



Universität Potsdam

Detlev Hummel

Innovationsfinanzierung für KMU

Besonderheiten und Chancen
in den östlichen Bundesländern

Zusammenfassung zum Forschungsprojekt 2009–2012

Universitätsverlag Potsdam

Detlev Hummel

Innovationsfinanzierung für KMU

Detlev Hummel

Innovationsfinanzierung für KMU Besonderheiten und Chancen in den östlichen Bundesländern

Zusammenfassung zum Forschungsprojekt 2009–2012

unter Mitarbeit von
Manuel Effenberg
Boris Karcher
Arno Richter

Universitätsverlag Potsdam

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind
im Internet über <http://dnb.dnb.de/> abrufbar.



Universitätsverlag Potsdam 2013
<http://verlag.ub.uni-potsdam.de/>

Am Neuen Palais 10, 14469 Potsdam
Tel.: +49 (0)331 977 2533 / Fax: -2292
E-Mail: verlag@uni-potsdam.de

Das Manuskript ist urheberrechtlich geschützt.
Die Verantwortung für den Inhalt liegt beim Autor.
Satz: Anna Ihle
Druck: docupoint GmbH Magdeburg

ISBN 978-3-86956-251-3

Zugleich online veröffentlicht auf dem Publikationsserver der Universität Potsdam
URL <http://pub.ub.uni-potsdam.de/volltexte/2013/6521/>
URN <urn:nbn:de:kobv:517-opus-65217>
<http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:kobv:517-opus-65217>

Inhaltsübersicht

1 Vorwort	9
2 Wirtschaftsstruktur, Finanzierungsstruktur, Finanzierung und Innovationsverhalten	13
2.1 Kleinstunternehmen mit geringem Umsatz dominieren	13
2.2 Wachsende Eigenkapitalquoten im Osten	16
2.3 Ursachen für höhere EK-Basis	17
2.4 Problematische Fremdkapitalstrukturen	18
2.5 Kostspielige Finanzierung über Lieferantenkredite	18
2.6 Angespannte Finanzierungssituation und höheres Insolvenzrisiko bei Kleinstunternehmen	19
2.7 Weniger FuE-Aktivitäten und Patentanmeldungen als im Westen	20
3 Gesamtfinanzierungskonzepte verbessern	23
3.1 Möglichkeiten und Grenzen im ostdeutschen Umfeld	23
3.2 Mangelnde Alternativen im Finanzierungsbereich	23
3.3 Notwendigkeit eines professionellen Finanzmanagements	24
3.4 Alternativen zur Eigen- und Fremdfinanzierung?	25
3.5 Mangel an Beteiligungskapital zur Verbesserung der Eigenkapitalstruktur	27
3.6 Crowdfunding als neue Finanzierungsoption?	28
3.7 Zu hohe Anforderungen des Kapitalmarktes für den Mittelstand?	29
3.8 Privatwirtschaftliche Finanzierung in den östlichen Bundesländern?	31
4 Öffentlich geförderte Finanzierungsangebote	33
4.1 Angebot und Ausblick	33
4.2 Förderlandschaft in Deutschland	34
4.3 Forschungs- und Innovationsprogramme von EU, Bund und Ländern	35
4.4 Problematik der aktuellen Förderlandschaft	37
4.5 Indirekte steuerliche Förderung von KMU einführen	39
4.6 Erweiterung des Angebots von öffentlichen Beteiligungskapital	41
4.7 Anreize für die Assetklasse Beteiligungskapital	43
4.8 Gestaltungsfelder öffentlicher Förderinstitutionen	44
5 Zusammenfassung	49
6 Literaturverzeichnis	53

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Vergleich der Eigenkapitalquoten west- und ostdeutscher Unternehmen bis 50 Mio. Euro Umsatz	16
Abbildung 2:	Anteil mittelständischer Unternehmen mit einem Eigenkapital von Null oder darunter	17
Abbildung 3:	Fristigkeiten der Verbindlichkeiten als Anteil an der Bilanz für den Zeitraum 2003–2007	18
Abbildung 4:	Struktur der Unternehmensverbindlichkeiten im Zeitraum 2003–2007	19
Abbildung 5:	Aktueller Stellenwert von Finanzierungsinstrumenten nach Unternehmensgröße	23
Abbildung 6:	Finanzierungspotenziale des ostdeutschen Mittelstands	24
Abbildung 7:	Regionale Verteilung der FuE-Ausgaben pro Kopf im Jahr 2010	34
Abbildung 8:	Gegenüberstellung von direkter und indirekter FuE-Projektförderung	35

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Anteil Unternehmen und Erwerbstätige in den Bundesländern	13
Tabelle 2:	Unternehmen nach feingliedrigen Umsatzgrößenklassen	14
Tabelle 3:	Vergleich der erhaltenen Subventionen zwischen den neuen und den alten Bundesländern	17
Tabelle 4:	Darstellung regionaler FuE-Aktivitäten in Deutschland	21
Tabelle 5:	Durchschnittliche Beteiligungshöhe in den östlichen Bundesländern von 2006 bis 2010	27
Tabelle 6:	Zielgruppen der aktuellen Forschungs- und Innovationsförderprogramme von EU, Bund und Ländern (absolute Nennungen)	36
Tabelle 7:	Anteil östlicher Bundesländer Beteiligungszusagen des HTGF	42

Abkürzungsverzeichnis

BA	Business Angels
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
HGB	Handelsgesetzbuch
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
IPO	Initial Public Offering
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KI's	Kreditinstitute
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
FuE	Forschung und Entwicklung
PE	Private Equity
SV-Beschäftigte	Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte
VC	Venture Capital

1 Vorwort

Deutschland hat im internationalen Vergleich sowie auch innerhalb Europas ein hohes technologisches Leistungs- und Innovationspotential. Dies hat sich auch in der jüngsten europäischen Finanzkrise sowie im Kontext der Globalisierung der letzten Jahre bestätigt. Allerdings dürfen regionale Unterschiede nicht übersehen werden. Das Potenzial des Innovationssystems sollte auch im ostdeutschen Mittelstand noch zielgerichteter ausgeschöpft werden.

Die vorliegende Studie befasst sich zunächst mit den betriebswirtschaftlichen Besonderheiten kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) im Osten Deutschlands, welche sich grundsätzlich in der Finanzierung und besonders im Zusammenhang mit Innovationserfordernissen zeigen. Es werden die volks- und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen ostdeutscher Wirtschaftsstrukturen im Kontext gesamtdeutscher Entwicklungen herausgearbeitet, in denen KMU sich mehr oder weniger innovativ entwickeln, auch weil sie sich teils unzureichend finanzieren können.

Aufgrund der starken volkswirtschaftlichen Verflechtungen und Rahmenbedingungen werden die strukturellen Besonderheiten des ostdeutschen Mittelstandes und deren Konsequenzen gesamtheitlich beleuchtet, um den Handlungsbedarf für die deutsche Kreditwirtschaft, Finanzdienstleister, Investoren und Politik deutlich zu machen.

Unsere Forschungen zeigen, dass die noch unzureichende Innovationsdynamik Ostdeutschlands keineswegs ein nur konjunkturelles oder gar mentales, sondern ein strukturelles Phänomen ist, welches in den letzten Jahren immer deutlicher wird. Neue Rahmenbedingungen ab 2013 werden dies nochmals verschärfen. Denken wir nur an die geplante Reduzierung der europäischen Strukturfondsförderung auf möglicherweise 75 % der aktuellen Förderquote sowie die Festlegung neuer Regularien für Geschäfts- (Basel III) und Bürgschaftsbanken.

Wirtschaftsstrukturen in Ostdeutschland sind geprägt von einer besonders heterogenen Gruppe sog. KMU, wobei die Mehrheit der Unternehmen sehr klein ist. Geschäftsbanken und Fördersysteme bleiben deshalb für Wachstum und Stabilität des Mittelstandes besonders wichtig. Im Zusammenhang mit der demografischen Entwicklung sowie Nachfolgeproblemen im ostdeutschen Mittelstand erscheint die Bedeutung der KMU stärker noch als oftmals aus der Perspektive Gesamtdeutschlands beschrieben.

Die vorliegenden Datenanalysen zeigen die Vielfalt kleinerer ostdeutscher Unternehmen, die regionalen Wirtschaftsstrukturen, in denen Kleinunternehmen ganze Landstriche oder gar Bundesländer prägen. Daraus ergeben sich grundsätzliche Fragen zu den Besonderheiten der ostdeutschen Wirtschaft und den Notwendigkeiten gezielter Fördermaßnahmen.

Die Forschungslücke, welche wir hierbei in den Focus rücken, ist die detaillierte Darstellung der Mittelstandstrukturen und Finanzungsverhältnisse bis auf Ebene der Bundesländer. Damit werden die Eigenheiten des Ostens, deren Risiken, aber auch Chancen, sichtbar. Die vorliegende Studie zeigt anhand bestehender Wirtschaftsstrukturen, dass im Vergleich zu den westlichen Bundesländern noch immer starke industrielle Kerne rar sind und eher im Kontext der westdeutschen Industrie absehbar sind. Die besondere

Kleinteiligkeit und das noch immer relativ schwach entwickelte verarbeitende Gewerbe ostdeutscher Regionen hat weitreichende Folgen. Es gibt einen unfreiwilligen Zusammenhang und am freien Markt nur schwer zu durchbrechenden Zusammenhang von Wachstums-, Ertrags- und Finanzierungshemmnissen im Osten Deutschlands.

Die Analyse unterstreicht einen besonderen Handlungsbedarf in den östlichen Bundesländern, da hier einerseits kleine Unternehmen in großer Zahl vorhanden sind, auch der Mittelstand insgesamt weitgehend etabliert ist, aber im Ost-West-Vergleich weiterhin etablierte Großunternehmen als Partner seltener anzutreffen und die einen positiven Ausstrahlungseffekt auf mittelständische Zulieferbetriebe bewirken. Auch sind in Deutschland-West und -Ost die Finanzierungsverhältnisse unterschiedlich, d.h. der Anteil der Fremdfinanzierung ist ebenso stark wie differenziert ausgeprägt. Entsprechend sollte die „Hausbank“ als Institution von herausragendem Stellenwert für den Mittelstand auf den Prüfstand der Zukunftssicherung.

Das sogenannte Dreisäulensystem im Bankensektor ist ebenso einmalig in Europa, wie die starken Mittelstandstrukturen in der deutschen Wirtschaft. In der Finanzkrise seit 2008 erwiesen sich gerade lokale Banken – wie auch der bodenständige Mittelstand selbst – als stabilisierender Faktor. In den östlichen Bundesländern sind gerade in strukturschwachen Regionen damit aber besondere Risiken verbunden, welche in Westdeutschland eher die Ausnahmerecheinung sind.

Die empirischen Befunde über die Finanzierungsverhältnisse entsprechen zwangsläufig nicht immer der etablierten Lehre und auch nicht der Praxis größerer Mittelständler in Westdeutschland, welche fest mit der Großindustrie verbunden sind. Die dargestellten Finanzierungsschwächen gelten zwar für KMU grundsätzlich, aber besonders für kleinere KMU im Osten, wo zwar die Eigenkapitalquote gewachsen ist, aber beispielsweise die Fristenstrukturen der Fremdfinanzierung nicht einwandfrei mit der Kapitalbindung im Anlagevermögen zusammen passen.

Eine schwach entwickelte Finanzierungsstruktur, die Abstinenz privater Eigen- und Fremdkapitalgeber, besonders in den östlichen Bundesländern, sollten auf eine breitere Basis gestellt werden. In Deutschland, vor allem aber im Osten, kommt es trotz zahlreicher Start-up-Projekte noch oft zu Stockungen oder gar zum Abbruch von Innovationsprozessen. Grund hierfür sind Finanzierungsprobleme in kleinen und mittleren Unternehmungen, v. a. in den Markteinführungs- und Wachstumsphasen. Nicht selten werden Innovationen schließlich in Westdeutschland wirksam oder gar im Ausland vollendet.

Ostdeutschland war im internationalen Vergleich der Finanzierungsbedingungen bisher nicht wirklich wettbewerbsfähig. Das zeigt auch die relativ schwache Exportkraft der östlichen Bundesländer, wobei wir die indirekten Leistungen über die westdeutschen Verbundunternehmen nicht messen konnten. Nunmehr sollen im Bereich Private Equity wesentliche Fördermaßnahmen die schwierige Risikokapitalversorgung in Deutschland zu verbessern. Die Bundesregierung hat sich immer wieder mit den Schwächen der Gründungsfinanzierung auseinandergesetzt und sich ausdrücklich für eine Verbesserung der Rahmenbedingungen ausgesprochen. Es bedarf jedoch ergänzender Instrumente, welche über das klassische Spektrum der von Fremdkapitalfinan-

zierung dominierten Unternehmen hinausgehen. Hierunter fallen Zuschüsse für private Investoren, die für Wachstumschancen besonders ins Risiko gehen (Private Equity, Business Angels, Venture Capitalists). Ebenso neue Rahmenbedingungen für die Eigenkapitalfinanzierungen eingeführt werden, um den steuerlichen Nachteil gegenüber Fremdfinanzierungen zu kompensieren.

Die Notwendigkeit der Erschließung alternativer Finanzierungswege ist zweifelsohne dringlich, da strukturelle Schwächen im deutschen Finanzsystem wachstumshemmend wirken. In Ostdeutschland steht diese Problematik nochmals zugespitzt zur Debatte.

Die Finanzierung innovativer Unternehmen in den östlichen Bundesländern ist aufgrund der strukturellen Schwächen eine besondere Herausforderung. Die deutsche Wiedervereinigung bot weniger Möglichkeiten, das erforderliche Eigenkapital für eine Risikoabfederung der mittel- und langfristigen Forschungs- und Entwicklungsprojekte nachhaltig zu erwirtschaften. Einerseits fehlen noch immer die Ergebnisse und Erfahrungen einer prosperierenden Nachkriegsentwicklung wie in Westdeutschland, andererseits kommen häufig junge Unternehmen im Osten im Vergleich zur starken westdeutschen Volkswirtschaft in etablierten Branchen einfach zu spät. Das ist selbstverständlich auch den potentiellen Investoren und Fremdkapitalgebern klar. Entsprechend zurückhaltend – um nicht zu sagen scheu, wenn man nochmals diese Metapher bemühen will – ist das eigentlich reichlich vorhandene Kapital der Finanzmärkte, welche zusätzlich durch die Euro-Finanz-Krise verhindert oder gar blockiert wurde. Die Beschaffung von Eigen- und Fremdkapital in Kombination mit Fördermitteln gestaltet sich nicht nur in der Gründungs- und Frühperiode von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen schwierig, sondern stellt sogar noch in der Wachstumsphase eine besondere Hürde dar. Junge Unternehmen geraten hier an ihre Grenzen und müssen oftmals aufgeben.

Mittlerweile weisen die ostdeutschen Unternehmen im Durchschnitt eine leicht höhere Eigenkapitalquote als die Westdeutschen auf, viele Unternehmen erreichen über 30 %. Allerdings darf dies nicht zu falschen Schlüssen führen, denn die Konsolidierung nach der Finanz- und Bankenkrise konnten vor allem größere Mittelständler erreichen. Im Osten wirkten sich bestimmte Förderinstrumente stabilisierend aus. Aber auch eine besondere Zurückhaltung der Kreditinstitute, aufgrund der höher bewerteten Risiken und Wachstumsschwächen, lässt sich hinter den höheren Eigenkapitalquoten vermuten. Die Liquiditätssicherung bei neuen Konjunkturreinbrüchen, welche in Zukunft nicht ausgeschlossen werden können, sowie die demografischen Veränderungen im Osten, stellen neue Aufgaben dar.

In der Regel finden Innovationsprozesse in jungen, kleinen und flexiblen Wirtschaftseinheiten statt. In strukturschwachen Regionen ist dies eine besondere Herausforderung. Bei innovativen Unternehmen handelt es sich oftmals um sehr kleine Unternehmen und nicht selten um Neu- bzw. Ausgründungen aus bestehenden Wirtschaftseinheiten. Letzteres muss im Osten vornehmlich aus Universitäten und Forschungseinrichtungen erfolgen. Hier ist die Innovations- (Risiko-Kapital-) Finanzierung für innovative Innovationsprojekte besonders problematisch, die Finanzierungslücke noch drastischer als in Westdeutschland.

Die Marktfinanzierung (Banken- und Kapitalmarkt) muss wegen der Defizite/ Struktur-mängel gezielter durch staatliche Förderinstrumente unterstützt werden. Die Risikoaversion von Finanzinstituten und Investoren im Zuge der internationalen Finanzkrise sowie der Staatsschuldenkrise in Europa, aber auch neue Aufsichtsregularien erschweren die Finanzierung von Innovationen enorm. Zwar hat der konjunkturelle Einbruch in 2009 die ostdeutsche Wirtschaft weniger berührt als den Westen, doch die Erholungsphase in den letzten beiden Jahren zeigen im Osten eine weitaus geringere Dynamik. Wegen der Selbstversorgungsorientierung und geringen Exportkraft des ostdeutschen Mittelstands sind die Wachstumschancen in vielen Regionen eher gering, es gibt aber auch eine deutliche Ausdifferenzierung zwischen den einzelnen Regionen.

Prof. Dr. Detlev Hummel

2 Wirtschaftsstruktur, Finanzierungsstruktur, Finanzierung und Innovationsverhalten

2.1 Kleinstunternehmen mit geringem Umsatz dominieren

Charakteristisch für die ostdeutschen Bundesländer sind eine geringe Unternehmensdichte sowie eine sehr kleinteilige Unternehmensstruktur. Inklusive Berlin sind lediglich 18,4% aller deutschen Unternehmen in den östlichen Bundesländern beheimatet. Interessanterweise liegt auch der Anteil der Erwerbstätigen in diesen Bundesländern auf diesem Niveau (Tabelle 1). Somit ist an dieser Stelle eine gewisse Konsistenz bei der Wirtschaftsstruktur zu erkennen. Bei paralleler Betrachtung des jeweils erwirtschafteten Bruttoinlandsproduktes (BIP) wird jedoch deutlich, dass die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der neuen Bundesländer mit einem Anteil von lediglich 15,1% am gesamtdeutschen BIP im Vergleich zum prozentualen Anteil aller Unternehmen bzw. Erwerbstätigen in Ostdeutschland niedriger ausfällt.

Tabelle 1: Anteil Unternehmen und Erwerbstätige in den Bundesländern

Bundesländer	Anteil an Gesamtanzahl Unternehmen	Anteil an Gesamtanzahl Erwerbstätige
Nordrhein-Westfalen	20,8%	21,6%
Bayern	17,7%	16,5%
Baden-Württemberg	13,4%	13,8%
Niedersachsen	8,7%	9,1%
Hessen	7,5%	7,8%
Rheinland-Pfalz	5,0%	4,6%
Sachsen	4,8%	4,8%
Berlin	4,2%	4,1%
Schleswig-Holstein	3,7%	3,2%
Hamburg	2,8%	2,8%
Brandenburg	2,8%	2,6%
Thüringen	2,5%	2,5%
Sachsen-Anhalt	2,3%	2,5%
Mecklenburg-Vorpommern	1,9%	1,8%
Saarland	1,2%	1,3%
Bremen	0,8%	1,0%
Gesamt	100%	100%

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten des statistischen Bundesamtes; URS 2009.

Ein Grund hierfür ist, dass Kleinstunternehmen in den östlichen Bundesländern überdurchschnittlich oft als Selbstversorger fungieren, da sie einen Umsatz von unter 100.000 Euro erwirtschaften und damit nur geringe Beschäftigungseffekte vorweisen. Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 5 Mio. Euro hingegen sind in allen ost-deutschen Bundesländern unterdurchschnittlich vertreten (Tabelle 2).

Tabelle 2: Unternehmen nach feingliedrigen Umsatzgrößenklassen

Umsatzgrößenklassen	unter 100 Tsd. EUR	100 bis unter 250 TEUR	250 bis unter 500 TEUR	500 bis unter 1 Mio. EUR	1 bis unter 2 Mio. EUR	2 bis unter 5 Mio. EUR	5 bis unter 10 Mio. EUR	10 bis unter 50 Mio. EUR	50 und mehr Mio. EUR
Baden-Württemberg	46,8%	22,1%	11,7%	8,0%	5,0%	3,4%	1,3%	1,2%	0,4%
Bayern	48,9%	22,5%	11,4%	7,3%	4,5%	3,1%	1,1%	1,0%	0,3%
Berlin	55,9%	20,8%	9,8%	6,0%	3,7%	2,3%	0,8%	0,6%	0,2%
Brandenburg	52,8%	21,9%	10,4%	6,4%	4,0%	2,8%	0,9%	0,6%	0,1%
Bremen	45,9%	21,2%	11,2%	7,7%	5,5%	4,4%	1,8%	1,7%	0,5%
Hamburg	48,5%	20,5%	11,0%	7,6%	5,0%	3,8%	1,7%	1,4%	0,5%
Hessen	47,4%	22,9%	11,5%	7,6%	4,7%	3,2%	1,2%	1,1%	0,4%
Mecklenburg-Vorpommern	48,7%	22,1%	11,7%	7,7%	4,8%	3,2%	1,0%	0,7%	0,2%
Niedersachsen	46,6%	21,9%	12,0%	8,2%	5,0%	3,6%	1,3%	1,2%	0,3%
Nordrhein-Westfalen	47,1%	22,3%	11,6%	7,8%	4,8%	3,4%	1,3%	1,3%	0,4%
Rheinland-Pfalz	49,4%	22,9%	11,4%	7,0%	4,3%	2,8%	1,0%	0,9%	0,2%

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten des statistischen Bundesamtes; URS 2009.

Tabelle 2: Unternehmen nach feingliedrigen Umsatzgrößenklassen

Saarland	48,3%	22,6%	11,4%	7,4%	4,7%	3,4%	1,0%	0,9%	0,3%
Sachsen	53,1%	21,3%	10,4%	6,5%	4,0%	2,8%	1,0%	0,8%	0,1%
Sachsen- Anhalt	49,0%	21,9%	11,5%	7,2%	4,7%	3,3%	1,2%	0,9%	0,2%
Schleswig- Holstein	47,1%	22,7%	12,2%	7,8%	4,7%	3,1%	1,2%	1,0%	0,3%
Thüringen	51,4%	21,6%	10,7%	6,6%	4,3%	3,3%	1,1%	0,9%	0,1%
Gesamtanteil Deutschland	48,5%	22,2%	11,4%	7,5%	4,6%	3,2%	1,2%	1,1%	0,3%

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten des statistischen Bundesamtes; URS 2009.

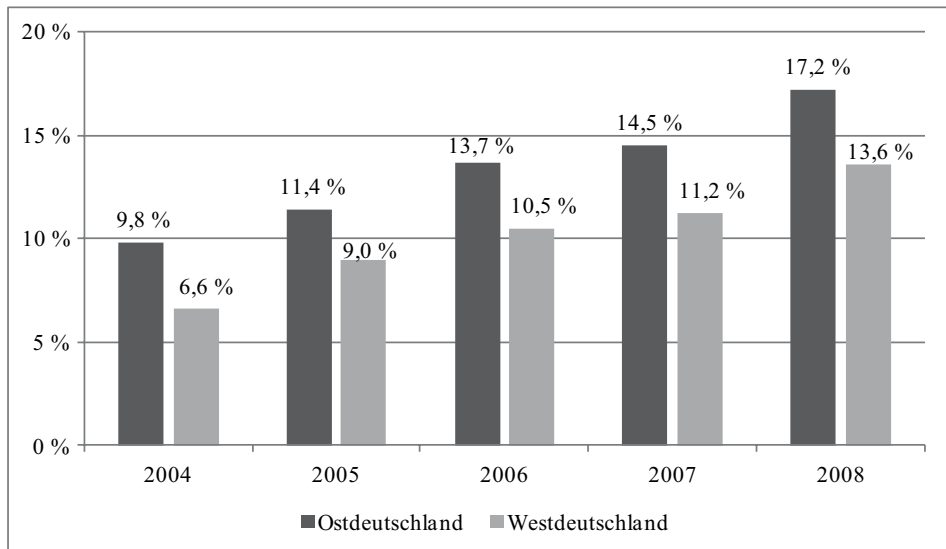
Eine weitere Ursache einer noch geringeren wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ostdeutscher Unternehmen dürfte auch darin zu finden sein, dass diese vornehmlich als Dienstleistungs- und Zulieferer in der Wertschöpfungskette agieren. Zudem ist zu beachten, dass Unternehmenszentralen teilweise in den westlichen Bundesländern angesiedelt sind; mit dazugehörigen Stabsfunktionen wie z.B. Forschung und Entwicklung (FuE).

Folglich zeigt sich im Osten weiterhin eine geringere Industriedichte und speziell ein Mangel an Unternehmen aus dem wirtschaftlich besonders relevanten verarbeitenden Gewerbe. Auch in (Hoch-) Technologiebranchen besteht weiterhin eine asymmetrische Verteilung, so dass vor allem der Technologietransfer zwischen öffentlichen FuE-Kapazitäten und lokalen Unternehmen verbessert werden muss. Positiv zu erwähnen ist hierbei Thüringen und zum Teil auch Sachsen, wo es offensichtlich gelang, in größerem Umfang Unternehmen im Bereich der Spitzentechnologie aufzubauen bzw. anzusiedeln. Somit ist festzuhalten, dass der Transformationsprozess in den östlichen Bundesländern nicht abgeschlossen ist. Nach wie vor besteht ein wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf. Hier ist mit Hilfe von effizienteren Förderinstrumentarien eine weitere Annäherung herbeizuführen. Insbesondere im klassischen Mittelstand zwischen 50 und 249 Beschäftigten ist dabei die unternehmerische Basis zu verbreitern, auch um die nachfolgenden Problemstellungen zu reduzieren.

2.2 Wachsende Eigenkapitalquoten im Osten

Nach der akuten Euro-Finanzkrise sind viele mittelständische Unternehmen finanzwirtschaftlich, auch wegen der Regelungen für die kreditfinanzierenden Banken durch die Einführung von „Basel III“, mit einer neuen Situation konfrontiert. So wird beispielsweise in Unternehmen die Bildung einer soliden Eigenkapitalbasis weiter an Bedeutung gewinnen, wenn es darum geht, Finanzmittel am Banken- und Kapitalmarkt einzuwerben.

Abbildung 1: Vergleich der Eigenkapitalquoten west- und ostdeutscher Unternehmen bis 50 Mio. Euro Umsatz

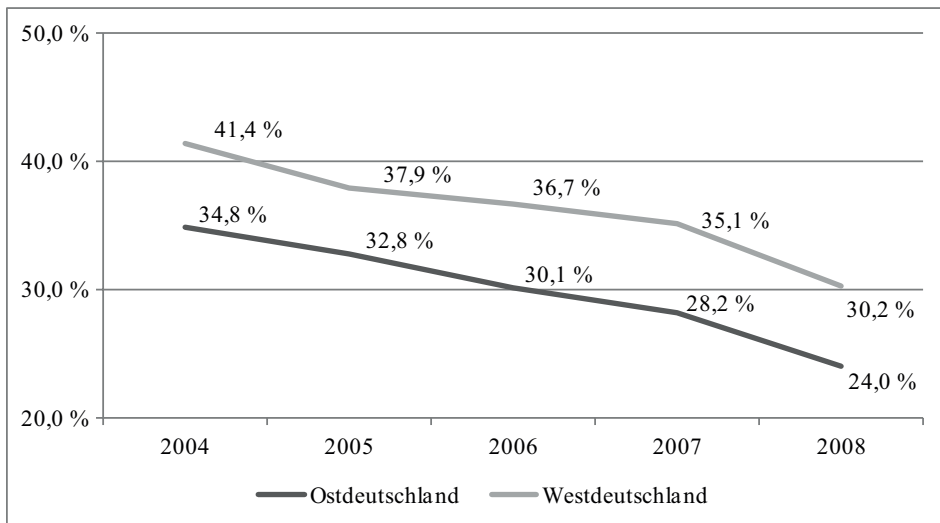


Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des DSGV (2009a), S. 6 und DSGV (2010a), S. 5.

In diesem Kontext ist die Entwicklung der Eigenkapitalquoten positiv zu bewerten. Sie hat in den letzten Jahren über alle Unternehmensklassen hinweg stetig zugenommen. Auffallend dabei ist, dass insbesondere ostdeutsche Unternehmen eine stets höhere Eigenkapitalbasis aufweisen. So lag bspw. im Jahr 2008 die Eigenkapitalquote ostdeutscher Unternehmen mit 17,2% knapp 4 Prozentpunkte über denen westdeutscher Unternehmen (Abbildung 1).

Wie die Abbildung 2 zeigt, nahm darüber hinaus auch die Anzahl der Unternehmen mit einem Eigenkapital von Null oder weniger kontinuierlich ab. Gleichwohl ist aber auch anzumerken, dass noch immer fast ein Drittel aller westdeutschen und ca. ein Viertel aller ostdeutschen Unternehmen über kein bzw. ein negatives Eigenkapital verfügen.

Abbildung 2: Anteil mittelständischer Unternehmen mit einem Eigenkapital von Null oder darunter



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des DSGV (2009a), S. 6 und DSGV (2010a), S. 5.

2.3 Ursachen für höhere EK-Basis

Eine Ursache für die höheren Eigenmittelquoten ostdeutscher Unternehmen liegt dabei in der höheren Fördermittelverfügbarkeit und der stärkeren Nutzung von Förderzuschüssen. So zeigt eine Untersuchung im verarbeitenden Gewerbe, dass insbesondere mittlere Unternehmen in den neuen Bundesländern mehr als das Zehnfache an Subventionen erhalten als ihre westdeutschen Pendanten. Dabei gewinnt die Förderung mittelgroßer Unternehmen seit 2004 stetig an Bedeutung. Aber auch bei den kleinen und großen Unternehmen fallen die Subventionen je Unternehmen in den östlichen Bundesländern nahezu um das Sechsfache höher aus als in Westdeutschland (Tabelle 3).

Tabelle 3: Vergleich der erhaltenen Subventionen zwischen den neuen und den alten Bundesländern

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Klein	8,8	9,6	9,6	9,3	6,7	5,9
Mittel	6,8	7,9	5,0	5,4	9,4	10,4
Groß	5,4	7,4	3,9	2,2	5,7	5,5

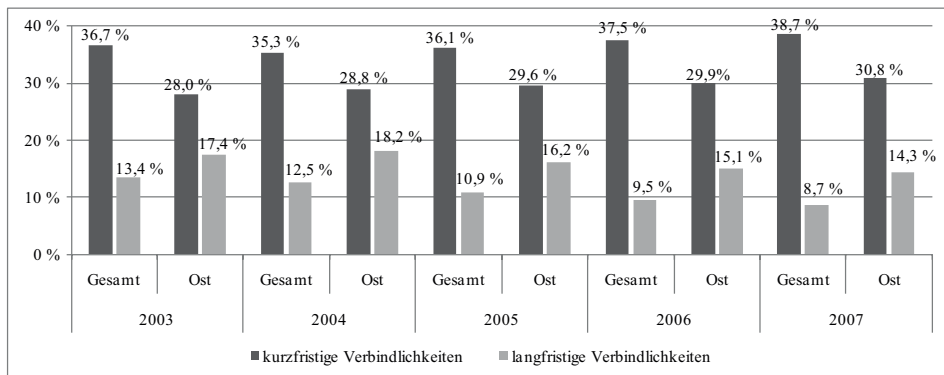
Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten des statistischen Bundesamtes; KSE 2009.

Lesehilfe: 1 bedeutet gleiche Fördersumme bei ost- und westdeutschen Unternehmen; 10 bedeutet die zehnfache Fördersumme für ostdeutsche Unternehmen im Vergleich zu westdeutschen Unternehmen.

2.4 Problematische Fremdkapitalstrukturen

Dabei dient die höhere Eigenmittelausstattung ostdeutscher Unternehmen zum Ausgleich einer grundsätzlich nachteiligen Finanzierungsstruktur. Aufgrund der mangelnden Historie sowie der bereits angesprochenen kleinteiligen Wirtschaftsstruktur bestehen nur begrenzte Möglichkeiten bei der Finanzierung, auf kostengünstige Darlehen über verbundene Unternehmen sowie auf Pensionsrückstellungen zurück greifen zu können.

Abbildung 3: Fristigkeiten der Verbindlichkeiten als Anteil an der Bilanz für den Zeitraum 2003–2007



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben der Deutschen Bundesbank (2007), Deutschen Bundesbank (2008) und Deutschen Bundesbank (2009a).

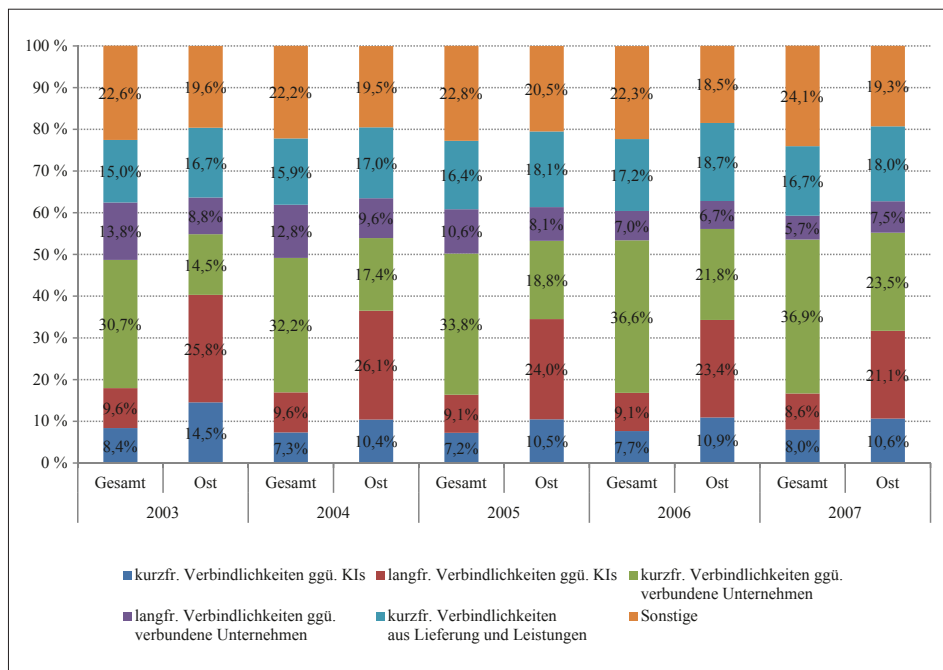
Um dennoch die benötigten Finanzmittel einzuwerben, greifen ostdeutsche Unternehmen einerseits vermehrt auf Bankkredite zurück, welche v. a. von privaten Kreditbanken vergeben werden. So ist der Anteil der langfristigen Bankverbindlichkeiten an der Bilanzsumme bei ostdeutschen Unternehmen deutlich höher als im Gesamtdurchschnitt (Abbildung 3). Da das im Unternehmen vorhandene Eigenkapital ein entscheidendes Kriterium bei der Kreditvergabe darstellt und im Hinblick auf Basel III weiter an Bedeutung gewinnen wird, sind insbesondere Unternehmen aus den neuen Bundesländern angehalten, höhere Eigenmittel vorzuhalten als westdeutsche Unternehmen, die häufig in der Lage sind, sich z. B. über (Pensions-) Rückstellungen oder verbundene Unternehmen zu finanzieren.

2.5 Kostspielige Finanzierung über Lieferantenkredite

Neben dem verstärkten Rückgriff auf Bankkredite nehmen ostdeutsche Unternehmen, im Vergleich zum Bundesdurchschnitt, auch deutlich häufiger kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistungen, z. B. in Form von Lieferantenkrediten, in Anspruch. Dies spricht insgesamt für eine doch recht angespannte Finanzierungssituation, da der Lieferantenkredit, neben dem Kontokorrentkredit, eine der teuersten Formen

der Kapitalbeschaffung ist. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen spielen aufgrund der angesprochenen kleinteiligen ostdeutschen Unternehmensstruktur sowohl im kurz- als auch im langfristigen Bereich eine untergeordnete Rolle (Abbildung 4).

Abbildung 4: Struktur der Unternehmensverbindlichkeiten im Zeitraum 2003–2007



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben der Deutschen Bundesbank (2007), Deutschen Bundesbank (2008) und Deutschen Bundesbank (2009a).

2.6 Angespannte Finanzierungssituation und höheres Insolvenzrisiko bei Kleinunternehmen

Die angespannte Finanzierungssituation ist letztendlich auch ein Grund für die höhere Insolvenzquote ostdeutscher Kleinunternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 100.000 Euro. Pro Jahr müssen in den östlichen Bundesländern ca. 30 % dieser Kleinunternehmen den Gang zum Insolvenzverwalter antreten. In Westdeutschland hingegen liegt der Anteil bei rund 20 %. Dadurch wird der Aufbau einer nachhaltigen und robusten Wirtschaftsstruktur behindert. Dabei ist anzumerken, dass in den Insolvenzstatistiken der Credit-reform die Zahl der Kleinunternehmen tendenziell zu niedrig ausgewiesen wird, da diese auch von der Option der Privatinsolvenz Gebrauch machen können und somit nicht als Unternehmensinsolvenz berücksichtigt werden.

2.7 Weniger FuE-Aktivitäten und Patentanmeldungen als im Westen

Werden die FuE-Aktivitäten zwischen Ost- und Westdeutschland miteinander verglichen, so zeigt sich, dass die östlichen Bundesländer noch zurück liegen (Tabelle 4). Lediglich Unternehmen in Sachsen und Berlin investieren deutlich mehr als 1% des regionalen BIP in künftige Innovationen. Die anderen östlichen Bundesländer, v. a. Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt und Brandenburg, belegen mit einer FuE-Intensität der Privatwirtschaft von unter 0,4% des regionalen BIP die hinteren Plätze.

Teilweise kompensiert wird dieser Nachteil durch die Aktivitäten seitens der öffentlichen Hand. So übersteigen die FuE-Aufwendungen des öffentlichen Sektors in fast allen östlichen Bundesländern (mit Ausnahme von Sachsen-Anhalt) 1% des BIP. Vor allem Berlin und mit Abstrichen auch Sachsen sind hierbei besonders zu erwähnen, wo sich das Volumen öffentlicher Mittel deutlich von dem Niveau der anderen Bundesländer abhebt (Ausnahme Bremen). Somit ist eine besonders hohe Abhängigkeit des Forschungsstandorts Ostdeutschland von öffentlichen FuE-Kapazitäten vorhanden.

Die deutliche Zurückhaltung der ostdeutschen Privatwirtschaft liegt dabei u. a. in den geringen FuE-Aktivitäten ostdeutscher Großunternehmen begründet. Auch das Fehlen von Unternehmenszentralen mit den meist integrierten FuE-Abteilungen ist ein Grund dafür. Kleine Unternehmen betreiben hingegen größere FuE-Anstrengungen und unterstützen somit den Angleichungsprozess an die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der alten Bundesländer. Jedoch sind deren Forschungsbemühungen starken Schwankungen unterlegen, da diese eher projektbezogen agieren. Wirtschaftspolitisches Handeln sollte hierbei die Verstetigung derartiger Aktivitäten unterstützen, auch um der Abwanderung von Know-how entgegen zu wirken.

Weitere Ursachen für die Zurückhaltung ostdeutscher Unternehmen sind auch deren besondere Stellung in der Wertschöpfungskette, wo sie häufig als Zulieferer oder Dienstleister fungieren. Da jedoch eine allgemein höhere Dienstleistungsorientierung stärkeren FuE-Aktivitäten meist entgegensteht, führt dies in der Folge auch zu deutlich geringeren Patentaktivitäten. So kann für die ostdeutschen Bundesländer (inkl. Berlin), in denen nur knapp 7,5% aller innerdeutschen Patente angemeldet werden, eine eindeutige Unterlegenheit gegenüber den westdeutschen und besonders den süddeutschen Bundesländern konstatiert werden. Auch unter Berücksichtigung des eingesetzten Humankapitals wird dieser Zusammenhang offensichtlich. Hierbei entfallen in den östlichen Bundesländern rund 9,2, in Westdeutschland hingegen 12,6 Patentanmeldungen der Wirtschaft auf 100 FuE-Beschäftigte in den Unternehmen, was einer Differenz von knapp 30% entspricht.

Tabelle 4: Darstellung regionaler FuE-Aktivitäten in Deutschland

	FuE-Aufwendungen der Privatwirtschaft		FuE-Aufwendungen öffentlicher Sektor*	
	Mio. Euro	Anteil am BIP in %	Mio. Euro	Anteil am BIP in %
Baden-Württemberg	12.995	3,81	3.356	0,98
Hessen	5.173	2,40	1.338	0,62
Bayern	10.056	2,37	2.981	0,70
Niedersachsen	3.646	1,77	1.888	0,92
Rheinland-Pfalz	1.572	1,54	581	0,57
Berlin	1.365	1,49	1.980	2,16
Hamburg	1.075	1,27	854	1,01
Nordrhein-Westfalen	6.429	1,23	4.213	0,81
Sachsen	1.090	1,17	1.393	1,50
Thüringen	477	0,99	508	1,06
Bremen	243	0,91	416	1,56
Schleswig-Holstein	413	0,56	509	0,69
Mecklenburg-Vorpommern	196	0,55	421	1,19
Saarland	144	0,51	215	0,76
Sachsen-Anhalt	215	0,43	451	0,89
Brandenburg	186	0,34	563	1,04
Durchschnitt	2.830	1,33	1.354	1,03

*öffentlicher Sektor umfasst die FuE-Ausgaben in Hochschulen und außeruniversitären Einrichtungen

Quelle: Eigene Berechnungen, Regionaldatenbank DLR.

3 Gesamtfinanzierungskonzepte verbessern

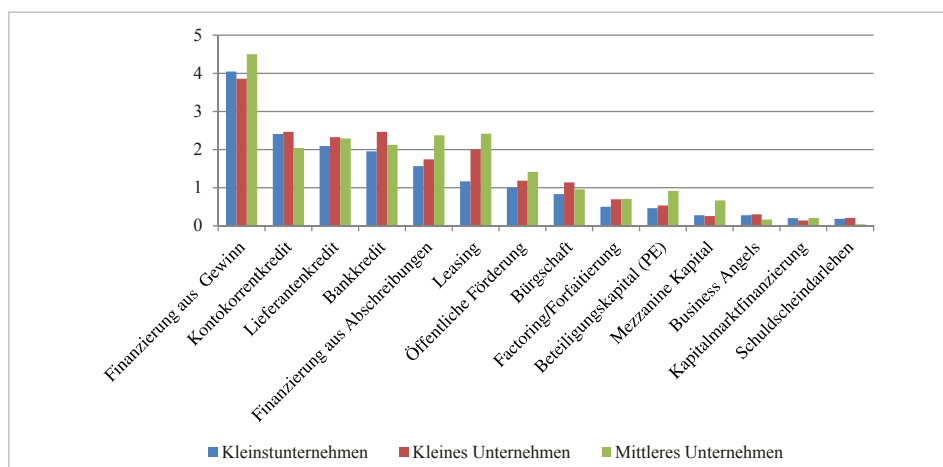
3.1 Möglichkeiten und Grenzen im ostdeutschen Umfeld

Mit Blick auf das bankengeprägte Finanzsystem geraten die Finanzierungsfragen des Mittelstands, vor dem Hintergrund anhaltender Diskussionen über die Rettung systemrelevanter Banken und hoch verschuldeter Staaten, ins Hintertreffen. Insofern erhält der Umstand zu wenig Aufmerksamkeit, dass der Anteil der Fremdfinanzierung bei kleineren Unternehmen, trotz gestiegener Eigenkapitalquoten, die je nach Branche und Unternehmensgröße immerhin bis zu 30 % erreichen, immer noch relativ hoch ist. Teurere und knappere Bankkredite befördern jedoch, wegen der gemischten Erfahrungen mit Banken in der Krise, den Wunsch nach alternativen Finanzierungen.

3.2 Mangelnde Alternativen im Finanzierungsbereich

Eine eigens durchgeführte bundesweite Unternehmensumfrage kommt zu dem Ergebnis, dass alternative Finanzierungsinstrumente bei der Finanzierung von KMU weiterhin eine untergeordnete Bedeutung spielen (Abbildung 5). Die bisher weitgehend dominierende Eigenfinanzierung, die verstärkte Inanspruchnahme von teuren Lieferanten- und Kontokorrentkrediten sowie die Gefahr einer restriktiveren Kreditvergabe seitens der Banken könnte jedoch v. a. für Kleinst- und kleine Unternehmen zu gravierenden Finanzierungsengpässen führen.

Abbildung 5: Aktueller Stellenwert von Finanzierungsinstrumenten nach Unternehmensgröße



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Unternehmensumfrage 2010; n=175.¹

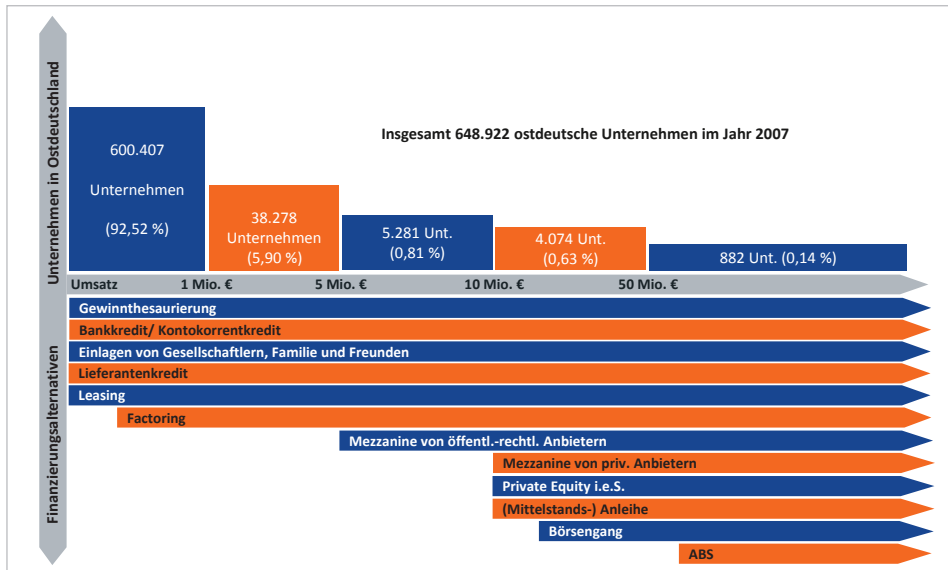
¹ Skala: 0 = unwichtig bis 5 = sehr wichtig.

3.3 Notwendigkeit eines professionellen Finanzmanagements

Basel III wird zwar nicht gänzlich die Dominanz des Bankkredits bei KMU ändern. Allerdings ist davon auszugehen, dass der Stellenwert alternativer Finanzierungsinstrumente weiter zunehmen muss. Daher gilt es mit Blick auf den konkreten Finanzierungsbedarf sowie unter Berücksichtigung der eigenen Unternehmensspezifika genau zu prüfen, welche Finanzierungsformen künftig in die Gesamtunternehmensfinanzierung eingebunden werden können. Hierbei lassen sich unter Berücksichtigung der ostdeutschen Unternehmensstruktur folgende Finanzierungspotenziale, aber auch Limitationen, identifizieren (Abbildung 6).

Auf die Innenfinanzierung können all jene Unternehmen zurückgreifen, die einen positiven Cashflow aus ihrer Geschäftstätigkeit erwirtschaften. Ostdeutsche Unternehmen haben jedoch nur bedingt den exportinduzierten Aufschwung zur Stärkung ihrer Innenfinanzierung nutzen können. Jedoch sollten Gewinne potentiell erschlossen werden, um Liquiditätspolster in Form von Rücklagen und liquidierbaren „Assets“ aufzubauen.

Abbildung 6: Finanzierungspotenziale des ostdeutschen Mittelstands



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Daten des statistischen Bundesamtes; URS 2009 in Anlehnung an Wallau.

Auch der weitverbreitete Kontokorrentkredit steht allen Unternehmen grundsätzlich zur Verfügung. Aufgrund der jedoch mit diesem Finanzierungsinstrument verbundenen hohen Kosten, sendet seine fortwährende Inanspruchnahme, zumindest ab einem bestimmten Punkt, Signale an andere Investoren aus, am Finanzmanagement des Unternehmens zu zweifeln. Eine Belastung der Unternehmensbonität ist die mögliche Folge. Vor dem Hintergrund der jüngsten Finanzkrisen kommt damit dem Auf- und Ausbau eines unternehmensinternen „Working Capital Management“ eine entscheidende Be-

deutung zu. Ziel ist es dabei, über eine Verringerung der Kapitalbindung Liquidität frei zu setzen und so direkt die finanzielle Situation des Unternehmens zu verbessern. Die Einlagenfinanzierung durch alte und neue Gesellschafter ist ebenfalls ein Instrument, das mittelständischen Unternehmen zur Finanzierung grundsätzlich zur Verfügung steht. Zu bedenken ist hierbei jedoch, dass aufgrund des fehlenden Kapitalmarktzugangs sowie der fehlenden Handelbarkeit von Eigenkapitalanteilen für einen Großteil der KMU nur ein eingeschränktes Finanzierungspotenzial über Einlagen neuer Gesellschafter besteht. Eine (externe) Erhöhung des Eigenkapitals ist daher oft nur durch das Einbringen von meist begrenztem Privatvermögen der bisherigen Gesellschafter oder durch Aufnahme neuer Gesellschafter aus dem Familien- oder Freundeskreis möglich. Die große Beliebtheit des Lieferantenkredits, gerade bei ostdeutschen Unternehmen, liegt u. a. darin begründet, dass dieser, eine entsprechende Bonität vorausgesetzt, von jedem Unternehmen unabhängig seiner Größe in Anspruch genommen werden kann. Trotz der hohen Finanzierungskosten, die mit diesem Finanzierungsinstrument einhergehen, wird der Lieferantenkredit besonders häufig von kleineren oder neugegründeten Unternehmen in Anspruch genommen, die aufgrund ihrer geringen Kapitalausstattung und kaum vorhandener Sicherheiten nicht im ausreichendem Maße Bankkredite zur Verfügung haben. Die Etablierung eines frühzeitigen Finanzmanagement bildet daher die Grundlage für die Schaffung eines optimalen Finanzierungsmix für Unternehmen, die über eine solide Finanzlage verfügen. Diese sind dann beispielsweise eher in der Lage, durch frühzeitiges Begleichen von Rechnungen, den Skontoabzug zu nutzen und insgesamt ihre Finanzierungskosten zu senken.

3.4 Alternativen zur Eigen- und Fremdfinanzierung?

Leasing wird bei mittelständischen Unternehmen meist dann eingesetzt, wenn es um die Finanzierung von Investitionsobjekten geht. Durch das Fehlen von Beschränkungen bei der Inanspruchnahme dieses Finanzierungsinstruments, z. B. Einhaltung bestimmter Mindestvolumina, eignet es sich grundsätzlich für alle KMU. Zu beachten sind jedoch auch hier die durch das Leasing anfallenden hohen variablen Kosten, da in den Leasingraten neben der Amortisation und Verzinsung des vom Leasinggeber eingesetzten Kapitals auch die Verwaltungskosten sowie die Risiko- und Gewinnmarge des Leasinggebers enthalten sind. Da sich die Leasingraten meist auf die wirtschaftliche Nutzungsdauer des zu finanzierenden Investitionsobjektes verteilen, müssen zu ihrer Deckung genügend Umsätze erwirtschaftet werden, was die Anwendung von Leasing in bestimmten Fällen einschränken kann.

Dieser Zusammenhang wurde durch die hier befragten Unternehmen erneut belegt. Größere Unternehmen mit einem stabileren Cashflow greifen demnach eher auf Leasing zurück als Kleinstunternehmen (Abbildung 5). Insgesamt betrachtet, handelt es sich beim Leasing somit um ein teures Finanzierungsinstrument, welches jedoch unter Umständen einem fremdfinanzierten Kauf vorzuziehen ist, da eigenkapitalschonend größere Anlageobjekte angeschafft werden können.

Factoring sollte aufgrund der hohen Kosten nur von Unternehmen in Betracht gezogen werden, die einen Jahresumsatz von mindestens 500.000 Euro aufweisen und deren durchschnittliche Rechnungsbeträge mindestens 200 Euro betragen. Zusätzlich sollte der Kundenstamm aus einem breit diversifizierten Kreis gewerblicher Abnehmer bei Zahlungszielen von 30 bis 120 Tagen bestehen.

Da eine Vielzahl von Kleinstunternehmen existiert, die einen Jahresumsatz von unter 100.000 Euro erwirtschaften, ist dieses Finanzierungsinstrument für den Großteil der ostdeutschen KMU kaum einsetzbar. Darüber hinaus ist Factoring nur für Firmen aus Branchen mit langfristigen Zahlungszielen geeignet. Für die vielen ostdeutschen Unternehmen, die z. B. im Baugewerbe tätig sind, scheint dieses Finanzierungsinstrument daher weniger zielführend. Folglich sollte Factoring primär bei mittleren Unternehmen, die über den notwendigen Umsatz und Kundenstamm verfügen, als Finanzierungsalternative genutzt werden.

In den vergangenen Jahren entstanden eine ganze Reihe von innovativen Mezzanine-Finanzierungen. Als institutionelle Anbieter treten längst nicht mehr nur Universalbanken auf, sondern zunehmend auch spezialisierte Mezzanine-Anbieter und Mezzanine-Fonds sowie Versicherungsgesellschaften, Pensionsfonds und private Investoren. Da die Auswahl finanzierungswürdiger Unternehmen mit einem hohen Zeit- und Kostenaufwand verbunden ist, lohnen sich für Mezzanine-Geber allerdings nur Finanzierungen ab einer bestimmten Mindestgröße. Maßgeschneidertes Hybridkapital kommt aus diesen Gründen nur für bereits am Markt etablierte Unternehmen mit Jahresumsätzen ab 50 Mio. Euro in Frage, die neben einer hervorragenden Entwicklungsperspektive auch Kapitalkosten von mindestens 15% aufbringen können. Bei Anbietern von standardisierten Mezzanine-Produkten, die aufgrund höherer Investitionskriterien ein geringeres Risiko tragen, liegen die Kosten zumeist darunter. Ihr Angebot richtet sich je nach Ausgestaltung des Mezzanine-Programms an Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 10 Mio. Euro, wobei einige Mezzanine-Produkte auch erst ab 20 bis 30 Mio. Euro Umsatz Anwendung finden. Die angebotenen Finanzierungsvolumina belaufen sich auf mindestens 1 bis 2 Mio. Euro und übersteigen damit in aller Regel den Kapitalbedarf kleiner und mittlerer Unternehmen. Etwas anders verhält es sich dagegen bei standardisierten Mezzanine-Produkten, die mittlerweile von fast allen Landesbanken, Sparkassen, der KfW sowie den Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Länder angeboten werden. Die dort verlangten Umsatzgrößen beginnen bereits ab 5 Mio. Euro, die Mindesttranchen ab 500.000 Euro. Die dafür aufzuwendenden Kosten variieren je nach Anbieter teilweise recht stark, fallen aber oft günstiger aus als bei individuellen Mezzanine-Finanzierungen. Nichtsdestotrotz bleibt festzuhalten, dass aufgrund der hohen Mindestvoraussetzungen Mezzanine Finanzierungen für ca. 98% aller ostdeutschen KMU nicht in Frage kommt. Hierzu fehlen neben einem geforderten Mindestumsatz von ca. 10 Mio. Euro meist auch die von den Mezzanine-Gebern geforderten organisatorischen Strukturen, wie z. B. ein aussagefähiges Reportingsystem. In Ausnahmefällen kann Mezzanine damit allenfalls bei größeren Mittelständlern mit guter Marktposition und hohem Finanzbedarf im Rahmen einer strukturierten Unternehmensfinanzierung einen Wachstumsbeitrag leisten. Eine Alternative zum klassischen Bankkredit bietet Mezzanine für kleine und mittlere Unternehmen daher nicht.

3.5 Mangel an Beteiligungskapital zur Verbesserung der Eigenkapitalstruktur

Mittelständler sollten einerseits ihre Vorbehalte gegenüber privatem Beteiligungskapital überprüfen, um ihre Eigenkapitalbasis im außerbörslichen Bereich unbefangen zu stärken. Private Equity kann helfen die Eigenkapitalbasis zu stärken und die Attraktivität für Fremdkapitalgeber zu erhöhen. Jedoch sind dabei stets die Mindestanforderungen seitens der Kapitalgeber zu bedenken. Kleine Finanzierungssummen sind demnach nicht attraktiv, da hiermit keine aufwandsgerechte Fondsrendite erwirtschaftet werden kann. Somit ist dieses Finanzierungsinstrument allenfalls für mittlere Unternehmen mit einem entsprechenden Jahresumsatz und größeren Finanzierungsbedarf geeignet. Für Kleinst- und kleine Unternehmen, die den Großteil des ostdeutschen Mittelstands ausmachen, kommt dieses Finanzierungsinstrument dagegen eher nicht in Betracht.

Anders sieht es hingegen im Segment der Venture Capital Finanzierung aus, wo meist geringere Volumina zur Finanzierung von Unternehmensgründungen und Expansionsstrategien bereit gestellt werden. Demnach ist nicht mehr eine gewisse Unternehmensgröße, sondern eine herausragende Innovation in einem bestimmten Technologie- bzw. Geschäftsbereich Finanzierungs Voraussetzung. Da jedoch auch hier westdeutsche Unternehmen aufgrund der entwickelten Wirtschaftsstrukturen einen gewissen Vorteil aufweisen, ist zu konstatieren, dass ostdeutsche Unternehmen auf dieses Finanzierungsinstrument nur unzureichend zurückgreifen können.

Tabelle 5: Durchschnittliche Beteiligungshöhe in den östlichen Bundesländern von 2006 bis 2010

Bundesland	Mittelwerte (Zeitraum 2006–2010)		
	Mio. Euro	Anz. Unternehmen	Durchschnittliches Investment pro Unternehmen in Mio. Euro
Berlin	204,4	75,0	2,73
Brandenburg	32,9	26,8	1,23
Meckl.-Vorpommern	63,5	26,2	2,43
Sachsen	44,2	84,6	0,52
Sachsen-Anhalt	40,6	27,0	1,51
Thüringen	55,7	32,2	1,73
Summe östliche BL	441,4	271,8	1,62
Summe westliche BL	3.251,9	784,2	4,15

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben der BVK (2006–2008, 2009b, 2010).

Diese Tatsache bestätigt sich hier, wenn man das Angebot von Beteiligungskapital im innerdeutschen Vergleich betrachtet. Es bleibt festzuhalten, dass in den östlichen Bundesländern deutlich weniger Beteiligungskapital investiert wird als in Westdeutschland. Relativiert wird dieses Verhältnis jedoch unter Berücksichtigung der vorzufindenden Wirtschaftsstruktur.

Zum einen werden gemessen an der relativen Unternehmensanzahl bzw. an der Anzahl der Erwerbstätigen überdurchschnittlich viele Unternehmen in den östlichen Bundesländern finanziert. Zum anderen führt die Kleinteiligkeit dazu, dass die durchschnittlichen Beteiligungsinvestitionen in den östlichen Bundesländern deutlich geringer ausfallen und folglich auch typische Spätphasenfinanzierung (Private Equity Investitionen) nur schwer realisierbar sind (Tabelle 5).

Aus Tabelle 5 geht zudem hervor, dass sich Berlin, bezogen auf die jährlichen Investitionsvolumina, deutlich von den anderen östlichen Bundesländern distanziert. Diese Sonderrolle liegt in der deutlichen Zunahme der Investitionsaktivitäten über den betrachteten Zeitraum begründet, welches sich mehr als verzehnfacht hat. Eine Ursachenanalyse dafür steht hier nicht zur Debatte.

3.6 Crowdfunding als neue Finanzierungsoption?

Wie bereits zuvor ausgeführt wurde, existieren bei traditionellen Beteiligungskapitalgebern volumenmäßige Restriktionen, die einer Finanzierung von kleineren Unternehmen entgegenstehen. Eine kritische Grenze bilden hierbei Finanzierungsvolumina unter 500.000 Euro. Ein innovatives Instrument, welches das Potenzial bietet, zur Reduzierung dieser Finanzierungsrestriktionen beitragen zu können, ist die immer stärker in den Fokus der Öffentlichkeit geratene webbasierte Finanzierungsform „Crowdfunding.“ Hierbei werben Unternehmen auf eigens dafür ausgerichtete Internetplattformen für z. B. den Gründungsprozess oder aber auch für spezifische Projektvorhaben Kapital bei Kleininvestoren ein. Die Mindestbeteiligungssumme des Investors kann dabei von wenigen Euro bis zu 1.000 Euro und mehr reichen. Sofern die nachgefragte Finanzierungssumme eingesammelt werden kann, erfolgt die Auszahlung des eingeworbenen Kapitals in Form eines Kredites oder aber auch als stille Beteiligung an das Unternehmen. In Deutschland werden über diese Finanzierungsform derzeit Vorhaben mit bis zu 100.000 Euro finanziert.

Mit Crowdfunding steht somit eine innovative Alternative der Unternehmensfinanzierung zur Verfügung, wobei unter Berücksichtigung der aktuellen Stimmungslage von einer weiteren Zunahme der Finanzierungsaktivitäten über diesen Weg auszugehen ist. Hierbei wird eine neue große Gruppe von Privatinvestoren aktiviert, welche sich teilweise auch durch andere Zielstellungen und Motivationen auszeichnen. Für mittelstän-

dische Unternehmen bietet sich vor diesem Hintergrund die Möglichkeit, dauerhaft ein zusätzliches Modul bei der Finanzierung etablieren.

Für die Politik sind an dieser Stelle, aufgrund des fehlenden volkswirtschaftlichen Kontextes, nur schwer Handlungsempfehlungen abzugeben. Vorrangig besteht in diesem Bereich weiterer Forschungsbedarf hinsichtlich des Wirkungsgrades bei der Unternehmensfinanzierung sowie der Seriosität der Kapitalanlage für die Investoren. Dabei gilt es die Frage der qualitativen Auswahl der finanzierten Unternehmen näher zu betrachten. Für neu gegründete Unternehmen sollte analysiert werden, ob es zu einer erweiterten Start-up-Finanzierung kommt.

Wenn Forschungsergebnisse dazu zeigen, dass die positiven Effekte des „Crowdfunding“ überwiegen, gilt es die geltenden gesetzlichen Rahmenbedingungen an die Besonderheiten dieser Finanzierungsform anzupassen. Ein kritischer Punkt hierbei dürfte die Prospektspflicht bei Beteiligungs- und Anleihefinanzierungen mit einem Volumen von über 100.000 Euro sein. Ein Anheben dieser Restriktion unter bestimmten Voraussetzungen könnte dazu führen, dass dieses Finanzierungsinstrument bei der Unternehmensfinanzierung von KMU an Bedeutung gewinnt.

3.7 Zu hohe Anforderungen des Kapitalmarktes für den Mittelstand?

Die Möglichkeiten für mittelständische Unternehmen, sich über Unternehmensanleihen zu finanzieren, sind bisher enge Grenzen gesetzt. Verantwortlich dafür sind vor allem die hohen Kosten, die eine Größenordnung von mehreren Prozentpunkten des Nominalwertes einer Anleihe erreichen können. Das Mindestvolumen einer Anleihe wird daher durch die hohen Emissionskosten und die Liquiditätserwartungen des Kapitalmarkts bestimmt. Für die Begebung von Anleihen am öffentlichen Kapitalmarkt wird daher ein Mindestvolumen ab 10 Mio. Euro gefordert. Ergänzend dazu müssen von Seiten der Emittenten Bonitätsanforderungen erfüllt werden, die von staatlichen Stellen, den Börsen und – aufgrund gesetzlicher Regelungen – von institutionellen Kapitalanlegern gestellt werden.

Die Erfüllung dieser Bonitätsanforderungen fällt jedoch speziell kleinen und mittleren Unternehmen schwer, da insbesondere auch die Forderungen des Kapitalmarkts nach Einhaltung von Transparenz- und Publizitätsvorschriften, dem typischen Informationsverhalten von KMU entgegenstehen. Inwiefern sich dies in der Zukunft ändern wird, bleibt abzuwarten. Schließlich wurden in den vergangenen Jahren neue Anleiheplattformen geschaffen, welche sich explizit auf mittelständische Unternehmen konzentrieren. Jedoch ist anhand der Zulassungskriterien zu vermuten, dass wiederum nur mittlere Unternehmen auf dem Kapitalmarkt aktiv Kapital einwerben können, da diese am ehesten über die nötige Kapitalnachfrage und die notwendigen organisatorischen

Strukturen verfügen. Somit ist diese Form der Kapitalmarktfinanzierung keine Option für den Großteil ostdeutscher KMU.

Interessant sind zwar exotische Finanzierungsmodelle, die sich nicht aus den Mitteln der öffentlichen Kapitalmärkte speisen, sondern direkt Kunden in die Fremdfinanzierung einbeziehen. Hierbei werden beispielsweise Anteilsscheine in einem Nennwert von z. B. 100 Euro direkt an den Kunden ohne Einschaltung eines Finanzintermediären ausgehändigt. Die Verzinsung erfolgt in Form einer Art „Naturaldividende“, in dem der Kunde zu einem festgelegten Betrag im Sinne eines Zinssatzes Waren, z. B. in Form bestimmter Produkte oder Dienstleistungen, erhält. Durch solche „kreative“ Anleihe-Modelle können zwar ohne größeren administrativen Aufwand (keine Prospektspflicht) Beträge von bis zu 100.000 Euro eingeworben werden. Allerdings dürften solche Formen der Finanzierung die Ausnahme bleiben, da die Standards des Anlegerschutzes in Deutschland sowie ausgeprägte Investorennetzwerke außerhalb der organisierten Kapitalmärkte i. d. R. fehlen. Wir sollten alle neuen Finanzkonzepte weiter verfolgen und diskutieren, auch um das unternehmerische Denken und Handeln seitens der Unternehmer weiter anzuregen.

Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob Anleiheplattformen für kleine Unternehmen interessanter gestaltet werden können, z. B. durch die Reduzierung des Mindestemissionsvolumens oder der teilweisen Aufhebung der Prospektspflicht bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen. Auf Seiten der Kapitalgeber, insbesondere der Banken, müssen die Entwicklungen genau beobachtet werden, um innovative Angebote zur Finanzierung von KMU bereitzustellen.

Der Gang an die Börse stellt für mittelständische Unternehmen zwar grundsätzlich eine Finanzierungsalternative dar, die es erlaubt, langfristiges Kapital aufzunehmen, um auf diese Weise die Kapitalstruktur und das Bonitätsrating zu verbessern. Jedoch sind der Beschaffung von Eigenkapital über den Kapitalmarkt enge Grenzen gesetzt. Zum einen ist die überwiegende Mehrheit der kleinen und mittleren Unternehmen in den östlichen Bundesländern in der Rechtsform der Einzelunternehmung organisiert. Sie weisen dementsprechend keine kapitalmarktfähige Rechtsform auf und müssten sich zunächst einmal in eine AG oder KGaA umwandeln. Zum anderen müssen Unternehmen, die einen IPO anstreben, die sogenannte „Börsenreife“ aufweisen, d. h. den Qualitätsanforderungen des organisierten Kapitalmarkts und potenzieller Aktionäre genügen. Dies dürfte aus Sicht der Kapitalgeber für den Großteil der ostdeutschen KMU nicht erreichbar sein. Viele Mittelständler sind einfach zu klein, um einen Börsengang realisieren zu können. In der Praxis hat sich dabei gezeigt, dass das Grundkapital einer AG oder KGaA bei Börseneinführung nicht weniger als 5 Mio. Euro und der Umsatz mindestens 20 Mio. Euro betragen sollte. Für die große Mehrheit der ostdeutschen mittelständischen Unternehmen bleibt somit die Beschaffung von Eigenkapital über einen Börsengang damit eher die Ausnahme.

3.8 Privatwirtschaftliche Finanzierung in den östlichen Bundesländern?

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass es eine Vielzahl von Finanzierungsmöglichkeiten gibt, die theoretisch das Potential haben, den bis heute dominierenden Bankkredit zu kompensieren. Jedoch stellt sich bei genauer empirischer Betrachtung heraus, dass von diesen theoretisch nutzbaren Optionen lediglich eine geringe Auswahl für ostdeutsche KMU in Frage kommt.

Besonders beliebt im ostdeutschen Mittelstand sind dabei der flexibel einsetzbare Kontokorrent- und Lieferantenkredit. Jedoch sind gerade diese Optionen mit dem Nachteil behaftet, dass sie vergleichsweise teuer sind und bei ständiger Inanspruchnahme zum Anstieg der Finanzierungskosten führen. Ein gut funktionierendes Finanzmanagement kann durch die Optimierung von Zahlungsströmen einen wertvollen Beitrag leisten, Finanzierungskosten zu senken und stellt somit eine echte Alternative zu diesen kurzfristigen Finanzierungsoptionen dar.

Die eigenkapitalschonenden Potenziale von Leasing und Factoring sind noch längst nicht ausgeschöpft. Jedoch scheinen diese Finanzierungsinstrumente, vor allem bei mittleren Unternehmen sich einer wachsenden Akzeptanz zu erfreuen. Grundvoraussetzung ist dabei stets ein genügend hoher und stabiler Cashflow, was für Kleinst- und kleine Unternehmen in den östlichen Bundesländern oftmals ein Problem darstellt.

Auch Finanzierungen über externe Beteiligungskapitalgeber sowie über den Kapitalmarkt scheiden aufgrund der Mindestvoraussetzungen für den Großteil ostdeutscher KMU aus. Vor allem die von den Investoren geforderten Mindestvolumina übersteigen dabei meist den Finanzierungsbedarf dieser Unternehmen um ein Vielfaches. Hieraus ableiten lässt sich eine besonders prekäre Finanzierungssituation, vor allem für Volumina im Größenbereich ab 50.000 Euro. Diese Finanzierungsvolumina sind einerseits für reine Eigenfinanzierungen durch das Unternehmen häufig zu groß, andererseits für externe Kapitalgeber zu klein.

Diese Restriktionen zu reduzieren, erfordert den Einsatz neuer Finanzierungsinstrumente. Die Struktur und der Ablauf zweier solcher Optionen wurden dabei skizziert. Im Bereich der Fremdfinanzierung könnte die Ausgabe von Anleihen außerhalb des klassischen Kapitalmarktes dienlich sein. Dieses Modell ermöglicht es, auch kleinere Beträge einzuwerben und bildet somit eine potentielle Finanzierungsmöglichkeit für ostdeutsche Unternehmen, welche z. B. im Handel oder Lebensmittelbereich über eine ausreichende Kundenbasis verfügen. Eine weitere Option, v. a. bei der Beteiligungsfinanzierung innovativer (Gründungs-) Projekte, besteht in der Möglichkeit des Crowdfunding. Beiden Optionen unterliegen jedoch aktuell der Finanzierungsgrenze von derzeit 100.000 Euro, um bisherige aufsichtsrechtliche Anforderungen (z. B. Wertpapierprospekt und bankenaufsichtsrechtliche Genehmigung) zu umgehen.

4 Öffentlich geförderte Finanzierungsangebote

4.1 Angebot und Ausblick

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, dass eine bankengeprägte Finanzierung der mittelständischen ostdeutschen Wirtschaft dominant, aber auch nicht wirklich sicher ist. Mit der Einführung von Basel III ist zu vermuten, dass sich dieser Zusammenhang weiter verstärken wird. Teurere und knappere Bankkredite verstärken demnach, auch wegen der gemischten Erfahrungen mit Banken in der Krise, den Wunsch nach alternativen Finanzierungen.

Die Ausführungen zu den Finanzierungsinstrumenten (Abschnitt 2) zeigen jedoch, dass für einen Großteil ostdeutscher Unternehmen die Nutzung weiterer Finanzierungsoptionen nur sehr eingeschränkt möglich ist. Privatwirtschaftliche Finanzierungsangebote stoßen dabei sehr häufig an ihre Grenzen. Daraus leitet sich die Sorge um die Innovationskraft des ostdeutschen Mittelstands ab. Der derzeitige Mangel an Finanzierungsangeboten für den (ostdeutschen) Mittelstand wirft für Politik und Wissenschaft gleichermaßen die Frage auf, mithilfe welcher Strategien FuE-Aktivitäten gestärkt und verstetigt werden können.

Ausgehend von den aufgeworfenen Problemstellungen und Fragen werden im Folgenden die aktuellen Möglichkeiten und Grenzen öffentlich geförderte Finanzierungsangebote skizziert und zukünftige Handlungsoptionen aufgezeigt. Dies ist von besonderer Relevanz für die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland, da sich das BIP pro Kopf durch den Beitritt „neuer“ EU-Ländern deutlich reduziert hat und die ostdeutschen Bundesländer somit aus der Ziel-1-Region der am stärksten geförderten Regionen im Rahmen der Förderperiode 2013–2020 herausfallen. Dies führt zu einer Reduzierung der europäischen Strukturfondsförderung ab dem Jahr 2014, wobei durch eine geplante Übergangsförderung von ca. 75 % der aktuellen Förderquote die Veränderung der Förderstruktur in den Neuen Bundesländern abgedeckt werden soll.

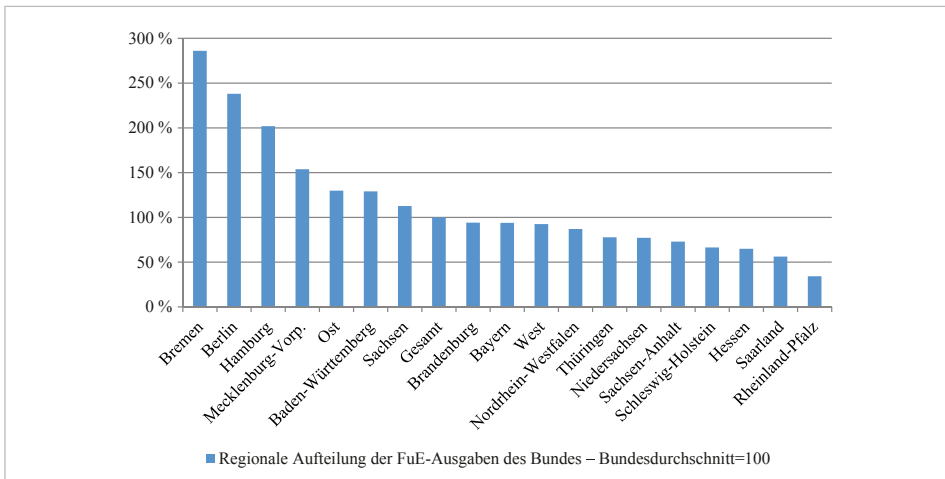
Jedoch weist Ostdeutschland trotz Herausfallen aus dem Ziel-1-Fördergebiet, wie bereits aufgezeigt, auch nach 2013 noch deutliche Entwicklungsrückstände auf. Gründe hierfür sind u. a. die kleinteilige Wirtschaftsstruktur, die zu geringen FuE-Anstrengungen im privaten Sektor und der nur schleppend verlaufene Technologietransfer, die mangelnde Integration in die globale Wirtschaft, zu geringe Direktinvestitionsaktivitäten, die nicht ausreichenden Finanzierungsmöglichkeiten und der zunehmende Fachkräftemangel aufgrund einer Nettoabwanderung von Jugendlichen aus den neuen Bundesländern. Daher wird es Übergangsregelungen für die ausscheidenden Wirtschaftsregionen geben müssen, um den Rückgang der Fördergelder abzufedern, wie derzeit geplant und oben bereits angeführt.

4.2 Förderlandschaft in Deutschland

Bei Betrachtung der aktuellen Förderlandschaft im Rahmen der FuE-Förderung wird deutlich, dass die Fördergelder regional sehr unterschiedlich verteilt werden. Insbesondere die Stadtstaaten Bremen, Berlin und Hamburg liegen deutlich über dem bundesdeutschen Durchschnitt der FuE-Fördergelder pro Kopf, aber auch Mecklenburg-Vorpommern, Baden-Württemberg und Sachsen setzen sich deutlich vom Durchschnitt aller Bundesländer ab. Rheinland-Pfalz, das Saarland, Hessen und Schleswig-Holstein weisen hingegen eine deutliche Unterausstattung an FuE-Fördermitteln auf.

Insgesamt zeigt sich, dass die neuen Bundesländer noch immer bei der Verteilung der FuE-Fördermittel bevorzugt werden. Dieser Schwerpunkt sollte auch in absehbarer Zeit bestehen bleiben, um die nach wie vor herrschenden Strukturschwächen der östlichen Bundesländer zu überwinden.

Abbildung 7: Regionale Verteilung der FuE-Ausgaben pro Kopf im Jahr 2010²

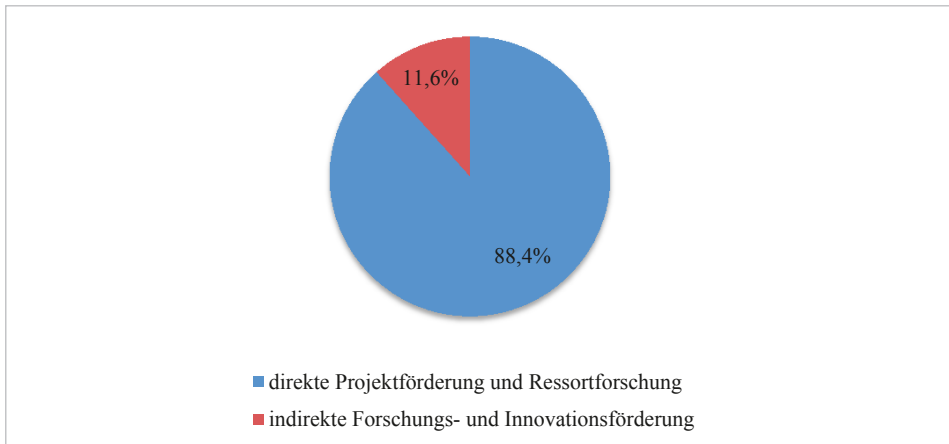


Quelle: Eigene Berechnungen, BMBF: www.datenportal.bmbf.de/portal/1.2.1, Statistisches Bundesamt.

Betrachtet man die Förderarten der FuE-Förderung wird darüber hinaus ersichtlich, dass hier die direkte Projektförderung und Ressortforschung mit knapp 6,1 Mrd. Euro (88,4%) einen deutlich größeren Stellenwert besitzt als die indirekte Forschungs- und Innovationsförderung mit 793 Mio. Euro (11,8%).

2 Maßgebend für die regionale Aufteilung der FuE-Ausgaben des Bundes ist in der Regel der Sitz der die Forschung und Entwicklung (FuE) ausführenden Stelle. Im Fall der gemeinsamen Forschungsförderung durch Bund und Länder gemäß Rahmenvereinbarung Forschungsförderung wurden daher die FuE-Ausgaben des Bundes nach dem Zuwendungsbedarf der geförderten Einrichtungen bzw. Arbeitsstellen aufgeteilt. Bei den bundeseigenen Forschungseinrichtungen wurden die FuE-Ausgaben auf den Hauptsitz und die angeschlossenen Außen- bzw. Arbeitsstellen mit institutionellem Charakter aufgeteilt. Regionale Auswirkungen von Unteraufträgen durch Weitergabe von Fördermitteln über die Landesgrenzen hinweg blieben bei der Regionalisierung unberücksichtigt. Abweichung gegenüber früheren Veröffentlichungen wegen rückwirkender Revision des FuE-Koeffizienten bei den Ausgaben des BMBF für den Ausbau und Neubau von Hochschulen.

Abbildung 8: Gegenüberstellung von direkter und indirekter FuE-Projektförderung



Quelle: Eigene Berechnungen, BMBF: www.datenportal.bmbf.de/portal/1.1.7.

Im internationalen Vergleich setzt Deutschland entgegen der vorherrschenden Tendenz weiterhin verstärkt auf eine direkte Projektförderung, durch die eine starke staatliche Steuerungsmöglichkeit gegeben ist. In anderen OECD-Ländern übersteigt die indirekte Förderung inzwischen die direkten Projektfördermaßnahmen.

4.3 Forschungs- und Innovationsprogramme von EU, Bund und Ländern

Die folgende Tabelle zeigt die Anzahl sowie die Schwerpunktsetzung in Bezug auf die Zielgruppen bei der Förderung von Forschung und Innovation durch EU, Bund und Ländern. Hieraus wird ersichtlich, dass während der aktuellen Förderperiode im Zeitraum 2007 bis 2013 ca. 1017 Förderprogramme im Bereich Forschung und Innovation angeboten werden. Alleine von Seite der Bundesländer gibt es rund 448 Förderprogramme. Der Ausrichtungsschwerpunkt der Programme hinsichtlich der Zuwendungsempfänger liegt in erster Linie bei Unternehmen (743), Hochschulen (566) und außeruniversitären Forschungseinrichtungen (573).³

³ Aufgrund von Mehrfachzuordnungen verschiedener Programme zu mehreren Zielgruppen, summieren sich die Anzahl der Programme aller Zuwendungsempfänger nicht zur Gesamtzahl der Förderprogramme auf.

Tabelle 6: Zielgruppen der aktuellen Forschungs- und Innovationsförderprogramme von EU, Bund und Ländern (absolute Nennungen)

* Fördergebiete (Var. 5)	* Zuwendungsempfänger (Var. 9)									
	Anzahl Gesamt	Unternehmen	Freie Berufe	Hochschulen	Öffentliche Einrichtungen	Nat. Pers.	Verbände/ Vereinigungen	Bildungs- einrichtungen	Forschungs- einrichtungen	Kommunen
Bund	519	390	9	438	86	50	68	11	439	45
Länder										
Baden-Württemberg	31	19	1	12	8	13	9	2	8	8
Bayern	31	30	16	12	1	9	1	0	11	1
Berlin	28	25	7	3	2	7	2	0	3	0
Brandenburg	35	26	11	7	0	8	3	1	5	0
Bremen*	23	22	9	5	0	9	1	0	5	0
Hamburg*	16	9	0	2	1	10	3	1	2	0
Hessen	71	18	0	8	9	3	6	1	8	6
Mecklenburg-Vorp.	25	18	6	6	3	3	4	0	7	3
Niedersachsen	17	12	1	4	1	3	0	2	5	2
Nordrhein-Westfalen	19	19	1	6	1	1	1	1	9	1
Rheinland-Pfalz*	30	30	9	7	1	3	2	0	7	0
Saarland*	12	9	0	1	0	2	0	0	4	0
Sachsen	42	30	2	8	4	18	8	2	9	0
Sachsen-Anhalt	28	22	5	6	0	0	3	2	6	3
Schleswig-Holstein	17	14	0	5	1	5	1	0	3	0
Thüringen	23	17	3	5	1	5	5	1	7	3
EU*	50	33	0	32	5	4	7	0	35	2
Summe Bund, Länder, EU)	1017	743	80	566	130	168	124	24	573	80
nur Länder	448	320	71	96	39	114	49	13	99	33

* Datenerfassung noch nicht ganz vollständig
 * Auswertung mit den Variablen: Fördergebiet und Zuwendungsempfänger, Förderperiode Zeitraum 2007-2013, Innovationsbegriff eng
 PROMO-Auswertung, Stand 23.11.2011
 PT-DLR, Dr. Gisela Hillmann

Quelle: Förderdatenbank Programm-Monitoring (BMBF)⁴

4 Die Förderdatenbank Programm-Monitoring (PROMO) wird im Auftrag des BMBF durch den Projektträger im Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (PT-DLR) entwickelt. Zum Zeitpunkt der Datenbereitstellung befand sich PROMO noch im Aufbau. Detaillierte Auswertungen zur regionalen Förderstruktur waren daher nur einschränkt möglich.

4.4 Problematik der aktuellen Förderlandschaft

Ein Problem, das sich aus dieser Vielzahl an Programmen ergibt, ist die generelle Unübersichtlichkeit, die zu Verunsicherung und Zurückhaltung bei der eigentlichen Zielgruppe, den Unternehmen, führt. Dies hat auf der einen Seite zur Folge, dass für jede Eventualität und jeden Spezialfall ein entsprechendes Förderinstrument bereit liegt. Hierdurch soll in erster Linie die Gefahr von Mitnahmeeffekten mit Hilfe sehr detaillierter und spezifischer Fördervoraussetzungen möglichst klein gehalten. Allerdings führt dies häufig zu einer Überforderung der Unternehmer, die die hohen, zeitaufwendigen und dadurch kostspieligen Informations- und Beantragungsprozeduren scheuen. Zwar stehen die entsprechenden Informationen kostenfrei zur Verfügung, allerdings verursacht die zeitintensive Recherche und Selektion der Masse an Daten erhebliche Kosten. Ebenso ist die Beantragungsprozedur sehr aufwendig, was wiederum knappe personelle bzw. finanzielle Ressourcen in Anspruch nimmt. Fraglich ist dementsprechend, ob nicht eine transparentere Ausgestaltung der Förderstruktur einen höheren Fördereffekt nach sich ziehen würde, als durch die daraus folgenden höheren Mitnahmeeffekte verlustig ginge. Transparent bedeutet in diesem Sinne, dass KMU in verhältnismäßig kurzer Zeit sowohl passende Förderprogramme aus der Unzahl aller angebotenen Programme herausfiltern können, diese anschließend unbürokratisch beantragen können und innerhalb kürzester Zeit die Entscheidung über Zusage bzw. Ablehnung des Antrages erhalten. Leider gibt es bisher, u. a. aufgrund der schlechten Datenlage, keine wissenschaftliche Untersuchung, die den trade-off zwischen Vermeidung von Mitnahmeeffekten und den Kosten der aufwendigen, bürokratischen Überprüfung durch die Förderinstitutionen sowie den Kosten für die Beantragung durch die Unternehmen beleuchten. Folge dieser Vielzahl an Förderprogrammen und der komplizierten Beantragungsprozesse ist, dass sich immer mehr Förderberater auf dem Markt tummeln, die Unternehmen bei der Suche und Beantragung von Fördergeldern gegen einen Prozentsatz der akquirierten Fördergelder unterstützen. Die Duldung bzw. Verursachung eines derartigen Beratungserfordernisses, um die Fördergelder überhaupt beantragen zu können, kann einer Verschwendung bzw. Fehlleitung von Fördergeldern gleichgesetzt werden. Zwar wurden in den letzten Jahren diverse Online-Datenbanken für die Suche nach passenden Programmen etabliert, die die Suche auch deutlich erleichtern.⁵ Allerdings besteht nach wie vor die Problematik der komplexen Beantragung und der Unsicherheit, ob sich dieser enorme Aufwand letztlich durch eine Förderzusage für das Unternehmen lohnt. Eine wichtige Rolle bei der Wirksamkeit der jeweiligen Fördermaßnahmen spielt jedoch die Bestimmbarkeit der Höhe und des Auszahlungszeitpunktes.⁶ Diese sind ausschlaggebend für die Planungssicherheit des Unternehmers und haben somit maßgeblichen Einfluss auf die Investitionsentscheidung. Durch einen gesetzlichen Anspruch und eine nachvollziehbare Berechnung der Fördersumme, wie bei steuerlicher Förderung, wür-

5 Interessierte KMU können sich z. B. auf der Website des BMBF schnell einen Überblick über die Beantragung von Forschungsfördermitteln verschaffen. Siehe <http://www.bmbf.de> (letztes Abrufdatum: 23.07.2013).

6 Vgl. Löhner (2009), S. 9.

de dieses Problem beseitigt. Eine höhere Planungssicherheit stellt im internationalen Vergleich auch einen Wettbewerbsfaktor dar bzw. reduziert den Wettbewerbsnachteil gegenüber Ländern, die bereits über eine steuerliche Förderung verfügen.

Darüber hinaus ist in Bezug auf die Förderung die Behandlung von FuE-Arbeiten in KMU als jeweils abgeschlossene Projekte zu überdenken. KMU verfügen eher selten über klar abgegrenztes FuE-Personal oder einen klar abgesteckten Zeitplan für FuE-Arbeiten. Der Ablauf wird häufig von verschiedenen Faktoren wie beispielsweise der aktuellen Auftragslage und somit von der Verfügbarkeit entsprechender (zeitlicher, personeller, finanzieller) Ressourcen determiniert. Somit erfolgen FuE-Arbeiten bei KMU nicht zwangsläufig kontinuierlich, sondern eher sporadisch und diskontinuierlich, wie die Ergebnisse der eigens durchgeführten Unternehmensbefragung bestätigt haben. Hierdurch können die FuE-Arbeiten nicht, wie laut Förderrichtlinien vorausgesetzt, bereits bis zum Ende durchgeplant werden. Dies macht eine Projektförderung natürlich schwierig, insbesondere da Projekte vor der Beantragung von Fördergeldern noch nicht begonnen sein dürfen. Eine Ausgestaltung, die eine gewisse zeitliche und inhaltliche Flexibilität gewährt, wäre folglich von Vorteil. Ebenso wie beim Bankenrating ist auch bei der Projektprüfung durch die Förderinstitute bzw. deren Projektträger ein transparenteres Vergabe- und Beurteilungsverfahren zu gewährleisten, um bei Ablehnung Erfahrungswerte für evtl. folgende Förderanträge sammeln zu können. Dies wird in der Regel bereits heute so gehandhabt.

Neben hemmenden Faktoren durch die komplizierte Ausgestaltung der Förderprogramme enthalten zudem das deutsche Steuerrecht aktuell vorwiegend negativ wirkende Einflüsse auf eine FuE-Entscheidung. Immerhin können Teile der FuE-Aufwendungen direkt zur Minderung der Bemessungsgrundlage herangezogen werden, anstatt sie über mehrere Jahre abzuschreiben. Allerdings ist dieser Effekt vorwiegend für größere Unternehmen von Vorteil. Unternehmen, die im betreffenden Geschäftsjahr keine Gewinne erzielen, können diese Aufwendungen nur mit zukünftigen Einnahmen verrechnen. Hierdurch entsteht kein direkter Liquiditätseffekt. Dies ist gerade für innovative Unternehmen nicht förderlich, da sie in der Anlaufphase einen hohen Liquiditätsbedarf haben, jedoch meist noch keine Gewinne erzielen,⁷ mit denen sie die Aufwendungen verrechnen könnten. Die Regelung der Zinsschranke, der Funktionsverlagerung und des Verlustuntergangs bei Beteiligungsübertragung⁸ sowie die Diskriminierung der Eigenkapitalfinanzierung aufgrund der Abgeltungssteuer stehen zudem einer Ankurbelung der FuE-Aktivitäten entgegen. Sie verteuern die Finanzierung von FuE-Investitionen und sollten daher aufgehoben werden.⁹

Es gibt folglich zahlreiche hemmende Faktoren im Fördersystem sowie im Steuerrecht. Leider enthält es bisher keine speziellen FuE-fördernden Regelungen im Steuerrecht, obwohl gerade die steuerliche Förderung zahlreiche Vorteile für eine Erhöhung der FuE-Aktivitäten bietet.

7 Vgl. Bond/Harhoff/van Reenen (1999); Carpenter/Petersen (2002); Czarnitzki/Hottenrott (2011).

8 Nach § 8c Abs. 1 KStG. Dies trifft v.a. FuE-intensive Unternehmen mit hohen Anfangsverlusten und hohem Investitionsbedarf.

9 Vgl. Brinkmann et al. (2009), S. 563f.

Ausdrücklich positiv hervorzuheben ist das Basisförderprogramm des BMWi für markt-orientierte Technologieförderung für innovative KMU „ZIM – Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand“. Der ZIM-Förderung wird laut Evaluationsergebnissen eine sehr gute Ausgestaltung bescheinigt, insbesondere der hierbei überschaubare Beantragungsaufwand, die kompetente Begutachtung des Vorhabens durch die Projektträger sowie die Schnelligkeit in der Auszahlung der Mittel. Weitere Erfolgsfaktoren sind die themen- und technologieoffene Ausgestaltung dieses Förderprogramms sowie die Eignung gerade für kleinere KMU durch die unbürokratischen administrativen Abläufe. Im Rahmen des ZIM werden rund 75 % der Mittel an Kleinunternehmen bis 50 Beschäftigte vergeben. Dies ist durchaus erstaunlich, da das Programm im Zuge des Konjunkturpakets II auch für größere Mittelständler bis 1.000 Beschäftigte geöffnet wurde. Der hiermit eingeschlagene Weg ist richtig und unbedingt weiter fortzuführen.

4.5 Indirekte steuerliche Förderung von KMU einführen

In Ostdeutschland gibt es nach wie vor erhebliche Strukturunterschiede, die vor allem in der sehr kleinteiligen Wirtschaftsstruktur und in zu wenigen großen, forschungsintensiven Unternehmen ihren Ausdruck finden. Diese Tatsache schlägt sich entsprechend auf Innovationsindikatoren wie beispielsweise der Höhe der FuE-Aufwendungen der Wirtschaft in Prozent des BIP oder auch der FuE-Personalintensität nieder.¹⁰

Ein möglicher Lösungsansatz zur Förderung der Innovationstätigkeit könnte in einer Kombination verschiedener, förderpolitischer Instrumente bestehen. Denkbar wäre hier die Einführung einer indirekten FuE-Förderung, die sich als ein flexibles Instrument unternehmensübergreifend in der Breite auswirkt. Einfache, klare und transparente Vorgaben könnten dazu führen, dass FuE treibende Unternehmen ihre Innovationsanstrengungen deutlich steigern. Dabei ist aus Sicht von innovativen kleinen und mittleren Unternehmen auch die Einführung von Steuergutschriften für zukünftige Perioden zu bedenken. So würde sich insbesondere für junge, noch im Aufbau befindliche, Unternehmen die Möglichkeit bieten, den aus der FuE-Forschung resultierenden Aufwand mit zukünftigen Erträgen verrechnen zu können.

Als geeignetste Ausgestaltungsförm einer steuerlichen FuE-Förderung erscheint eine direkte Reduzierung der Steuerschuld, eine sogenannte Steuergutschrift (tax credit). Auch in anderen Ländern wird häufig direkt beim FuE-Aufwand angesetzt und ein gewisser Prozentsatz dieser Ausgaben (beispielsweise 10 Prozent) von den zu zahlenden Steuern abgezogen.¹¹

¹⁰ Diesbezüglich ist allerdings auch festzuhalten, dass es in Deutschland insgesamt eine sehr differenzierte Lage gibt. Viele Unterschiede dürften wohl auch eher in einer Nord-Süd-Dimension bestehen, als in einem Ost-West-Gefälle. Vgl. EFI-Gutachten 2010; Bundesministerium des Innern – Jahresbericht der Bundesregierung zum Stand der Deutschen Einheit 2011, S. 31.

¹¹ Vgl. Prognos (2008), S. 36.

Denkbar wäre eine Verrechnungsmöglichkeit mit der zukünftigen oder vorangegangenen Steuerlast in Form eines Vor- oder Rücktrages mit einer liquiditätswirksamen Auszahlung im Verlustfall.¹²

Generell ist der Auszahlungsbetrag bei einem tax credit abhängig von den jeweiligen FuE-Aufwendungen und nicht vom persönlichen Steuersatz oder der Steuerschuld des Steuerpflichtigen. Daher bemisst sich die Höhe der Förderung entsprechend der angefallenen FuE-Aufwendungen. Dies macht diese Variante gegenüber anderen Ausgestaltungsmöglichkeiten sehr transparent und bietet somit ausreichende Planungssicherheit für die Unternehmer.¹³ Eine inkrementelle Förderung, die lediglich die Zunahme von FuE-Aktivitäten fördert, weist im Vergleich zur Förderung der absoluten FuE-Aufwendungen eine höhere Effektivität auf.¹⁴ Allerdings ist diese Variante auch komplexer, was zu höheren Kosten sowie Intransparenz führt und somit nicht empfehlenswert ist.¹⁵ Zusätzlich zum tax credit käme eine Förderung der mit den FuE-Aktivitäten verknüpften Lohnkosten oder eine Entlastung der nach Abschluss der FuE-Aktivitäten erzielten Erlöse in Frage, wie es beispielsweise in Frankreich der Fall ist.¹⁶

Bezüglich der Kosten einer steuerlichen FuE-Förderung kamen empirische Studien zu dem Ergebnis, dass die gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsgewinne¹⁷ und die daraus resultierenden höheren Unternehmensgewinne bzw. Steuereinnahmen die Ausfälle durch die Steueranreize zumindest teilweise ausgleichen.¹⁸ Die steuerliche FuE-Förderung führt zu einem Multiplikatoren-effekt nahe eins¹⁹ und somit zu zusätzlichen FuE-Aktivitäten in ungefähr gleicher Höhe wie die Steuermindereinnahmen. Diese höheren FuE-Aktivitäten führen zu höheren Unternehmensgewinnen und somit zu einem höheren Steueraufkommen der Unternehmen. Des Weiteren weisen einige Studien darauf hin, dass insbesondere KMU und technologieintensive Unternehmen von der steuerlichen FuE-Förderung profitieren und entsprechend höhere Wachstumsraten aufweisen.²⁰ Dies spricht für eine zielgenaue Wirkungsrichtung der steuerlichen FuE-Förderung, da gerade bei diesen Unternehmen die größten Marktunvollkommenheiten vorherrschen. Darüber hinaus gilt es bei der Fördermittelvergabe vor allem die nicht direkt wahrnehmbaren (oder messbaren) monetären Vorzüge zu optimieren. Das Ziel wirtschaftspolitischen Handelns muss es daher sein, bei der Entwicklung von förderpolitischen Maßnahmen stets zwischen einem geringeren bürokratischen Aufwand, transparenteren Angeboten und flexibleren Entscheidungsprozessen abzuwägen, um mittels einer attraktiven Förderpalette, die Verstetigung von FuE-Aktivitäten im ostdeutschen Mittelstand zu fördern.

12 Teilweise wird durch einen Multiplikator sogar eine Steuerauszahlung über die Steuerschuld hinaus gewährt (bspw. 200 % der FuE-Aufwendungen).

13 Vgl. Arbeitsgruppe „Steuerliche FuE-Förderung“ (2008), S. 82.

14 Vgl. Klassen et al. (2004).

15 Vgl. Tassej (2007).

16 Vgl. Schlösser (2009), S. 557–563.

17 Vgl. Hall/van Reenen (2000).

18 Vgl. Cordes (1989); BMBF (2007).

19 Vgl. Hall/van Reenen (2000).

20 Vgl. Harhoff (2000); Swenson (1992); Sternlicht et al. (2000).

Hierzu gehört auch die Abschaffung der steuerlichen Ungleichbehandlung von Eigen- und Fremdkapital. In der gegenwärtigen Ausgestaltung des deutschen Steuersystems reduzieren Fremdkapitalzinsen die Steuerlast, während das bei der Finanzierung eingesetzte Eigenkapital nicht steuerlich geltend gemacht werden kann. Dieses Dilemma gilt es künftig anzugehen, um die von politischer Seite stets gewollte Eigenkapitalbildung im Mittelstand zu fördern.

4.6 Erweiterung des Angebots von öffentlichen Beteiligungskapital

Bekanntermaßen nimmt die KfW-Bankengruppe eine bedeutende Funktion zur (Innovations-)Finanzierung von KMU in den östlichen Bundesländern ein. Sowohl als direkter Finanzierungspartner der Unternehmen sowie auch als indirekte Refinanzierungsquelle für Beteiligungsgeber spielt die KfW eine wichtige Rolle. Bestätigt wird dies durch das untersuchte Investitionsverhalten im Zuge des ERP-Innovationsprogramm I und II, des ERP-Startfonds, der ERP-Kapital für Gründung sowie der indirekten Fördermöglichkeit über das ERP-Beteiligungsprogramm ausgewertet.

Unter Berücksichtigung der Wirtschaftsstruktur zeigt sich dabei ein recht ausgewogenes Beteiligungsverhalten der KfW-Bankengruppe. Insgesamt wurden in den Jahren 2006 bis 2011 ca. 16 % aller Beteiligungsfälle in den östlichen Bundesländern registriert, was auch der ungefähren Unternehmensverteilung entspricht. Die deutlich geringere bereitgestellte Investitionssumme der KfW in Höhe von 8 % liegt wiederum darin begründet, dass eher kleinere Volumina in den östlichen Bundesländern investiert werden. Dabei ist interessant, dass im Vergleich der östlichen Bundesländer Berlin nur bei der Nutzung des ERP-Startfonds die höchste Aktivität seitens der KfW vorweist. Bei der Nutzung der weiteren Programme liegen die anderen östlichen Bundesländer, häufig Sachsen, in vorderer Position. Jedoch ist anzumerken, dass die vergünstigten Vergaberichtlinien bei den einzelnen Programmen für ostdeutsche KMU nicht zu einer überproportionalen Nutzung dieser Fördermittel geführt haben. Sollte dies Ziel wirtschaftspolitischen Handelns sein, gilt es weitere Erleichterungen bei der Vergabe der Finanzmittel für ostdeutsche Unternehmen zu überdenken.

Kritisch ist darüber hinaus hervorzuheben, dass reines Beteiligungskapital, welches über den ERP-Startfonds bereitgestellt wird, nur bei durchschnittlichen Finanzierungsvolumina von knapp einer halben Mio. Euro zur Anwendung gelangt. Begründet liegt dies an der Bedingung, dass private Investoren mind. 50 % der Investitionssumme aufbringen müssen, wobei deren Mindestbeteiligungshöhe häufig ca. 500.000 Euro beträgt. Inwiefern die KfW reines Beteiligungskapital auch unterhalb dieser kritischen Größe bereitstellen kann und will, gilt es künftig konzeptionell zu hinterfragen, da gerade bei kleineren Volumina ein Mangel festgestellt wurde.

Tabelle 7: Anteil östlicher Bundesländer Beteiligungszusagen des HTGF

	2008	2009	2010	2011	Gesamt (2005– 2011)
Bundesland	Anteil in %	Anteil in %	Anteil in %	Anteil in %	Anteil in %
Berlin	12,8	15,9	18,6	24,4	13,7
Brandenburg	2,1	2,3	1,7	0,0	2,9
Meckl.-Vorpommern	0,0	2,3	0,0	0,0	0,6
Sachsen	10,6	2,3	1,7	9,8	6,7
Sachsen-Anhalt	0,0	0,0	0,0	2,4	1,3
Thüringen	4,3	2,3	3,4	0,0	3,5
Anteil östliche BL (inkl. Berlin)	29,8	25,1	25,4	36,6	28,7
Anteil östliche BL (exkl. Berlin)	17,0	9,2	3,4	12,2	15,0

Quelle: HTGF (2012).

Auch das Angebot des HTGF, als zweiten wichtigen Akteur auf dem Markt für Beteiligungskapital in der Frühphase, erfreut sich in den östlichen Bundesländern reger Nachfrage und kann daher als Beleg für dessen Bedeutung bei der Frühphasenfinanzierung in Ostdeutschland gewertet werden. Jedoch zeigt sich auch hier, dass der relativ hohe Anteil bei den Beteiligungszusagen stark auf die Nachfrage in Berlin zurückgeht, wo im Betrachtungszeitraum von 2005 bis 2011 durchschnittlich ca. die Hälfte aller in Ostdeutschland durch den HTGF finanzierten Unternehmen ihren Sitz hat (Tabelle).

Inwiefern sich dieser Trend, besonders auch im Hinblick auf die zunehmende Positionierung der Hauptstadt als IT-/ Digital Media Standort, fortsetzt oder sogar noch verstärkt, bleibt abzuwarten. Angesichts der Tatsache, dass immer mehr private Beteiligungsgeber den Fokus ihrer Aktivitäten auf Berlin legen, stellt sich darüber hinaus auch generell die Frage, ob weitere Mittel aus dem HTGF zur Förderung der Hauptstadtregion notwendig sind.

4.7 Anreize für die Assetklasse Beteiligungskapital

Werden die Ergebnisse dieser Studie in den Gesamtkontext gestellt, so zeigt sich, dass in Deutschland – und somit auch in Ostdeutschland – weiterhin ein Mangel an privatem Beteiligungskapital besteht. Hemmend wirken hierbei auch die verbesserungsbedürftigen, gesetzlichen Rahmenbedingungen, die die Schaffung eines einheitlichen Kapitalmarkttrahmens für die Regulierung von Beteiligungskapital notwendig machen. Folglich gilt es mit der Anpassung gesetzlicher Vorschriften institutionelle und private Investoren zu motivieren, mehr Kapital für die Assetklasse Beteiligungskapital bereitzustellen. Ein Problem hierbei dürfte die nicht auszuschließende Vermeidung einer gewerblichen Prägung der vermögensverwaltenden GmbH & Co. KG sein. Dies hat zur Folge, dass zusätzliche Steuern die Rendite der Fondsinvestoren schmälert. In der Praxis führt dieser Rechtszustand dazu, dass finanzielle Ressourcen, v. a. von institutionellen Investoren, in ausländische Spezialfonds fließen, die sich diesem deutschen Steuerproblem entziehen. Folglich kann der Steueraufwand zum Management größerer Beteiligungsfonds reduziert und die Rendite gesteigert werden. Diesen deutschen Standortnachteil gilt es anzugehen, da die geografische Nähe von Beteiligungskapitalgebern zu ihren Portfoliounternehmen durchaus investitionsfördernd wirkt.

Im Bereich der Frühphasenfinanzierung könnten zudem, in Anlehnung an angloamerikanische Rahmenbedingungen, Steuererleichterungen auf anfallende direkte Beteiligungsgewinne oder auch auf Dividendenzahlungen von börsennotierten Wagniskapitalgebern zur Kompensation eingegangener Risiken beitragen und die Attraktivität von Beteiligungskapital zu steigern.²¹

Ein weiteres Instrument um Investitionen in Innovationsprojekte anzukurbeln ist in der Form einer Garantie für Beteiligungskapitalgeber zu sehen. Hierdurch könnten gerade auch Investoren wie Familienmitglieder, Freunde, Geschäftspartner oder Business Angels animiert werden, kleinere Summen in ein Innovationsprojekt zu investieren. Hierfür allerdings notwendig wäre ein unbürokratischer Beantragungs- und Bewilligungsprozess, der im Verhältnis zu dem angedachten Finanzierungsvolumen steht. Das dieser wiederum die Gefahr von Mitnahmeeffekten in sich birgt, soll an dieser Stelle nicht weiter vertieft werden.

Für deutsche Kapitalbeteiligungsgesellschaften und deren Portfoliounternehmen besteht darüber hinaus das Problem, dass sie nur in einem sehr eingeschränkten Umfang die Möglichkeit haben, historische Anlaufverluste vor dem Entstehen der Beteiligungsfinanzierung steuerlich geltend zu machen. Zwar lässt das Gesetz zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen (MoRaKG) einen steuerlichen Verlustübertrag zu, jedoch nur in einem sehr begrenzten Handlungsspielraum, dessen Anreizwirkungen zudem fraglich erscheinen. Das Konfliktpotential besteht dahingehend, dass die Bildung stiller Reserven bei der Unternehmenspreisverhandlung die divergierenden Meinungen zwischen Unternehmer und Kapitalgeber noch verstärken kann.

21 Vgl. Cumming (2003); Witney (2011).

Eine eindeutige gesetzliche Ausnahmeregelung für den innovativen Mittelstand zur fortlaufenden Abschreibung historischer Verluste könnte hierbei deutliche Investitionsimpulse setzen.

Ein weiteres Problem für den Beteiligungsmarkt resultiert aus der im November 2010 erlassenen Richtlinie zur Regulierung alternativer Investmentfonds (AIFM-Richtlinie). In deren Wirkungsbereich fallen Manager von Hedge-Fonds auch Buy-Out- sowie Venture Capital Fonds, deren kumuliertes, nicht-hebelfinanziertes Vermögen mehr als 500 Mio. Euro umfasst.²² Sollten Manager der beiden letztgenannten Fondsarten in den Geltungsbereich dieser Richtlinie fallen, hätte dies negative Auswirkungen auf den Ablauf möglicher Beteiligungsbeziehungen. Einerseits wären Portfoliounternehmen, bei denen eine Mehrheitsbeteiligung gehalten wird, durch gesonderte Publizitätsanforderungen betroffen, was vor allem in spezifischen Unternehmenssituationen, wie einer Sanierung, von Nachteil ist. Andererseits würden Beteiligungsgesellschaften vor einen höheren administrativen Aufwand gestellt, da z. B. jährlich unabhängige Bewertungen der Portfoliounternehmen durch eine externe Instanz erfolgen müssen.²³ Dieses Vorgehen ist aus Sicht von geschlossenen Beteiligungsfonds nicht effizient, da zum Management langjähriger Beteiligungen derartige zwischenzeitliche Bewertungen nicht erforderlich sind.²⁴ Sollten die Regelungen der AIFM-Richtlinie also für Buy-Out- und vor allem für Venture Capital Fonds Anwendung finden, ist davon auszugehen, dass Beteiligungskapitalgesellschaften, aufgrund des damit einhergehenden erhöhten Betreuungsaufwandes, sich weiter von kleinvolumigen Investments distanzieren. Dies hätte wiederum direkte Folgen auf das Finanzierungsangebot für den ostdeutschen Mittelstand.

4.8 Gestaltungsfelder öffentlicher Förderinstitutionen

Aufgrund der anstehenden Reduzierung der EU-Fördergelder für Ostdeutschland bedarf es an einem effektiveren Einsatz knapper Mittel. Die im Folgenden aufgeführten Fördermöglichkeiten sind teilweise neu, teilweise werden diese Instrumente bereits eingesetzt. Sie werden kurz vorgestellt und anschließend auf deren Eignung für eine effektive Innovationsförderung untersucht.

Aufgrund der rückläufigen Fördervolumina, insgesamt und insbesondere in den neuen Bundesländern, bietet sich vor allem der Einsatz revolvingender Fonds an. Bei rückzahlbaren Zuschüssen könnte ein bedeutender Teil der Projektkosten bezuschusst werden, allerdings nur im ungünstigsten Fall eines Misserfolges nicht zurückzahlen sein. Der Vorteil eines solchen Instrumentes liegt darin, dass zum einen größere Teile eines FuE-Projektes und zum anderen langfristig mehr Projekte gefördert werden können, da die

²² Bei hebelfinanzierten Fonds reduziert sich die De-minimis-Freistellung auf 100 Mio. Euro. Vgl. Kommission der europäischen Gemeinschaften (2009), S. 6.

²³ Vgl. Kommission der europäischen Gemeinschaften (2009), S. 10 und S. 31.

²⁴ Vgl. European Private Equity & Venture Capital Industry (2009).

Zuschüsse entgegen der aktuellen Praxis im Erfolgsfall wieder an den Staat zurück fließen und somit erneut eingesetzt werden können.

Die Rückzahlung sollte derart ausgestaltet sein, dass die sich daraus ergebenden Belastungen für den Fördergeld-Nehmer aus den Rückflüssen des Innovationsprojektes getragen werden können. Durch die Besonderheit, dass der Unternehmer den Zuschuss im Misserfolgsfall nicht zurückzahlen muss, wird das Risiko für den Unternehmer reduziert und somit die Bereitschaft erhöht, in die Durchführung von Innovationsprojekten zu investieren. Darüber hinaus ergibt sich der positive Effekt für den Staat, dass die Fördergelder entgegen nicht rückzahlbarer Zuschüsse lediglich bei Misslingen des Projektes verloren sind. Hierdurch wird dem Prinzip Rechnung getragen, dass Unternehmen Innovationen aus eigener Kraft am Markt durchsetzen müssen. Die Förderung verteilt lediglich den finanziellen Aufwand dafür auf einen längeren Zeitraum und verhindert somit, dass Innovationen aufgrund einer angespannten Liquiditätssituation nicht durchgeführt werden. Darüber hinaus werden Unternehmer ermutigt, Innovationen überhaupt erst in Angriff zu nehmen, da der Verlust bei Misserfolg durch die Förderung gemindert wird. Problematisch ist jedoch die Bewertung, ob ein Projekt erfolgreich ist oder nicht, da hiervon die Rückzahlungsverpflichtung abhängt.

Auch Kleinkredite für überschaubare Innovationsprojekte, bei denen die Eigenfinanzierungskraft nicht ausreicht, die Projektgröße für externe Kapitalgeber allerdings zu gering und somit zu uninteressant ist, könnten Innovationsaktivitäten ankurbeln. Wie aus unseren Untersuchungen hervor geht, besteht gerade im Bereich zwischen 50.000 und 200.000 Euro ein Mangel an Finanzierungsmöglichkeiten. Unter Berücksichtigung der kleinteiligen Wirtschaftsstrukturen in Ostdeutschland kommt diesem Instrument hier eine noch bedeutendere Rolle zu. Damit müsste ein vereinfachtes und somit unbürokratisches Kreditvergabeverfahren einher gehen, um den Zugang zu kleinvolumigen Krediten für Innovationsaktivitäten zu beschleunigen. Hierbei könnte die Beurteilung der Zukunftschancen eines Unternehmens bzw. des Innovationsprojektes eine entscheidende Rolle einnehmen und somit den hemmenden Faktor mangelnder dinglicher Sicherheiten bei innovativen Unternehmen abschwächen.

Ein Stichwort, das in diesem Zusammenhang häufiger genannt wird, sind Technologie-Ratings, mit deren Hilfe das Zukunftspotenzial innovativer Projekte bewertet werden kann. Fraglich ist nur, wer diese Kleinkredite ausgeben würde bzw. wer die Zukunftsfähigkeit der Innovationsanstrengungen beurteilen soll. Für Banken sind die Prüfungsmodalitäten und somit die Fixkosten bei Mikrokrediten in der Regel annähernd ebenso hoch wie bei Großkrediten, bei deutlich geringeren Einkünften und Cross-Selling-Potenzialen. Dies macht einen solchen Kleinkredit für Banken sehr unattraktiv. Darüber hinaus müssten Kreditbedingungen wie Höhe, Laufzeit und Rückzahlungsmodalitäten des Kredits an die Besonderheiten von Innovationsprojekten, wie beispielsweise einer langen Phase, bis erste Gewinne aus der Innovation erzielt werden, angepasst werden. Auch dies dürfte für eine Hausbank wenig attraktiv erscheinen. Somit bedarf es entweder entsprechender Anreize für privatwirtschaftliche Banken, einen solchen Kleinkredit anzubieten, oder aber Förderinstitute, die derartige Kredite ohne Umweg über die Hausbank ausgeben könnten. Dieses Instrument sollte in erster Linie kleineren, innovativen

Unternehmen zu Gute und somit insbesondere der ostdeutschen Wirtschaftsstruktur entgegen kommen.

Der gerade angesprochene Kredit ohne Bank stellt eine weitere Möglichkeit der Förderung dar. Im Rahmen dieser Förderung könnten Förderbanken direkt Kredite an die förderberechtigten Unternehmen ausgeben, ohne die Hausbank einzubinden. Hierdurch würde vermieden, dass Banken gewisse Förderinstrumente nicht an die Unternehmen kommunizieren bzw. weiterreichen, da diese keinen ausreichenden Ertrag (unter Berücksichtigung des hohen Bearbeitungs- und Informationsbedarfs) für die Bank generieren und diese daher eher eigene Produkte anbieten bzw. den Kreditantrag sogar ablehnen. Darüber hinaus könnte hierdurch der Beantragungsaufwand sowie die Bearbeitungsdauer reduziert werden. Nachteilig bei dieser Form der Förderung ist, dass durch ein Umgehen der Hausbank deren spezielles Know-how unberücksichtigt bleibt. Die Hausbanken können aufgrund der Kunden- und Marktnähe die wirtschaftliche Lage sowie die Erfolgsaussichten eines Projektes naturgemäß besser beurteilen als ein Förderinstitut. Zudem müssten Ressourcen geschaffen werden, die über das Know-how für eine zuverlässige Risikobewertung verfügen und den gesamten Förderprozess begleitet. Diese Aufgaben werden momentan vornehmlich von den jeweiligen Hausbanken übernommen.

Eine auf den bei innovativen Unternehmen weit verbreiteten Mangel an Sicherheiten abzielende Lösung sind Kreditgarantien durch Förderinstitute. Die Haftungsübernahme für den Fall, dass das begünstigte Unternehmen seinen Zahlungsverpflichtungen nicht bzw. nicht rechtzeitig nachkommen kann, wirkt der Finanzierungsrestriktion aufgrund mangelnder Sicherheiten bei innovativen Unternehmen entgegen. Dieses Instrument wirkt sich positiv auf das Rating aus und verbilligt somit Kredite, da das Ausfallrisiko für die Bank reduziert wird. Somit kann ein Fördereffekt erreicht werden, ohne dass tatsächlich monetäre Mittel vom Staat abfließen. Dies ist lediglich dann der Fall, wenn Projekte scheitern und der Staat für seine gegebene Garantie gerade stehen muss. Nachteilig ist hierbei, dass der tatsächliche Förderaufwand im Falle eines Kreditausfalles nur schwer kalkulierbar ist. Zu überlegen wäre darüber hinaus, ob diese Garantieübernahme kostenfrei oder mit einer gewissen Vergütung verbunden sein sollte.

Alternativ zur Übernahme von Garantien wäre auch eine stärkere Anerkennung immaterieller Vermögenswerte im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung vorteilhaft. Bei vielen innovativen Unternehmen spielen immaterielle Werte eine sehr bedeutende Rolle, wobei andererseits dingliche Sicherheiten fehlen. Somit könnten die Zukunftsaussichten innovativer Unternehmen stärker in das Rating einfließen. Allerdings geht die aktuelle Entwicklung unter Basel II bzw. Basel III eher hin zu mehr Zurückhaltung, weniger Risiko und einen geringeren Spielraum bei der Vergabe von Krediten. Darüber hinaus ist auch fraglich, ob Banken über die entsprechenden Kompetenzen verfügen, um das Marktpotenzial von Inventionen zu beurteilen. Ein einheitliches und allgemein anerkanntes Verfahren zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte hat sich bisher noch nicht herauskristallisiert. Denkbar wäre auch eine Beurteilung der Marktchancen durch ein zentrales (Förder-)Institut. Der Staat könnte das entsprechende Risiko einer Fehlbeurteilung mittragen und somit den Banken einen Teil des Risikos abneh-

men, wenn die Bank den immateriellen Wert als Vermögensgegenstand anerkennt. Die Bankberater hätten darüber hinaus eine bessere Entscheidungsbasis für die Beurteilung des Projektes. Die Möglichkeit der Anerkennung immaterieller Vermögensgegenstände dürfte vor allem größeren KMU Vorteile bringen. Kleinere, innovative Unternehmen verfügen zumeist nicht über einen großen Pool immaterieller Vermögenswerte, sondern konzentrieren sich auf eine bzw. wenige Innovationen.

Auch Zinsverbilligungen sind ein einfaches und transparentes Instrument, um den Kreditzugang zu erleichtern bzw. Kredite bezahlbar zu machen und so die Vorteilhaftigkeit von Investitionsprojekten positiv zu beeinflussen. Dem Einsatz eines solchen Instruments geht ein reguläres Rating durch die Hausbank voraus, woraus sich ein bestimmter Kreditzins ergibt. Anschließend verbilligt das Förderinstitut das Darlehen, indem es den Kreditzins für das zu fördernde Unternehmen herabsetzt bzw. einen Teil der Zinslast trägt. Somit müsste der Staat nicht das volle Kreditvolumen zur Verfügung stellen, sondern müsste lediglich die Differenz zwischen den regulären Zinszahlungsverpflichtungen und den verbilligten Zinszahlungsverpflichtungen tragen. In Kombination mit der Garantieübernahme wäre ein Förderinstrument mit Wahlmöglichkeit denkbar, bei dem das Unternehmen zwischen Garantieübernahme, im Falle mangelnder Kreditsicherheiten, und einer Zinsverbilligung wählen kann. Denn eine Zinsverbilligung hätte bei ohnehin niedrigem Zinsniveau nur einen geringen Fördereffekt.

5 Zusammenfassung

**(Präsentation von Forschungsergebnissen im Rahmen des IIF e.V.
am 25. Februar 2013 an der Universität Potsdam)**

Der Mittelstand im Osten, so auch in Brandenburg hat einerseits eine großartige Entwicklung erfahren, doch es gibt auf absehbare Zeit Besonderheiten und Entwicklungssaspekte, die eine besondere Förderpolitik mit ausgewählten Instrumenten erfordern:

- Sehr kleinteilige Wirtschaftsstrukturen, das Retail-Geschäft der Banken ist risikoreicher und teurer als im Westen.
- Der gewerbliche Sektor ist schwächer ausgeprägt, industrielle Kerne stützen Mittelstand und Innovationen weniger als im Westen.
- Export/internationale Kooperationen entwickeln sich langsam, müssen stärker in den Focus.
- Höhere Eigenkapitalquoten signalisieren Konsolidierung, aber auch Schwächen in der Fremdfinanzierung wegen höherem Risiko.
- Fristeninkongruenz bei Investitionsdarlehen (höherer Anteil kürzerer Laufzeiten).
- Kommerzielle Kredite, Factoring und Working Capital Management etc. verbessern.
- Risiken durch fehlende Nachfolgelösungen – Chance für Beteiligungen und „Gründer“.
- Demografische Entwicklung/Abwanderungstrend von Jugend und qualifizierten Nachwuchs stoppen.

Förderinstrumente für „Innovationen“ ab 2014?

Die neue EU-Strukturförderperiode 2014–2020 sollte im den veränderten Rahmenbedingungen vor allem als Chance und Herausforderung gesehen und genutzt werden. Dabei können folgende Zusammenhänge als gesichert angesehen werden:

- Innovation, Wissenschaft und alternative Energie werden durch Universitäten und Mittelstand geprägt.
- Subsidiarität: was können Mittelstand, Hausbanken sowie private Beteiligungen nicht leisten?
- Direkte Projektförderungen und verlorene Investitionszuschüsse reichen nicht mehr aus.
- Verwaltungskosten der öffentlichen Hand wollen wir begrenzen, dies darf aber nicht die Fortentwicklung des Förderinstrumentariums beschränken.
- Das EU-Regelwerk gilt es zu beachten, muss ggf. angepasst werden, hierbei sehen wir weiteren Forschungs- und Empfehlungsbedarf an die Entscheidungsträger.

Unsere vergleichenden Untersuchungen ergaben für die neuen Bundesländer und so auch für Brandenburg die folgenden Finanzierungshemmnisse:

- Mangelndes Kapital ist entscheidender Faktor bei Kleinst- und Kleinunternehmen für Durchführung von FuE.
- Die Bedeutung der Innenfinanzierung hoch innovativer Unternehmen (beispielsweise Finanzierung aus Rücklagen und Gewinnen) ist weit höher als bei nicht innovativen Unternehmen.
 - Die Finanzierungslücke ist bei Projektfinanzierungsvolumina zwischen 51 bis 200 TEUR besonders dramatisch, da kleinere Projekte über Eigenmittel finanzierbar sind,
 - größere Projekte über Fördermittel und besseren Zugang zu Krediten finanzierbar sind,
 - Volumina zwischen 51 und 200 TEUR übersteigen jedoch die Eigenfinanzierungskraft und sind häufig für externe Kapitalgeber aus der Privatwirtschaft nicht attraktiv,
 - Die eigenen Ressourcen determinieren und limitieren sehr stark Innovationsaktivitäten.

Typischer Risikokapitalgeber, beispielsweise in Form von Beteiligungskapital (PE, VC) oder Business Angels, können diese Kapitallücke der Innovationsfinanzierung bisher nicht schließen (Förderung von EK-Finanzierung sollte geprüft werden).

Durch die Bereitstellung von zusätzlichem Kapital für Innovationsprojekte zwischen 51 und 200 TEUR erscheint eine deutliche Steigerung der Innovationsanstrengungen in KMU möglich.

Die bekannten und hier teilweise nochmals diskutierten (teilweise bereits praktizierten) Ansätze einer KMU-freundlichen Förderung können aber in diesem Kontext verstärkt werden. Dazu gehören insbesondere:

- Rückzahlbare Zuschüsse,
- Kleinkredite im Bereich 51 bis 200 TEUR,
- Förderkreditvergabe ohne Hausbank oder stärkere Anreize für Banken,
- Kreditgarantie,
- Zinsverbilligung,
- Anerkennung immaterieller Vermögenswerte als Banksicherheit,
- Steuerliche FuE-Förderung.

In der Diskussion ergaben sich folgende Schlussfolgerungen für Brandenburgs Innovationsfinanzierung:

- Investitionsfinanzierungen bis 200.000 Euro als Engpass,
- Darlehen: Hausbanken finanzieren kein Risiko/folglich keine Innovationen, daher Co-Finanzierungen anregen,
- Beteiligungsfinanzierung: Rahmenbedingungen für Private Equity verbessern und Syndizierungen mit öffentlichem Kapital verstärken,
- Mezzanine: Eigenkapitalnahe Formen erweitern – Banken und Förderbanken sollten Kapitalstrukturverbesserungen bei Unternehmen verbessern helfen (Wirtschaftsprüfer?/Rating?),
- FuE-Ausgaben sowie Eigenkapitalfinanzierungen sollten keine steuerlichen Nachteile haben (Investitionsfinanzierung mit Eigenkapital nach Steuern?).

Forschung, Politikberatung und Öffentlichkeitsarbeit und Multiplikatoren für effizientere Innovationsfinanzierung:

- Schulung von Steuer- und Finanzberatern prüfen, insbesondere für KMU mit Innovationsschwerpunkt sowie mit Nachfolgeproblemen,
- Image von Unternehmertum in der Jugend stärken, Studierende auf besondere Aufgaben im Rechnungswesen und Finanzmanagement vorbereiten (beispielsweise Cash- und Working Capital Management sowie Bankbeziehungen und Investor Relations),
- Rolle und Potential der Regionalbanken für KMU-Finanzierungen stärken,
- Leistungen von Private Equity würdigen, differenzierte Bewertung von Finanzierungspartnern notwendig,
- Private Equity und Dachfonds als Basis für privates Risikokapital stärken (Möglichkeiten von Institutionelle Investoren für Private Equity/ VC-Investments aufzeigen),
- Förder- und Bürgschaftsbanken sind Dienstleister für Mittelstand und private Kapitalgeber (deren Rolle stärken),
- Verbesserung im Management von Großprojekten und -finanzierungen nutzen Mittelstand (Innovationsdruck),
- Universitäten und Hochschulen sowie Forschungseinrichtungen noch besser vernetzen mit der Finanzierungspraxis, nicht nur im Gründungs-, sondern vor allem auch im Wachstumsbereich sowie bei M&A Restrukturierungen,
- IIF e.V. als An- und Brückeninstitut der Universität Potsdam sowie der Fachhochschule Wildau.

6 Literaturverzeichnis

- Arbeitsgruppe „Steuerliche FuE-Förderung“ (2008):** Arbeitsgruppe „Steuerliche FuE-Förderung“ der Forschungsunion Wirtschaft – Wissenschaft, steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung in Deutschland: Ökonomische Begründung, Handlungsbedarf und Reformoptionen, Abschlussbericht 21.08.2008.
- Bond, S./Harhoff, D./van Reenen, J. (1999):** „Investment, R&D and Financial Constraints in Britain and Germany“, Institute for Fiscal Studies, London.
- Brinkmann, J./Maier, A./Brandstätter, D. (2009):** „Forschung und Entwicklung-Steuroptimierung durch Nutzung ausländischer Steueranreize“, in: Internationales Steuerrecht 2009, Heft 15, o.O., 2009, S. 563–567.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) (2010):** „Erste Wettbewerbsrunde“, www.bmbf.de/de/15148.php, recherchiert am 27.06.2011.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) (2010a):** „Bundesbericht Forschung und Innovation 2010“, Bonn/Berlin, 2010.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) (2010c):** „Länderfokus–Biotechnologie in Frankreich“, <http://www.biotechnologie.de/BIO/Navigation/DE/Hintergrund/leander-im-fokus,die=35090.html>, recherchiert am 14.08.2010.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) (2007):** „KMU-innovativ-Vorfahrt für Spitzenforschung im Mittelstand“, Bonn/Berlin, 2007.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) (2006):** „Die Hightech – Strategie für Deutschland“, Bonn/Berlin, 2006.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) (2004):** „Bundesbericht Forschung 2004“, Bonn/Berlin, 2004.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung / Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMBF / BMWi) (2003):** „Zukunft gestalten – Innovationsförderung“, <http://www.bmbf.de/pub/innovationsfoerderung.pdf>, abgerufen am 09.03.2012.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) (1996):** „Bundesministerium für Bildung und Forschung: Bundesbericht Forschung“, Bonn.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2009):** „Wirtschaftliche Förderung, Hilfen für Investitionen und Innovationen“, Berlin.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) (2008):** „Österreichs steuerliche F&E-Förderung im Überblick“, Wien, 2008.
- Bundesministerium für Wissenschaft und Forschung / Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie / Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWF / BMVIT / BMWA) (2009):** „Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2009“, Wien, 2009.
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK) (2010):** „Jahresstatistik – Das Jahr 2010 in Zahlen“, Berlin.
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK) (2009b):** „Jahresstatistik – Das Jahr 2009 in Zahlen“, Berlin.

- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK) (2008):** „Jahresstatistik – Das Jahr 2008 in Zahlen“, Berlin.
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK) (2007):** „Jahresstatistik – Das Jahr 2007 in Zahlen“, Berlin.
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK) (2006):** „Jahresstatistik – Das Jahr 2006 in Zahlen“, Berlin.
- Cordes, J. J. (1989):** „Tax Incentives and R&D Spending: A Review of the Evidence“, in: *Research Policy* 18, S. 119–133.
- Cumming, D. (2003):** „The structure, governance and performance of the UK Venture Capital Market“, in: *Journal of Corporate Law Studies*, Vol. 3 (2), S. 191–217.
- Deutsche Bundesbank (2010):** „Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen im Jahr 2008“, http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/mba/2010/201001mba_ertragslage.pdf, recherchiert am 30.09.2010.
- Deutsche Bundesbank (2008):** „Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen von 2004 bis 2005“, Statistische Sonderveröffentlichung 6, Frankfurt am Main.
- Deutsche Bundesbank (2007):** „Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen von 2003 bis 2004“, Statistische Sonderveröffentlichung 6, Frankfurt am Main.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V. (DSGV) (2010a):** „Diagnose Mittelstand 2010: Blick nach vorn – Sparkassen begleiten Mittelstand durch die Krise“, Statistischer Anhang (WZ 2008), Berlin.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V. (DSGV) (2009a):** „Diagnose Mittelstand 2009: Stabilität für Deutschland – Sparkassen sichern Finanzierung des Mittelstandes“, Statistischer Anhang, Berlin.
- European Private Equity & Venture Capital Industry (EVCA) (Hrsg.) (2009):** Response to the proposed Directive of the European Parliament and Council on Alternative Investment Fund Managers (AIFM), Brüssel.
- Hall, B. H./van Reenen, J. (2000):** „How Effective are Fiscal Incentives for R&D? A Review of the Evidence“, in: *Research Policy* 29, S. 449–469.
- Harhoff, D. (2000):** „R&D Spillovers, Technological Proximity, and Productivity Growth – Evidence from German Panel Data“, in: *Schmalenbach Business Review*, 52, S. 238–260.
- High-Tech Gründerfonds Management GmbH (HTGF) (2012):** „Sonderauswertung HTGF Forschungsprojekt der Universität Potsdam“, zugesendete Sonderauswertung auf Anfrage.
- Hummel, D. (2007):** „Finanzierungshemmnisse im Mittelstand und innovative Lösungsansätze“, Potsdam.
- Hummel, D./Effenberg, M. (2011):** „Deutsche Kapitalbeteiligungsgesellschaften im Umfeld der globalen Finanzkrise 2008/2009“, Potsdam.
- Hummel, D./Effenberg, M./Karcher, B./Richter, A. (2011):** „Mittelstands- und Innovationsfinanzierung in Deutschland – Ergebnisse und Hintergründe einer bundesweiten Unternehmensbefragung“, Potsdam.

- Klassen, K./Pittman, J./Reed, M. (2004):** „A Cross-National Comparison of R&D Expenditure Decisions – Tax Incentives and Financial Constraints“, in Salterio, S. (Hrsg.): Contemporary Accounting Research, Nr. 21, S. 639–680.
- Kommission der europäischen Gemeinschaften (2009):** Richtlinie des europäischen Parlaments und des Rates über die Verwalter alternativer Investmentfonds, Brüssel.
- Löhr, S. (2009):** „Steuerliche Förderung von Forschung und Entwicklung“, IFSt-Schrift Nr.459, Institut „Finanzen und Steuern“ e. V., Bonn, 2009.
- Prognos (2008):** „Mittelstandsförderung – Mehr Innovationen durch steuerliche Anreize? – Ein internationaler Vergleich“, Basel u. a.
- Richter, A. (2012):** „Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen: eine theoretische und empirische Analyse sowie Besonderheiten in Ostdeutschland“, Diss., Potsdam.
- Statistisches Bundesamt (2010):** „Qualitätsbericht – Kostenstrukturerhebung im Verarbeitenden Gewerbe, im Bergbau sowie in der Gewinnung von Steinen und Erden“, <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Qualitaetsberichte/VerarbeitendesGewerbeIndustrie/Kostenstruktur.property=file.pdf>, recherchiert am 23.06.2010.
- Statistisches Bundesamt (2009a):** „Statistisches Jahrbuch 2009 – Für die Bundesrepublik Deutschland“, <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/SharedContent/Oeffentlich/AI/IC/Publikationen/Jahrbuch/StatistischesJahrbuch.property=file.pdf>, recherchiert am 15.06.2010.
- Statistisches Bundesamt (2009b):** „Methodische Grundlagen, Definitionen und Qualität des statistischen Unternehmensregisters“, http://www.statistik-portal.de/statistik-portal/de_entMethDef.asp, recherchiert am 17.06.2010.
- Sternlicht, J. B./Kudlas, J. D./Magnun, A. F. (2000):** „A Joint Study of Research and Development Tax Incentives“, Commonwealth of Virginia, Richmond.
- Swensen, D. (2000):** „Pioneering Portfolio Management“, New York.
- Swenson, C. W. (1992):** „Some Tests of the Incentive Effects of the Research and Experimentation Tax Credit“, in: Journal of Public Economics, Nr. 49, S. 203–218.
- Witney, S. (2011):** EVCA Tax & Legal Committee: UK – Tax and Legal Update, London.

Verwendete Gesetzestexte

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)

Handelsgesetzbuch (HGB)

Die vorliegende Studie befasst sich mit den betriebswirtschaftlichen Besonderheiten kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) im Osten Deutschlands, welche sich grundsätzlich auch in der Finanzierung zeigen. Die Forschungen belegen, dass auch die unzureichende Innovationsdynamik Ostdeutschlands keineswegs nur ein konjunkturelles oder gar mentales, sondern ein strukturelles Phänomen ist.

Die Analyse unterstreicht einen besonderen Handlungsbedarf in den östlichen Bundesländern, da hier einerseits kleine Unternehmen in großer Zahl vorhanden sind, auch der Mittelstand insgesamt weitgehend etabliert ist, aber im Ost-West-Vergleich weiterhin etablierte Großunternehmen als Partner seltener anzutreffen sind, die einen positiven Ausstrahlungseffekt auf mittelständische Zulieferbetriebe bewirken. Auch sind in Deutschland-Ost die Finanzierungsverhältnisse besondere, d. h. der Anteil der Fremdfinanzierung ist differenziert ausgeprägt. Entsprechend sollte die „Hausbank“ wegen ihrem herausragenden Stellenwert für den Mittelstand auf den Prüfstand.

Die hier nochmals gezeigten Finanzierungsschwächen gelten zwar für KMU grundsätzlich, aber besonders für die kleinere KMU im Osten, wo zwar die Eigenkapitalquote gewachsen ist, aber beispielsweise die Fristenstrukturen der Fremdfinanzierung teilweise mit der Kapitalbindung im Anlagevermögen nicht kongruent sind. Die private Finanzierung von KMU muss wegen struktureller Mängel und Defizite noch gezielter durch staatliche Förderinstrumente unterstützt werden.

ISBN 978-3-86956-251-3



9 783869 562513