet wurden.

### **Analyse des Leasingmarktes**

Um den potenziellen Leasingmarkt zu analysieren, führte die Internationale Finanzkorporation (IFC) verschiedene Umfragen durch. Vor allem wurden die Investitionspläne der Unternehmen in Anlagevermögen und ihre Finanzierungsquellen untersucht. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass ca. 61 % der befragten Manager planen, in zusätzliches Anlagevermögen zu investieren. Ferner geben 70 % der Befragten an, dies erst innerhalb der kommenden zwölf Monate verwirkli-

---

<sup>512</sup> Vgl. IFC (2004), S. 19.

<sup>513</sup> Vgl. ebenda

<sup>514</sup> Der Rest sind nur registrierte Leasinggeber, aber tatsächlich operieren sie nicht. Vgl. Kikutadze, V. (2008), S. 14

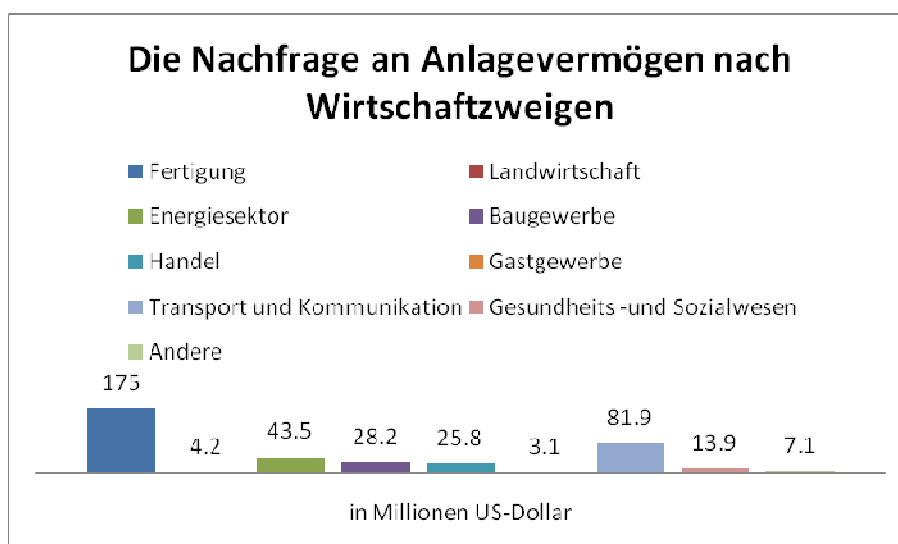
<sup>515</sup> Vgl. ebenda, S. 12.

<sup>516</sup> TBC-Leasing, Georgian Leasing Company, Alliance Group Holding und Standard Bank Leasing. Dabei muss unbedingt darauf hingewiesen werden, dass der Marktanteil von TBC-Leasing 63 Prozent beträgt, gefolgt von der Georgian Leasing Company mit 35 Prozent. Vgl. Kikutadze, V. (2008), S. 14



chen zu wollen.<sup>517</sup> Die Studie ergab, dass die potenzielle Nachfrage an Anlagevermögen (siehe Abbildung. 27) sich im Jahr 2005 auf bis zu 382,7 Mio. Dollar belaufen könnte.<sup>518</sup>

**Abbildung 27: Die Nachfrage an Anlagevermögen**



Quelle: IFC (2004), S. 14; Eigene Darstellung.

Die Fertigungsbranche steht hierbei an der Spitze und ihr Bedarf macht fast die Hälfte der gesamten Nachfrage nach Anlagevermögen aus. Die geringsten Zahlen sind im Gastgewerbe zu verzeichnen. Überraschend findet sich die Landwirtschaft fast an letzter Stelle.<sup>519</sup>

Die Nachfrage an Anlagevermögen ist ungleichmäßig zwischen den kleinen, mittleren und großen Unternehmen verteilt. Die großen Unternehmen verantworten ca. 72 % der gesamten Nachfrage und sind auch in höherem Maße als die kleinen und mittleren Unternehmen bereit, die Anlageinvestitionen durchzuführen.<sup>520</sup> Die großen Unternehmen erwarten, zwanzigmal mehr für die Ausrüstung auszugeben als die kleinen und fast dreimal mehr als die mittleren. Die nachfolgende Abbil-

<sup>517</sup> Vgl. IFC (2004), S. 12.

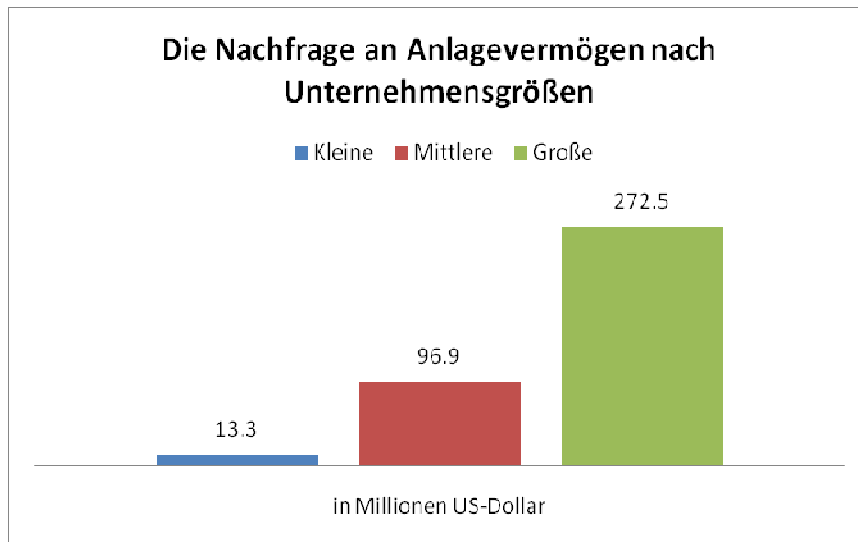
<sup>518</sup> Vgl. ebenda. S. 14.

<sup>519</sup> Eine große Zahl der georgischen Unternehmen in diesem Sektor sind Kleinbetriebe und verwenden wenig Maschineneinsatz. Die alte Technik, die sie besitzen, kann noch die Bedürfnisse von einigen Landwirten erfüllen oder die Ausrüstung wird körperschaftlich eingesetzt.

<sup>520</sup> Vgl. IFC (2004), S. 14.

dung 28 zeigt die gesamte Nachfrage an Anlagevermögen nach Unternehmensgrößen.

**Abbildung 28: Nachfrage an Anlagevermögen nach Unternehmensgrößen**



Quelle: IFC (2004), S. 15; Eigene Darstellung.

Die Nachfrageanalyse hat gezeigt, dass die finanzielle Kraft der großen Firmen in Georgien deutlich stabiler ist als die der kleinen und mittleren. Das könnte potenziell einen Einfluss auf den Anlagevermögensmarkt haben.

Im Rahmen des Projekts wurde auch die durchschnittliche Nachfrage nach Anlagevermögen erforscht. Von der gesamten Nachfrage macht die der großen Unternehmen den Löwenanteil aus (206934 US-Dollar). Die durchschnittliche Nachfrage an Anlagevermögen betrug 5232 US-Dollar in kleinen und entsprechend 42584 US-Dollar in mittleren Unternehmen.<sup>521</sup>

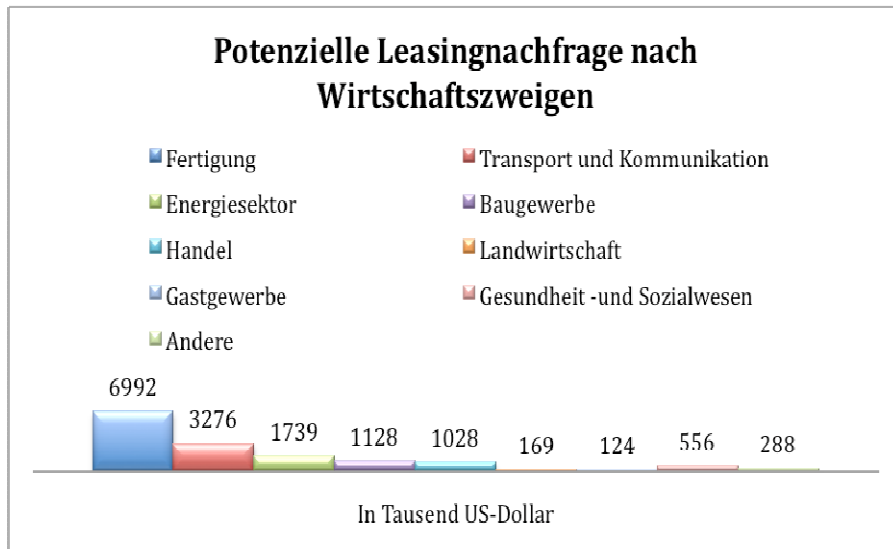
Anhand von allgemein akzeptierten Kriterien der OECD<sup>522</sup> wurde ein Bedarf an Leasing ermittelt, laut dem 4 % der gesamten Nachfrage an Anlagevermögen in Georgien durch Leasing gedeckt werden könnte. Basierend auf dieser Annahme belief sich die potenzielle Nachfrage nach Leasing im Jahr 2004 auf 15 Mio. US-

<sup>521</sup> Vgl. ebenda, S. 16.

<sup>522</sup> Die OECD Staaten berichten regelmäßig, dass zwischen 3 und 30 % des Kapitaleinsatzes durch Leasing finanziert werden. Diese Zahlen variieren nach Pro-Kopf-Einkommen. Die entwickelten Länder haben höhere Anteile als die Entwicklungsländer.

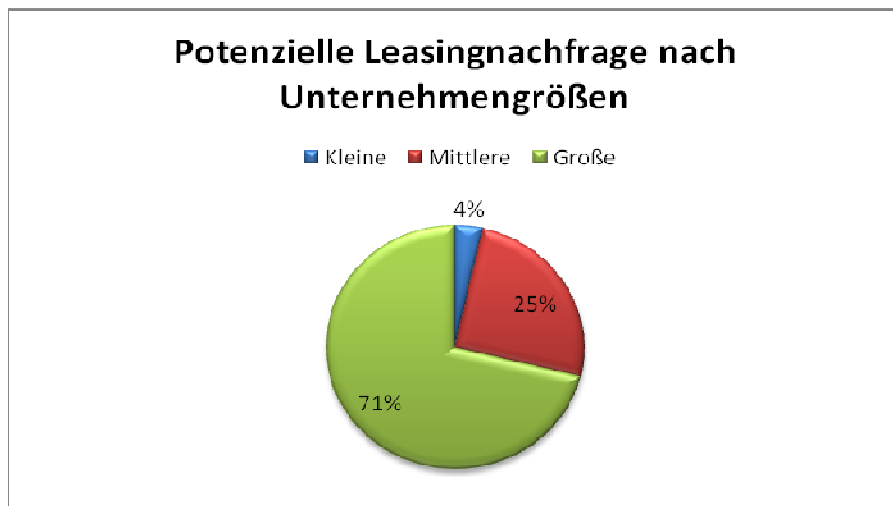
Dollar. Die Verteilung der Leasingnachfrage nach Wirtschaftszweigen ist der Abbildung 29 und nach Unternehmensgrößen der Abbildung 30 zu entnehmen.<sup>523</sup>

**Abbildung 29: Potenzielle Leasingnachfrage nach Wirtschaftszweigen**



Quelle: IFC (2004), S. 19; Eigene Darstellung.

**Abbildung 30: Potenzielle Leasingnachfrage nach Unternehmensgrößen**



Quelle: IFC (2004), S. 19; Eigene Darstellung.

<sup>523</sup> Vgl. IFC (2004), S. 19.

## 6.7 Beratungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten der KMU

Es sind im Wesentlichen die georgische Handelskammer und der Verband georgischer Unternehmer, die Unternehmen in Georgien für diverse Fragestellungen auf intermediäre Ebene zur Verfügung stehen.<sup>524</sup> Sie übernehmen sowohl Beratungs-<sup>525</sup> als auch Qualifizierungsmaßnahmen für Mitglieder. Die Qualifizierungsmaßnahmen umfassen verschiedene Aspekte, vor allem die Weiterbildung in Unternehmensführung, Marketing, Finanz. und Risikomanagement usw.<sup>526</sup> Ausgehend von der Tatsache, dass die Mehrheit der Mitglieder beider Institutionen große Unternehmen sind, ist der Zugang der KMU zu den Beratungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten entsprechend beschränkt. Internationale Stiftungen und Nichtregierungsorganisationen<sup>527</sup> versuchen, den Zugang der KMU zu Beratung und Qualifizierung in Georgien zu unterstützen.<sup>528</sup> Im Wesentlichen erfolgt das durch die USAID-Stiftung. Im Rahmen des Projekts<sup>529</sup> unterstützte die Stiftung z. B. die Gründung des Informationsnetzwerks für KMU. Durch das Netzwerk bekamen KMU die Möglichkeit, sich über diverse Fragestellungen auf dem Laufenden zu halten und ihre Leistungsfähigkeit durch geplante Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen zu erhöhen.<sup>530</sup>

Auf Mikroebene sind verschiedene private Beratungsunternehmen in Georgien aktiv, darunter auch viele renommierte internationale Firmen.<sup>531</sup>

---

<sup>524</sup> Angefangen von der rechtlichen Beratung bis zu Übersetzungsdienstleistungen.

<sup>525</sup> Die Beratung erfolgt u.a. in steuerlichen, gesetzlichen und administrativen Fragen.

<sup>526</sup> Für ausführliche Informationen siehe: <http://www.gcci.ge/index.php?l=eng&m=trainings> (zugegriffen am 16.08.2010)

<sup>527</sup> u.a. die ABCO-Georgia, für ausführliche Information siehe: <http://www.abco.caucasus.net/abco.htm>

<sup>528</sup> Da diese Programme meistens zeitlich beschränkt sind, begrenzt das die Nachhaltigkeit der Beratungsleistungen für KMU.

<sup>529</sup> Das SME Support Project wurde im Jahr 2005 gestartet. Die Dauer des Projekts wurde auf 4 Jahre angesetzt.

<sup>530</sup> Für ausführliche Information siehe: [www.bcng.ge](http://www.bcng.ge) (zugegriffen am 16.08.2010)

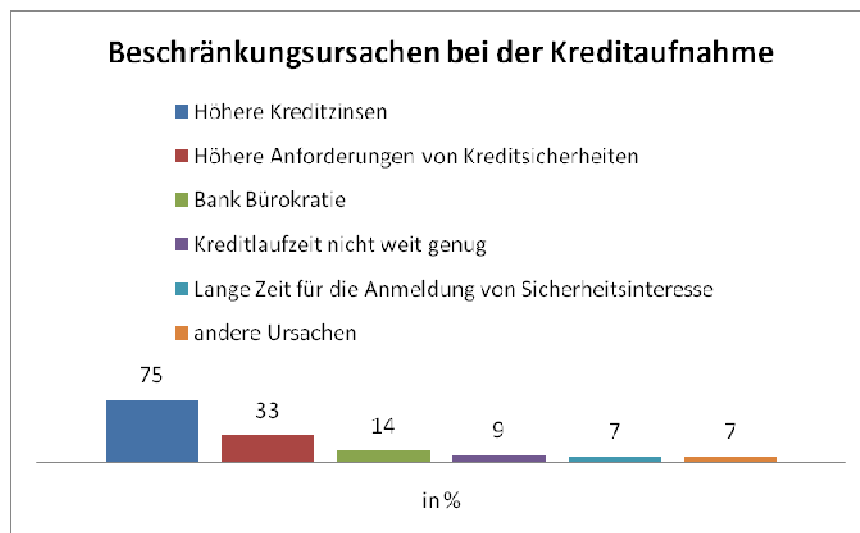
<sup>531</sup> Wie vor allem: PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, Deloitte, TBSC usw. Diese Beratungsfirmen richten ihre Dienstleistungen mehr an ausländischen Investoren aus, die bereit sind, hierfür hohe Honorare zu bezahlen.

## 6.8 Wirtschaftliche Hindernisse

### 6.8.1 Der Zugang zu den Finanzmitteln

Es besteht ein Mangel an langfristigen Finanzquellen für KMU. Die Zinsen sind sehr hoch<sup>532</sup> und höhere Kreditsicherheit<sup>533</sup> wird nachgefragt.<sup>534</sup> Leider haben die KMU noch nicht die Möglichkeit, Bürgschaften oder Garantien zur Absicherung des Kredits in Anspruch zu nehmen.<sup>535</sup> Allgemein wirken sich die Bedingungen und Konditionen der Kreditwirtschaft für KMU negativ aus.<sup>536</sup> In folgender Grafik sind die detaillierten Ursachen dargestellt, die von KMU als Beschränkung bei der Kreditaufnahme beurteilt wurden.

**Abbildung 31: Beschränkungsursachen bei der Kreditaufnahme**



Quelle: IFC (2004), S. 65; Eigene Darstellung.

<sup>532</sup> Die durchschnittliche Kreditrate (Nominal) für Unternehmen betrug im Jahr 2007 25 %. Vgl. Georgische Nationalbank (2007), S. 46-48. Im gleichen Zeitraum war die Inflation nach Angaben des IWF 11,2 % Für ausführliche Informationen siehe: <http://www.civil.ge/eng/article.php?id=16320> (zugegriffen am 14.08.2010).

<sup>533</sup> Die Kreditsicherheit beträgt oft das 3-fache des Kreditbetrags. Vgl. USAID (2005c), S.7.

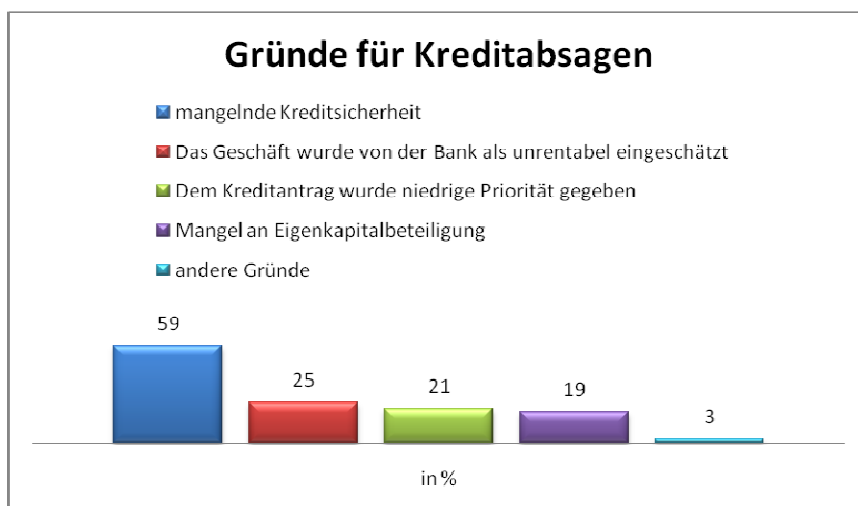
<sup>534</sup> Ein weiteres Problem, das zu höheren Kreditzinsen und zu strengen Anforderungen an die Kreditsicherheit beigetragen hat, war der Mangel an Informationen über die Kreditgeschichte des Kreditnehmers. Vgl. IFC (2004), S. 66-67.

<sup>535</sup> Die USAID-Stiftung arbeitet daran, künftig Bürgschaften und Garantien für KMU zur Verfügung zu stellen. Für ausführliche Informationen siehe: [http://www.iesc.ge/index.php?article\\_id=238&clang=0#first](http://www.iesc.ge/index.php?article_id=238&clang=0#first)

<sup>536</sup> Vgl. AYEG (2008b), S. 14.

Wegen geringer Konkurrenz auf dem Finanzmarkt bleiben die Kreditzinsen weiter unverändert hoch.<sup>537</sup> Die Schwierigkeit, vertragliche Vereinbarungen rechtssicher durchzusetzen, erschwert weiter den Zugang der KMU zu Finanzmitteln in Georgien. Die Banken hatten oft Probleme, überfällige Kredite einzutreiben,<sup>538</sup> und mussten deshalb die Anforderungen an die Kreditsicherheit erhöhen, um Finanzrisiko und Zeitverlust zu kompensieren. Das hat seinerseits die Kreditzinsen weiter nach oben getrieben. Laut Angaben der IFC befragte werden die Kreditanträge von ca. einem Drittel der KMU abgelehnt. Die Gründe sind der Abbildung 32 zu entnehmen.

**Abbildung 32: Gründe für Kreditabsagen in Georgien**



Quelle: IFC (2004), S. 66; Eigene Darstellung.

Insgesamt lässt sich sagen, dass sich das Banksystem bei der Finanzierung der KMU stark zurückhält.<sup>539</sup> Ein weiterer Grund dafür liegt darin, dass die Zinsen auf staatliche Schatzanweisungen in den letzten Jahren sehr hoch waren (43 %), so dass die meisten Banken mehr Anreize hatten, in diese risikofreien Wertpapiere zu investieren, als riskante Kredite zu vergeben.<sup>540</sup>

<sup>537</sup> Vgl. IFC (2004), S. 65.

<sup>538</sup> Der Kreditausfall im Juni 2009 betrug 18,8 %. Im Jahr 2010 ist er auf 15 % gesunken. Vgl. Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing (2010), S. 3.

<sup>539</sup> Vgl. Lashkhi et al. (2008), S. 21.

<sup>540</sup> Vgl. IFC (2004), S. 65.

Was die Finanzierung der KMU durch Mikrokreditinstitute betrifft, ist deren Finanzierungsvolumen noch zu gering, obwohl den KMU zahlreiche Dienstleistungen landesweit zur Verfügung gestellt wurden. Auch die Kreditraten unterschieden sich nicht wesentlich von den Bankzinsen, sodass viele KMU auch zögern, Mikrokredite aufzunehmen.

Der Leasingmarkt in Georgien bleibt noch unentwickelt. Dabei die Analyse des potenziellen Leasingmarktes hat deutlich, gemacht, dass dieses Finanzinstrument mehr von großen Unternehmen nachgefragt wird.<sup>541</sup> Was die alternativen Mechanismen der Unternehmensfinanzierung anbetrifft, wie z. B. die Finanzierung durch Investmentfonds, durch „Business Angels“ oder „Venture Capital Funds“ sind diese wenig verbreitet, weil einerseits zu wenig technologieorientierte KMU existieren und andererseits die gesetzliche und wirtschaftliche Bedingungen noch verbesserungswürdig sind.<sup>542</sup>

### **6.8.2 Mangel an spezifischen Kenntnissen und Informationen**

Da der Zugang zu Beratungs- und Qualifizierungsmöglichkeiten für KMU noch beschränkt und das Bildungssystem in Georgien nicht auf die unternehmerische Ausbildung<sup>543</sup> orientiert ist, fehlen spezifische Kenntnisse darüber, wie man in der Marktwirtschaft operieren soll. Die Tatsache, dass das Bildungssystem nicht auf die unternehmerische Ausbildung ausgerichtet ist, ist darauf zurückzuführen, dass

---

<sup>541</sup> Bemerkenswert ist auch, dass Neugründer von der Finanzierung durch Leasing ausgeschlossen sind. Dies kann eine mögliche Erklärung dafür sein, wieso die Nachfrage der kleinen und mittleren Unternehmen nach Leasing wesentlich geringer ist. Vgl. Kikutadze, V. (2008), S. 17-19.

<sup>542</sup> Generell können die Regierungen der Transformationsländer durch die Gestaltung eines regulatorisch, rechtlich und steuerlich effizienten Umfeldes einerseits „Business Angels“ und Wagniskapitalgeber anreizen und andererseits dazu beitragen, dass die Hemmnisse bei der Finanzierung von KMU vermindert werden. Aber ein wesentliches Problem besteht darin, dass „Business Angels“ sowie Wagniskapitalgeber oft „IPO-exit“ bevorzugen. Vgl. Berger, A. / Udell, G. (1998), S. 20. Demzufolge führen die unentwickelten Wertpapiermärkte in den Transformationsländern dazu, dass Risikokapitalgeber oft ferngehalten werden.

<sup>543</sup> Die Anfangszeit der Transformation in Georgien war charakterisiert durch ein stark verzerrtes Niveau des Humankapitals, das den Anforderungen der Marktwirtschaft nicht genügen konnte. Diese negative Erbschaft kann die nachhaltige Entwicklung des Staates behindern. Dabei kann das Humanpotenzial leicht verloren gehen (durch „brain-drain“). Die Ursachen dafür können vielfältig sein, bedeutsam sind vor allem die Knappheit an Finanzmitteln, unzureichende Vergütung von Ausbildungen, ein mangelhaftes Ausbildungssystem usw. Unter diesen Umständen gewinnt die Rolle der staatlichen Politik erheblich an Bedeutung. Sie kann direkten Einfluss sowohl auf die Qualität als auch auf die Kosten der Ausbildung ausüben. Vgl. Spagat, M. (2001), S. 21-22.

die Gesellschaft in Georgien eine lange Zeit unter den Bedingungen der Planwirtschaft lebte, was natürlich die Entwicklung einer unternehmerischen Kultur<sup>544</sup> in Georgien behinderte. Leider wird bis heute wenig Aufmerksamkeit auf die unternehmerische Ausbildung gerichtet.

Generell fehlen die Kenntnisse in Unternehmensführung, Controlling und Marketing.

Ausführliche Untersuchungen zu potenziellen Kunden und strategisches Denken hinsichtlich der Marktentwicklung finden kaum statt. Auch Methoden zur Gewinnung neuer Kunden durch gezieltes Marketing und Verkaufsförderung kommen selten in Gebrauch.<sup>545</sup> Marketing wird oft mit Verkauf verwechselt und der strategische Aspekt des Marketings in Verbindung mit Marktentwicklung wird allgemein selten berücksichtigt. Außer Fachkenntnissen fehlen auch Informationen u. a. zu rechtlichen und steuerlichen Fragen sowie über die Absatzmärkte, sowohl über inländische als auch ausländische.

### **Auseinandersetzungen mit Russland**

Die jüngsten Entwicklungen haben in Georgien bereits existierende wirtschaftliche und soziale Probleme wesentlich verschärft. Der Krieg mit Russland hatte schwerwiegende gesamtwirtschaftliche und soziale Konsequenzen. Einerseits wurden große Teile der technischen und der geschäftlichen Infrastruktur zerstört und andererseits verstärkten massive Flüchtlingsbewegungen aus der Konfliktregion die soziale Unsicherheit im Lande. Bemerkenswert ist der Einfluss des Konfliktes auf den georgischen Finanzsektor. Die Bedrohung durch eine lang anhaltende russische Okkupation führte dazu, dass die breite Bevölkerung sowie die Unternehmen sich gezwungen sahen, ihre Ersparnisse und Geldeinlagen von den Banken abzurufen.<sup>546</sup> In kurzer Zeit wurden circa 0,5 Milliarden US-Dollar von den Bankkonten abgehoben. Allmählich floss das Geld wieder zurück, aber insgesamt nur zu 30 %. Die Banken haben daher höhere Vermögensverluste (im Be-

---

<sup>544</sup> Die unternehmerische Kultur an sich mangelte in Georgien auch deswegen, weil die Einstellung der Gesellschaft gegenüber dem Unternehmertum lange Zeit negativ war.

<sup>545</sup> Vgl. AYES (2008b), S.17-37.

<sup>546</sup> Ca. 13% der Spareinlagen, etwa 361 Mio. US-Dollar, wurden kurzfristig abgezogen. Vgl. Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing (2010), S. 3.



reich von etwa 215 Mio. GEL) erlitten.<sup>547</sup> Das wird natürlich den Zugang der Unternehmen zu Krediten weiter erschweren, insbesondere besteht diese Gefahr für kleine und mittlere Unternehmen.

Um eine Finanzkrise im Lande abzuwenden, hat die georgische Nationalbank einige notwendige geldpolitische Maßnahmen umgesetzt. Unter anderem wurden die Zinsen für Staatsanleihen gesenkt<sup>548</sup> und die notwendigen Reserven für kommerzielle Banken vermindert. Dadurch könnte die Nationalbank die Situation einigermaßen stabilisieren, aber gleichzeitig trug sie zur Erhöhung der Geldzirkulation bei, was entsprechend den Inflationsdruck verschärfte.<sup>549</sup> Des Weiteren wurden ausländische Direktinvestitionen wesentlich vermindert. Dies alles hatte eine negative Wirkung auf das wirtschaftliche Wachstum des Landes.<sup>550</sup> Die jüngste Meinungsumfrage, die durch IFC durchgeführt wurde, bestätigt weiter, dass die wirtschaftliche Situation der Unternehmen in Georgien sich nach dem Krieg wesentlich verschlechtert hat.<sup>551</sup>

## **6.9 Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen**

Die Analyse des Status quo in Georgien hat verdeutlicht, dass die überwiegende Zahl der kleinen und mittleren Unternehmen in den Bereichen Handel und Dienstleistungen beschäftigt ist. Die Tätigkeit von vielen davon ist eher als „Proprietorship“ statt „Entrepreneurship“ zu charakterisieren.<sup>552</sup> Die Ursache, dass sich in Georgien eine unproduktive Form unternehmerischer Tätigkeit<sup>553</sup> entwickelt hat, ist u. a. auf Staatsversagen zurückzuführen. Wie in der Anfangsphase<sup>554</sup> versagt der Staat bis heute bei der Bereitstellung der notwendigen Rahmenbedingungen und der Festlegung gerechter Spielregeln, und darunter leiden kleine und mittlere

---

<sup>547</sup> Vgl. OSGF (2009), S. 5.

<sup>548</sup> Hiermit sollten die Banken zum Kauf der sicheren Staatsanleihen ermutigt werden.

<sup>549</sup> Vgl. Papava, A. (2009a), S. 207.

<sup>550</sup> Vgl. Kakulia, M. (2008), S. 7.

<sup>551</sup> Vgl. IFC (2008), S. 1-29.

<sup>552</sup> Für ausführliche Information siehe: Kapitel 2.2

<sup>553</sup> Vor allem das Proprietorship, die Nomenklatura-Unternehmen und die Unternehmer, welche in der Schattenwirtschaft operieren. Nomenklatura-Unternehmen könnte man der Gruppe „Systemic Entrepreneurship“ zuordnen. Für ausführliche Informationen siehe: Kapitel 2.2. Was die Schattenwirtschaft betrifft, wird diese etwa auf 40 Prozent des BIP geschätzt. Vgl. Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing (2010), S. 2.

<sup>554</sup> Für ausführliche Information siehe: Kapitel 1

Unternehmen stärker als die großen.<sup>555</sup> Die Verletzung des Privateigentums, häufige Änderungen des Steuergesetzes, komplizierte und unklare Gesetzgebung, ineffiziente Steuerverwaltungsvorschriften und Widerspruchsverfahren, Korruption, negative Einstellung der Beamten gegenüber Entrepreneuren und Mangel an Vertrauen in den Staat sind u. a. die Gründe, weshalb viele Unternehmen in Georgien noch bevorzugen, in der Schattenwirtschaft zu operieren. Des Weiteren ist die politische sowie ökonomische Macht in Georgien auf politische Eliten und diesen nahestehende Nomenklatura-Unternehmen konzentriert. Die Abwesenheit von politisch unabhängigen Institutionen wie vor allem des Gerichts, des Statistikamts und der Nationalbank einerseits und von marktunterstützenden Institutionen wie vor allem der Verbände, Vereine und Kammern andererseits verhindert, dass die Interessen von kleinen und mittleren Unternehmen in politischen oder wirtschaftlichen Entscheidungsprozessen angemessen und effektiv berücksichtigt werden. Das Konzept von „countervailing power“<sup>556</sup> ist in Georgien funktionsgestört.

Da die notwendigen Rahmenbedingungen in Georgien noch nicht im gewünschten Maße bereitgestellt sind, und die Institutionen einfach fehlen, erschwert das weiter die Funktion der Märkte, sodass die kleinen und mittleren Unternehmen auch durch die Märkte benachteiligt werden. Demgemäß es ist nicht verwunderlich, dass unter diesen Umständen der Beitrag von KMU zu Gesamtumsatz, Beschäftigung, Wertschöpfung und Gesamtproduktion im Vergleich zu demjenigen von Großunternehmen in Georgien noch gering bleibt.

Da die kleinen und mittleren Unternehmen lebenswichtig für die Funktion einer Marktwirtschaft sind<sup>557</sup> und weil Georgien nach einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung strebt, ist die Existenz der kleinen und mittleren Unternehmen eine notwendige Voraussetzung für die Funktion des marktorientierten Wirtschaftssystems. Aber nicht nur die Existenz, sondern auch ihre Leistungsfähigkeit ist wichtig, weil exakt die leistungsfähigen und produktiven KMU in Georgien in

---

<sup>555</sup> Weil KMU einerseits wegen größenbedingter Probleme Wettbewerbsnachteile haben und sie andererseits nicht immer in der Lage sind, ihre Existenz durch Verbindungen mit Politikern sicherzustellen.

<sup>556</sup> Unter „countervailing power“ ist hier die Gegenmacht zur Ausbalancierung einer einseitigen wirtschaftlichen oder politischen Macht zu verstehen.

<sup>557</sup> Wegen ihre diverse Funktionen: für ausführliche Information siehe: Kapitel 3.4.1-3.4.8

der Lage sein werden, diverse Funktionen<sup>558</sup> zu erfüllen und durch Innovation und Beschäftigung das wirtschaftliche Wachstum voranzutreiben. Dementsprechend verfolgen die nachfolgenden mittelstandspolitischen<sup>559</sup> Handlungsempfehlungen das Ziel, die Leistungsfähigkeit der KMU in Georgien zu verbessern.

### **Handlungsempfehlungen**

Bevor die konkreten Handlungsempfehlungen vorgestellt werden, wird kurz darauf hingewiesen, dass die georgische Regierung in erster Linie auf die Rechtsstaatlichkeit, auf den Schutz des Privateigentums, auf die Transparenz in Politik- und Geschäftskreisen und auf die Vereinfachung staatlicher Regulierung, auf die Festlegung gerechter Spielregeln und auf politische Machtbalance ein Wert legen sollte. Wenn diese Vorgaben nicht erfüllt sind, dann sind alle wirtschaftspolitischen Bemühungen, die das Ziel einer nachhaltigen Wirtschaftsentwicklung und der Steigerung des Wohlstands verfolgen, zwecklos. Ein effektiver Rechtsstaat, die Vereinfachung staatlicher Regulierung, der Schutz des Privateigentums, die Festlegung gerechter Spielregeln und die Verminderung der Korruption könnte zudem die Schattenwirtschaft in Georgien wesentlich eindämmen.

Die Bereitstellung institutioneller Rahmenbedingungen ist in Georgien von besonderer Bedeutung. Da die institutionelle Unterstützung der KMU auf Makroebene in Georgien praktisch ausfällt, wäre es vernünftig, dem Ministerium für Wirtschaftliche Entwicklung diese Aufgabe zuzuteilen. Ein Mittelstandsbeirat sollte im Ministerium gegründet werden, der aus Wissenschaftlern, aus Vertretern der KMU und aus Beamten gebildet wird. Die Hauptfunktion des Mittelstandsbeirats sollte darin bestehen, durch Analysen und Handlungsempfehlungen das georgische Ministerium für Wirtschaftliche Entwicklung bei der Erarbeitung konkreter Grundsätze und Aktionslinien für die Entwicklung der KMU zu unterstützen. Das

---

<sup>558</sup> Für ausführliche Information siehe: Kapitel 3.4

<sup>559</sup> Die mittelstandspolitische Maßnahmen werden in der Literatur in ordnungspolitische und ablaufpolitische Maßnahmen unterschieden. Die ordnungspolitischen Maßnahmen umfassen im Wesentlichen Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen, wie vor allem arbeits- und sozialrechtliche Regelungen, wettbewerbsrechtliche Regelungen, Infrastrukturmaßnahmen, Ausbildungsmaßnahmen, Maßnahmen zur Abbau administrativer Hemmnisse, Steuermaßnahmen usw. wettbewerbsrechtliche Regelungen, Infrastrukturmaßnahmen, Ausbildungsmaßnahmen, Maßnahmen zur Abbau administrativer Hemmnisse, Steuermaßnahmen usw. Die ablaufpolitischen Maßnahmen hingegen orientieren sich an einer Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten und der Verbesserung von Information und Qualifikation. Vgl. Lotz, D. (1997), S. 38-42.

Bestehen konkreter Grundsätze und Aktionslinien ist auch besonders wichtig in Kooperation mit verschiedenen Stiftungen. Mit klar formulierte Visionen und Zielen könnte die Regierung die Kooperation mit Stiftungen wesentlich verbessern, sodass damit ausländische Hilfemittel zweckmäßig und effektiver genutzt werden. Statt direkter Subventionierung der KMU<sup>560</sup> in Georgien ist es vernünftiger, die öffentlichen Mittel in die unternehmerische Aus- und Weiterbildung<sup>561</sup> und in informationelle Unterstützung zu investieren. Diese Annahme ist besonders wichtig, wenn wir davon ausgehen, dass die generelle Ursache dafür, dass ein hoher Bedarf an Beratung besteht, in der fehlenden schulischen und universitären Ausbildung liegt.<sup>562</sup> Die staatlichen Ausbildungsmaßnahmen sollten das Ziel verfolgen, die Schaffung eines „knowledge stocks“ in Georgien zu gewährleisten. Erst dann ist eine gute Wirtschaftsleistung von einer Gesellschaft zu realisieren, wenn ein „knowledge stock“ geschaffen, entwickelt und kommerzialisiert wird.<sup>563</sup> Die unternehmerische Ausbildung und informationelle Unterstützung könnte auch dazu beitragen, dass die Unternehmer in Georgien künftig unternehmerische Gelegenheiten besser identifizieren, bewerten und ausnützen werden.

### **Unternehmerische Aus- und Weiterbildung.**

Das Bildungssystem in Georgien muss auf die unternehmerische Ausbildung orientiert sein. Das Abstellen des Bildungssektors<sup>564</sup> auf die Vermittlung von gründungsrelevantem Wissen ist von besonderer Bedeutung. Damit können Defi-

---

<sup>560</sup> Einerseits wurde anhand einiger Untersuchungen in Deutschland bereits gezeigt, dass direkte Subventionierung durch die Regierung nicht immer mit positiven Ergebnissen verbunden ist. Für ausführliche Informationen siehe Unterkapitel 5.7.6. Andererseits fehlen in Georgien sowohl finanzielle als auch Humanressourcen für effektive KMU-Politik.

<sup>561</sup> Die unternehmerische Ausbildung könnte als ein Mittel zur Entwicklung unternehmerischer Kultur in Georgien angesehen werden. Des Weiteren wird sich durch die Ausbildung das unternehmerische Humankapital in Georgien positiv entwickeln.

<sup>562</sup> Vgl. Bahss, Ch./ Erhart, N. (2007), S.121.

<sup>563</sup> siehe Unterkapitel 2.5.2

<sup>564</sup> Das Abstellen des Bildungssystems in Georgien auf die unternehmerische Ausbildung sollte in Zusammenarbeit von Bildungsministerium und Ministerium für Wirtschaftliche Entwicklung erfolgen.

zite in der Vermittlung von Wissen<sup>565</sup> über wirtschaftliche Selbstständigkeit und unternehmerische Betätigung ausgeräumt werden.<sup>566</sup>

Die unternehmerische Ausbildung in Georgien sollte in Form eines Curriculums in Hochschulen etabliert werden. Die Ausbildung sollte einerseits auf die Stärkung unternehmerischer Fähigkeiten wie vor allem auf die Führerschaft und die Kreativität<sup>567</sup> und andererseits auf das unternehmensrelevante Wissen, u. a. auf das Management, Marketing, Finanzen und Steuerwesen, ausgerichtet sein.<sup>568</sup> Parallel sollte bei Jugendlichen Interesse für die besondere Rolle des „produktiven Entrepreneurship“<sup>569</sup> in einer Volkswirtschaft geweckt werden. Dies könnte einerseits durch spezielle Veranstaltungen in Hochschulen und andererseits durch die Medien erfolgen. Das Ziel soll dabei eine positive Einstellung der Jugendlichen zum „Entrepreneurship“ als eine Karrieremöglichkeit sein. Da es einheimischen Wissenschaftlern und Entscheidungsträgern für die Erarbeitung des Ausbildungskonzeptes in Georgien noch an Erfahrung mangelt, ist die fachliche Kompetenz von ausländischen Wissenschaftlern und Instituten gefragt. Eine Möglichkeit wäre, die Partnerschaft mit der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), die für verschiedene Entwicklungsländer das Konzept „Know about Business“ (KAB) anbietet, aufzubauen. Das KAB-Konzept umfasst sowohl die Vorbereitung und Weiterbil-

---

<sup>565</sup> Heutzutage wird der volkswirtschaftliche Wachstums- und Entwicklungsprozess in höherem Maße durch das Niveau der Qualifizierung des Personals determiniert als durch die Menge der Arbeitskraft. Letztlich sind Prozess- und Produktinnovation, die eine besondere Rolle im globalisierten Wirtschaftsleben spielen, von den Fähigkeiten und Fertigkeiten einer Gesellschaft abhängig. Mit der zunehmenden Internationalisierung der Wirtschaft nimmt die Bedeutung des Humankapitals, insbesondere für Georgien, erheblich zu. Der Wettbewerbsdruck auf die Transformationsländer wird deshalb künftig stärker steigen, weil dabei nicht nur die Kostenvorteile der Entwicklungsländer wie z. B. niedrige Arbeitskosten, sondern auch die Innovationsfähigkeit der Gesellschaft eine große Rolle spielen wird. Die Innovationsfähigkeit der Gesellschaft ist allerdings vorwiegend vom Niveau des Humankapitals abhängig. Bildung und effektiver Einsatz von Humankapital werden den Transformationsländern deshalb helfen, einige volkswirtschaftlichen Probleme zu beseitigen.

<sup>566</sup> Vgl. Heimpold, G. / Loose, B. (1999), S. 186.

<sup>567</sup> Die Entwicklung dieser Fähigkeiten bei Jugendlichen könnte dazu beitragen, dass ihre Chancen zur Aufnahme abhängiger Erwerbstätigkeit steigen.

<sup>568</sup> Die Lehrmethoden sind sehr vielfältig. Vor allem werden Fallstudien, Brainstorming und Gruppenarbeit verwendet. Verbreitet ist auch die Methode zur Vorbereitung des Businessplans und Vorbildermodelle (Role models), Europäische Kommission (2008c), S.10-120.

<sup>569</sup> Für ausführliche Information siehe: Unterkapitel 2.2

dung der Lehrerinnen und Lehrer als auch die Adaptierung der Lehrmaterialien<sup>570</sup> auf den einheimischen sozialen und wirtschaftlichen Kontext.<sup>571</sup>

Da die Ausrichtung des Bildungssystems auf die Vermittlung gründungsrelevanten Wissens ein langjähriger Prozess ist und auch ihre Wirkung erst nach einige Zeit zu erwarten ist, sollte die Regierung bereits existierenden KMU helfen, ihre Leistungsfähigkeit zu erhöhen. Dies könnte u. a. durch die Weiterbildung und Qualifizierung der Manager oder Inhaber der kleinen und mittleren Unternehmen erfolgen. Dabei könnte auch das Konzept der Internationalen Arbeitsorganisation verwendet werden.

Um die Nachhaltigkeit unternehmerischer Bildungsprogramme in Georgien zu gewährleisten, ist die Kooperation von privaten und öffentlichen Institutionen vonnöten. Daher sollte die Regierung versuchen, die Kooperation mit Stiftungen und Unternehmen<sup>572</sup> zu verbessern und zu stärken.<sup>573</sup>

### **Informationelle Unterstützung**

Für die informationelle Unterstützung sollte eine Anlaufstelle, z. B. eine „SME Support Agency“ im Ministerium für Wirtschaftliche Entwicklung, nach dem Prinzip „under one roof“<sup>574</sup> geschaffen werden. Solche Anlaufstellen sollte die Diffusion der KMU-relevanten Informationen,<sup>575</sup> u.a. der Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten, die Gesetzgebung, Steuern und Steuererklärungs-pflichten, die Zollabfertigung ermöglichen. Des Weiteren die Anlaufstellen könnte auch die Problemen und Beschwerden oder Anregungen der kleinen und mittleren Unternehmen bestimmen mit dem Ziel, die gesammelten Informationen

---

<sup>570</sup> Die Lehrmaterialien bestehen aus verschiedenen Modulen. In den Modulen werden folgende Fragen thematisiert: Was ist ein Unternehmen? Warum das Unternehmertum? Wer sind die Unternehmer? Wie werde ich ein Unternehmer? Wie kann ich eine gute Idee finden? Wie kann ich das Unternehmen führen? Wie kann ich einen Businessplan entwickeln? usw.

<sup>571</sup> Für ausführliche Information siehe: <http://kab.itcilo.org/en>

<sup>572</sup> Das Sponsoring von privaten Unternehmen kann erst ermöglicht werden, wenn sie auch davon profitieren. In den europäischen Ländern investieren die Unternehmen in solche Ausbildungsprogramme u. a. weil sie Zugang zu den qualifizierten Jugendlichen bekommen, die später als Arbeitskräfte eingestellt werden können. Des Weiteren sehen sie die ausgebildeten Jugendliche als potenzielle Kunden. Europäische Kommission (2008c), S. 199.

<sup>573</sup> Infolge solcher Kooperationen wurde die unternehmerische Ausbildung als Curriculum in verschiedenen Hochschulen in Europa eingeführt. Vgl. Europäische Kommission (2008c), S.14-60.

<sup>574</sup> Vgl. OECD, (1999), S.47.

<sup>575</sup> Dies könnte durch Publikationen, über das Internet oder durch Infoveranstaltungen erfolgen.

an den Mittelstandsbeirat weiterzuleiten.<sup>576</sup> Dabei könnte diese Anlaufstelle in einigem gewissen Rahmen die gleiche Funktion wie „SOLVIT“ übernehmen.<sup>577</sup> Die Integration durch die Mitgliedschaft der Anlaufstelle im europäischen Netzwerk ist sehr bedeutsam. Wie bereits dargestellt wurde, wurden im Rahmen des „European Enterprise Network“ in verschiedenen nicht-europäischen Ländern Informationszentren eingerichtet, um unter anderem die Kooperation zwischen europäischen und nicht-europäischen Unternehmen zu fördern und zu stärken. Solche Dienstleistungen könnten den georgischen KMU künftig helfen, sich bessere Informationen über Absatz -und Kooperationsmöglichkeiten im Ausland zu verschaffen.

Die Initiativen, welche hier betrachtet wurden, müssen nach einiger Zeit auf ihre Effektivität hin analysiert werden. Die Bewertung und Analyse der vorgeschlagenen Initiativen muss unbedingt durch externe unabhängige Institutionen erfolgen. Die Schaffung einer unabhängigen Kommission, die durch Mitglieder der Nichtregierungsorganisationen und Wissenschaftler besetzt werden könnte, könnte wesentlich zur Erhöhung der Transparenz und zur objektiven Analyse der Effektivität dieser Maßnahmen beitragen.

## **7. Schlussbemerkungen**

Der Kollaps des realen Sozialismus führte zu einem Prozess der politischen, sozialen und ökonomischen Transformation. Während die Wahl effizienter wirtschaftspolitischer Maßnahmen und ein starker politischer Wille einige Länder in der Lage versetzte, schnell und erfolgreich notwendige Maßnahmen durchzusetzen, dauerte die Transformationsphase in anderen Ländern lange an. Aus heutiger Sicht es ist eindeutig, dass die GUS-Länder immer noch mit Schwierigkeiten bei der Überwindung transformationsbedingter Probleme zu kämpfen haben. Dagegen waren die meisten mittel- und osteuropäischen Länder dazu in der Lage, ihre wirtschaftlichen und politischen Systeme zumindest soweit zu transformieren, dass sie die Kriterien zur Aufnahme in die Europäische Union erfüllen konnten. Die Tat-

---

<sup>576</sup> Dieses Feedback könnte für die Vorbereitung der Vorschläge für die Entscheidungsträger sehr hilfreich sein.

<sup>577</sup> Für ausführliche Information siehe: Unterkapitel 4.6.3

sache, dass Georgien nach 20 Jahren der Transformation im Verhältnis zu anderen Transformationsländern so schlecht dasteht, ist auf Politikversagen, u. a. im Bildungsbereich, zurückzuführen. Die wirtschaftspolitischen Entscheidungen zur Bewältigung der transformationsbedingten Probleme sind bis heute in Georgien leider insgesamt mangelhaft, sodass die Bevölkerung sich nicht über die Vorteile der Reformen und das Aufblühen einer marktorientierten Wirtschaft freuen kann.

Anders entwickelten sich die mittel- und osteuropäischen Länder. Deren Verwandtschaft mit den westlichen Industrieländern sowie eine bereits vorhandene Tradition und Kultur des Unternehmertums führten dazu, dass hier der Übergang ins marktwirtschaftliche System zügig erfolgen konnte.<sup>578</sup> Dabei wurde dem Schutz des Privateigentums, der Rechtsstaatlichkeit und der Entwicklung einer unabhängigen Justiz hohe Aufmerksamkeit geschenkt. Hiermit wurden die wesentlichen Voraussetzungen für eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklungen geschaffen. Während in Georgien die Einstellung des Staates zu den Unternehmen noch negativ bleibt und zugleich eine straforientierte Unternehmensprüfung existiert, achteten die Entscheidungsträger in den mittel- und osteuropäischen Ländern von Anfang an stärker darauf, dass die marktorientierten Reformen in richtiger Weise durchgeführt wurden. Die Tatsache, dass die meisten MOEL im Vergleich zu den heutigen GUS-Ländern, die als „low income“- oder „lower-middle income“-Länder bezeichnet werden, am Ende 1990er-Jahre zu den Ländern mit „upper-middle income“ gehörten, kann als Ergebnis günstiger wirtschaftspolitischer Handlungen angesehen werden.<sup>579</sup> Diese Annahme wurde ferner durch Denizers Regressionsanalyse in ehemaligen Mitgliedstaaten der Sowjetunion weiter gefestigt.<sup>580</sup>

Aus heutiger Sicht lässt sich nachvollziehen, dass die Transformationsländer desto leistungsfähiger waren, je näher sie marktwirtschaftlichen Prinzipien kamen.<sup>581</sup> Insgesamt bleibt festzuhalten, dass die Unterschiede zwischen den erwähnten Transformationsländern nicht nur daran lagen, dass es einigen Ländern gelang,

---

<sup>578</sup> Die Abbildung C stellt die Unterschiede zwischen den MOEL und den GUS-Ländern sowohl auf der Ebene des Unternehmertums als auch im Bereich des staatlichen Handelns dar.

<sup>579</sup> Vgl. Campos, N. F. / Coricelli, F. (2002), S. 15-16.

<sup>580</sup> Vgl. Denizer, C. (1997), S. 7-10.

<sup>581</sup> Vgl. Winiecki, J. (2004), S. 60.



erfolgreiche Maßnahmen zur Bekämpfung der transformationsbedingten Probleme und zur Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für die Entwicklung des Unternehmertums durchzuführen, sondern dass die Unterschiede deutlich weitgehender waren, etwa in den Bereichen bürgerlicher Freiheiten, Recht und Ordnung und Vertrauen der Unternehmer in die Stabilität von Staat und Wirtschaft.<sup>582</sup>

---

<sup>582</sup> Vgl. ebenda, S. 61-68.

## **Anhang A: Der „Small Business Act“ für Europa**

### **MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DEN RAT, DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIAL- AUSSCHUSS UND DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN**

#### **Vorfahrt für KMU in Europa Der „Small Business Act“ für Europa**

##### **1. Einleitung**

Die größte Herausforderung besteht für die EU gegenwärtig darin, den Übergang zu einer wissensbasierten Wirtschaft erfolgreich zu gestalten. Wenn dies gelingt, wird die Wirtschaft wettbewerbsfähig und dynamisch sein, so dass mehr und bessere Arbeitsplätze entstehen und der soziale Zusammenhalt gestärkt wird.

Dynamische Unternehmer sind dafür prädestiniert, die mit der Globalisierung und der Beschleunigung des technologischen Wandels verbundenen Chancen zu ergreifen. Der Wohlstand der EU wird daher in Zukunft entscheidend davon abhängen, ob wir imstande sind, das Wachstums- und Innovationspotenzial kleinerer und mittlerer Unternehmen (KMU) zu nutzen. In einem Umfeld, das weltweit im Wandel begriffen ist und im Zeichen von ständigen strukturellen Veränderungen und verschärftem Wettbewerbsdruck steht, spielen die KMU in unserer Gesellschaft eine noch wichtigere Rolle für die Schaffung von Arbeitsplätzen und tragen entscheidend zum Wohlergehen von lokalen und regionalen Gemeinschaften bei. Durch gesunde KMU wird Europa in unserer globalisierten, von Unsicherheit geprägten Welt besser bestehen können.

Die EU hat daher die Bedürfnisse der KMU fest in der Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung verankert und verfolgt dabei seit 2005 einen partnerschaftlichen Ansatz<sup>583</sup>, mit dem greifbare Ergebnisse erzielt werden konnten. Jetzt ist es an der Zeit, das Wohlergehen der KMU als wesentliches Ziel der EU-

---

<sup>583</sup> „Umsetzung des Lissabon-Programms der Gemeinschaft – Eine zeitgemäße KMU-Politik für Wachstum und Beschäftigung“, KOM(2005) 551 endg., 10.11.2005.

Politik endgültig zu etablieren, die von den Staats- und Regierungschefs im Jahr 2000 geborene Idee umzusetzen und damit die EU zu einem im internationalen Vergleich besonders attraktiven Standort für KMU zu machen.<sup>584</sup>

Das Umfeld, in dem KMU auf nationaler und lokaler Ebene arbeiten, ist sehr unterschiedlich, und auch die KMU selbst (Handwerksbetriebe, Kleinstunternehmen, Unternehmen in Familienbesitz, Unternehmen der Solidarwirtschaft usw.) unterscheiden sich stark voneinander. KMU-gerechte Maßnahmen müssen daher sowohl dieser Vielfalt als auch dem Subsidiaritätsprinzip in vollem Umfang Rechnung tragen.

## **2. Zeit für einen Durchbruch in der KMU-Politik**

Aus der „Halbzeitbewertung der zeitgemäßen KMU-Politik“<sup>585</sup> für den Zeitraum 2005-2007 geht hervor, dass es den Mitgliedstaaten und der EU gelungen ist, das wirtschaftliche Umfeld KMU-freundlicher zu gestalten. Die Kommission hat sich dafür eingesetzt, dass bürokratische Hürden für KMU abgebaut werden. Ferner hat sie wichtige EU-Förderprogramme für den Zeitraum 2007-2013 deutlich stärker auf die KMU ausgerichtet. Die Mitgliedstaaten haben das wirtschaftliche Umfeld für KMU entscheidend verbessert und sich dafür an den vorbildlichen Verfahren orientiert, die im Kontext der im Jahr 2000 in Feira gebilligten Europäischen Charta für Kleinunternehmen ausgetauscht wurden, und die Schlussfolgerungen der Tagung des Europäischen Rates im Frühjahr 2006 umgesetzt, indem sie etwa zentrale Anlaufstellen für die Anmeldung von Unternehmen (One-Stop-Shops) eingerichtet und den zeitlichen und finanziellen Aufwand bei der Unternehmensgründung verringert haben.

Zudem ist die von der EU verfolgte Strategie auf dem Gebiet der besseren Rechtsetzung<sup>586</sup> von entscheidender Bedeutung für die KMU, die stark davon profitieren werden, dass bestehende EU-Rechtsvorschriften modernisiert und vereinfacht werden, und dass ein ehrgeiziges Programm aufgelegt wurde, mit dem die durch

---

<sup>584</sup> [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/charter/docs/charter\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/docs/charter_de.pdf).

<sup>585</sup> „Kleine und mittlere Unternehmen – Schlüsselfaktoren für mehr Wachstum und Beschäftigung. Eine Halbzeitbewertung der zeitgemäßen KMU-Politik“, KOM(2007) 592 endg., 4.10.2007.

<sup>586</sup> [http://ec.europa.eu/enterprise/admin-burdens-reduction/home\\_de.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/admin-burdens-reduction/home_de.htm).

gemeinschaftliche Rechtsvorschriften bedingten Verwaltungslasten bis 2012 um 25 % verringert werden sollen.

Trotz dieser ermutigenden Fortschritte muss die EU auch künftig weitreichende Maßnahmen ergreifen, damit das Potenzial der KMU voll ausgeschöpft wird.<sup>587</sup> Im Allgemeinen verzeichnen die KMU in der EU nach wie vor eine geringere Produktivität und ein langsames Wachstum als vergleichbare Unternehmen in den Vereinigten Staaten. In den USA ist die Beschäftigtenzahl von Unternehmen, die überleben, bis zum siebten Jahr ihres Bestehens durchschnittlich um 60 % gestiegen, in Europa dagegen nur um etwa 10 % bis 20 %. Die KMU leiden immer noch unter Marktversagen, das sich negativ auf die Bedingungen auswirkt, unter denen sie tätig sind. Zudem konkurrieren sie mit anderen Akteuren in Bereichen wie Finanzierung (insbesondere um Risikokapital), Forschung, Innovation und Umwelt. So geben etwa 21 % der KMU an, dass der Zugang zu Finanzmitteln problematisch sei,<sup>588</sup> und in zahlreichen Mitgliedstaaten ist dieser Prozentsatz bei den Kleinstunternehmen noch wesentlich höher. Überdies sind im Vergleich zu den Großunternehmen weniger europäische KMU auf dem Gebiet der Innovation erfolgreich. Die Situation wird durch strukturelle Schwierigkeiten wie fehlende Management- und Fachkompetenz und nach wie vor unflexible Arbeitsmarktbedingungen auf nationaler Ebene verschärft.

Die Rolle, die die KMU für die europäische Wirtschaft spielen, wurde wiederholt auf höchster politischer Ebene anerkannt. Der Europäische Rat unterstützte auf seiner Tagung im März 2008 ausdrücklich den „Small Business Act“ (SBA), eine Initiative zur nachhaltigen Förderung von Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der KMU, und forderte deren rasche Annahme. In der Überprüfung der Binnenmarktpolitik<sup>589</sup> wurde ebenfalls gefordert, dass der Binnenmarkt durch weitere Maßnahmen stärker an die Bedürfnisse der modernen KMU angepasst wird, damit sich bessere Ergebnisse und größerer Nutzen erzielen lassen. Schließlich wurde auch durch die öffentliche Anhörung und die Internet-Konsultation zur Vorberei-

---

<sup>587</sup> „Folgenabschätzung zum SBA“, SEK(2008) 2101.

<sup>588</sup> Beobachtungsnetz der europäischen KMU, 2007.

[http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/observatory\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm).

<sup>589</sup> „Ein Binnenmarkt für das Europa des 21. Jahrhunderts“, KOM(2007) 724 endg., 20.11.2007.

tung des SBA<sup>590</sup> bestätigt, dass es einer breit angelegten politischen Initiative bedarf, um das Potenzial der europäischen KMU voll und ganz zu erschließen. Aus diesem Grund hat die Kommission diesen entscheidenden Schritt getan und mit dem „Small Business Act“ für Europa ein Grundsatzpapier für kleine Unternehmen vorgelegt.

### **3. Der „Small Business Act“ für Europa: Programm für eine ehrgeizige KMU-Politik**

Der SBA für Europa wird von der Überzeugung getragen, dass die Schaffung optimaler Rahmenbedingungen für KMU zunächst ganz entscheidend von der gesellschaftlichen Anerkennung der Unternehmer abhängt. Generell sollte in der Gesellschaft ein Klima herrschen, das die Gründung eines eigenen Unternehmens für die Menschen attraktiv macht und in dem die Leistungen der KMU für Beschäftigung, Wachstum und Wohlstand angemessen gewürdigt werden. Damit ein KMU-freundliches Umfeld entstehen kann, müssen vor allem die Rolle von Unternehmern und die Bereitschaft, Risiken einzugehen, in der EU künftig anders wahrgenommen werden: Unternehmerische Initiative und die damit verbundene Risikobereitschaft sollten von den politischen Entscheidungsträgern und den Medien begrüßt und von den Behörden unterstützt werden. KMU-freundliches Denken muss in den politischen Alltag Einzug halten. Dem liegt die Überzeugung zugrunde, dass Regeln der Mehrheit, für die sie gelten, gerecht werden müssen. Das ist das Prinzip „Vorfahrt für KMU“.

*Daher soll mit dem „Small Business Act“ die Herangehensweise der Politik an die unternehmerische Tätigkeit insgesamt verbessert und das Prinzip „Vorfahrt für KMU“ fest in der Politik verankert werden und damit für eine Reihe von Aktivitäten von der Rechtsetzung bis hin zu öffentlichen Diensten gelten. Ferner sollen KMU bei der Lösung von Problemen unterstützt werden, die ihre Entwicklung nach wie vor behindern.*

Der SBA schafft auf der Grundlage der bisherigen Leistungen der Kommission und der Mitgliedstaaten einen neuen politischen Rahmen, der die bestehenden unternehmenspolitischen Instrumente zusammenführt und sich dabei insbesondere

---

<sup>590</sup> [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/sba\\_consultation\\_report\\_final.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/sba_consultation_report_final.pdf).

auf die Europäische Charta für Kleinunternehmen und die „zeitgemäße KMU-Politik“ stützt. Für die Umsetzung dieser ehrgeizigen KMU-politischen Vorhaben schlägt die Kommission eine echte politische Partnerschaft zwischen der EU und den Mitgliedstaaten vor, bei der die Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit eingehalten werden.

Die für die Initiative gewählte Bezeichnung „Act“ steht symbolhaft für den politischen Willen, die zentrale Rolle der KMU für die Wirtschaft der EU anzuerkennen und erstmals einen umfassenden politischen Rahmen für die EU und ihre Mitgliedstaaten zu schaffen.

Hierfür werden 10 Grundsätze festgelegt, die für die Planung und Durchführung politischer Maßnahmen auf der Ebene der EU und der Mitgliedstaaten maßgebend sind. Diese in Abschnitt 4 ausführlich dargestellten Grundsätze sind eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass ein Mehrwert auf EU-Ebene erzielt wird, einheitliche Wettbewerbsbedingungen für KMU entstehen und das rechtliche und administrative Umfeld EU-weit verbessert wird:

- I Ein Umfeld soll entstehen, in dem sich Unternehmer und Unternehmen in Familienbesitz entfalten können und in dem sich unternehmerische Initiative lohnt.
- II. Rechtschaffene Unternehmer, die insolvent geworden sind, sollen rasch eine zweite Chance bekommen.
- III. Regelungen sollten nach dem Prinzip „Vorfahrt für KMU“ gestaltet werden.
- IV. Öffentliche Verwaltungen sollen verstärkt auf die Bedürfnisse der KMU eingehen.
- V. Politische Instrumente sollen KMU-gerecht gestaltet werden, so dass die KMU leichter an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen und staatliche Beihilfen besser nutzen können.
- VI. Für die KMU soll der Zugang zu Finanzierungen erleichtert und ein rechtliches und wirtschaftliches Umfeld für mehr Zahlungsdisziplin im Geschäftsleben geschaffen werden.
- VII. Die KMU sollen dabei unterstützt werden, stärker von den Möglichkeiten des Binnenmarkts zu profitieren.

- VIII. Weiterqualifizierung und alle Formen von Innovation sollen auf der Ebene der KMU gefördert werden.
- IX. Die KMU sollen in die Lage versetzt werden, Umweltprobleme in Geschäftschancen umzuwandeln.
- X. Die KMU sollen ermutigt werden, vom Wachstum der Märkte zu profitieren und dafür entsprechende Unterstützung erhalten.

Ferner werden Vorschläge für folgende neue Rechtsvorschriften vorgelegt, die im Zeichen des Prinzips „Vorfahrt für KMU“ stehen:

- Allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung für staatliche Beihilfen

Mit dieser Verordnung, die demnächst angenommen werden soll, werden jene Kategorien von staatlichen Beihilfen von der Anmeldepflicht freigestellt, die bereits unter bestehende Verordnungen zur Förderung von KMU fallen und Ausbildung, Beschäftigung, regionale Beihilfen und möglicherweise einige neue Beihilfekategorien betreffen. Mit dieser neuen Verordnung werden die bisher für KMU geltenden Bestimmungen vereinfacht und vereinheitlicht sowie die Intensitäten für Investitionsbeihilfen angehoben.

- Verordnung zur Festlegung eines Statuts für eine Europäische Privatgesellschaft (EPG)

In dieser Verordnung wird ein Statut für eine EPG festgelegt, die in allen Mitgliedstaaten nach einheitlichen Grundsätzen gegründet und betrieben werden könnte. Die Kommission wird auch durch Vorlage der notwendigen Änderungsvorschläge sicherstellen, dass die bestehenden Körperschaftssteuer Richtlinien dieser neuen Gesellschaftsform zugute kommen.

- Richtlinie über ermäßigte MwSt-Sätze

Durch diese Richtlinie, die in Kürze vorgelegt werden soll, wird den Mitgliedstaaten die Möglichkeit eingeräumt, ermäßigte MwSt-Sätze vor allem auf lokaler Ebene auf Leistungen zu erheben, die hauptsächlich von KMU erbracht werden.

Darüber hinaus werden im Rahmen des SBA folgende Vorschläge ausgearbeitet:

- ein Vorschlag für einen Rechtsakt zur weiteren Modernisierung, Vereinfachung und Vereinheitlichung der bisherigen Vorschriften über die Ausweisung

- der Mehrwertsteuer bei der Rechnungslegung, womit der Aufwand für die Unternehmen verringert werden soll;
- eine Änderung der Richtlinie 2000/35/EG über Zahlungsverzug, mit dem für die KMU eine rechtzeitige Bezahlung im Geschäftsverkehr sichergestellt werden soll.

Durch neue politische Maßnahmen sollen diese 10 Grundsätze auf gemeinschaftlicher und nationaler Ebene KMU-gerecht umgesetzt werden.

#### **4. Vom Grundsatz zur konkreten Maßnahme**

- I. Die EU und ihre Mitgliedstaaten sollen ein Umfeld schaffen, in dem sich Unternehmer und Unternehmen in Familienbesitz entfalten können und in dem sich unternehmerische Initiative lohnt.
- II. Sie müssen sich stärker für den Unternehmensnachwuchs einsetzen und dafür vor allem bei jungen Menschen und Frauen das Interesse am Unternehmerberuf wecken und Talente fördern sowie die Bedingungen für die Übertragung von Unternehmen vereinfachen.

Aus der 2007 durchgeführten *Flash Eurobarometer-Erhebung*<sup>591</sup> über Einstellungen zum Unternehmertum geht hervor, dass 45 % der Europäer lieber selbstständig wären. In den USA waren es im Vergleich dazu 61 % der Befragten. Daran hat sich seit vielen Jahren nichts geändert. Den Menschen in Europa muss stärker bewusst gemacht werden, dass die Selbstständigkeit gute Karrierechancen eröffnet. Ferner müssen ihnen die Fähigkeiten vermittelt werden, die sie brauchen, um ihre Ambitionen erfolgreich zu verwirklichen.

Im Bildungssystem und vor allem in den Lehrplänen der Schulen wird dem Unternehmertum nicht genügend Platz eingeräumt. Zudem ist die Vermittlung unternehmerischer Grundfertigkeiten nicht vorgesehen. Kinder können ab dem Beginn ihrer Schulzeit lernen, ein Interesse für unternehmerische Tätigkeiten zu entwickeln.

---

<sup>591</sup> [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/survey/eurobarometer\\_intro.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/survey/eurobarometer_intro.htm).



In den kommenden zehn Jahren werden voraussichtlich 6 Millionen Inhaber kleiner Unternehmen in den Ruhestand gehen. Europa kann es sich nicht erlauben, dass diese Unternehmen einfach deshalb nicht mehr weiterbestehen, weil ihre Übertragung mit Schwierigkeiten verbunden ist und die traditionelle Rolle des Familienunternehmens nicht angemessen gewürdigt wird. Eine höhere Zahl von Unternehmensübertragungen würde sich unmittelbar positiv auf die europäische Wirtschaft auswirken, da durch eine erfolgreiche Übertragung im Durchschnitt mehr Arbeitsplätze erhalten als durch Neugründungen geschaffen werden. Die Übertragung von Unternehmen sollte daher in gleichem Ausmaß gefördert werden wie die Gründung von Unternehmen. Mit der Anerkennung der besonderen Rolle von KMU und vor allem der Familienunternehmen, die meist lokal verwurzelt und sozial verantwortlich eingestellt sind und die Fähigkeit besitzen, Tradition mit Innovation zu verbinden, wird umso deutlicher, dass eine Vereinfachung der Übertragung von Unternehmen und ihres Know-how erforderlich ist.

Das unternehmerische Potenzial muss besser genutzt werden. Nach wie vor gibt es geschlechterspezifische Unterschiede, was sich darin äußert, dass weniger Frauen als Unternehmer tätig sind. Hinzu kommt, dass das unternehmerische Potenzial der Einwanderer nicht ausgeschöpft wird.<sup>592</sup>

Schließlich sollte der SBA auch als Chance für die Unternehmer selbst angesehen werden, zu einem besseren wirtschaftlichen Umfeld beizutragen, indem sie die Kooperation und Vernetzung intensivieren, KMU und insbesondere Familienunternehmen stärker als wichtiges Experimentierfeld für unternehmerische Aktivitäten nutzen und sozial verantwortlich handeln.

***Für die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes ist Folgendes erforderlich:***

### **Die Kommission**

- fördert das unternehmerische Denken und erleichtert den Austausch einschlägiger vorbildlicher Verfahren im Bereich der Ausbildung;

---

<sup>592</sup> „Eine gemeinsame Einwanderungspolitik für Europa: Grundsätze, Maßnahmen und Instrumente“, KOM(2008) 359 endg., 17.6.2008.

- wird 2009 erstmals eine „Europäische KMU-Woche“ organisieren, in der EU-weit zahlreiche Informationsveranstaltungen stattfinden werden;
- ruft 2008 die Initiative „Erasmus: Junge Unternehmer“ ins Leben, mit der verstärkt Erfahrungen, auch im Bereich der Ausbildung, ausgetauscht werden sollen, indem Jungunternehmern die Möglichkeit geboten wird, von erfahrenen Unternehmern, die sie betreuen, zu lernen und ihre Sprachkenntnisse zu verbessern;
- wird ein Netz von Botschafterinnen für das Unternehmertum von Frauen einrichten und Mentoring-Programme fördern, damit Frauen dazu ermutigt werden, ein eigenes Unternehmen zu gründen, und damit bei den Hochschulabsolventinnen das Interesse für eine unternehmerische Tätigkeit geweckt wird.

**Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- innovatives und unternehmerisches Denken bei jungen Menschen zu fördern und als Schlüsselkompetenz in die Lehrpläne der Schulen – vor allem der Sekundarstufe – aufzunehmen und dabei sicherzustellen, dass dieser Aspekt im Unterrichtsmaterial korrekt dargestellt wird;
- dafür zu sorgen, dass das unternehmerische Denken in der Lehrerausbildung angemessen berücksichtigt wird;
- durch verstärkte Zusammenarbeit mit der Wirtschaft systematisch Strategien für eine Erziehung zu unternehmerischem Denken auf allen Ebenen zu entwickeln;
- zu gewährleisten, dass die Übertragung von Unternehmen durch Besteuerung (vor allem von Schenkungen, Dividenden und Vermögen) nicht übermäßig behindert wird; Programme einzurichten, mit denen zur Übertragung anstehende Unternehmen an neue Eigentümer vermittelt werden;
- für Mentoring- und Fördermaßnahmen bei Unternehmensübertragungen,
- für Mentoring- und Fördermaßnahmen für Unternehmerinnen und
- für Mentoring- und Fördermaßnahmen für Einwanderer, die sich für den Unternehmerberuf interessieren, zu sorgen.

## **II. Die Mitgliedstaaten sollen sicherstellen, dass rechtschaffene Unternehmer, die insolvent geworden sind, rasch eine zweite Chance bekommen.**

Etwa 15 % aller Unternehmensschließungen gehen auf Insolvenzen zurück. Durchschnittlich sind Jahr für Jahr circa 700 000 KMU und damit EU-weit ungefähr 2,8 Millionen Arbeitsplätze betroffen.<sup>593</sup> In der EU ist unternehmerisches Scheitern immer noch mit einem Stigma behaftet, und die Gesellschaft unterschätzt das Potenzial der Unternehmer, die einen Neubeginn wagen. Derzeit hätten 47 % der Europäer Bedenken, Kunden eines Unternehmens zu werden, das bereits einmal gescheitert ist. Gleichzeitig wird ein Neustart durch langwierige Insolvenzverfahren erschwert, die in der EU im Schnitt zwischen 4 Monate und 9 Jahre dauern können.

*Für die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes ist Folgendes erforderlich:*

### **Die Kommission**

- wird weiterhin eine Politik der zweiten Chance fördern und sich dafür einsetzen, dass die Mitgliedstaaten vorbildliche Verfahren austauschen.

### **Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- etwa durch Informationskampagnen zu erreichen, dass die Gesellschaft eine zweite Chance für Unternehmer positiv sieht;
- die Dauer der für die Auflösung eines Unternehmens vorgesehenen rechtlichen Verfahren bei nicht betrügerischer Insolvenz möglichst auf ein Jahr zu beschränken;
- zu gewährleisten, dass Unternehmer, die eine Neugründung wagen, etwa auch im Rahmen von Förderprogrammen, gleich behandelt werden wie jene, die erstmals ein Unternehmen gründen.

---

<sup>593</sup> „Die Stigmatisierung des unternehmerischen Scheiterns überwinden – für eine Politik der zweiten Chance – Umsetzung der Lissabonner Partnerschaft für Wachstum und Beschäftigung“, KOM(2007) 584 endg., 5.10.2007.

***Die EU und ihre Mitgliedstaaten sollen Regelungen nach dem Prinzip „Vorfahrt für KMU“ gestalten, dabei die Besonderheiten von KMU berücksichtigen und das derzeitige Regelungsumfeld vereinfachen.***

Am stärksten fühlen sich die KMU durch administrative Vorschriften belastet. Tatsächlich entsteht durch Rechts- und Verwaltungsvorschriften für KMU im Vergleich zu größeren Unternehmen ein unverhältnismäßig hoher Aufwand. Schätzungen zufolge muss ein Großunternehmen für eine Regulierungsmaßnahme 1 EUR pro Mitarbeiter ausgeben, ein Kleinunternehmen dagegen im Durchschnitt bis zu 10 EUR.<sup>594</sup> In der EU erklären 36 % der KMU, dass ihre Geschäftstätigkeit in den vergangenen zwei Jahren durch Bürokratie erschwert wurde.

***Für die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes ist Folgendes erforderlich:***

Damit künftige Regelungen mit dem Prinzip „Vorfahrt für KMU“ vereinbar sind, werden die nachstehenden Maßnahmen vorgeschlagen:

### **Die Kommission**

- prüft geplante Vorschläge für Rechtsvorschriften und Verwaltungsmaßnahmen sorgfältiger auf Vereinbarkeit mit dem Protokoll über die Anwendung der Grundsätze der Subsidiarität und der Verhältnismäßigkeit;
- wird, sofern dies durchführbar ist, einheitliche Termine für das Inkrafttreten von Regelungen und Beschlüssen festlegen, die für die Geschäftstätigkeit relevant sind, und veröffentlicht eine jährliche Übersicht über neue derartige Rechtsvorschriften.

### **Die Kommission beabsichtigt und die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- dafür zu sorgen, dass Maßnahmen konkrete Ergebnisse bringen und Kosten und Aufwand für die Unternehmen so gering wie möglich gehalten

---

<sup>594</sup> Bericht der Sachverständigengruppe zum Thema „Modelle zur Reduzierung der überproportionalen Belastung kleiner Unternehmen durch öffentliche Regulierung“, Mai 2007.

werden, was auch dadurch erreicht werden kann, dass Instrumente wie gegenseitige Anerkennung und Selbst- bzw. Koregulierung intelligent kombiniert werden;

- die Auswirkungen geplanter Rechtsvorschriften und Verwaltungsmaßnahmen genauestens zu bewerten („KMU-Test“) und relevante Ergebnisse bei der Erarbeitung von Vorschlägen zu berücksichtigen;
- neben anderen Interessenträgern auch KMU-Verbände mindestens 8 Wochen im Voraus zu konsultieren, wenn Rechtsvorschriften oder Verwaltungsmaßnahmen vorgelegt werden, die Auswirkungen auf die Unternehmen haben;
- spezifische Maßnahmen für Klein- und Kleinstunternehmen zu treffen wie Sonderregelungen, Übergangsfristen und Ausnahmestimmungen vor allem in Bezug auf Informations- und Meldepflichten, und, sofern dies angebracht erscheint, weitere maßgeschneiderte Konzepte anzuwenden.

#### **Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- zu prüfen, ob einheitliche Termine für das Inkrafttreten von Regelungen und jährliche Übersichten über neue Rechtsvorschriften eingeführt werden sollen;
- bei der Umsetzung von EU-Rechtsvorschriften Flexibilitätsbestimmungen für KMU anzuwenden und zugleich Übererfüllung („gold-plating“) zu vermeiden.

Mit Blick auf das Prinzip „Vorfahrt für KMU“ soll das rechtliche Umfeld verbessert werden.

#### **Die Kommission**

- wird sämtliche Vorschläge vorlegen, die erforderlich sind, um die Verwaltungslasten für KMU bis 2012 um 25 % zu verringern;
- wird bis Ende 2008 eine vollständige Überprüfung des gemeinschaftlichen Besitzstands abschließen und deren Ergebnisse in das aktualisierte fortlaufende Vereinfachungsprogramm einfließen lassen, das Anfang 2009 prä-

sentiert werden soll. Dabei wird besonderes Augenmerk auf jene Vorschläge für Rechtsvorschriften gelegt, bei denen für die KMU vor allem im Bereich des Gesellschaftsrechts Vereinfachungen erreicht werden könnten.

**Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- sich ähnlich ambitionierte Ziele wie die auf EU-Ebene bis 2012 angestrebte 25 %ige Verringerung der Verwaltungslasten zu stecken, falls sie dies nicht bereits getan haben, und diese Vorgaben umzusetzen;
- für eine zügige Annahme der Vorschläge zur Verringerung der Verwaltungslasten zu sorgen, die auf das Gemeinschaftsrecht zurückgehen;
- den Vorschlag der Kommission anzunehmen, der es den Mitgliedstaaten erlauben würde, den Schwellenwert für die Mehrwertsteuerregistrierung auf 100 000 EUR anzuheben.

**IV. Die EU und ihre Mitgliedstaaten sollen die Behörden für die Bedürfnisse der KMU sensibilisieren, den Alltag für sie so einfach wie möglich gestalten und dafür insbesondere elektronische Behördendienste und zentrale Anlaufstellen (One Stop Shops) fördern.**

Moderne und für die Bedürfnisse der KMU aufgeschlossene Behörden können wesentlich zu Erfolg und Wachstum von kleineren Unternehmen beitragen. Sie sparen den KMU Zeit und Geld, so dass Ressourcen für Innovationen und die Schaffung von Arbeitsplätzen frei werden. Elektronische Behördendienste und zentrale Anlaufstellen („One-Stop-Shops“) können den KMU durchaus dabei helfen, die Servicequalität zu steigern und die Kosten zu senken.

Auch die derzeit laufende Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie wird für die KMU Erleichterungen bringen. Die Mitgliedstaaten werden nämlich verpflichtet, für einheitliche Ansprechpartner zu sorgen, die Genehmigungsverfahren zahlenmäßig zu beschränken und zu vereinfachen und ordnungspolitische Hindernisse für die Entwicklung des Dienstleistungssektors zu beseitigen. Die Richtlinie er-

laubt es auch, über die darin vorgesehenen Anforderungen hinauszugehen und etwa eine raschere Aufnahme unternehmerischer Aktivitäten zu ermöglichen.

*Für die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes ist Folgendes erforderlich:*

**Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- die von den nationalen Behörden erhobenen Eintragungsgebühren zu reduzieren und sich dabei an den Mitgliedstaaten mit dem niedrigsten Gebührenniveau zu orientieren;
- sich weiter dafür einzusetzen, den für die Gründung eines Unternehmens erforderlichen Zeitaufwand auf unter eine Woche zu senken, falls dies nicht bereits geschehen ist;
- dafür zu sorgen, dass KMU künftig rascher ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen können, indem weniger und einfachere Zulassungen und Genehmigungen verlangt werden. Konkret könnten die Mitgliedstaaten festlegen, dass diese Zulassungen und Genehmigungen binnen eines Monats erteilt werden, sofern keine ernsthafte Gefährdung für Mensch und Umwelt zu befürchten ist;
- bei den KMU künftig keine den Behörden bereits vorliegenden Informationen mehr anzufordern, wenn diese nicht aktualisiert werden müssen;
- dafür zu sorgen, dass Kleinstunternehmen zur Teilnahme an statistischen Erhebungen im Zuständigkeitsbereich der staatlichen, regionalen oder lokalen statistischen Ämter höchstens einmal in drei Jahren aufgefordert werden, sofern dies aufgrund des Bedarfs an statistischen Daten oder anderen Arten von Informationen nicht häufiger notwendig ist;
- für einen Ansprechpartner zu sorgen, dem Vorschriften oder Verfahren gemeldet werden können, die als unverhältnismäßig oder als Behinderung der Tätigkeit von KMU angesehen werden können;
- eine vollständige und rechtzeitige Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie zu gewährleisten und dabei auch für Ansprechpartner zu sorgen, über die Unternehmen alle relevanten Informationen erhalten und sämtliche erforderlichen Verfahren und Formalitäten elektronisch abwickeln können.

## **V. Die EU und ihre Mitgliedstaaten sollen politische Instrumente KMU-gerecht gestalten.**

Die EU und ihre Mitgliedstaaten sollen den Verhaltenskodex beachten, der es den Vergabebehörden erleichtern soll, den gemeinschaftlichen Rahmen für das öffentliche Beschaffungswesen so anzuwenden, dass die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen für KMU einfacher wird.

Sie sollen die Möglichkeiten besser nutzen, die die gemeinschaftlichen Vorschriften für staatliche Beihilfen zur Förderung von Unternehmensgründungen und zur Schaffung von Anreizen für KMU bieten, um die Folgen des Marktversagens zu mildern, unter dem KMU während ihres gesamten Lebenszyklus leiden.

KMU fanden zu öffentlichen Aufträgen, die 16 % des BIP der EU ausmachen, oft einfach deshalb nur schwer Zugang, weil kleineren Unternehmen nicht bewusst ist, welche Chancen sich bieten oder weil sie von Verfahren abgeschreckt werden und weil es Behörden unter Umständen für weniger aufwändig halten, bestimmte Aufträge an Großunternehmen mit nachgewiesener einschlägiger Erfahrung zu vergeben als an junge innovative Unternehmen. Im Jahr 2005 entfielen dennoch 42 % des Volumens der über den EU-Schwellenwerten liegenden öffentlichen Aufträge auf KMU.<sup>595</sup> Allerdings muss noch viel für den Abbau der Hindernisse getan werden, die den KMU nach wie vor den Zugang zu den Beschaffungsmärkten erschweren. Hier gilt es insbesondere die Anforderungen zu lockern, die von den Vergabebehörden für die Zuschlagserteilung gestellt werden.

KMU können während ihres gesamten Lebenszyklus durch staatliche Beihilfen unterstützt werden. Derzeit profitieren KMU kaum von den verfügbaren staatlichen Beihilfen, da die jeweiligen Fördermöglichkeiten häufig nicht vollständig ausgeschöpft werden. Hierfür gibt es vielerlei Gründe. Erstens richten die Behörden nicht immer alle nach den gemeinschaftlichen Bestimmungen zulässigen Mechanismen zur Unterstützung von KMU ein. Zweitens sind Verfahren für KMU häufig zu langwierig und zu kompliziert, und drittens sind die KMU oft nicht ausreichend über die ihnen zur Verfügung stehenden Förderungen informiert.

---

<sup>595</sup> [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/SME\\_public\\_procurement\\_Summary.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/SME_public_procurement_Summary.pdf).



*Für die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes ist Folgendes erforderlich:*

### **Die Kommission**

- wird einen auf Freiwilligkeit beruhenden Verhaltenskodex für Vergabebehörden vorlegen, um damit weitere Veränderungen in der Beschaffungspraxis zu bewirken. Sie wird Hilfestellung beim Bürokratieabbau anbieten, für mehr Transparenz und Information sowie für einheitliche Wettbewerbsbedingungen für KMU sorgen;
- wird Informationen über Möglichkeiten zur Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen besser zugänglich machen und dafür das Informationsangebot der einschlägigen EU-Websites durch eine Reihe von Initiativen erweitern. Dazu gehören die fakultative Veröffentlichung von Bekanntmachungen öffentlicher Aufträge unterhalb des Schwellenwerts, ein Instrument zur Online-Suche von Geschäftspartnern und Maßnahmen für mehr Transparenz bei den Anforderungen, die für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen zu erfüllen sind.
- wird durch die Herausgabe eines Vademekums über staatliche Beihilfen die KMU vermehrt auf die bestehenden Fördermöglichkeiten aufmerksam machen.

### **Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- Informationen über Möglichkeiten zur Teilnahme an Ausschreibungen von Aufträgen unterhalb des Schwellenwerts durch die Einrichtung von Online-Portalen besser zugänglich zu machen;
- die Vergabebehörden aufzufordern, Aufträge gegebenenfalls in Lose zu unterteilen und verstärkt auf Möglichkeiten zur Vergabe von Unteraufträgen aufmerksam zu machen;
- die Vergabebehörden an ihre Pflicht zu erinnern, keine unangemessen hohen Qualifikationen und finanziellen Anforderungen aufzuerlegen;
- einen konstruktiven Dialog zwischen KMU und Großauftraggebern sowie das Verständnis zwischen beiden Seiten durch Information, Weiterbildung, Monitoring und den Austausch bewährter Verfahren zu fördern;

- ihre Vorgehensweise im Bereich der staatlichen Beihilfen neu auszurichten, um den Bedürfnissen der KMU unter anderem durch gezieltere Maßnahmen verstärkt Rechnung zu tragen.

**VI. Die EU und ihre Mitgliedstaaten sollten den Zugang der KMU zu Finanzierungen erleichtern, insbesondere zu Risikokapital, Kleinstkrediten und Mezzaninkapital, und sie sollten das rechtliche und geschäftliche Umfeld für eine größere Zahlungsdisziplin in Geschäftsleben schaffen.**

Die richtige Finanzierung zu finden, kann Unternehmern und KMU enorme Probleme bereiten, so dass dies auf ihrer Beschwerdenliste gleich nach dem Verwaltungsaufwand an zweiter Stelle steht. Auch die öffentliche Unterstützung beispielsweise durch das Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) hat daran nichts geändert. Mit diesem Programm hat die EU über 1 Mrd. EUR bereitgestellt, um den KMU den Finanzierungszugang zu erleichtern. Ein Großteil davon wurde von der EIB-Gruppe verwaltet. Bis 2013 sind im Rahmen der Kohäsionspolitik rund 27 Mrd. EUR ausdrücklich für die KMU-Förderung vorgemerkt. Etwa 10 Mrd. EUR entfallen auf finanztechnische Maßnahmen (darunter auch JEREMIE) und rund 3,1 Mrd. EUR auf Risikokapital. Auch der Europäische Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums unterstützt die KMU, indem er unter anderem die unternehmerische Initiative und die wirtschaftliche Diversifizierung des ländlichen Raums fördert.

Investoren und Banken scheuen häufig das Risiko, Unternehmen in ihrer Gründungsphase und während ihrer frühen Expansionsschritte zu finanzieren. Man muss erkennen, wo der Markt für KMU-Finanzierung vielleicht versagt, damit Gegenmaßnahmen ergriffen und die europäischen Risikokapitalmärkte ausgebaut werden können, so dass KMU leichter Kleinstkredite und Mezzaninkapital erhalten und neue Produkte und Leistungen entstehen. Darüber hinaus müssen viele Unternehmer darüber aufgeklärt werden, welche Vor- und Nachteile die einzelnen Finanzierungsarten konkret bieten, und sie müssen darin geschult werden, wie sie ihre Investitionsprojekte potenziellen Geldgebern optimal präsentieren. Dazu kommt, dass KMU oft nur einen niedrigen Eigenkapitalanteil haben, der durch die

schlechte Zahlungsdisziplin in Europa noch weiter geschmälert wird. Je nach Land müssen die KMU nämlich zwischen 20 und mehr als 100 Tage darauf warten, dass ihre Rechnungen beglichen werden. Zahlungsverzug ist die Ursache jeder vierten Insolvenz. Durch ihn gehen 450 000 Arbeitsplätze und 25 Mrd. EUR jährlich verloren.

Wie die die EIB-Gruppe (bestehend aus Europäischer Investitionsbank und Europäischem Investitionsfonds) ist auch die Kommission der Auffassung, dass KMU leichter Kapitalzugang erhalten müssen, weshalb sie es für sehr sinnvoll hält, dass die Gruppe ab 2008 ihre Produkte modernisieren, deren Inanspruchnahme erleichtern und den Anwendungsbereich erweitern will. Die Kommission begrüßt besonders, dass die EIB-Gruppe einen neuen „Mikrofonds“ mit einer anfänglichen Ausstattung von etwa 40 Mio. EUR (16 Mio. EUR daraus stammen von der EIB selbst) auflegt, um im Rahmen der Kommissionsinitiative für Kleinstkredite nicht dem Banksektor angehörende Kleinstkreditinstitute zu unterstützen. Die Kommission befürwortet auch das Vorhaben der EIB, eine eigene Finanzierungslinie mit Mezzaninkapital für die kleinsten Unternehmen des KMU-Sektors einzurichten und unter Risikoteilung mit Geschäftsbanken Finanzinstrumente zu schaffen, die speziell auf den Bedarf rasch wachsender innovativer KMU und mittelgroßer Unternehmen zugeschnitten sind; beide Maßnahmen dienen dazu, Marktlücken zu schließen.

***Für die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes ist Folgendes erforderlich:***

#### **Die Kommission**

- prüft die Möglichkeiten der Einführung eines Systems für private Kapitalanlagen, um grenzüberschreitende Investitionen zur Stärkung der europäischen Wagniskapitalmärkte zu erleichtern;
- unterstützt die Mitgliedstaaten bei der Entwicklung hochwertiger Programme zur Verbesserung der Investitionsfähigkeit („Investment Readiness“).

### **Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- Finanzierungsprogramme zu entwickeln, die die Finanzierungslücke zwischen 100 000 EUR und 1 Mio. EUR vor allem durch Instrumente schließen, die Merkmale von Fremd- und Eigenkapital in sich vereinen, wobei die Vorschriften über staatliche Beihilfen zu beachten sind;
- die rechtlichen und steuerlichen Hindernisse zu beseitigen, die im Binnenmarkt tätige Kapitalfonds daran hindern, zu den gleichen Bedingungen zu investieren wie inländische Fonds;
- über die Besteuerung der Unternehmensgewinne Investitionsanreize zu schaffen;
- die im Rahmen der kohäsionspolitischen Programme und des Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums bereitgestellten Mittel voll für KMU-Förderzwecke auszuschöpfen.

**VII. Die EU und ihre Mitgliedstaaten sollten die KMU dazu ermuntern, verstärkt die Chancen des Binnenmarktes zu nutzen, indem sie vor allem die politische Steuerung des Binnenmarkts verbessern und besser über sie informieren, damit die KMU-Interessen bei der Entwicklung von Normen besser vertreten werden können und Patente und Warenzeichen für KMU leichter erreichbar werden.**

Der Binnenmarkt soll den Unternehmen Zugang zu einem großen gemeinsamen Markt eröffnen, der weit mehr als 500 Millionen Verbraucher umfasst und für den einheitliche Regeln gelten. Die KMU profitieren in besonderem Maße von der Vereinfachung, die sich dadurch ergab, dass 27 unterschiedliche nationale Regelwerke durch ein EU-weit einheitliches Binnenmarktrecht ersetzt wurde. Ein gut funktionierender Binnenmarkt schafft ein wettbewerbsförderliches Umfeld, so dass die KMU gut dafür gerüstet sind, sich die Globalisierung zunutze zu machen und neue Chancen für Wissenserwerb und Innovation zu ergreifen. Derzeit können die KMU allerdings die Möglichkeiten, die der Binnenmarkt bietet, nicht vollständig ausschöpfen, weil ihnen zumeist die Informationen über Geschäftschancen und über die Rechtslage in anderen Mitgliedstaaten fehlen und die

Sprachkenntnisse nicht ausreichend sind. Die Unternehmen lassen sich häufig durch die Kosten und Risiken, die mit unterschiedlichen nationalen Rechtssystemen verbunden sind, von einer Expansion ins Ausland abschrecken.

KMU können auch enorm von öffentlicher Hilfe in Form von Beratungs- oder Vernetzungsdiensten profitieren, was auch Hilfestellung für KMU einschließt, die sich gegen unlautere Geschäftspraktiken zur Wehr setzen. Vor allem das kürzlich von der Kommission ins Leben gerufene „Enterprise Europe Network“<sup>596</sup> kann den KMU helfen, indem es Informationen und Beratung über die Chancen des Binnenmarktes bereitstellt.

Außerdem müssen die KMU in die Lage versetzt werden, voll bei der Entwicklung von Normen mitarbeiten zu können, und Normen müssen für sie zugänglich werden, was auch die Zertifizierung einschließt.

Da die Rechte am geistigen Eigentum (IPR) für KMU äußerst wichtig sind, arbeitet die Kommission nach wie vor am Aufbau eines effizienten, kostengünstigen, hochwertigen und rechtssicheren Patentsystems in Europa, das ein Gemeinschaftspatent und eine Patentgerichtsbarkeit mit EU-weiter Zuständigkeit umfasst.

***Für die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes ist Folgendes erforderlich:***

### **Die Kommission**

- stellt sicher, dass die bestehenden Marktöffnungsmaßnahmen auch den KMU zugute kommen, indem sie durch intensivere Markt- und Branchenüberwachung Informationen über das Funktionieren des Binnenmarkts sammelt, so dass ein Versagen des Marktes erkannt werden kann und Gegenmaßnahmen in den Bereichen ergriffen werden können, wo der größte wirtschaftliche Nutzen zu erwarten ist;
- legt 2008 einen Aktionsplan für die Förderung interoperabler elektronischer Unterschriften und Authentifizierungen vor und leitet im zweiten Quartal 2009 Maßnahmen ein, die alle Interessenträger einbeziehen, um den KMU beim Einstieg in globale Lieferketten zu helfen;

---

<sup>596</sup> [http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index\\_en.htm](http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm).

- stockt die EU-Gelder (von 1 Mio. EUR im Jahr 2008 auf 2,1 Mio. EUR im Jahr 2009) auf, die dazu dienen, die Teilnahme der KMU am Normungsprozess und die Wahrung ihrer Interessen im Normungswesen zu fördern und sie verstärkt über europäische Normen zu informieren und zu ihrer Anwendung zu veranlassen;
- macht das Markensystem der Gemeinschaft leichter zugänglich, indem sie insbesondere die Gebühren für eine Gemeinschaftsmarke deutlich herabsetzt, was innerhalb eines umfassenden Konzepts für die künftige Finanzierung des Amtes für die Harmonisierung im Binnenmarkt erfolgen sollte;
- bemüht sich um eine größere Einheitlichkeit der Verbraucherschutzvorschriften, damit der grenzüberschreitende Handel für KMU leichter und so der Verwaltungsaufwand geringer wird.

#### **Die europäischen Normungsgremien werden ersucht,**

- in enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedstaaten und der Kommission ihr Geschäftsmodell zu überdenken, um die für die Beschaffung von Normen anfallenden Kosten zu senken. Das gilt vor allem für Normen, die zur Flankierung von EU-Rechtsvorschriften und -maßnahmen erarbeitet wurden;
- einen oder mehrere KMU-Helpdesks einzurichten, die mit Vertretern der KMU-Verbände koordiniert werden,
- Kurzfassungen europäischer Normen samt Fundstellenverzeichnis mit unbeschränktem Zugriff systematisch in mehreren Sprachen zu veröffentlichen.

#### **Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- dem Grundsatz der gegenseitigen Anerkennung Geltung zu verschaffen;

- den Problemlösungsmechanismus SOLVIT<sup>597</sup> auszubauen, damit Schwierigkeiten bei der Wahrnehmung von Binnenmarktrechten rasch, pragmatisch und auf informellem Weg gelöst werden können,
- ihre nationalen Normungsgremien aufzufordern, ihr Geschäftsmodell zu überdenken, um die für die Beschaffung von Normen anfallenden Kosten zu senken;
- für eine faire Zusammensetzung der Normungsausschüsse zu sorgen;
- die nationalen Normungsgremien aufzufordern, gemeinsam mit den europäischen Normungsgremien Werbe- und Aufklärungskampagnen zu organisieren, um KMU dazu zu veranlassen, Normen stärker zu nutzen und häufiger Rückmeldung zum Inhalt der Normen zu geben;
- Beratungsdienste für KMU aufzubauen, die ihnen beistehen, wenn sie sich gegen unlautere Geschäftspraktiken zur Wehr setzen müssen.

**VIII. Die EU und ihre Mitgliedstaaten sollen die Weiterqualifizierung und alle Formen von Innovation auf der Ebene der KMU fördern.**

**Sie sollten KMU dazu ermuntern, in Forschung zu investieren, sich an FuE-Förderprogrammen, an transnationaler Forschung, an Unternehmensclustern zu beteiligen und ihr geistiges Eigentum aktiv zu vermarkten**

Über 60 % aller Unternehmen, die sich im Rahmen der Konsultation geäußert haben, sind der Ansicht, dass Schulen nicht die Fertigkeiten vermitteln, die Unternehmer und ihre Mitarbeiter brauchen. Das macht deutlich, dass jungen Menschen in unserer Gesellschaft grundlegende Fertigkeiten wie Lesen und Schreiben, Naturwissenschaften, Management, technisches Wissen, IKT- und Sprachkenntnisse vermittelt und dass sie zu kreativem Denken angeregt werden müssen. KMU leiden besonders unter dem Mangel an Arbeitskräften, die für neue Technologien qualifiziert sind. Deshalb muss der europäische Referenzrahmen der Schlüssel-

---

<sup>597</sup> [http://ec.europa.eu/solvit/site/index\\_de.htm](http://ec.europa.eu/solvit/site/index_de.htm).

kompetenzen für lebenslanges Lernen<sup>598</sup> umgesetzt werden, damit allen jungen Menschen die nötigen Grundkompetenzen vermittelt werden.

Über die europäische Kohäsionspolitik werden im Zeitraum 2007-2013 Maßnahmen zur Steigerung der Flexibilität von Arbeitnehmern, Unternehmensleitern und Unternehmen mit rund 13,5 Mrd. EUR gefördert. Ein erheblicher Teil davon ist direkt für KMU bestimmt. Ferner dürften sich die Fördermittel für Existenzgründer und Start-up-Unternehmen insgesamt auf geschätzte 2,8 Mrd. EUR belaufen. Und schließlich arbeitet die Kommission nach wie vor an einer Bestandsaufnahme des künftigen Qualifikationsbedarfs in der EU.

Im Zusammenhang mit dem Qualifikationsdefizit steht auch das brachliegende Forschungs- und Innovationspotenzial. 2007 gaben nur rund 3 von 10 KMU in der EU an, dass sie neue Produkte entworfen oder Erlöse aus neuen Produkten erzielt hätten. Aus diesem Grund müssen die KMU besser in die Gemeinschaft forschender Unternehmen eingebunden werden, und die Zusammenarbeit zwischen Hochschulen und KMU muss ausgebaut werden.

Ferner sind KMU bei der aktiven Vermarktung ihres geistigen Eigentums zu unterstützen, indem beispielsweise Transaktionen über elektronische Rechnungstellung und elektronische Behördendienste ermöglicht werden.

*Für die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes ist Folgendes erforderlich:*

#### **Die Kommission**

- wird einen Mechanismus des Programms Leonardo Da Vinci für das Jahr 2010, der der Förderung der Mobilität von Auszubildenden dient, noch mehr ausweiten;
- unterstützt 2008 die Interessengruppen bei der Entwicklung eines Online-Portals für IKT-Kompetenzen und -berufe, durch das Firmen ihr Defizit an IKT-Kompetenzen selbst bewerten und auf diese Weise erkennen können, wie sich die Laufbahnen und Qualifikationen ihrer Mitarbeiter weiterentwickeln lassen, und veröffentlicht 2008 einen Online-Leitfaden für den

---

<sup>598</sup> Empfehlung der Kommission über Schlüsselkompetenzen für lebenslanges Lernen vom 18.12.2006.



elektronischen Geschäftsverkehr, der KMU dabei helfen soll, ihre Defizite im elektronischen Geschäftsverkehr in Eigendiagnose zu ermitteln;

- wird sich durch Vereinfachung, bessere Information und höhere Finanzierungssätze weiterhin um eine Optimierung der KMU-Beteiligung am 7. FTE-Rahmenprogramm bemühen;
- fördert das Wachstum von KMU, indem sie dafür sorgt, dass ein KMU, das an einem Projekt des 7. RP beteiligt ist, über die gesamte Projektlaufzeit in den Genuss der KMU-Konditionen kommt, auch wenn die KMU-Obergrenzen in diesem Zeitraum überschritten werden;
- wird die Vorschriften über staatliche Beihilfen vereinfachen, damit die Mitgliedstaaten Forschung, Entwicklung und Innovation fördern können; dies soll hauptsächlich durch die Allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung erreicht werden;
- regt das Entstehen von Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial an, indem sie die Forschungs- und Innovationskapazität von KMU insbesondere durch engere Koordinierung von nationalen Programmen und Initiativen fördert;
- wird im Benehmen mit den Mitgliedstaaten eine Clusterstrategie entwerfen, die auch Initiativen für den Ausbau der transnationalen Zusammenarbeit von Clustern enthält, die es Clustern erleichtern soll, neue Märkte zu erschließen, und mit der Maßnahmen ergriffen werden, die KMU vermehrt zu einer Teilnahme an innovativen Clustern veranlassen sollen;
- wird sich für eine stärkere Teilnahme von KMU am Wissenstransfer einsetzen, insbesondere durch ein neues Pilotprojekt, das zur Finanzierung der gewerblichen Nutzung von geistigem Eigentum beitragen soll;
- wird KMU dazu auffordern, sich aktiv an der Arbeit des Europäischen Innovations- und Technologieinstituts (EIT) zu beteiligen, damit auch ihnen der vom EIT gespeiste Wissenstransfer zugute kommt.

### **Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- KMU in ihrem Streben nach Internationalisierung und bei der Entwicklung zu rasch wachsenden Unternehmen zu unterstützen, u. a. durch deren Beteiligung an Innovationsclustern;
- den Ausbau der Kompetenzen von KMU im Bereich Forschung und Innovation zu intensivieren, z. B. durch einfacheren Zugang zur öffentlichen Forschungsinfrastruktur, durch Nutzung von FuE-Diensten, durch Einstellung qualifizierter Mitarbeiter und durch Weiterbildungsmaßnahmen, wie es im neuen Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen für Forschung, Entwicklung und Innovation vorgesehen ist;
- nationale Forschungsprogramme in Bereichen aufzulegen, in denen dies auch KMU aus anderen Mitgliedstaaten nützt, und dazu beizutragen, dass KMU beispielsweise durch gemeinsame Planung Zugang zu transnationalen Forschungsaktivitäten erhalten;
- bei der Durchführung kohäsionspolitischer Programme den KMU leichteren Zugang zu Beihilfen im Zusammenhang mit unternehmerischer Initiative, Innovation und Wissen zu gewähren;
- die Entwicklung einer elektronischen Identifizierung von Unternehmen voranzutreiben, damit Transaktionen über elektronische Rechnungstellung und elektronische Behördendienste ermöglicht werden;
- Unternehmen, insbesondere KMU, und andere Interessenträger, einschließlich öffentliche Auftraggeber, zur Beteiligung an Maßnahmen aufzufordern, die auf eine zügige Durchführung der Leitmarktinitiative abgestellt sind.

### **IX. Die EU und ihre Mitgliedstaaten sollen KMU in die Lage versetzen, Umweltprobleme in Geschäftschancen umzuwandeln.**

Sie sollten mit mehr Informationen, einschlägigem Fachwissen und finanziellen Anreizen dafür sorgen, dass KMU die Chancen der neuen ökologischen Märkte voll wahrnehmen und ihre Energieeffizienz erhöhen, insbesondere durch die Einführung Umweltmanagementsystemen in KMU.

Der Klimawandel, die Energieknappheit und die nachhaltige Entwicklung sind für KMU besonders große Herausforderungen, weil sie sich stärker auf nachhaltige Produktions- und Geschäftsmodelle umstellen müssen. Durch die steigende Nachfrage nach umweltschonenden Produkten und Dienstleistungen entstehen aber auch neue Geschäftschancen.

Nur 29 % aller KMU haben Maßnahmen zur Energie- oder Rohstoffeinsparung ergriffen (gegenüber 46 % der Großunternehmen). In der EU verfügen nur 4 % aller KMU über ein umfassendes Energieeffizienzsystem im Gegensatz zu 19 % der Großunternehmen. KMU sind für die derzeit steigenden Energie- und Rohstoffpreise und den vorhergesagten Klimawandel besonders anfällig, deshalb müssen sie angesichts dieser Herausforderungen ihre Effizienz und Anpassungsfähigkeit steigern, um Probleme in Chancen zu verwandeln.

*Für die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes ist Folgendes erforderlich:*

#### **Die Kommission**

- erleichtert den KMU den Zugang zu EMAS (Gemeinschaftssystem für das Umweltmanagement und die Umweltbetriebsprüfung) durch schlankere Umweltverfahren, niedrigere Gebühren und die Möglichkeit der Registrierung als Cluster;
- finanziert ein Expertennetz für Umwelt- und Energieeffizienzfragen innerhalb des „Enterprise Europe Network“, das insbesondere KMU über öko-effiziente Geschäftstätigkeit, Marktpotenzial und Finanzierungsquellen für eine effizientere Geschäftstätigkeit berät;
- entwirft neue Fördermodelle für innovative Start-up-Firmen und KMU aus dem Bereich Ökoinnovation, um Marktzugang, Technologietransfer, Anwendung von Normen und Kapitalzugang im Einklang mit den geltenden Vorschriften über staatliche Beihilfen zu erleichtern.

### **Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- Anreize für die ökoeffiziente Gestaltung von Unternehmen und Produkten zu schaffen (z. B. Steuerbonusregelungen und vorrangige Gewährung von Beihilfen für nachhaltige Unternehmen), die im Einklang mit dem Gemeinschaftsrahmen für staatliche Umweltschutzbeihilfen stehen, und das in der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung entwickelte vereinfachte Verfahren für Umweltschutzbeihilfen für KMU anzuwenden;
- die für Programme der Kohäsionspolitik bereitgestellten Gelder (rund 2,5 Mrd. EUR) zur Förderung umweltfreundlicher Produkte und Verfahren in KMU einzusetzen.

### **X. Die EU und ihre Mitgliedstaaten sollen insbesondere durch marktspezifische Förderung und Unternehmerschulung dafür sorgen, dass die KMU vom Wachstum der Märkten außerhalb der EU profitieren, bzw. sie dazu ermutigen.**

Nur 8 % aller europäischen KMU erklären, dass sie Umsätze im Exportgeschäft erzielen (unter den Kleinstunternehmen waren es sogar nur 7 %); bei Großunternehmen ist dieser Anteil mit 28 % erheblich höher. Außerdem bezieht ein durchschnittliches KMU lediglich 12 % seiner Betriebsmittel aus dem Ausland.

Für viele europäische KMU bleibt das Potenzial der boomenden Märkte unerschlossen. Vor allem die jüngsten EU-Erweiterungen haben den Unternehmen sowohl aus den „alten“ als auch aus den „neuen“ Mitgliedstaaten viele neue Geschäftschancen eröffnet. Dies zeigt, wie wichtig es ist, sich die Marktchancen in den EU-Bewerberländern und in den an der Europäischen Nachbarschaftspolitik beteiligten Ländern zunutze zu machen.

Handelshemmnisse haben für KMU gravierendere Folgen als für größere Firmen, weil ihre Mittel nur begrenzt sind und sie deshalb Risiken nicht so gut auffangen können, vor allem wenn sie auf Märkten tätig sind, auf denen besonders scharfer Wettbewerb herrscht. Damit KMU sich auf diesen Märkten etablieren können, brauchen sie Hilfe in Form von Informationen über mögliche Partner und unbesetzte Nischen auf ihren Märkten. Außerdem brauchen sie Unterstützung, wenn

sie kulturell bedingte Hindernisse im Geschäftsleben überwinden müssen und mit einem anderen rechtlichen Umfeld konfrontiert sind.

Will man den KMU helfen, die Chancen der Globalisierung voll zu nutzen, muss vor allem daran gearbeitet werden, die Beschaffungsmärkte stärker für sie zu öffnen, die Durchsetzung ihrer Rechte an geistigem Eigentum zu verbessern, für einen lautereren Wettbewerb zu sorgen und ihnen den Marktzugang zu erleichtern.

*Für die praktische Umsetzung dieses Grundsatzes ist Folgendes erforderlich:*

### **Die Kommission**

- hat Marktzugangsteams für wichtige Ausfuhrmärkte eingerichtet, in denen Beauftragte der Mitgliedstaaten für Handelsfragen und Wirtschaftsverbände aus der EU vertreten sind und die die KMU über Handelshemmnisse auf Drittlandsmärkten informieren sollen;
- wirkt in WTO-Verhandlungen und durch bilaterale Abkommen darauf hin, dass Drittländer, insbesondere entwickelte Länder und Schwellenländer, ihre Märkte öffnen;
- wirkt durch bilaterale und multilaterale Verhandlungen (WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen) vor allem mit Ländern mit rasch wachsenden Volkswirtschaften besonders darauf hin, dass Drittländer ihre Beschaffungsmärkte zu beiderseitigem Nutzen öffnen;
- setzt sich sowohl in der WTO als auch bei bilateralen Verhandlungen für Handelserleichterungen ein;
- wird den KMU der EU weiterhin den Zugang zu Märkten der Bewerberländer und der an der Europäischen Nachbarschaftspolitik beteiligten Länder erleichtern, indem sie vor allem das „Enterprise Europe Network“ nutzt und das Prinzip „Vorfahrt für KMU“ in diesen Ländern unter anderem durch den Austausch bewährter Verfahren auf der Grundlage der Europäischen Charta für Kleinunternehmen und des SBA verbreitet;

- beabsichtigt, im Jahr 2009 in ausgewählten Märkten EU-Infostellen für Unternehmen einzurichten, und beginnt damit in den schnell wachsenden Volkswirtschaften Indien und China;
- will ein Projekt „Gateway to China“ ins Leben rufen, dessen Schwerpunkt auf einem Programm für die Unternehmerschulung in China liegt, damit die europäischen KMU sich bis 2010 besser auf dem chinesischen Markt behaupten können.

**Die Mitgliedstaaten werden ersucht,**

- Großunternehmen dazu zu ermuntern, als Mentor für KMU zu fungieren, die sich auf internationalen Märkten etablieren wollen.

**5. Umsetzung des SBA und Regierungshandeln**

Seit die Kommission im Oktober 2007 einen „Small Business Act“ für Europa vorgeschlagen hat, hat diese Idee viele Erwartungen geweckt. Er genießt breite Unterstützung bei den Regierungen, im Europäischen Parlament und unter den KMU, erfordert aber eine gründliche Umsetzung. Dazu bedarf es des politischen Willens und vollen Einsatzes sowohl der Kommission als auch der Mitgliedstaaten. Um dem Engagement in Sachen KMU neuen Schwung zu geben, ersucht die Kommission daher den Europäischen Rat, den „Small Business Act“ für Europa zu begrüßen und zu unterstützen, die zehn Grundsätze zu verabschieden und sich zur Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen zu verpflichten. Darüber hinaus ersucht die Kommission den Rat und das Parlament darum, die damit zusammenhängenden Vorschläge für Rechtsvorschriften zügig anzunehmen.

Der SBA sollte voll und ganz in die Wachstums- und Beschäftigungsstrategie eingebunden sein, so dass seine wirksame Umsetzung gewährleistet und eine regelmäßige Aktualisierung je nach den erreichten Zielen ermöglicht wird. Die Mitgliedstaaten werden daher aufgefordert, die für Ende 2008 vorgesehene Neuauflage des Lissabon-Zyklus dafür zum Anlass zu nehmen, den SBA in ihre nationalen Reformprogramme und jährlichen Umsetzungsberichte aufzunehmen. Die Mitgliedstaaten können sich an dem beigefügten Überblick über bewährte

Verfahren in der EU orientieren, und die Kommission wird nach wie vor eine Plattform für den Austausch solcher bewährten Verfahren bereitstellen.

Sie wird die Fortschritte bewerten, die bei der Umsetzung des SBA gemacht werden, und ab 2008 im Rahmen der Wachstums- und Beschäftigungsstrategie regelmäßig darüber Bericht erstatten. Dadurch wird der Europäische Rat in die Lage versetzt, die Fortschritte bei der KMU-Politik sowohl auf Gemeinschaftsebene als auch in den Mitgliedstaaten zu überprüfen und die erforderlichen Schlüsse zu ziehen.

## **Anhang B: Law on Georgian National Investment Agency**

### **MODULE I**

#### **GENERAL PROVISIONS**

##### **ARTICLE 1. FIELD OF ACTIVITY**

1. This law defines present legislative, institutional and economic principles in a state production-investment policy sphere to implement public purposes on the base of concrete (correspondent) machinery.
2. The disposed rules regulate entire production-investment programmes processed by the government and executive subjects' activity, if another is not provided by the international agreements and treaties and Georgian legislation.

##### **ARTICLE 2. PURPOSES AND OBJECTIVES OF THE LAW**

Purpose and objectives are as follows:

- a) Establishment of priorities and formation of implementative machinery for production-investment projects on financing and efficient draft of money resources provided by Georgian social-economical development indicative plan; governing this process;

- b) To provide and sustain justified and nondiscriminative attitude towards the submitters (bearers) of production-investment proposals;
- c) To provide publicity of production-investment programmes;
- d) To provide financial and governmental assistance in production-investment programmes implementation process;
- e) Assist in enhancing of investment activity in Georgia, moving proposals in order to update legislative framework.

### ARTICLE 3. TERMS AND DEFINITIONS

Terms used in this Law have the following meaning:

- a) Investment – Placement of capital in production-investment projects and programmes in different fields by the government. The purpose is the growth of the productive potential and reduction the unemployment level.
- b) State production-investment policy. The authorities implement the joint outlines to attract the investments and support their development.
- c) Production-investment Project. For the developing of different fields and enterprises, enlarging and developing the social-economical situation. The plan was worked out by the Georgian social-economical developing indicative plan in accordance with the Georgian financial-economic plan.
- d) Production-investment project – definite plan – operated in order to develop the definite field of the production-investment project.
- e) Production-investment project financing system. Under legislation acts of the Republic of Georgia it is possible to define the problem of financing and provision of the production-investment projects.
- f) Fund of the President of Georgia – Production. Investment programmes financing main source defined by Georgian State Budget Law.
- g) The projects of accommodating organization – Resident physical or corporate body, which presents the production-investment project according to this Law.



- h) Pretendent – physical or corporate body that desires being financed by the Fund Assets and participates in the production-enterprise programmes contest.
- i) Subvention – targeted definite amount of pecuniary aid, which is allocated by the Georgian National Investment Agency to handle the person or corresponding event.
- j) Small Business - having fewer than 20 employees and not more than 500.000 GEL in annual turnover.
- k) Medium Business- having fewer than 100 employees and not more than 1.500.000 GEL in annual turnover.
- l) Surety – From the side of Georgian National Investment Agency – become the guarantor in front of the Bank or another credit office, which is not able to satisfy the demands, required by the office, on an enterprise-activities and guarantee provision.
- m) Subsidy – cash support or other type of pecuniary aid assigned by Georgian National Investment agency – to physical or corporate body to repay the essential part Bank Credit interest rate, considered by Georgian social-economical developing indicative plan.

#### ARTICLE 4. GEORGIAN NATIONAL INVESTMENT AGENCY

1. For the monitoring and coordinating the financing problem of the production-investment programmes on “The Public Juridical Counsel” will be established the independent body Georgian National Investment Agency (hereinafter – “Agency”) According to Georgian Legislation.
2. The Ministry of Economy, Industry and Trade supervise the activities and operations performed by the agency.
3. The Minister of Economy, Industry and Trade is authorized to appoint or release the chairman of the Agency to a post.
4. The Constitution of Georgia, the International Agreements and contracts are the legal basis of the Agency, the Law on “ Public Juridical Coun-

sel ” and “Mortgage and the assistance of the Investment activities.” Law, General Administrative Code, Normative act and General Provisions of the Agency.

5. In order to provide the publicity, the democratic governing process and the financing system transparency – is performed the Supervisory Council, which consists of 9 members including the chairman.

6. The thesis is resolute by the Minister of Economy, Industry and Trade.

7. The Ministry of Georgian State Property Management submits the State Property to the Agency according to the legal title of ownership resolute by Georgian Legislative system.

8. In accordance with the Georgian Ministry of Economy, Industry and Trade the agency is authorized to:

- a) To obtain, transfer or load the immovable property existed in its ownership;
- b) Take loans;
- c) Be guarantor;
- d) Define the staff and wage bill.

9. The activity, pointed out in section 8 “a” subdivision, additionally requires the agreement of the Ministry of Georgian State property; Activities pointed out in “b”, “c”, “d” subdivisions require the agreement of Georgian Ministry of Finance.

10. The facilities required for the agency financing:

- a) State Budget;
- b) Private investors and investment Institutions assets, these are attracted by the state mortgage system under procedure provided for by the budget Law;
- c) Income gained form the operation;
- d) Grants and aids allocated by the International Donor countries and organizations for the enterprise development in Georgia;

- e) Incomes – Under the effective legislation.
- 11. An agency is liable to submit the report of financial-economical operations and balance to the Minister of Economy, Industry and Trade.
- 12. The Principal directions of the Agency:
  - a) The rational governing of the fund assets and their sharing as surety, subvention and subsidy in accordance to the priorities and targeted programmes of Georgian social-economical developing indicative plan;
  - b) In order to attract the investments and grants – and implement the production-investment programmes;
  - c) In order to prepare the proposal, (For the President’s final resolution) make analyses, reports and statistical statements about the situation in production-investment programmes financing sphere;
  - d) In order to define the criterion, which entitles the body to participate in the production-investment project;
  - e) In order to alternate the production-investment project, (which Bank credit interest rate will be implemented by the Fund assets) considered by the Georgian social-economical developing indicative plan;
  - f) To make the annual report of the situation in the State Production-investment policy, to the financial Ministry of Economy, Industry and Trade;
  - g) To make the report of establishment of the Manufactory-developing assistant basis and investment environment;
  - h) The present Law provides for standard Tender Documents, their publication and harmonization with the International standards;
  - i) In order to train and to establish the Specific Educational programmes and Methodological materials for the participants of investment projects, representatives of the local and central self-management agencies and Mas-media facilities and e.t.c.
  - j) In order to establish the joint Informational base of the implemented production-investment programmes;

k) To provide the expert and recommendatory service to the production-investment projects submitting agencies.

13. The Agency is liable to perform the public discussion of their procedures to provide the publication of the efficient information and set up the specific bulletins under the Georgian legislation.

#### ARTICLE 5. DUTIES OF AN AGENCY-CHAIRMAN

1. The chairman of an agency, who:

a) Governs the institutional issues;

b) Resolves the governing problems;

c) Proves the structural sub divisional thesis observes the staff operations under established procedure.

d) Appoints or release the agency employee to a post under his/her competent ion;

e) Governs the agency assets and observes its targeted spending under the Georgian Legislation.

2. The chairman of the agency submits the agency to other bodies. In his absence the assistant observes his obligations.

3. The chairman of the agency is liable for the agency operations under the Georgian Legislation.

4. The chairman of the agency is liable to submit the annual report of the operations to the supervisory council.

#### ARTICLE 6. THE SUPERVISORY COUNCIL OF AN AGENCY

1. The representatives of the Central and Autonomous republic's executive authorities and social organization formulate the supervisory council. The Minister of Economy Industry and Trade appoints and releases all the members to a post.

2. The Head of the Supervisory Council is the Minister of Economy, Industry and Trade.
3. The supervisory council operates on the social basis.
4. Being the member of the Supervisory council, the head, assistant or the chairman of the structural subdivision is forbidden under the Law.
5. The chairman of the supervisory council (in his absence the temporary observer of his obligations) convenes the board and makes the agenda.
6. The Supervisory council is entitled (if the two-third of the members present the board) make resolutions by the majority of the votes.
7. The Supervisory council meetings are held (in accordance with the operations of the agency) at least once in three month period and all the members are informed in advance at least seven days before.
8. The supervisory council of the agency:
  - a) Makes the resolutions of the surety, subsidy and subvention projects, according to the limited Fund Assets;
  - b) Is liable to consider the principal directions of the state production-investment policy and authorizes the participants of the production-investment project to present their own interests;
  - c) In order of being entitled to take part in the implementation of the production-investment project, makes the resolutions of certain criterion;
  - d) Is entitled to require the report of performed activities and check the project;
  - e) Resolves the contest committee;
  - f) Discusses the structural sub divisional projects and their performed activities;
  - g) Discusses and resolves the annual report of the performed activities – for submitting to the President;
  - h) is entitled in case of unsatisfactory results presented by the chairman of the agency, to submit the issues about his releasing from post to the Ministry of Economy, Industry and Trade.

9. The supervisory Council submits the annual report of the performed activities to the President of Georgia and provides its Publicity.

## **MODULE II**

### **THE INVESTMENT FUND OF GEORGIAN PRESIDENT DEVELOPING MANAGEMENT**

#### **ARTICLE 7. THE FUND STATUS AND FORMULATION RULES**

1. The investment fund of Georgian President developing management is the permanent part of the State Budget.
2. The budget assets amount is established under the next year legislation and according the social-economical developing indicative plan.
3. The cash assets are accumulated on treasury account in the Georgian National Bank.

#### **ARTICLE 8. THE FUND ASSETS MANAGEMENT**

1. The Management of the funds assets, their efficient spending and targeted utilization is performed under the present Law.
2. In order to finance the small and medium enterprises the agency allocates the fund assets.
3. In order to provide the performing activities, the agency estimates the annual statistics (the exact amount interest rate, term) in accordance to state entire and regional priorities, defined by the economical policy and deals with the supervisory council.
4. The statistics, pointed out in the present Article, section 3 refers the Form, conditions and sums of the assets – of the participant agency under the production-investment programme.

### **MODULE III**

#### **THE STATE ASSISTANCE OF THE ENTERPRISE DEVELOPING PROGRAMMES**

##### **ARTICLE 9. THE FORMS OF THE STATE ASSISTANCE OF THE ENTERPRISE-DEVELOPING PROGRAMMES**

The forms of the State assistance of the enterprise-developing programmes are as follows:

- a) to furnish financial collateral in order of implementation of enterprises development projects;
- b) In case of untargeted utilization, subvention is returned to Georgian National Investment Agency;
- c) Subsidy.

##### **ARTICLE 10. THE FINANCIAL SECURITY REQUIRED BY PRODUCTION-INVESTMENT PROJECT IN ORDER TO DEVELOP THE ENTERPRISE**

1. The contract is signed between the agency and the loan-subscriber, if the agency becomes the guarantor of the pretendent before the sponsor – in order enterprise – development.
2. The amount of the security, duration, terms and conditions of the signed contract between the agency and loan-subscriber. In case of infringement, the contractual penalties have to be paid.
3. The Agency performs monitoring on the observation the contract terms and conditions. The enterprise is liable to present the report on the loan-utilization once in three months.
4. The security contract is signed between the agency and financing body, which is referred by as follows:
  - a) The amount of security;
  - b) The principals and conditions of security governing;
  - c) In order to submit the report, of observation the terms and conditions of a contract, by the loan-subscriber toward the agency;
  - d) In order to realize mortgage-provided body;

- e) Security operating.
5. If the enterprise doesn't fulfil the terms and conditions of the loan-repaying contract and the financing body (of the production-investment project) concludes all the chances of gaining cash – the rest amount of credit will be amended from the fund.

#### ARTICLE 11. THE SUBSIDY IMPLEMENTATION

1. In decision of required subsidy: (by the production-investment project):
- a) The contract is signed by the agency and enterprise, which refers the purpose, amount, allocations. In case of infringement, the estimated penalties are paid;
  - b) The contract is signed, by the agency and the financing body of the production-investment agency, on the subsidy cooperation. It refers the subsidy conditions. The financing body is liable to report on the credit liabilities fulfilment.
2. The agency carries out the monitoring on the contract fulfilment (by the enterprise).
3. The enterprise is liable to report, once in three months, the targetness of the subsidy utilization.
4. In case of non-fulfilment of the subsidy within 3 months, the agency is authorised to stop subsidizing.



## **MODULE IV**

### **THE FINANCING SYSTEM OF THE PRODUCTION-INVESTMENT PROJECTS**

#### **ARTICLE 12. THE ALTERATION OF THE PRODUCTION-INVESTMENT PROJECTS**

In order to alter the production-investment project, under the present Law and directories of the chairman.

#### **ARTICLE 13. THE CONTEST-COMMITTEE DIRECTIONS**

1. The contest of production-investment projects alteration is held by the contest committee and is headed by the Agency chairman.
2. The members of contest committee are appointed to the post by the supervisory council.
3. To be relative of physical or legal person, or shareholder of the legal counsel investment is forbidden under the Law.
4. The contest committee is entitled to employ the experts and assistants.
5. The decision is made by the majority of the votes. In case of equity votes, the resolvable is the chairman's vote.

#### **ARTICLE 14. THE DECLARATION OF HOLDING THE PRODUCTION- INVESTMENT PROJECTS' ALTERATIONAL CONTEST**

1. The declaration of holding the production-investment projects' alterational contest, is announced not later than 30 days in advance.
2. The contest committee is entitled to alter the information pointed out in the declaration, and announce it by the same Mas-media facilities.
3. The alterations must be announced not later than 15 days before the contest.

#### ARTICLE 15. THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTEST

1. The pretendent is liable to present the production-investment project to the agency.
2. The rules of the presentation discussion are set up by the agency.
3. In order to make solution of the financing problem of the project the advantages are given to as follows:
  - a) Priorities of the production-investment project;
  - b) Stimulation of the producing the import-export production;
  - c) Implementation of leading technologies and vacancy settlement;
  - d) Returning mortgaged cash assets;
  - e) Insurance of the production-investment financial risk;
  - f) To the pretendent is not involved in financial or tax debts;
  - g) Enhancing the efficiency of the Budgetary or social effects.

#### **MODULE V**

#### **READJUSTMENT AND DISSOLUTION OF THE AGENCY**

#### ARTICLE 16. READJUSTMENT AND DISSOLUTION OF AN AGENCY

1. Readjustment is set up under the Georgian Legislation.
2. Dissolution is set up under the Georgian legislation.
3. In case of dissolution the entire property of the agency returns to Georgian State property Management.

## **MODULE VI**

### **CONCLUDING PROVISIONS**

#### ARTICLE 17. ENTER-IN-FORCE THE LAW

To enter in force the Law upon establishment.

The President of Georgia – Eduard Shevardnadze

*Interest rate subsidy programme required by 2002*

*Production-investment project*

#### **I. The definition of credit sum interest rate subsidy**

1. Governing the assets in order to provide Georgian social-economical development indicative plan.
2. The definition of credit sum interest rate subsidy is to make the bank credit more efficient for the entrepreneurs by means of the compensation of the partial bank credit interest rate.
3. The subsidy of the credit sum interest rate from the side of the enterprise the pretendent does not require additional mortgage provision towards the Georgian National Investment Agency.

#### **II. Priorities**

During discussion the production-investment projects present:

1. In order to establish bank credit issued for fixed or circulating capital, to provide leading technological implementation, to establish additional values, to stimulate import-export substitutions and to open new vacancies.

2. In order to accelerate the social-economical progress of the highland regions and stimulate the private enterprisement.

### **III. The obligatory terms for reception of credit sum interest rate the pretendent toward the enterprise**

1. In order to subsidize the enterprises settling the conditions as follows:
  - a) Registered “about entrepreneur” in accordance with the Georgian Legislation;
  - b) The production-investment project is carried out on the territory of the Republic of Georgia.
2. Credit sum interest rate subsidy will not be carried out towards the pretendent as follows: with the law-interest loans granted by the government, unfulfilled the imposed duties at the expired date of presenting documentations to Georgian National Investment Agency contest committee.
3. Credit sum interest rate subsidy will not be carried out to credits as follows:
  - a) Debtor to readapt the credit or square accounts with creditors;
  - b) Peril transactions connected to the future dealings;
  - c) Contributions in unprofitable investments (charity, religious e.t.c.);
  - d) In order to participate in “Pyramid commerce” programmes (Network Marketing);
  - e) In order to put investments in venturesome business;
  - f) Trade-medicinal activity;
  - g) Tobacco manufactory.
4. Activities forbidden under the Georgian Law.

### **IV. The subsidy terms implementation basis**

1. Memorandum (subsidy Programme implementation) is signed between the Georgian National Investment Agency and Commercial Bank (Banks);

2. The terms, conditions and duration of the credit sum interest rate subsidy – in every concrete situation, - is established under the contracts: between Georgian National Investment Agency and pretendent entrepreneur, Georgian National Investment Agency and the bank – depending on the project priorities.

#### **V. The terms and volume of the subsidy**

1. The terms and volume, of the credit sum interest rate subsidy of the production-investment project, are established by the Georgian National Investment Agency contest committee in accordance with the credit reserves market conjuncture.

2. Credit amount interest rate subsidy must not exceed 70 percent of interest sum.

3. Subsidy carried out by the Georgian National Investment Agency must not interest on 15 percent of interest rate per annum.

4. The credit sum interest rate subsidy is not implemented if the minimum volume does not exceed 10.000 G.L. The annual total volume of subsidy sum must not exceed 300.000 G.L. per one economical body.

5. The credit sum interest rate subsidy is not implemented if the minimum term is less than 6 months.

6. The minimum term of credit sum interest rate subsidy is 3 months.

#### **VI. Declaration of subsidy reception and terms of discussion**

1. A joint declaration, of the pretendent enterprise and the bank, is required in order to admit the credit sum interest rate subsidy.

2. For future discussion, the production investment project's executor is liable to present the credit contract (signed with the bank).

3. Pretendent enterprise is liable to present to Georgian National Investment Agency the production-investment project coordinated with the bank.

4. The discussion of the production-investment project is carried out by the contest committee twice a month. The chairman of the agency is entitled to convene the out of turn board.

## **VII. The subsidy of the agency**

1. The terms and volume, of the credit sum interest rate subsidy of the production-investment project, are established in accordance with the market conjuncture of the Georgian National Investment agency contest committee credit reserves.

2. During discussions the privileged projects are as follows: financial support of the highland regions, local resources utilization, give employment to the population and the main-social problems.

3. Subsidy – required by the production-investment agency presented to Georgian National Investment Agency and agreed with the bank. Before entering –in-force:

a) In order to refer the terms and the object of the subsidy, the joint contracts are signed between the Georgian National Investment Agency and pretendent enterprise, between the Georgian National Investment Agency and the Bank.

b) In case of resolving the case of subsidizing by the Georgian National Investment Agency, the subsidy sum interest rate will be paid formerly.

c) In case of fulfilment liabilities under a contract, by the enterprise to the bank, Georgian National Investment Agency is liable to pay back the part of the interest rate amount quarterly to the enterprise. The sum is coordinated under the project of Georgian National Investment Agency and the production-investment.

d) Monitoring, of the fulfilment conditions coordinated by the pretendent enterprise is carried out by the Georgian National Investment Agency.

e) In case of non-fulfilment conditions in three months period by the pretendent enterprise, Georgian National Investment Agency is entitled to stop subsidizing.

## **VIII. Duties of the Investment Project Pretendent Enterprise**

1. The Investment Project pretendent enterprise makes the report (once in 3 months) of fulfilment conditions to the Georgian National Investment Agency.
2. On the basis of the Georgian National Investment Agency's additional requests the pretendent enterprise is liable to make the report of fulfilled conditions, within 10 days period.
3. The production-investment project operator is liable to inform about the alterations or the credit contract termination formerly.

## **IX. Duties of the Bank**

1. The bank is liable to present the report about observed terms and conditions to the agency once in three months period.
2. The Bank is liable (in according with the basis required by the Georgian National Investment Agency) to present the report about observed terms and conditions additionally within 10 days period.
3. In case of unreasonable utilization or termination of the contract before the expired Bank is liable to pay back the total sum of subsidy (of 3 months period) to Georgian National Investment Agency.
4. The Bank is liable to inform the Georgian National Investment Agency about the alterations or termination of the credit contract formerly.

## **X. Duties of the Georgian National Investment Agency**

1. In order to finance the production-investment programme, it is required to provide the pretendent enterprise with the just and non-discriminative attitude.
2. To provide the publicity of the production-investment programmes.
3. The Georgian National Investment Agency is liable for the confidentiality in relations with the third person.

## Anhang C: Unterschiede zwischen MOEL und GUS-Ländern

**Tabelle 6: Unterschiede zwischen MOEL und GUS-Ländern**

	<b>MOEL</b>	<b>GUS-Länder</b>
<b>Geschäftsumfeld</b>	Verwandtschaft mit den europäischen Ländern	Dominanz des russischsprachigen Netzwerkes
	westorientierte Entwicklung	kapitalistische Entwicklung mit mafiösen Tendenzen
	Erinnerung an den Privatsektor	mangelhafte Erinnerung an den Privatsektor
	während der Sowjetzeit wurde die Kultur des Unternehmertums aufrechterhalten	Kultur des Unternehmertums wurde nicht aufrechterhalten
	Zusammenbruch des Kommunismus führte zur Austausch der politischen Eliten	Austausch politischer Eliten erfolgte nur partiell
	Mangel an Finanzmittel	Mangel an Finanzmittel
<b>Die Rolle des Staates</b>	niedriges Korruptionsniveau „invisible-hand model“	hohes Korruptionsniveau „grabbing-hand model“
		straff orientierte Unternehmensprüfung
<b>Die Eigenschaften der Unternehmer</b>	Spezialisierung der geschäftlichen Tätigkeiten	Mangel an Rechtsstaatlichkeit Unternehmer orientierten sich auf „big strike“ um schneller reich zu werden
	diversifizierter Wirtschaftssektor	Geschäftsaktivitäten orientierten sich primär auf Handel
	Entwicklung des Privatsektors wurde als „Schritt für Schritt“-Prozess angesehen	Mangelhafte Entwicklungspolitik
	Einzelunternehmen war eine dominierende Form	Partnerschaften zwecks Schutz und Überleben waren verbreitet
	Unternehmen operierten im formalen Sektor	sowohl informelle als auch formelle Wirtschaft

Quelle: Aidis, R. (2005), S. 11



## Literaturverzeichnis

- ACDI/VOCA (2009): AgVANTAGE-Georgia, veröffentlicht unter:  
[http://www.acdivoca.org/852571DC00681414/Lookup/Georgia-AgVANTAGE/\\$file/Georgia-AgVANTAGE.pdf](http://www.acdivoca.org/852571DC00681414/Lookup/Georgia-AgVANTAGE/$file/Georgia-AgVANTAGE.pdf) (zugegriffen am 08.05.2009).
- Acemoglu, D. / Johnson, S. (2003): Unbundling Institutions, veröffentlicht unter:  
[http://www.afajof.org/pdfs/2005program/UPDF/P216\\_Corporate\\_Finance.pdf](http://www.afajof.org/pdfs/2005program/UPDF/P216_Corporate_Finance.pdf)  
(zugegriffen am 08.02.2010).
- Acs, Z. J. (2007): How is Entrepreneurship Good for Economic Growth? veröffentlicht unter:  
[http://www.progressfoundation.ch/PDF/referate/185\\_Lecture%20Zoltan%20J.%200Acs%2031.10.07.pdf](http://www.progressfoundation.ch/PDF/referate/185_Lecture%20Zoltan%20J.%200Acs%2031.10.07.pdf) (zugegriffen am 04.04.2010).
- Acs, Z. J. / Audretsch, D. / Braunerhjelm, P. / Carlsson, B. (2004): The Missing Link The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth, Institute for Development Strategies, veröffentlicht unter:  
<http://www.indiana.edu/~idsspea/papers/ISSN%2005-12.pdf> (zugegriffen am 05.03.2010).
- Acs, Z. J. / Audretsch, D. / Braunerhjelm, P. / Carlsson, B. (2006): The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship, CESIS Electronic Working Paper Series No. 77, veröffentlicht unter:  
<http://www.infra.kth.se/cesis/documents/WP77.pdf> (zugegriffen am 05.03.2010).
- Acs, Z. J. / Carlsson, B. / Karlsson, C. (1998): Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises, and the Macroeconomy, Cambridge University Press.
- Acs, Z. J. / Mueller, P. (2007): Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants, in: Small Business Economics, Vol. 30, Nr. 1, S. 85-100.
- Acs, Z. J. / Szerb, L. (2007): Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy, in: Small Business Economics, Vol. 28, S. 109-112.
- Aidis, R. (2003): Entrepreneurship and Economic Transition, in: Tinbergen Institute Discussion Paper: TI 2003-015/2, veröffentlicht unter:  
<http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/03015.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).
- Aidis, R. (2005): Entrepreneurship in Transition Countries, A Review, veröffentlicht unter: <http://www.homepages.ucl.ac.uk/~tjmsrai/aidis-entre-trans-final.pdf>  
(zugegriffen am 08.02.2010).
- Aidis, R. / Sauka, A. (2005): Entrepreneurship in a Changing Environment: Analyzing the Impact of Transition Stages on SME Development, in: Welter, F. (ed.), Challenges in Entrepreneurship and SME Research, 2nd Inter-RENT Online Publication: European Council for Small Business and Entrepreneurship (ECSB), S.5-37.

Almus, M. (2001): Evaluating the Impact of Public Start-up Assistance – Results from an Econometric Approach, Centre for European Economic Research (ZEW) Mannheim, Discussion Paper Nr. 01-23, veröffentlicht unter: <http://econstor.eu/bitstream/10419/24443/1/dp0123.pdf> (zugegriffen am 10.07.2010).

Anderseck, K. (2000): “born or made” – Der Weg Zum Unternehmensgründer, veröffentlicht unter: [http://www.fernuni-hagen.de/GFS/pdf/born\\_or\\_made.pdf](http://www.fernuni-hagen.de/GFS/pdf/born_or_made.pdf) (zugegriffen am 16.07.2010).

Armington, C. / Odle, M. (2000): Small Business: How Many Jobs? In: Storey, D. J. (ed.), Small business: critical perspectives on business and management, Routledge, London, S. 466-474.

Aslund, A. / Boone, P. / Johnson, S. (1996): How to stabilize: lessons from post-communist countries, in: Brookings Papers on Economic Activity 1996, Nr. 1, S. 217-313.

Audretsch, D. (2001): The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S., Small Business Economics, Vol. 18, Nos. 1-3, S. 13-40.

Audretsch, D. (2003): Entrepreneurship: A Survey of the Literature, Prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General, European Commission, Enterprise and Industry.

Audretsch, D. / Carree, M. / van Stel, A. / Thurik, R. (2002): Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty, in: KYKLOS, Vol. 55, 2002, Fasc 1, S. 81-98, veröffentlicht unter: <http://arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=2685> (zugegriffen am 08.02.2010).

Audretsch, D. / Fritsch, M. (1993): The Geography of Firm Births in Germany, in: Regional Studies, Vol. 28, Nr. 4, S. 359-365.

Audretsch, D. / Keilbach, M. (2008): The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship and Economic Growth, Max Planck Institute of Economics, veröffentlicht unter: [http://www.aeaweb.org/annual\\_mtg\\_papers/2008/2008\\_192.pdf](http://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2008/2008_192.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Audretsch, D. / Thurik, R. (2001): Linking Entrepreneurship to Growth, in: OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2001/2.

AYEG (2008a): Entrepreneur Handbook, veröffentlicht unter: [http://www.economists.ge/photos\\_publ/04\\_09/25.pdf](http://www.economists.ge/photos_publ/04_09/25.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

AYEG (2008b): Business Environment in Georgia, veröffentlicht unter: [http://www.economists.ge/photos\\_publ/03\\_09/6.pdf](http://www.economists.ge/photos_publ/03_09/6.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

AYEG (2009): Small and Medium Business in Georgia, veröffentlicht unter: [www.economists.ge/photos\\_publ/08\\_09/80.pdf](http://www.economists.ge/photos_publ/08_09/80.pdf) (zugegriffen am 07.02.2010).

Bahss, Ch./ Ehkhart, N. (2007): öffentliche Beratung für Gründer und KMU revisited- Brauchen wir heute noch geförderte Beratung? In: KfW-Research, Mittelsstands –und Strukturpolitik, Nr. 38, Frankfurt a.M., S.115-141.

Baldwin, J. R. (1996): Were Small Producers the Engines of Growth in the Canadian Manufacturing Sector in the 1980s? Veröffentlicht unter: <http://www.statcan.gc.ca/pub/11f0019m/11f0019m1996088-eng.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Bannock, G. (1985): Taxation and Small Business in the EEC: Some Facts and Some Issues, in: International Small Business Journal, Vol. 3, S. 56-61.

Baptista, R. / Escária, V. / Madruga, P. (2005): Entrepreneurship, Regional Development and Job Creation: the Case of Portugal, in: Max Planck Gesellschaft, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy Nr. 0605.

Barlett, W. (2001): SME Development Policies in Different Stages of Transition, In: MOCT-MOST, Vol.11, S. 197-204.

Barnes, M. / Haskel, J. (2001): Job Creation, Job Destruction and Small Firms: Evidence for the UK, veröffentlicht unter: <http://www.essex.ac.uk/ilr/eeeg/Conference3/barnes.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Barreto, H. (1989): The Entrepreneur in Microeconomic Theory, Routledge, New York.

Barro, R. (1998): Human Capital and Growth in Cross-Country Regressions, Harvard University, veröffentlicht unter: <http://hassler-j.ies.su.se/conferences/papers/barro.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Barton, C. / Lischeron, J. (1991): Defining Entrepreneurship, in: Journal of Small Business Management, Vol. 29, S. 45-61.

Bass, H. H. (2006): KMU in der deutschen Volkswirtschaft: Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft, Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium der Universität Bremen Nr. 101.

Baßeler, U./ Heinrich, J./ Utecht, B. (2010): Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft, 19 überarbeitete Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart.

Bateman, M. (1999): Small Enterprise Policy in Transition Economies: Progress with Wrong Model? In: Zagreb International Review of Economics & Business, Vol. 2, No. 1, S. 1-36.

Baumol, W. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, in: *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Part 1 (Oct., 1990), S. 893-921.

Baumol, W. (1993): *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, MIT Press, Cambridge, MA.

Beck, T. / Asli, D.K. / Levine, R. (2003): Small and medium enterprises, growth, and poverty: cross-country evidence, World Bank Policy Research Working Paper 3178, veröffentlicht unter:

[http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2004/01/21/000160016\\_20040121175349/Rendered/PDF/WPS3178.pdf](http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2004/01/21/000160016_20040121175349/Rendered/PDF/WPS3178.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Beck, T. / Asli, D.K. / Maksimovic, V. (2002): Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Size Matter? In: World Bank working paper Nr. WPS 2784.

Beckmann, I. (2009): *Entrepreneurship-Politik, Neue Standortpolitik im politischen Spannungsfeld zwischen Arbeitsmarkt und Interessengruppen*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.

Benacek, V. (2004): *Private Sector Development after Communism, New Entrepreneurial Firm in Transition Economies*, Routledge, London, S. 81-102.

Benhabib, J. / Spiegel, M. (1992): The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-country and Regional U.S. Data, veröffentlicht unter: <http://www.econ.nyu.edu/cvstarr/working/1992/RR92-46.pdf> (zugegriffen am 12.11.2007).

Berger, A. and G. Udell (1998) "The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle," *Journal of Banking and Finance*, 22, 613-673.

Berthold, N. / Kullas, M. (2006): *Unternehmer – der Treibstoff des Wachstumsmotors*, Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg, *Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, insbes. Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik*, Nr. 89.

Biggs, T. (2002): Is Small Beautiful and Worthy of Subsidy? Literature Review, veröffentlicht unter:

<http://rru.worldbank.org/Documents/PapersLinks/TylersPaperonSMEs.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Birch, D. (1981): Who Creates Jobs? veröffentlicht unter:

[http://www.nationalaffairs.com/doclib/20080708\\_1981651whocreatesjobsdavidlbrch.pdf](http://www.nationalaffairs.com/doclib/20080708_1981651whocreatesjobsdavidlbrch.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Borish, M. / Noël, M. (1996): Private Sector Development During Transition, in: International Bank of Reconstruction and Development, Discussion Papers Nr. 318.

Braunerhjelm, P. (2007): Entrepreneurship, Knowledge and Economic Growth, in: CESIS Electronic Working Paper Series Nr. 102.

Brown, C. / Hamilton, J. / Medoff, J. (1990): Employers large and small, Harvard University Press.

Bruce, D. / Mohsin, M. (2006): Tax Policy and Entrepreneurship: New Time Series Evidence, Small Business Economics, Vol. 19, S. 135-145.

Brusco, S. (1986): The Emilian model: productive decentralisation and social integration, in: Cambridge Journal of Economics, Vol. 6, S. 167-184.

Büchter, K. (1997): Klein- und Mittelbetriebe: Träger des Strukturwandels?, in: Arbeit. Zeitschrift für Arbeitsforschung, Arbeitsgestaltung und Arbeitspolitik, Jg. 6, Heft 4, S. 412-428.

Budina, N. / Garretsen, H. / Jong, E. (2000): Liquidity Constraints and Investment in Transition Economies: The Case of Bulgaria, World Bank Policy Working Paper Nr. 2278.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006): Wirtschaftliche Förderung: Hilfen für Investitionen und Innovationen, Berlin.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2007): Der Mittelstand in der Bundesrepublik Deutschland: Eine volkswirtschaftliche Bestandsaufnahme, Berlin.

Caliendo, M./ Kühn, S./ Wießner, F. (2008): Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach fünf Jahren, veröffentlicht unter: <http://ftp.iza.org/dp3880.pdf> (zugegriffen am 28.07.2010).

Campos, N./ Coricelli, F. (2002): Growth in Transition: What We Know, What We Don't, and What We Should. William Davidson Working Paper Number 470

Carree, M. (2002): Industrial Restructuring and Economic Growth, in: Small Business Economics, Vol. 18, S. 243-255.

Carree, M. / Dejardin, M. (2006): Firm Entry and Exit in Local Retailing and Consumer Services: Market Pull and Unemployment Push, veröffentlicht unter: [http://www.cerom.org/fileadmin/cerom/img/iecer/Carree\\_Dejardin.pdf](http://www.cerom.org/fileadmin/cerom/img/iecer/Carree_Dejardin.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Carree, M. / Thurik, R. (2006): The Lag Structure of the Impact of Business Ownership on Economic Performance in OECD Countries, veröffentlicht unter: <http://repub.eur.nl/publications/index/786402774/> (zugegriffen am 08.02.2010).

Christiansen, R. E. (2006): Property Rights, Institutions and Growth: Will Georgia Make the Transition? Presentation Delivered at Cato Conference, International Monetary Fund, Resident Representative Office in Georgia, 27 October, veröffentlicht unter: <http://www.imf.ge/view2.php?lang=1&view=239>.

Ciccone, A. / Papaioannou, E. (2006): Human Capital, the Structure of Production and Growth, European central bank, Working Paper Series No. 623, veröffentlicht unter: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp623.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Clemens, R. / Schorn, M. / Wolter, H. J. (2004): Bürokratiekosten kleiner und mittlerer Unternehmen, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.), Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 105 NF, Wiesbaden.

Cohen, W. / Klepper, S. (1996): Firm Size and the Nature of Innovation within Industries: The Case of Process and Product R&D, in: The Review of Economics and Statistics, Vol. 78, No. 2, S. 232-243.

Constanta (2008): Jahresabschlussbericht, veröffentlicht unter: <http://www.constanta.ge/uploads/Constanta%20Bank%20AR%202008.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Conway, P. / Pand, C. (1995): In: First Steps Toward Economic Independence Wyzan: New States of the Post Communist World, by Michael, L, SPraeger Press: S.112-135.

Cramer, U. (1987): Klein- und Mittelbetriebe: Hoffnungsträger der Beschäftigungspolitik? in: Jutta Allmendinger (Hrsg.), Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, S.15-29.

Cullen, J. B. / Gordon, H. R. (2002): Taxes and Entrepreneurial Activity: Theory and Evidence for the U.S., veröffentlicht unter: <http://www.econ.ucsd.edu/~rogordon/risk16.pdf> (zugegriffen am 10.05.2010).

Dallago, B. (1997): The Entrepreneurship System, Transition and Opportunities for Entrepreneurship. SMEs in Transition Economies, The Visagrad Conference, S. 103-124.

Dallago, B. (2001): Small and Medium Enterprises in Central and Eastern Europe, veröffentlicht unter: [http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/pdf\\_seminar/031210smes\\_3.pdf](http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/pdf_seminar/031210smes_3.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Das, D. K. (1992): The Invisible Hand versus the Visible Hand: The Korean Case, in: Seoul Journal of Economics, Vol. 2, No. 2, S.194-214.

Davis, S. / Haltiwanger, J. / Schuh, S. (1993): Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts, in: NBER Working Paper No. 4492.

De, A. S. (2005): Entrepreneurship, Gründung und Wachstum von kleinen und mittleren Unternehmen, Pearson-Studium.

Denizer, C. (1997): Stabilization, Adjustment and Growth Prospects in Transition Economies. The World Bank, Development Research Group, Policy Research Working Paper Nr.1855

Dejardin, M. (2000): Entrepreneurship and Economic Growth: An Obvious Conjunction? veröffentlicht unter:  
<http://129.3.20.41/eps/dev/papers/0110/0110010.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Diensberg, C. / Fessas, Y. (2008): Wirtschaftsentwicklung und Human Resource Development, Rostocker Arbeitspapiere Nr. 29.

Djankov, S. / La Porta, R. / Lopez-de-Silanes, F. / Schleifer, A. (2002): The Regulation of Entry, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 117, S. 1-37.

Doepke, M. (2008): Humankapital, politischer Wandel und langfristige Wirtschaftsentwicklung, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, Working Paper Series.

Dreher, A./ Kotsogiannis, Chr./ McCorriston, S. (2009): How do institutions affect corruption and the shadow economy? Int Tax Public Finance Vol 16, S. 773–796.

Douhan, R. / Eliasson, G. / Henrekson, M. (2006): Israel M. Kirzner: An Outstanding Austrian Contributor to the Economics of Entrepreneurship, Research Institute of Industrial Economics, IFN Working Paper No. 678.

Estrin, S. / Meyer, K. / Bychkova, M. (2006): Entrepreneurship in Transition Economies, in: Casson, M. / Yeung, B. / Basu, A. / Wadeson, N. (eds.), The Oxford handbook of entrepreneurship, Oxford University Press, S. 693-725.

Europäischer Investitionsfonds (2004): Finanzierung zugunsten der KMU, Die Strategie der EIB-Gruppe, Europäische Investitionsbank

Europäische Kommission (2005): Flash Eurobarometer, Access to Finance, veröffentlicht unter:  
[http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc\\_id=1344&userservice\\_id=1&request.id=0](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=1344&userservice_id=1&request.id=0) (zugegriffen am 08.02.2010).

Europäische Kommission (2006a): Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen: Umsetzung des Lissabon-Programms der Gemeinschaft: Die Finanzierung des Wachstums von KMU – Der besondere Beitrag Europas, KOM(2006) 349 endgültig.

Europäische Kommission (2006b): Die neue KMU-Definition Benutzerhandbuch und Mustererklärung, veröffentlicht unter:  
<http://www.oekb.at/de/osn/DownloadCenter/exportservice/wechselbuergschaften/KMU-Definition-Benutzerhandbuch.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Europäische Kommission (2007a): Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen: Abbau von Hindernissen für grenzüberschreitende Investitionen von Risikokapitalfonds, KOM(2007) 853 endgültig.

Europäische Kommission (2007b): Europäischer Sozialfonds, Investitionen in Menschen, veröffentlicht unter:  
<http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=2009&langId=de> (zugegriffen am 03.04.2008).

Europäische Kommission (2007c): Vereinfachte Steuerbefolgungsvorschriften für KMU, Abschlussbericht der Sachverständigengruppe, veröffentlicht unter:  
[http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc\\_id=3430&userservice\\_id=1&request.id=0ö](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=3430&userservice_id=1&request.id=0ö) (zugegriffen am 09.05.2010).

Europäische Kommission, (2008a): Vorrang für den Mittelstand, Europa ist gut für KMU – KMU sind gut für Europa, veröffentlicht unter:  
[http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc\\_id=3427&userservice\\_id=1&request.id=0](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=3427&userservice_id=1&request.id=0) (zugegriffen am 09.05.2009).

Europäische Kommission (2008b): Unterstützung der Europäischen Union, Programme für KMU, Überblick über die wichtigsten Finanzierungsmöglichkeiten für europäische KMU, veröffentlicht unter:  
<http://www.enterpriseeuropenetwork.at/files/download/Ueberblick%20-%20Die%20wichtigsten%20Finanzierungsmoeglichkeiten%20für%20europaeische%20KMU.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Europäische Kommission (2008c): Survey of Entrepreneurship in Higher Education in Europe. veröffentlicht unter:  
[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support\\_measures/training\\_education/highedsurvey\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/training_education/highedsurvey_en.pdf) (zugegriffen am 24.08.2010)

Eurostat (2008): Statistik kurz gefasst, Unternehmen nach Größenklassen – Überblick über KMU in der EU, veröffentlicht unter:  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-SF-08-031/DE/KS-SF-08-031-DE.pdf](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/DE/KS-SF-08-031-DE.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).



Eurostat (2009): Statistics in focus, SMEs were the main drivers of economic growth between 2004 and 2006, veröffentlicht unter:  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-SF-09-071/EN/KS-SF-09-071-EN.pdf](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-09-071/EN/KS-SF-09-071-EN.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Evans, D. S. / Jovanovic, B. (1989): An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, in: *The Journal of Political Economy*, Vol. 97, No. 4, S. 808-827.

Fane, G. / Nash, J. (1998): Georgia's economic collapse, 1991-1994: the role of state orders and inflation, in: *Journal of Economic Policy Reform*, Vol. 2, No. 3, S. 247-267.

Fölster, S. (2002): Do Lower Taxes Stimulate Self-Employment? In: *Small Business Economics*, Vol. 19, S. 135-145.

Fossen, F. / Steiner, V. (2006): Income Taxes and Entrepreneurial Choice: Empirical Evidence from Germany, in: *Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Discussions Paper Nr. 2164*.

Frank, H. / Mitterer, G. (2007): Opportunity Recognition – State of the Art und Forschungsperspektiven, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Vol. 79, S. 367-406.

Frey, T. / Schleifer, A. (1997): The Invisible Hand and the Grabbing Hand, veröffentlicht unter:  
<http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/hand.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Friedman, E./ Johnson, S. / Kaufmann, D./ Zoido-Lobaton, P. (2000): Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries. *Journal of Public Economics* 76, S. 459–493.

Friis, C. / Paulsson, T. / Karlsson, C. (2002): Entrepreneurship and Economic Growth, A Critical review of Empirical and Theoretical Research, ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier.

Fritsch, M. / Mueller, P. (2005): The Persistence of Regional New Business Formation-Activity over Time – Assessing the Potential of Policy Promotion Programs, in: *Max Planck Gesellschaft, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy Nr. 0205*.

Fritsch, M. / Mueller, P. (2006): The Effect of New Business Formation on Regional Development over Time: The Case of Germany, in: *Max Planck Gesellschaft, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy Nr. 1906*.

Fritsch, M. / Mueller, P. (2008): The Effect of New Business Formation on Regional Development over Time: The Case of Germany, in: *Max Planck Institute Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and public policy Nr. 1906*.

Fueglistaller, U. / Müller, C. / Volery, T. (2008): Entrepreneurship als einzel- und gesamtwirtschaftliche Herausforderung, 2., überarbeitete und erweiterte Auflage, Gabler.

Fuentes, M. / Arroyo, M. / Bojica, A. / Perez, V. (2010): Prior knowledge and social networks in exploitation of entrepreneurial opportunities, *International Entrepreneurship and Management Journal*.

Galor O. / Moav, O. (2004): Das Human Kapital: A Theory of the Demise of the Class Structure, veröffentlicht unter:  
<http://129.3.20.41/eps/ge/papers/0410/0410003.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Gentry, W. / Hubbard, G. (2004): Tax Policy and entry into Entrepreneurship, veröffentlicht unter:  
[http://www.williams.edu/Economics/gentry/Tax%20Policy%20and%20Entrepreneurial%20Entry\\_6-10-04.pdf](http://www.williams.edu/Economics/gentry/Tax%20Policy%20and%20Entrepreneurial%20Entry_6-10-04.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Georgellis, Y. / Wall, H. J. (2006): Entrepreneurship and the Policy Environment, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 88 (2), S. 95-111.

Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing, (2010): Wirtschaftsentwicklung 2010. Georgien. veröffentlicht unter: <http://dwvvg.ge/wp-content/uploads/2010/08/gtai-Wirtschaftsentwicklung-Georgien-20101.pdf> (zugegriffen am 08.08.2010).

Georgisches Statistikamt (2006): Entrepreneurship in Georgia, Statistical Publication, Department of Statistics under Ministry of Economic Development of Georgia, Tbilisi.

Georgische Nationalbank, (2007): Annual Report. veröffentlicht unter:  
[http://nbg.gov.ge/uploads/publications/annualreport/tsliuri\\_angarishi\\_2007\\_eng\\_bolo\\_internetistvis.pdf](http://nbg.gov.ge/uploads/publications/annualreport/tsliuri_angarishi_2007_eng_bolo_internetistvis.pdf) (zugegriffen am 14.08.2010)

Godin, K. / Clemens, J. / Veldhuis, N. (2008): Measuring Entrepreneurship, Conceptual Frameworks and Empirical Indicators, The Fraser Institute (ed.).

Gruhler, W. (1994): Wirtschaftsfaktor Mittelstand, Wesenselement der Marktwirtschaft in West und Ost, Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.).

Hansen, J. A. (1992): Innovation, firm size, and firm age, in: *Small Business Economics*, Vol. 4, S. 37-44.

Hauer, A. / Kleinhenz, T. / von Schuttenbach, L. (1993): Der Mittelstand im Transformationsprozeß Ostdeutschlands und Osteuropas, Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim (Hrsg.).

Haunschild, L./ Strobl, E.M. (2009):Beratungsförderung für Existenzgründer-Theoretische und empirische Evidenz zu Förderbedürftigkeit und Fördererfolg. veröffentlicht unter: [http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Haunschild-May-Strobl-Forschung\\_und\\_Praxis\\_2009.pdf](http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Haunschild-May-Strobl-Forschung_und_Praxis_2009.pdf) (zugegriffen am 30.07.2010)

Hauser, C. (2006): Hilfe für die Außenwirtschaft geht oft am Mittelstand vorbei. veröffentlicht unter: <http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/Hilfe-Aussenwirtschaft.pdf> (zugegriffen am 01.08.2010)

Hebert R. F. / Link, A. N. (1989): In search of the meaning of entrepreneurship, in: Small Business Economics, Vol. 1, No. 1, S. 39-49.

Heimpold, G. / Loose, B. (1999): Management-Buy-Out / Management-Buy-In als Weg zur Existenzgründung, Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung, Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand, Band 2, S. 143-165.

Henrekson, M. (2005): Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State? veröffentlicht unter: <http://swopec.hhs.se/hastef/papers/hastef0518.pdf> (zugegriffen am 03.04.2010).

Henrekson, M. / Johansson, D. (1999): Institutional Effects on the evolution of the Size Distribution of Firms, in: Small Business Economics, Vol. 12, No. 1, S. 11-23.

Henrich, S. / Kirsch, H. (1994): Förderung und Hemmnisse mittelständischer Unternehmen durch öffentliche Institutionen. Schriften zur öffentlichen Verwaltung und öffentlichen Wirtschaft, Band 142.

Hijzen, A. / Upward, R. / Wright, P. (2007): Job creation, job destruction and the role of small firms: firm-level evidence for the UK, in: The University of Nottingham, Research Paper Series Globalisation and Labour Markets Nr. 2007/01.

Huergo, E. / Jaumandreu, J. (2002): How does probability of innovation change with firm age? Veröffentlicht unter: <http://www.eco.uc3m.es/IEEF/pinnov.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

IFC (2004): Georgia Business Development Project, Survey Analysis, veröffentlicht unter: [http://www.ifc.org/ifcext/georgia.nsf/650f3eec0dfb990fca25692100069854/097bffa7afe7d01385256de3004bc8d8/\\$FILE/Report%20on%20Leasing%20Demand.doc](http://www.ifc.org/ifcext/georgia.nsf/650f3eec0dfb990fca25692100069854/097bffa7afe7d01385256de3004bc8d8/$FILE/Report%20on%20Leasing%20Demand.doc) (zugegriffen am 08.02.2010).

IFC (2006): Business environment in Georgia, Analytical Report, veröffentlicht unter: [http://www.ifc.org/ifcext/georgiasme.nsf/AttachmentsByTitle/BusinessEnvironmentinGeorgia2006/\\$FILE/BusinessEnvironmentinGeorgia2006.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/georgiasme.nsf/AttachmentsByTitle/BusinessEnvironmentinGeorgia2006/$FILE/BusinessEnvironmentinGeorgia2006.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

IFC (2008): Business Optimism Study, Impact of August 2008 Development on Businesses, veröffentlicht unter:  
[http://www.ifc.org/ifcext/georgiasme.nsf/AttachmentsByTitle/ENGBusinessOptimism/\\$FILE/ENGBusinessOptimism.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/georgiasme.nsf/AttachmentsByTitle/ENGBusinessOptimism/$FILE/ENGBusinessOptimism.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Jandrieri, G. (2009): Sabazro Konkurencia da Gamchvirvaloba, unveröffentlichtes Manuskript.

Jeffries, I. (2003): The Caucasus and Central Asian Republics at the turn of the Twenty-first Century, a guide to the economies in transition, Routledge, London.

Johnson, S./ Kaufmann, D./ McMillan, J./ Woodruff, C. (2000): Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. *Journal of Public Economics* 76 S. 495-520

Johnson, S./ Kaufmann, D./ Shleifer, A. (1997): "The Unofficial Economy in Transition," *Brookings Papers Econ. Act*, 0:2, S. 159–221.

Kakulia, M. (2008): Mitigating post-war economic threats in Georgia. *Georgian Economic Trends*, veröffentlicht unter:  
[http://www.geplac.org/newfiles/GeorgianEconomicTrends/2008/October%202008%20\(eng\).pdf](http://www.geplac.org/newfiles/GeorgianEconomicTrends/2008/October%202008%20(eng).pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Kakulia, Merab, (2007): Challenges and Prospects of Economic Growth in Georgia, veröffentlicht unter:  
[http://www.geplac.org/newfiles/others/Merab%20Tallinn\(ENG\).pdf](http://www.geplac.org/newfiles/others/Merab%20Tallinn(ENG).pdf) (zugegriffen am 04.05.2008).

Karlsson, C. / Friis, C./ Paulsson, T. (2004): Relating Entrepreneurship to Economic Growth, Cesis Electronic Working Paper Series No. 13.

Khaduri, N. (2005): Mistakes Made in Conducting Economic Reforms in Post-communist Georgia, in: *Problems of Economic Transition*, Vol. 48, No. 4, S. 18-29.

Khilstrom, R. E. / Laffont, J. J. (1979): A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion, in: *The Journal of Political Economy*, Vol. 87, No. 4, S. 719-748.

Khokrishvili, E. (2009): "Good Taxation" und die Neukonzeption der Einkommens- und Gewinnbesteuerung in Georgien, Universitätsverlag Potsdam.

Kikutadze, V. (2008): Regulation of Leasing in Georgia: Existing Problems, Georgian Technical University.

Kirzner, I. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, Chicago University Press.

Klapper, L. / Laeven, L. / Raghuram, R. (2004): Barriers to Entrepreneurship, World Bank (ed.), veröffentlicht unter:  
[http://www1.worldbank.org/finance/assets/images/Entrepreneurship\\_KLR\\_Luc\\_Laeven.pdf](http://www1.worldbank.org/finance/assets/images/Entrepreneurship_KLR_Luc_Laeven.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Klemmer, P. / Friedrich, W. (1996): Mittelstandsförderung in Deutschland – Konsistenz, Transparenz und Ansatzpunkte für Verbesserungen. Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 21.

Koppl, R. / Minniti, M. (2005): Market Processes and Entrepreneurial Studies, in: Handbook of Entrepreneurship Research, An Interdisciplinary Survey and Introduction by Zoltan J. Acs, David B. Audretsch, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, The Netherlands Vol. 1, S. 81-105.

Kritikos, A. (2009): Die Hartz-Evaluation zur Existenzgründungsförderung: eine verpasste Chance wissenschaftsgestützter Governance? veröffentlicht unter:  
[http://www.wiwi.unimuenster.de/06/vfs/aktuelle\\_tagungen/Kritikos\\_Paper.pdf](http://www.wiwi.unimuenster.de/06/vfs/aktuelle_tagungen/Kritikos_Paper.pdf) (zugegriffen am 08.07.2010).

Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, Grundzüge einer umfassenden Analyse kleiner und mittlerer Unternehmen, Verlag Franz Vahlen, München.

Krueger, A. (1990): Government Failures in Development, in: The Journal of Economic Perspectives, Vol. 4, No. 3, S. 9-23.

Krueger, A. / Lindahl, M. (2001): Education for growth: Why and for whom? In: Journal of Economic Literature, Vol. 39, No. 4, S. 1101-1136.

Kucera, G. (1997): Probleme und Möglichkeiten der Humankapitalbildung im Handwerk – unter besonderer Berücksichtigung der Frauen, in: Faktor Humankapital im Handwerk, Duderstadt, Mecke Druck und Verlag

La Porta, R. / Lopez-de-Silanes, F. / Schleifer, A. / Vishny, R. (1999): The Quality of Government, in: Journal of Law, Economics and Organisation, Vol. 15, S. 222-279.

Lashkhi, I. / Evgenidze, N. / Narmania, D. / Gabedava, M. (2008): Analysis of the “50-day Program” of the government of Georgia, veröffentlicht unter:  
[http://www.osgf.ge/data/file\\_db/Biblioteka/50-day%20Program%20Report%20ENG\\_Azbq91DEy.pdf](http://www.osgf.ge/data/file_db/Biblioteka/50-day%20Program%20Report%20ENG_Azbq91DEy.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Lotz, D. (1997): Zielorientierte Mittelstandsförderung, Instrumentarium für regionale Fördermaßnahmen, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.

Macmillan, J. / Woodruff, C. (2002): The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies, in: Journal of Economic Perspective, Vol. 16, No. 3, S. 153-170.

Malchow-Møller, N. / Schjerning, B. / Sørensen, A. (2009): Entrepreneurship, Job Creation, and Wage Growth, Centre for Applied Microeconometrics, Working paper Nr. 2009-01.

Malek, M. / Ibach, P. K. (2004) Entrepreneurship, Prinzipien, Ideen und Geschäftsmodelle zur Unternehmensgründung im Informationszeitalter, veröffentlicht unter: <http://www.dpunkt.de/leseproben/1790/Einleitung.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Manuelli, R. / Seshadri, A. (2005), Human Capital and the Wealth of Nations, veröffentlicht unter: [http://www.ssc.wisc.edu/~manuelli/research/humcapwealthnation5\\_05.pdf](http://www.ssc.wisc.edu/~manuelli/research/humcapwealthnation5_05.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

McDaniel, B. (2005): A contemporary view of Joseph A. Schumpeter's theory of the entrepreneur, veröffentlicht unter: [http://findarticles.com/p/articles/mi\\_qa5437/is\\_2\\_39/ai\\_n29189645/](http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5437/is_2_39/ai_n29189645/) (zugegriffen am 08.02.2010).

McIntyre, R. (2001): The Role of Small and Medium Enterprises in Transition: Growth and Entrepreneurship, Research for Action 49, UNU World Institute for Development Economics Research.

Mezger, C. L. (2004): Humankapital – der Schlüssel für wirtschaftliches Wachstum? Serie 1, Band 25.

Mueller, P. (2007): Exploiting Entrepreneurial Opportunities: The Impact of Entrepreneurship on Growth, veröffentlicht unter: <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=150&cf=8> (zugegriffen am 08.02.2010).

Mueller, P. / van Stel, A. / Storey, D. J. (2006): The Effects of new firm formation on regional development over time: The case of Great Britain, veröffentlicht unter: [www.niesr.ac.uk/ppt/Storey.doc](http://www.niesr.ac.uk/ppt/Storey.doc) (zugegriffen am 08.02.2010).

Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, Band 1, 3., überarbeitete Auflage, Springer-Verlag, Wien / New York.

Murphy, K. / Schleifer, A. / Vishny, R. (1993): Why is Rent-Seeking so Costly to Growth? AEA Papers and Proceedings, veröffentlicht unter: [http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/rent\\_seeking.pdf](http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/rent_seeking.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Nee, V. (2008): Bottom-up Economic Development and the Role of the State, CSES Working Paper Series Paper 49, veröffentlicht unter: [http://www.economyandsociety.org/publications/wp49\\_bottomupandstate.pdf](http://www.economyandsociety.org/publications/wp49_bottomupandstate.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Neumark, D. / Wall, B. / Zhang, J. (2008): Do Small Businesses Create More Jobs? New Evidence from the National Establishment Time Series, in: NBER working paper Nr. 13818.

North, D.C. (1990): Institutions, Institutional change and Economic Performance, Cambridge University Press.

OECD (1997): Entrepreneurship and SMEs in Transition Economies, The Visegrad Conference.

OECD (1999): Transition Economies Forum on Entrepreneurship and Enterprise Development. Policy Guidelines and Recommendations. veröffentlicht unter: <http://www.oecd.org/dataoecd/22/43/33959424.pdf> (zugegriffen am 26.08.2010).

OECD (2003a): Entrepreneurship and local development. Programme and Policy Recommendations.

OECD (2003b): Stability Pact, South East Europe Compact for Reform, Investment, Integrity and Growth, South East Europe Region, Enterprise Policy Performance, A Regional Assessment.

OECD (2007): Business for Development, Fostering the private sector.

OSGF (2009): Analysis and Recommendations of Economic Challenges of Georgia and Governmental Strategy Against Crisis, veröffentlicht unter: [http://osgf.ge/data/file\\_db/Biblioteka/Report\\_Economic%20Crisis%20in%20Georgia%20Eng\\_1cPgo77kTT.pdf](http://osgf.ge/data/file_db/Biblioteka/Report_Economic%20Crisis%20in%20Georgia%20Eng_1cPgo77kTT.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Papava, V. (1995): The Georgian Economy: Problems of Reform. Eurasian Studies, Vol. 2, No. 2, S. 52-62.

Papava, V. (1999): The Georgian Economy: Main Directions and Initial Results of Reforms, in: Hare, P. G. (ed.), Systemic Change in Post-Communist Economies. Selected Papers from the Fifth World Congress of Central and East European Studies, Warsaw, 1995, Macmillan Press, London, S. 267-292.

Papava, V. (2009a): Georgia's economy: post-revolutionary development and post-war difficulties, in: Central Asian Survey, Vol. 28, No. 2, S. 199-213.

Papava, V. (2009b): Poverty Reduction Through Private Sector Development in Georgia: Policy, Practice and Perspectives, in: Caucasian Review of International Affairs, Vol. 3, No. 3, S. 307-316.

Parker, S. C. (2005): The Economics of Entrepreneurship: What We Know and What We Don't, in: Foundations and Trends in Entrepreneurship, Vol. 1, S. 1-54.

ProCredit Bank, (2008): Annual Report. veröffentlicht unter: [http://www.procreditbank.ge/files/86\\_28\\_997260\\_PCBG\\_Annual\\_Report\\_2008\\_Eng.pdf](http://www.procreditbank.ge/files/86_28_997260_PCBG_Annual_Report_2008_Eng.pdf) (zugegriffen am 12.08.2010).

Petersen, H. G. (2006): Ökonomik des öffentlichen Sektors, unveröffentlichtes Manuskript.

Petersen, H. G. (2008): Nachhaltigkeit in Finanz- und Sozialpolitik: Probleme und Lösungsansätze für den Transformationsprozess in Georgien, in: Petersen, H.-G. (Hrsg.), Nachhaltige Finanz- und Sozialpolitik in Georgien, Universitätsverlag Potsdam, S. 1-41.

Petersen, H. G. / Naydenov, A. (2000): The Tax and Social Security Contribution System in Bulgaria: Formal Structures and Possible Impacts, in: Petersen, H. G. (Hrsg.), Industrial and Social Policy in Transition Countries – Two Case Studies: Poland and Bulgaria, Shaker Verlag, Aachen, S. 129-149.

Petersen, H.G./ Müller, K. (1999): Volkswirtschaftspolitik, Volkswirtschaftslehre im Überblick, Band II, Hrsg. Helga Zuckenbach, Verlag Franz Vahlen München.

Petersen, H.G./ Thiessen, U./ Wohllleben, P. (2010): Shadow Economy, Tax Evasion and Transfer Fraud – Definition, Measurement and Data Problems. University of Potsdam.

Pfeiffer, F. / Reize, F. (1998): Business Start-ups by the Unemployed - an Econometric Analysis Based on Firm Data, veröffentlicht unter: <http://www.ciln.mcmaster.ca/papers/seconf/germany.pdf> (zugegriffen am 28.07.2010).

Pfohl, H. C. / Kellerwessel, P. / Hamer, E. (1990): Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung.

Picot, G. / Dupua, R. (1996): Job Creation by Company Size Class: Concentration and Persistence of Job Gains and Losses in Canadian Companies, Research Paper Nr. 93, veröffentlicht unter: <http://www.statcan.gc.ca/pub/11f0019m/11f0019m1996093-eng.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Polishchuk, L. (2001): Small Businesses in Russia: Institutional Environment, veröffentlicht unter: <http://www.bdsknowledge.org/dyn/be/docs/58/wp240.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Porter, M. (1990): The Competitive Advantage of Nations, with a new Introduction, The Free Press, New York.

Poutziouris, P. / Chittenden, F. / Michaelas, N. / Oakey, R. (2000): Taxation and the Performance of Technology-based Small Firms in the U.K., in: Small Business Economics, Vol. 14, S. 11-36.



Raiser, M. (1999): Trust in Transition, OECD Working paper No. 39, veröffentlicht unter: <http://www.ebrd.com/pubs/econo/wp0039.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Reize, F. (2000): Leaving Unemployment for Self-employment, A Discrete Duration Analysis of Determinants and Stability of Self-employment among Former Unemployed, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), Discussions Paper Nr. 00-26.

Reynolds, P. / Bygrave, W. / Aution, E. / Hay, M. (2002): Global Entrepreneurship Monitor 2002 Summary Report, veröffentlicht unter: [http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=global\\_reports\\_2002](http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=global_reports_2002) (zugegriffen am 08.02.2010).

Ridinger, R. (1997): Gesamtwirtschaftliche Funktionen des Mittelstands, Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand, Band 1, S.13-26.

Ridinger, R. / Weiss, P. (1999): Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung, Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand, Band 2, S. 9-41.

Röhl, K. H. (2005): Mittelstandspolitik, Eine wirtschaftspolitische Agenda zur Stärkung mittelständischer Unternehmen, Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Scase, R. (2000): Entrepreneurship and Proprietorship in Transition: Policy Implications for the Small- and Medium-Size Enterprise Sector, UNU World Institute for Development Economics Research, Working Paper Nr. 193.

Schaller, A. (2001): Entrepreneurship: oder wie man ein Unternehmen denken muß, in: Blum, U. / Leibbrand, F. (Hrsg.), Entrepreneurship und Unternehmertum, Gabler, Wiesbaden, S. 3-108.

Schäfer, W. (2008): Schattenwirtschaft und Korruption, in Petersen H.G. Simon Gelaschwili (Hrsg.), Nachhaltige Finanz- und Sozialpolitik in Georgien, Arbeitspapiere des Deutsch-Georgischen Arbeitskreises für Finanz- und Sozialpolitik. S. 273-289.

Schäfer, W. (2004): Die Schattenwirtschaft bekämpfen! Von der Schattenwirtschaft lernen? , Hamburg.

Schmitz, J. A. (1989): Imitation, Entrepreneurship and long-run growth, in: The Journal of Political Economy, Vol. 97, No. 3, S. 721-739.

Schneider, F./ Enste, D. (2000): Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. Journal of Economic Literature Vol. XXXVIII, S. 77-114

Schneider, F. (2006): Shadow Economies and Corruption All Over the World: What Do We Really Know? Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit. Discussion Paper No. 2315

Schönenberger, H. (2006): Unternehmer und Unternehmertum: Grundlagen und terminologische Abgrenzungen, Kommunikation von Unternehmertum, DUV, Wiesbaden.

Schönfelder, B. (2001): Two Lectures on the Legacy of Hayek and the Economics of Transition, in: Freiberg Working Papers, Vol. 3, S. 1-23.

Schuetze, H. (1998): Taxes, Economic Conditions and Recent Trends in Male Self-Employment: A Canada-U.S.-Comparison, veröffentlicht unter: <http://www.ciln.mcmaster.ca/papers/cilnwp11.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Schuetze, H. J. / Bruce, D. (2004): Tax Policy and Entrepreneurship, veröffentlicht unter: <http://web.uvic.ca/~hschuetz/setax.final.pdf> (zugegriffen am 10.05.2010).

Schulze, R. (1998): Kleine Unternehmen in Russland, Ihre Bedeutung für die Reformen und politische Ansätze zu ihrer Förderung, Lucius Verlagsgesellschaft, Stuttgart

Schumpeter, J. (1934): The Theory of Economic Development, in: Casson, M. (ed.), Entrepreneurship, Edward Elgar Publishing, Hants UK, S. 105-134.

Shane, S. (2000): Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities, in: Organization Science, Vol. 11, No. 4, S. 448-469.

Shane, S. (2003): A General Theory of Entrepreneurship, The Individual-Opportunity Nexus, New Horizons of Entrepreneurship. Edward Elgar Publishing, Hants UK.

Shane, S. / Eckhardt, J. (2003): The Individual-Opportunity Nexus, in: Acs, Z. J. / Audretsch, D. B. (eds.), Handbook of Entrepreneurship Research, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, The Netherlands, S. 161-191.

Shane, S. / Venkataraman, S. (2000): The Promise of Entrepreneurship as a field of research, in: Academy of Management Review, Vol. 25, No. 1, S. 217-226.

Smallbone, D. / Welter F. (2009): Entrepreneurship and Small Business Development in the Former Soviet Bloc, Routledge Studies in Small Business, New York.

Smallbone, D. / Welter, F. / Isakova, N. / Slonimski, A. (2001): The Contribution of Small and Medium Enterprises to Economic Development in Ukraine and Belarus: Some Policy Perspectives, in: MOCT-MOST 11, S. 253-273.

Stern, E. R. (1997): Economic Transition Phase II. Private Sector Development, Institute of Applied Studies Vienna, East European Series Nr. 51.

Sternberg, R.J. (2005): The Theory of Successful Intelligence, in: Interamerican Journal of Psychology, Vol. 39, No. 2, S. 189-202.

Stiglitz, J. / Weiss, A. (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in: American Economic Review, Vol. 71, No. 3, S. 393-410.

Sorkin, A. (2009): Too Big To Fail, Inside the Battle to Save Wall Street. Penguin Books Ltd, New York

Spagat, M. (2001): Human Capital and the future of transition economies, veröffentlicht unter: [http://eprints.rhul.ac.uk/438/1/future\\_of\\_transition.pdf](http://eprints.rhul.ac.uk/438/1/future_of_transition.pdf) (zugegriffen am 08.02.2009).

Tanzi, V. (1997): The Changing Role of a State in the Economy: A Historical Perspective, IMF Working Paper WP/97/114, veröffentlicht unter: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97114.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Theile, K. (1997): Zur Bedeutung und den Merkmalen von Klein- und Mittleren Unternehmen (KMU), veröffentlicht unter: [http://www.12edu.com/content/12DA101\\_1.pdf](http://www.12edu.com/content/12DA101_1.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Thomas, K. G. (1994): Die mittelständische Unternehmung im Entwicklungsprozeß, Organisationskonzepte und Beratungsbedarf, Schriftenreihe Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Band 19, Verlag Wissenschaft & Praxis, Stuttgart.

UNIDO (2002): Corporate Social Responsibility: Implications for Small and Medium Enterprises in Developing Countries, veröffentlicht unter: <http://195.130.87.21:8080/dspace/bitstream/123456789/1169/1/Corporate%20social%20responsibility%20%20implications%20for%20small%20and%20medium%20enterprises%20in%20developing%20countries.pdf>; (zugegriffen am 24.10.2009).

USAID (1999): Small and Medium Enterprise Development in Georgia: Assessment and Recommendations for USAID's Strategy, veröffentlicht unter: <http://georgia.usaid.gov/pdf/19.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

USAID (2003): Evaluation of Micro & SME Credit Activities in Georgia, MSI

USAID (2005a): Building a Microfinance Culture in Georgia, Final Report, veröffentlicht unter: <http://www.chemonics.com/projects/Finalreports/Georgia%20Microfinance.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010)

USAID (2005b): SME Environment Assessment. veröffentlicht unter: <http://georgia.usaid.gov/pdf/20.pdf> (zugegriffen am 08.03.2010)

USAID (2005c): Review of the Business and Financial Environment for Small and Medium Enterprises in Georgia. veröffentlicht unter: <http://georgia.usaid.gov/pdf/7.pdf> (zugegriffen am 08.03.2010)

Van Praag, C. M. (1999): Some Classic Views on Entrepreneurship, in: *De Economist* Vol. 147, No. 3, S. 311-335.

Van Praag, M. / Versloot, P. H. (2007): What is the value of entrepreneurship? A review of recent research, in: *Small Business Economics*, Vol. 29, S. 351-382.

Van Stel, A. / Storey, D. J. / Thurik, A. R. (2007): The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship, in: *Small Business Economics*, Vol. 28, S. 171-186.

Van Stel, A. / Suddle, K. (2007): The impact of new firm formation on regional development in the Netherlands, in: *Small Business Economics*, Vol. 30, S. 31-47.

Verheul, I. / Wennekers, S. / Audretsch, D. / Thurik, R. (2001): An Eclectic Theory of Entrepreneurship, in: Tinbergen Institute Discussion Paper Nr. TI 2001-030/3.

Wang, S. (1997): The State, Market Economy, and Transition, veröffentlicht unter: [http://www.cuhk.edu.hk/gpa/wang\\_files/state.pdf](http://www.cuhk.edu.hk/gpa/wang_files/state.pdf) (zugegriffen am 08.02.2010).

Welter, F. (1997): Small and Medium Enterprises in Central and Eastern Europe: Trends, Barriers and Solutions, RWI-Papier, 51.

Wennekers, S. / Thurik, R. (1999): Linking Entrepreneurship and Economic Growth, in: *Small Business Economics*, Vol. 13, S. 27-55.

Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstandes, Studien zum öffentlichen Wirtschaftsrecht, Stober, Köln.

Williamson, J. (2004): The Washington Consensus as Policy Prescription for Development, Institute for International Economics, veröffentlicht unter: <http://www.iie.com/publications/papers/williamson0204.pdf> (zugegriffen am 05.05.2009).

Winiacki, J. (2004): Private Sector Development after Communism, New Entrepreneurial Firm in Transition Economies. Routledge

Winkel, P. (1999): Causes and Effects of Financing Constraints at the Firm Level, in: *Small Business Economics*, Vol. 12, S.169-181.

Winston, C. (2006): Government Failure versus Market Failure, Microeconomics Policy Research and Government Performance, AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies.

Woodward, R. (2001): SME Support in Post-Communist Countries: Moving from Individual to Cooperative Approaches (Reflections on the Polish Case), in: *MOCT-MOST*, Vol. 11, S. 275-294.

World Vision (2009): World Vision Georgian Brochure, veröffentlicht unter: <http://meero.worldvision.org/docs/49.pdf> (zugegriffen am 08.02.2010).

Österreichische Entwicklungsbank, (2008): Analysis of Financial Sector, Armenia, Azerbaidjan, Georgia. veröffentlicht unter: <http://www.oeb.at/en/osn/DownloadCenter/projects/Final-Report-Analysis-Financial-Sector-Armenia-Azerbaijan-Georgia.pdf> (zugegriffen am 14.08.2010).