

Institut für Mittelstandsforschung Bonn

BDI-Mittelstandspanel **Ergebnisse der Online-Mittelstandsbefragung** Herbst 2005 - Langfassung

von
Gunter Kayser, Frank Wallau, Claus Adenäuer

Untersuchung im Auftrag von



Materialien

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstraße 20 • D53111 Bonn
IfM-Materialien Nr. 165
© IfM Bonn Dezember 2005

BDI-Mittelstandspanel
Ergebnisse der Online-Mittelstandsbefragung
Herbst 2005 - Langfassung

Untersuchung im Auftrag von:

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)
Breite Str. 29
10178 Berlin
www.bdi-online.de

Ernst & Young AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Französische Str. 48
10117 Berlin
www.de.ey.com

IKB Deutsche Industriebank AG
Wilhelm-Bötzkes-Str. 1
40474 Düsseldorf
www.ikb.de

Wissenschaftliche Bearbeitung:

Institut für Mittelstandsforschung
Maximilianstr. 20
53111 Bonn

Projektdurchführung und Bearbeitung:
Gunter Kayser, Frank Wallau, Claus Adenäuer

Technische Durchführung:

TNS Emnid
Stieghorster Str. 90
33605 Bielefeld

Projektdurchführung: Oliver Krieg, Jörg Erren

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.

Inhalt

Verzeichnis der Abbildungen	III
Verzeichnis der Tabellen	VI
1. Vorbemerkungen zur Herbstbefragung im BDI-Mittelstands- panel	1
2. Größen- und Besitzstrukturen in der Industrie	3
2.1 Mittelständische Unternehmen	3
2.2 Familienunternehmen	3
3. Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und Erwartungen an die Wirtschaftspolitik der neuen Bundesregierung	7
3.1 Zukünftige Rahmenbedingungen besser	7
3.2 Große Koalition trägt nur bedingt zur Aufhellung der Stimmung bei	9
3.3 Prioritäre politische Handlungsfelder: Bürokratieabbau und Senkung der Lohnzusatzkosten	13
4. Entwicklung der Investitionstätigkeit in der Industrie	19
4.1 Investitionen in Sachanlagen werden steigen	20
4.2 Investitionsziele: Kapazitätserweiterung steht im Vorder- grund	22
4.3 Steigender Anteil von Auslandsinvestitionen in Sachan- lagen	24
5. Kooperationen in der Industrie	29
5.1 Hohe Kooperationsneigung in der Industrie	29
5.2 Kooperationen überwiegend auf Dauer angelegt	33
5.3 Kooperationspartner: Unternehmen der gleichen Wert- schöpfungsstufe und Zulieferer an vorderster Stelle	34
5.4 Projektbezogene Partnerschaften als dominierende Form der Zusammenarbeit	38
5.5 Motive für eine Kooperation	40
5.6 Kooperationsprobleme die Ausnahme	42
5.7 Kooperationen und Unternehmenserfolg	43
6. Planung und Bereitschaft zur Beteiligung von Investoren	46
7. Zusammenfassung	48
8. Beschreibung der Methode	51
8.1 Zielgruppe	51
8.2 Erhebungsmethode und Rücklaufentwicklung	52

9. Strukturdaten der befragten Industrieunternehmen	54
9.1 Regionalstruktur	54
9.2 Branchenverteilung	54
10. Literatur	57

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1:	Besitzstruktur der Unternehmen	6
Abbildung 2:	Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen - Vergleich der Befragungswellen	8
Abbildung 3:	Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen - Herbstbefragung	9
Abbildung 4:	Zustimmung zur Aussage „Die Große Koalition wird die Rahmenbedingungen für Unternehmen in Deutschland merklich verbessern“	10
Abbildung 5:	Zustimmung zur Aussage „Die Große Koalition wird die anstehenden Aufgaben und Probleme zügig lösen“	11
Abbildung 6:	Beurteilung der zukünftigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, der Problemlösungskompetenz und Gestaltungskraft der Großen Koalition im Zeitverlauf	13
Abbildung 7:	Auswirkungen des Reformvorschlags der CDU/CSU zur Mehrwertsteuererhöhung auf das Unternehmen	15
Abbildung 8:	Notwendige Maßnahmen bei einer Reform der Unternehmenssteuern aus Sicht der Industrie	17
Abbildung 9:	Priorität bestimmter politischer Handlungsfelder	18
Abbildung 10:	Verteilung der Investitionen in Sachanlagen 2005 und 2006 nach der Unternehmensgröße	21
Abbildung 11:	Einflussfaktoren auf die Investitionstätigkeit der Unternehmen im Jahr 2006	22
Abbildung 12:	Verteilung des Investitionsvolumens nach Investitionszielen 2005 und 2006	23
Abbildung 13:	Veränderung der Investitionssummen 2005 auf 2006 nach Investitionszielen	24
Abbildung 14:	Unternehmen mit Investitionen im Ausland 2005 und 2006	25

Abbildung 15: Unternehmen mit Investitionen im Ausland 2005 und 2006 nach Unternehmensgröße	26
Abbildung 16: Verteilung der Investitionen in Sachanlagen im In- und Ausland 2005 und 2006	27
Abbildung 17: Verteilung der Investitionssummen für Sachanlagen im In- und Ausland 2005 und 2006 nach Unternehmensgröße	28
Abbildung 18: Kooperationstätigkeit der Unternehmen und Kooperationsfelder	30
Abbildung 19: Kooperationstätigkeit der Unternehmen nach der Unternehmensgröße	31
Abbildung 20: Gründe für die Ablehnung einer Kooperation	32
Abbildung 21: Kooperationstätigkeit der Unternehmen nach Kooperationsfeldern und der Unternehmensgröße	33
Abbildung 22: Anteil dauerhafter Kooperationsbeziehungen nach Kooperationsbereichen	34
Abbildung 23: Partner beim derzeit wichtigsten Kooperationsprojekt nach Kooperationsfeldern	36
Abbildung 24: Kooperationspartner bei F&E-Projekten nach der Unternehmensgröße	37
Abbildung 25: Anteile ausländischer Kooperationspartner nach Kooperationsbereichen und Unternehmensgröße	38
Abbildung 26: Kooperationsformen im derzeit wichtigsten Kooperationsprojekt nach der Unternehmensgröße	39
Abbildung 27: Kooperationsformen im derzeit wichtigsten Kooperationsprojekt nach Kooperationsbereichen	40
Abbildung 28: Motive für das derzeit wichtigste Kooperationsprojekt	42
Abbildung 29: Probleme im Rahmen des derzeit wichtigsten Kooperationsprojekts	43
Abbildung 30: Auswirkungen des derzeit wichtigsten Kooperationsprojekts	44
Abbildung 31: Auswirkungen des derzeit wichtigsten Kooperationsprojekts nach Kooperationsbereichen	45

Abbildung 32: Planung und Bereitschaft zu einer Beteiligung von Investoren	47
Abbildung 33: Regionale Verteilung der befragten Industrieunternehmen	54
Abbildung 34: Branchenverteilung der befragten Unternehmen	55
Abbildung 35: Verteilung auf 2-steller Ebene im Verarbeitenden Gewerbe	56

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1:	Anteil Familienunternehmen in der Industrie nach Branchen	4
Tabelle 2:	Verteilung der Unternehmen nach der Besitzstruktur und Familien- und managementgeführten Unternehmen	6
Tabelle 3:	Investitionen der Industrie in Sachanlagen 2003 in Mio. Euro nach Branchen und Unternehmensgröße	19

1. Vorbemerkungen zur Herbstbefragung im BDI-Mittelstandspanel

Die sich im Zeitalter der Globalisierung rasch ändernden Rahmendaten für Unternehmen erfordern in immer kürzeren Zeitabständen strategische Anpassungsmaßnahmen. Verstärkter Wettbewerb sowie der technologische Wandel stellen die Unternehmen vor große Herausforderungen.

Die Strategien und Anpassungsprozesse der Großunternehmen sind für die Öffentlichkeit relativ transparent. Der Informationsstand über Marktaktivitäten und -bedingungen, Problemlösungsstrategien, unternehmerische Kernaufgaben und Zukunftspläne im industriellen Mittelstand ist hingegen nach wie vor unzureichend. Gerade angesichts der derzeitigen politischen Situation ist es jedoch unverzichtbar, die Standpunkte und Entwicklungstrends der mittelständischen Industrie auf breiter Basis deutlich zu machen und in den politischen Diskurs einzubringen.

Um zeitnahe und konkrete Informationen über Aufgaben und Fragestellungen der mittelständischen Industrie zu erhalten, hat das IfM Bonn mit Unterstützung von TNS Emnid im Auftrag des Bundesverbands der Deutschen Industrie e.V. (BDI), der Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft sowie der IKB Deutsche Industriebank AG eine Online-Befragung mit Panelcharakter entwickelt, die als **BDI-Mittelstandspanel** zweimal jährlich durchgeführt wird und ihren Fokus auf aktuelle betriebliche und wirtschaftspolitische Gestaltungselemente richtet.

In der Frühjahrsbefragung 2005 standen neben Fragen zu aktuellen wirtschaftspolitischen Themen, wie z.B. zu den Reformen der Agenda 2010, die Entwicklung der Unternehmenskennzahlen im industriellen Mittelstand, seine Wertschöpfungsaktivitäten und Strategien sowie der Internationalisierungsgrad der Unternehmen im Mittelpunkt. In der nun vorliegenden Herbstbefragung 2005, deren Ergebnisse hiermit berichtet werden, wurden neben aktuellen Fragen zur politischen Entwicklung in Deutschland nach den vorgezogenen Wahlen im September 2005 und der nachfolgenden Bildung einer Großen Koalition zwischen CDU/CSU und SPD insbesondere die Bereiche Kooperation als Strategie im industriellen Mittelstand sowie die Investitionstätigkeit des industriellen Mittelstandes thematisiert.

Im Unterschied zu den Ergebnissen der Frühjahrsbefragung sind die Ergebnisse der aktuellen Herbstumfrage anhand der tatsächlichen Größenverteilung der Industrieunternehmen in Deutschland gewichtet worden. Somit erhält man

ein repräsentatives Berichtswerk über den industriellen Mittelstand (vgl. ausführlich Kapitel 8.1).

Nachfolgend werden die zentralen Ergebnisse dieser zweiten Befragungswelle des BDI-Mittelstandspanels aus dem Herbst 2005 präsentiert und kommentiert.

2. Größen- und Besitzstrukturen in der Industrie

2.1 Mittelständische Unternehmen

Mittelständische Industrieunternehmen stehen im Zentrum des BDI-Onlinepanels. Ein besonderer Fokus wird hierbei auf die Gruppe größerer Mittelständler gelegt, die zumindest nach den Definitionsmerkmalen, wie sie die EU empfiehlt, nicht mehr zum Mittelstand gehören würden, obwohl sie unter qualitativen Gesichtspunkten eindeutig mittelständisch strukturiert sind (vgl. KAYSER/WALLAU/ADENÄUER 2005, S. 54).

Nach der Arbeitsdefinition der Bundesregierung, erstellt durch das IfM Bonn, zählen zum Mittelstand Unternehmen, die bis zu 499 Mitarbeiter bzw. 50 Mio. Euro Jahresumsatz aufweisen. Gemäß dieser in Deutschland gebräuchlichen Definition sind damit nach dem Kriterium der Umsatzhöhe über 81 % und nach dem Kriterium der Zahl der Beschäftigten 71 % der Sample-Unternehmen als mittelständisch zu bezeichnen. Gewichtet man das Unternehmenssample jedoch, wie in Kapitel 8.1 beschrieben, gemäß der Verteilung der Beschäftigtengrößenstruktur der deutschen Industrieunternehmen, sind nach dem Beschäftigtenkriterium 98 % mittelständische Unternehmen in der Untersuchung vertreten, nach dem Umsatzkriterium gut 96 %.

2.2 Familienunternehmen

Für die Einordnung des Mittelstandes in die Gesamtwirtschaft und die Identifikation seiner wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Funktionen tragen numerische Ableitungen und quantitative Raster nur bedingt zum Verständnis bei. Denn es ist die personelle Komponente, die mittelständische Unternehmen prägt. Deshalb erschließt sich der Mittelstand weniger über statistische Zahlengerüste als vielmehr über die in den Unternehmen handelnden Personen (vgl. ausführlich: WALLAU/KAYSER/BACKES-GELLNER 2001). Die gebräuchlichen Größenkriterien, wie Umsatz und Beschäftigte, waren ursprünglich hingegen aus der Statistik abgeleitete Hilfskriterien, die ersatzweise herangezogen wurden, weil die qualitativen Merkmale des Mittelstandes statistisch nur schwer darstellbar sind und immer wieder neu empirisch erhoben werden müssen. Mitunter wirken die qualitativen Kriterien so stark in den Unternehmen, dass die quantitativen Definitionsmerkmale zweitrangig werden. Dies führt dazu, dass selbst (Industrie-) Betriebe mit weitaus mehr als 500 Beschäftigten ihrem Selbstverständnis, Wesen und Verhalten nach sehr oft noch mittelständisch sein können. Die alleinige Berücksichtigung quantitativer Kriterien

kann andererseits dazu führen, dass Unternehmen in der Statistik auch dann als mittelständisch ausgewiesen werden, wenn sie sich zur Gänze oder mehrheitlich im Besitz eines Großunternehmens befinden und unter alleiniger Führung abhängiger Manager stehen.

Die Grenzen, innerhalb derer ein Unternehmen noch als eigentümer- oder familiengeführt oder aber als managementgeführt zu betrachten ist, sind fließend. Da die vielschichtigen und auf unterschiedliche Erkenntnis- und Erklärungsziele ausgerichteten Definitionsansätze - neben ökonomischen werden auch häufig soziologische, psychologische, rechtliche und andere Aspekte hinzugezogen - sich nicht über die amtlich verfügbaren Daten nachvollziehen lassen, wird für die vorliegende Untersuchung ein pragmatischer Definitionsansatz herangezogen. Hiernach wird von einem Familienunternehmen gesprochen werden, wenn sich in der Geschäftsführung Mitglieder der Eigentümerfamilie befinden. Nach dieser Definition zählen rund 89 % der deutschen Industrie zu den Familienunternehmen, wobei ihr Anteil mit steigender Unternehmensgröße deutlich abnimmt. Das Familienunternehmen ist somit charakteristisch für die mittelständische Industrie.

Unterschieden nach Branchen, ist festzustellen, dass in der Energie- und Wasserversorgung der Anteil der Familienunternehmen nur rund 70 % beträgt und damit im Vergleich zu anderen Branchen niedrig ausfällt (vgl. Tabelle 1). Ursache hierfür dürfte sein, dass es sich bei den Unternehmen dieser Branche häufig um Tochterunternehmen von Konzernen oder Kommunen handelt.

Tabelle 1: Anteil Familienunternehmen in der Industrie nach Branchen

Branchen	Anteil Familienunternehmen in %	Anteil managementgeführter Unternehmen in %
Verarbeitendes Gewerbe	89,1	10,9
Bau	92,6	7,4
Energie- und Wasserversorgung	70,2	29,8
Sonstiges	82,8	17,2
Insgesamt	88,6	11,4

© IfM Bonn

Um eine im Vergleich zur Frühjahrsbefragung im BDI-Mittelstandspanel noch präzisere Unterteilung der industriellen Familien- oder managementgeführten Unternehmen vornehmen zu können, wurden in der neuen Untersuchung die

Besitzverhältnisse der Unternehmen erfasst. Demnach befinden sich gut 85 % der erfassten deutschen Industrieunternehmen zu 100 % in Familienbesitz und rund 7 % zu mindestens der Hälfte. 6,6 % der Unternehmen werden ausschließlich durch Fremdmanager geleitet, und bei weiteren 1,2 % sind zu mehr als der Hälfte Fremdmanager in der Geschäftsführung tätig (vgl. Abbildung 1). Aus diesen Zahlen lässt sich bereits erkennen, dass es keine 100-%ige Deckungsgleichheit mit dem Kriterium des Familienunternehmens bzw. managementgeführten Unternehmens gibt. So existiert ein geringer Anteil von rund 1 % der Industrieunternehmen, in denen sich zwar noch Mitglieder der ursprünglichen Eigentümerfamilie in der Geschäftsführung befinden, die Familie jedoch keine Besitzanteile am Unternehmen mehr hält. Umgekehrt sind bei rund 5 % der deutschen Industrieunternehmen ausschließlich Fremdmanager in der Geschäftsführung tätig, während sich das Unternehmen noch zu 100 % in Besitz der Eigentümerfamilie befindet. Zu den „reinen Familienunternehmen“, wo Familienmitglieder geschäftsführerisch tätig sind und die Eigentümerfamilie alle Besitzanteile hält, zählt mit rund 80 % die Mehrheit der deutschen Industrieunternehmen. Reine managementgeführte Unternehmen, bei denen die Mitglieder der ursprünglichen Eigentümerfamilie keine Besitzanteile mehr innehaben, bilden mit einem Anteil von etwa 6 % eher die Ausnahme (vgl. Tabelle 2).

Abbildung 1: Besitzstruktur der Unternehmen

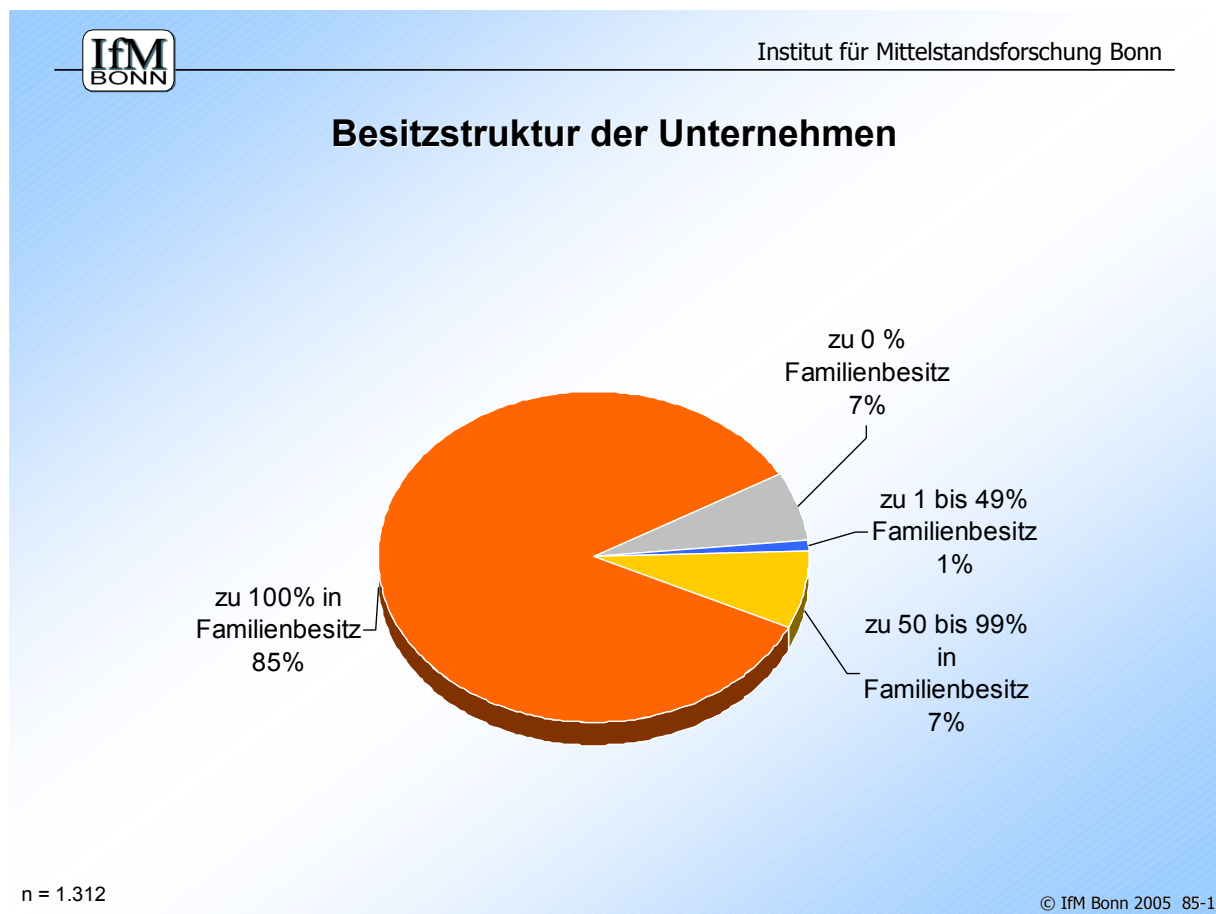


Tabelle 2: Verteilung der Unternehmen nach der Besitzstruktur und Familien- und managementgeführten Unternehmen

Besitzstruktur	Familienunternehmen	managementgeführte Unternehmen	Insgesamt
zu 0 % Familienbesitz	1,1	5,6	6,7
zu 1 bis 49% Familienbesitz	1,0	0,2	1,2
zu 50 bis 99% in Familienbesitz	6,7	0,9	7,6
zu 100% in Familienbesitz	79,8	4,8	84,6
Insgesamt	88,6	11,4	100,0

© IfM Bonn

3. Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und Erwartungen an die Wirtschaftspolitik der neuen Bundesregierung

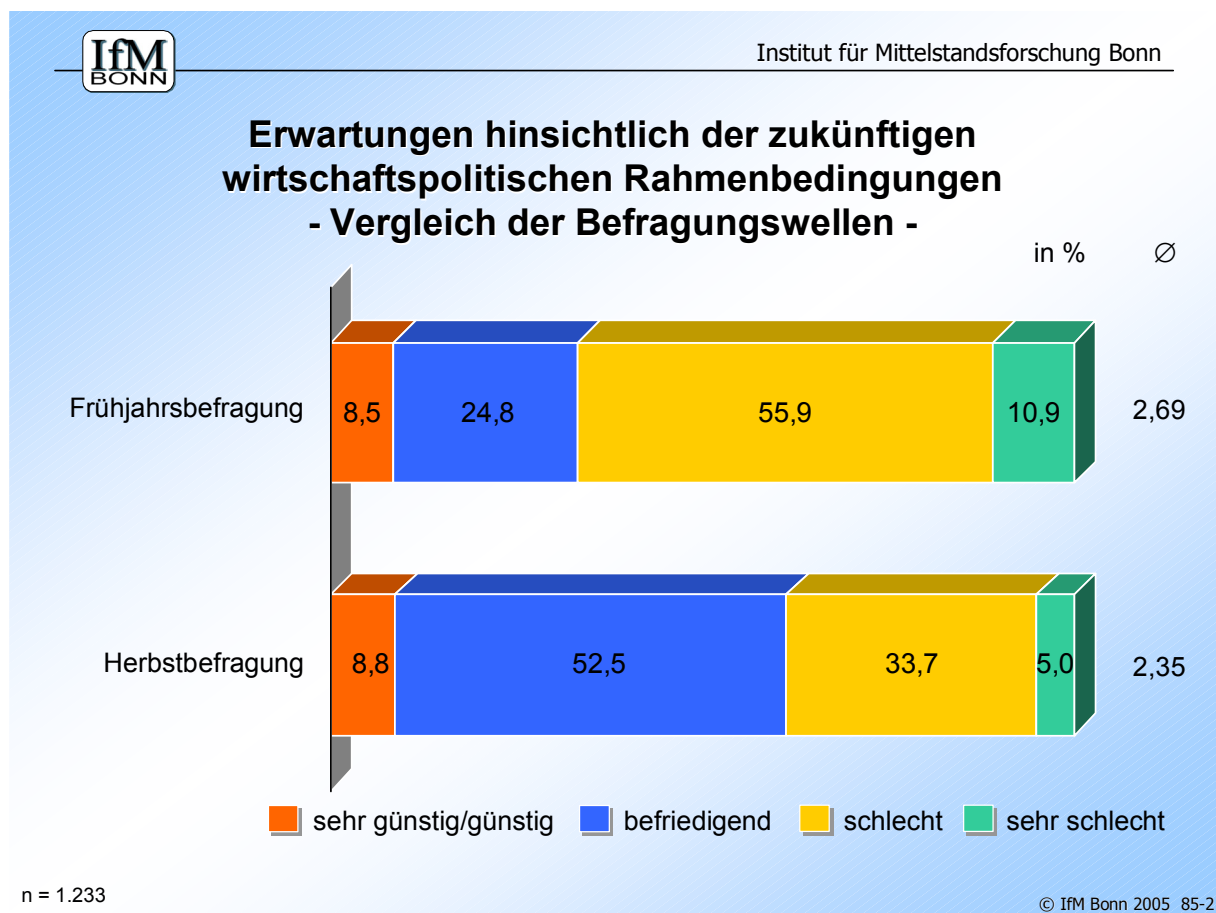
3.1 Zukünftige Rahmenbedingungen besser

Noch in der Frühjahrsbefragung des BDI-Mittelstandspanels wurden die aktuellen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu Beginn des Jahres 2005 von mehr als zwei Dritteln der befragten Unternehmen als schlecht bis sehr schlecht bezeichnet. Besonders eindeutig war damals das Votum der kleineren Mittelständler. Zu diesem Zeitpunkt erwarteten auch nur vergleichsweise wenige Unternehmen die Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Eine deutliche Mehrheit ging damals auch für die Jahre 2006 und 2007 von schlechten Rahmenbedingungen aus.

Diese Einschätzung hat sich mit den politischen Ereignissen des Jahres 2005 deutlich geändert. Im Nachgang zu den Neuwahlen zum deutschen Bundestag im September 2005 erwarten die Industrieunternehmen für die nächsten zwei Jahre eine Verbesserung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen auf ein im Schnitt „befriedigendes“ Niveau.

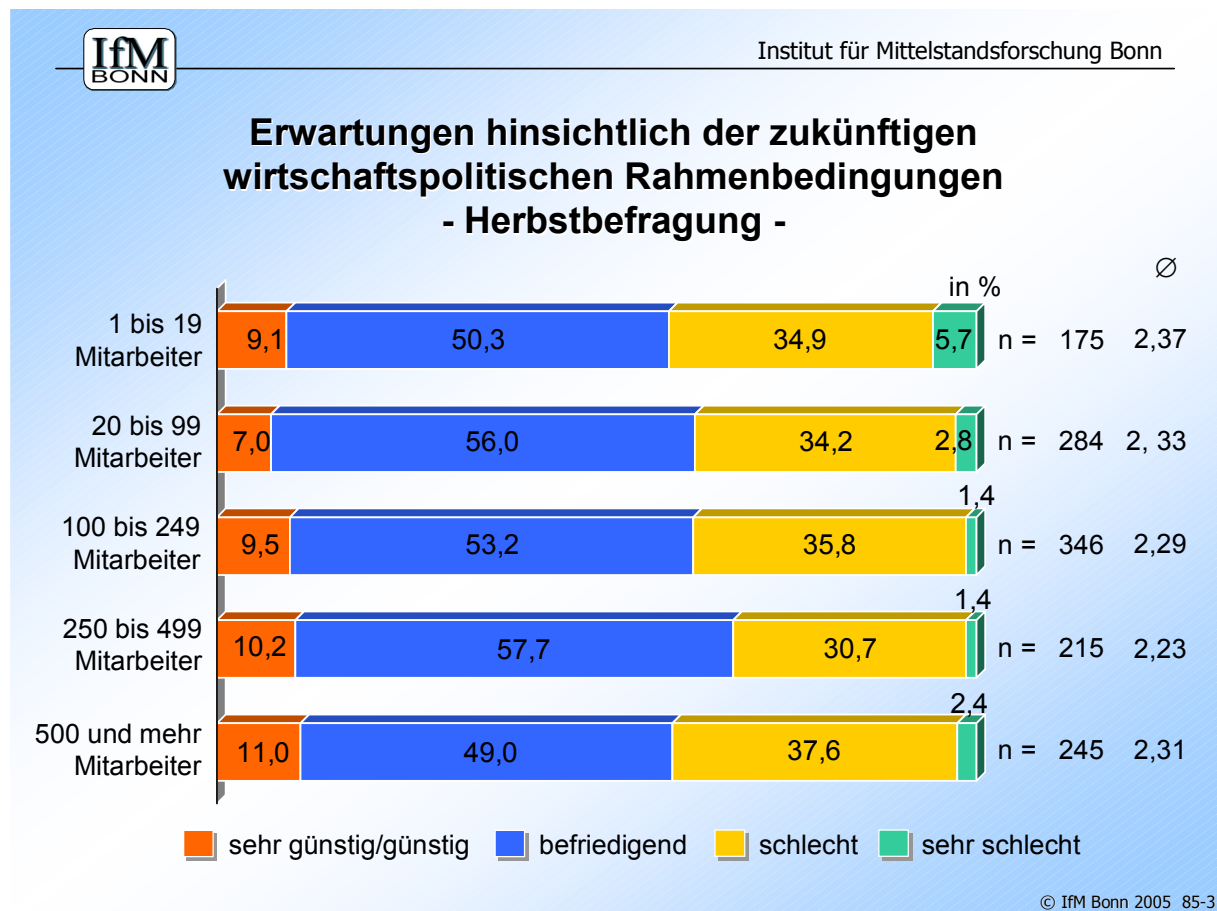
Der Anteil an Unternehmen, die zukünftig sehr günstige oder günstige Rahmenbedingungen erwarten, wuchs im Vergleich zur Frühjahrsbefragung zwar nur um 0,3 Prozentpunkte auf etwa 9 %, der Anteil an Unternehmen, die zumindest befriedigende Rahmenbedingungen erwarten, stieg jedoch um fast 28 Prozentpunkte auf über 52 %. Demgegenüber sanken die Anteile der Industrieunternehmen, die weiterhin mit schlechten bis sehr schlechten Rahmenbedingungen rechnen, von über zwei Drittel auf ca. 39 % (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen - Vergleich der Befragungswellen



Insbesondere Industrieunternehmen mit 250 bis 499 Beschäftigten hegen große Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen: Gut ein Zehntel von ihnen geht von einer sehr günstigen oder günstigen, weitere fast 58 % von einer befriedigenden Entwicklung aus. Nur etwa ein Drittel der Unternehmen dieser Größenklassen erwartet schlechte bis sehr schlechte Bedingungen. Die durchschnittlich pessimistischste Einschätzung kommt von den kleineren Unternehmen mit bis zu 20 Beschäftigten. Gut 40 % erwarten hier schlechte bis sehr schlechte wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 3: Erwartungen hinsichtlich der zukünftigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen - Herbstbefragung



Nach Branchen analysiert, erwarten das Verarbeitende Gewerbe und die Energie- und Wasserversorger signifikant häufiger günstige bis befriedigende wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen als das nach wie vor krisengebeutelte Baugewerbe.

Die beschriebene Verbesserung der Stimmungslage in der Industrie wird auch von aktuellen Konjunkturumfragen bestätigt.¹

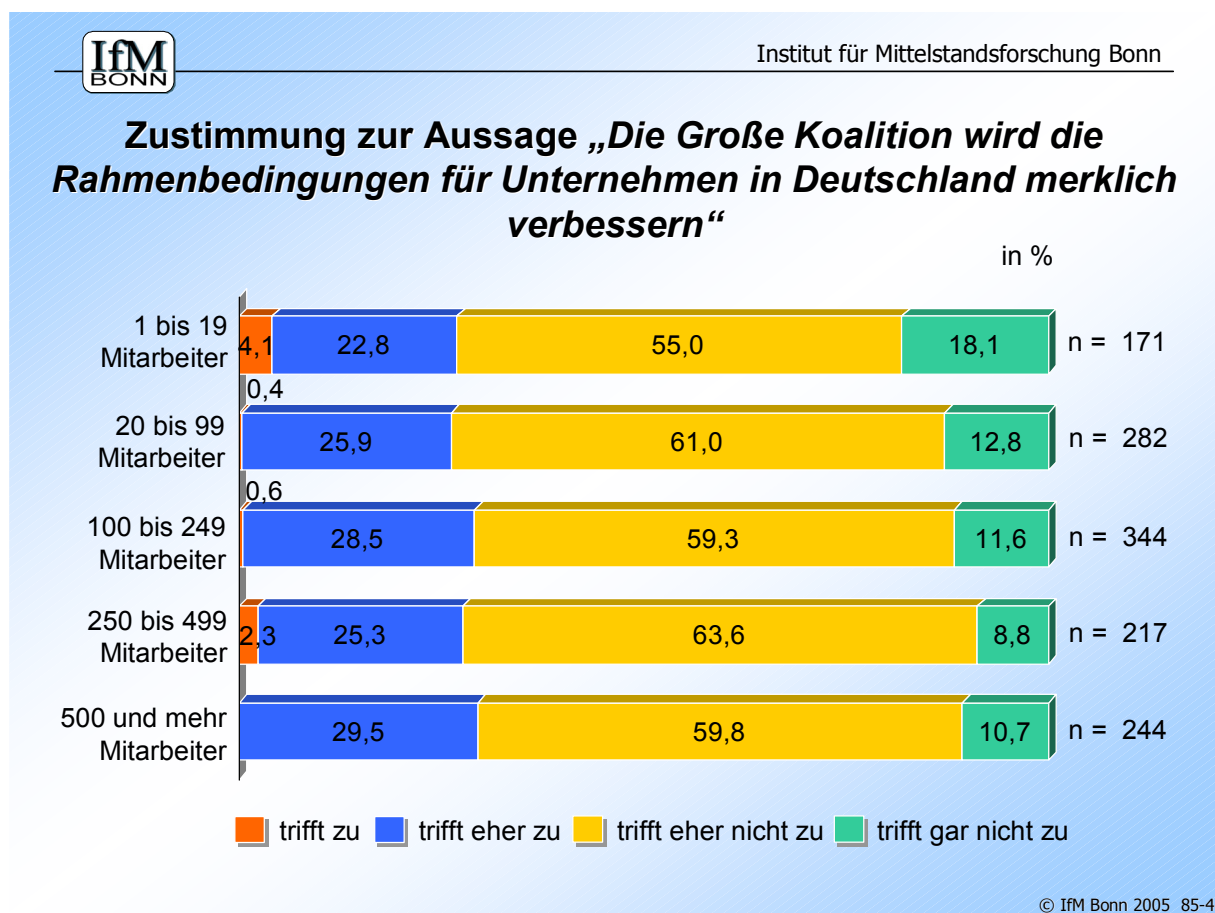
3.2 Große Koalition trägt nur bedingt zur Aufhellung der Stimmung bei

Die Aufhellung der Erwartungen der Industrie ist nur zum Teil auf die Bildung einer neuen Bundesregierung zurückzuführen.

¹ So vermeldet beispielsweise das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer einen positiven Stimmungstrend im mittelständischen Bau- und Verarbeitenden Gewerbe (KfW 2005a, S. 2).

Nur 27 % der Unternehmen halten die Aussage „Die große Koalition wird die Rahmenbedingungen für Unternehmen in Deutschland merklich verbessern“ für zutreffend oder eher zutreffend. Für weit über die Hälfte der befragten Industrieunternehmen ist diese Aussage eher nicht zutreffend, und gut 16 % halten diese Aussage für gar nicht richtig. Die Unternehmensgröße führt bei diesem Urteil zu keinen statistisch signifikanten Unterschieden, wenn auch die kleineren mittelständischen Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern die Aussage tendenziell etwas häufiger ablehnen als die größeren Unternehmen (vgl. Abbildung 4).

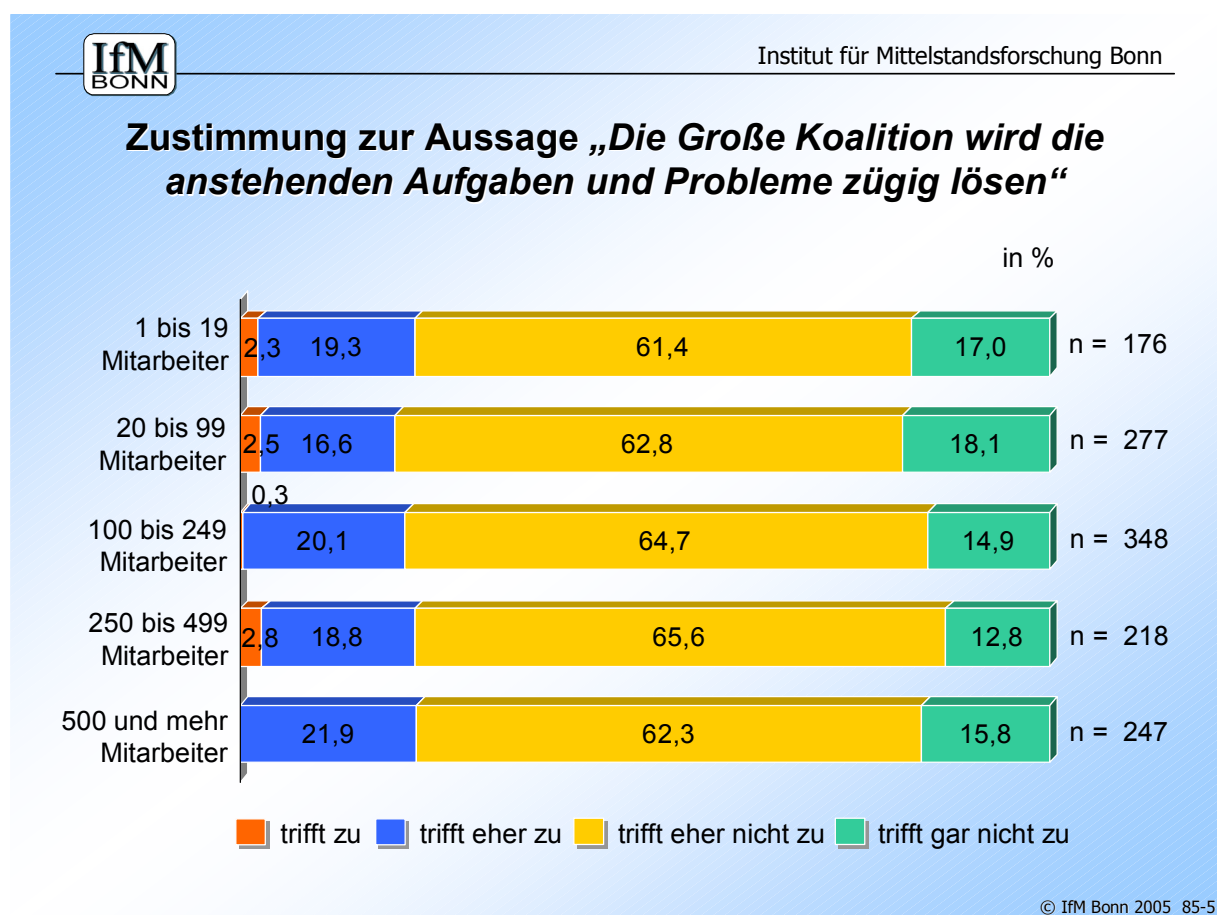
Abbildung 4: Zustimmung zur Aussage „Die Große Koalition wird die Rahmenbedingungen für Unternehmen in Deutschland merklich verbessern“



Die Skepsis gegenüber der Gestaltungskraft der Großen Koalition setzt sich fort in der Beurteilung der Problemlösungskompetenz, wobei eine gewisse Enttäuschung über den Wahlausgang die Ergebnisse sicherlich mitgeprägt hat. Eine Mehrheit der deutschen Industrieunternehmen äußerte im Befragungs-

zeitraum jedenfalls Zweifel an der Fähigkeit der Großen Koalition, die anstehenden Probleme, so wie die Industrie sie sieht, zügig zu lösen. Die Aussage „Die Große Koalition wird die anstehenden Aufgaben und Probleme zügig lösen“ wird insgesamt nur von gut einem Fünftel der Unternehmen als zutreffend bezeichnet. Demgegenüber stellen fast 80 % der Unternehmen die Fähigkeit der Großen Koalition zur schnellen Problemlösung in Frage. Auch hierbei sind sich die Unternehmen aller Größenklassen einig. Es bestehen keine signifikanten größenspezifischen Unterschiede in der Einschätzung (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5: Zustimmung zur Aussage „Die Große Koalition wird die anstehenden Aufgaben und Probleme zügig lösen“



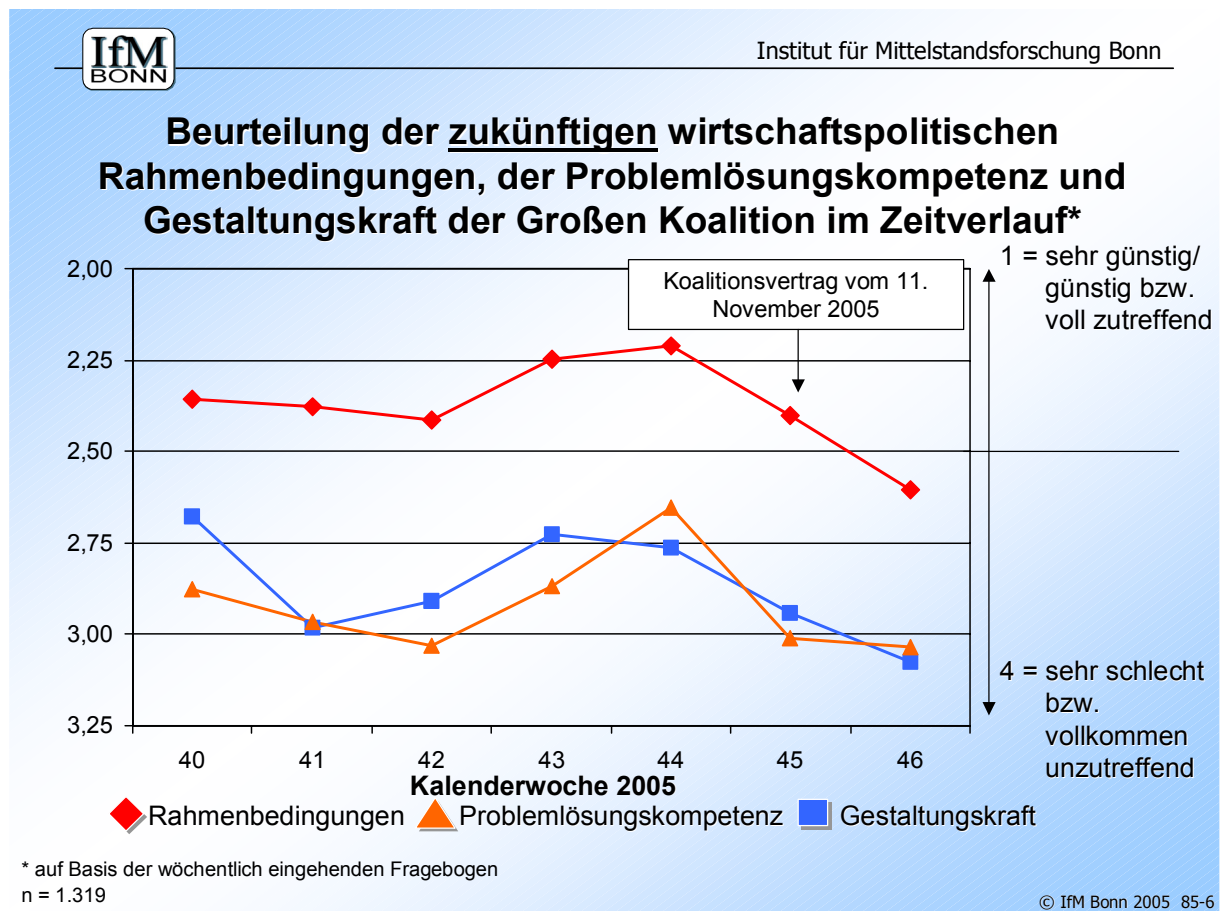
Die Industrie setzt offenbar nur in begrenztem Ausmaß auf die Politik als Gestaltungselement und Problemlöser, denn selbst größere Teile der Unternehmen, die für die nächsten Jahre sehr gute oder gute wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen erwarten, stehen den beiden Aussagen zur Großen Koalition eher kritisch gegenüber: 30 % von ihnen hegen Zweifel an der politischen Gestaltungskraft der Regierung, über 40 % an ihrer Kompetenz zur schnellen

Problemlösung. Die Anteile der Unternehmen, die der Großen Koalition eher kritisch gegenüber stehen, steigen dabei deutlich, je schlechter sie die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für die kommenden Jahre beurteilen.

Mit ihrer Einschätzung liegen bzw. lagen die Industrieunternehmen durchaus im deutschlandweiten Trend: Auch Bevölkerungsumfragen zeigten, dass eine Mehrheit der deutschen Wahlbevölkerung einer Großen Koalition zumindest in der Zeit, als sich ihre Konturen abzuzeichnen begannen, skeptisch gegenüber stand (vgl. z.B. ARD-DeutschlandTREND extra vom 10. Oktober 2005).

Betrachtet man das Antwortverhalten der Industrieunternehmen zu den Fragen bezüglich der zukünftigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, der Problemlösungskompetenz und der Gestaltungskraft der Großen Koalition anhand der im Laufe einer Woche eingegangenen Fragebogen im Zeitverlauf, so zeigt sich, dass die Umfragewerte nach einem verhaltenen Start in der Phase der Sondierungsgespräche nach der Wahl im September 2005 (Kalenderwoche 40 bis 42) mit dem Abzeichnen der Großen Regierungskoalition zunächst moderat anstiegen. Nach dem vorläufigen Höhepunkt in den Kalenderwochen 43 bzw. 44 fielen alle Umfragewerte bei Bekanntwerden von Details aus dem Koalitionsvertrag bis hin zu seinem Abschluss am 11. November 2005 (Kalenderwoche 45) wieder ab, und zwar unter das jeweilige Niveau zum Befragungsstart (vgl. Abbildung 6).

Abbildung 6: Beurteilung der zukünftigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, der Problemlösungskompetenz und Gestaltungskraft der Großen Koalition im Zeitverlauf



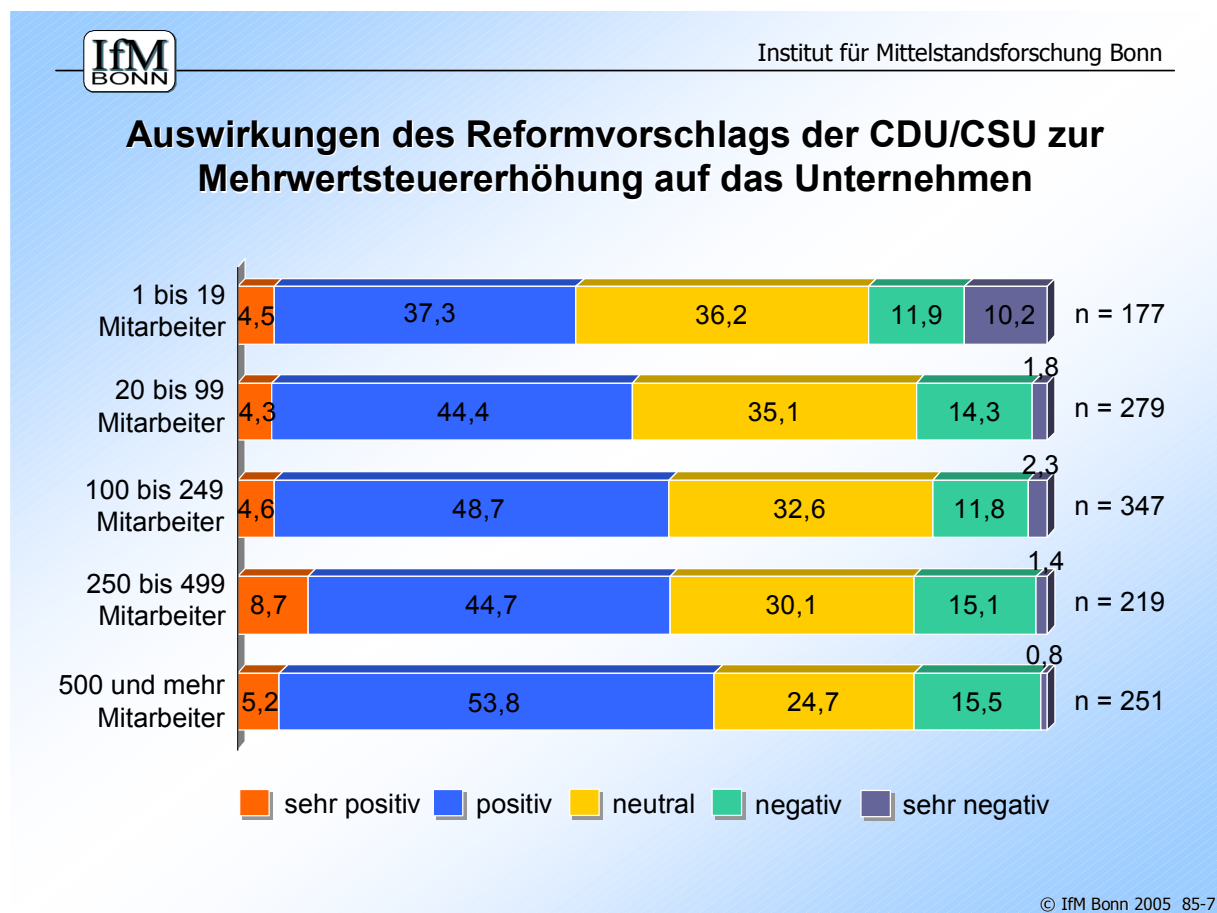
3.3 Prioritäre politische Handlungsfelder: Bürokratieabbau und Senkung der Lohnzusatzkosten

Das zentrale politische Handlungsfeld, welches aus Sicht der deutschen Industrie von der neuen Bundesregierung mit größter Priorität verfolgt werden sollte, bleibt der Bürokratieabbau. 74 % bezeichnen ihn als sehr wichtig, ein gutes Fünftel als wichtig. Insgesamt 97 % der deutschen Industrieunternehmen fordern somit die Rückführung der bürokratischen Belastungen. Im Durchschnitt wird dieser Maßnahme das Attribut sehr wichtig beigegeben (vgl. Abbildung 9). Dabei wird der Abbau bürokratischer Vorschriften von kleineren Unternehmen noch signifikant häufiger als sehr wichtig oder wichtig betrachtet als von größeren Unternehmen. Hohe Bürokratiekosten sind noch immer ein entscheidendes mikroökonomisches Wachstumshemmnis - vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen (vgl. IfM Bonn, 2004, S. 138 ff.).

Zwar wurde laut Frühjahrsbefragung im BDI-Mittelstandspanel bereits der Initiative Bürokratieabbau der alten Bundesregierung der höchste Nutzen aller mittelstandspolitischen Maßnahmen attestiert, doch gingen diese Maßnahmen, auch das zeigte die Frühjahrsbefragung, nicht weit genug. Laut Koalitionsvertrag vom 11.11.2005 plant die neue Regierung nun weitere Schritte zum Abbau der Bürokratie. Als Sofortmaßnahme sollen die Unternehmen durch ein Artikelgesetz (*small-company-act*) von besonders wachstumshemmender Überregulierung befreit und insbesondere dem Mittelstand sowie Existenzgründern „mehr Luft zum Atmen“ verschafft werden (vgl. CDU/CSU UND SPD: KOALITIONSVERTRAG vom 11. November 2005, S. 62).

An zweiter Stelle unter den politischen Handlungsfeldern mit hoher Priorität aus Sicht der deutschen Industrie steht die Absenkung der Lohnzusatzkosten. Gut 93 % der Unternehmen bezeichnen Maßnahmen in diesem Bereich als sehr wichtig oder wichtig. Dabei bestehen keinerlei Unterschiede zwischen größeren oder kleineren Unternehmen. Die vollständige Verwendung der Mehreinnahmen aus einer Erhöhung der Mehrwertsteuer ausschließlich zur Senkung der Personalzusatzkosten durch Ermäßigung der Arbeitslosenbeiträge wäre - das belegt dieser Befund - für die befragten Industrieunternehmen akzeptabel gewesen. Fast die Hälfte der Industrieunternehmen (45 %) bezeichnete denn auch die Auswirkungen einer Mehrwertsteuererhöhung nach Muster der anfänglichen Pläne von 16 % auf 18 % bei gleichzeitiger Senkung der Beiträge zur Arbeitslosenversicherung zum 1.1.2007 von 6,5 % auf 4,5 % als für das Unternehmen sehr positiv oder positiv. Mehr als ein Drittel ging davon aus, dass diese Reform in ihrer ursprünglichen Planung keinen Einfluss auf ihr Unternehmen haben würde. Etwa 20 % erwarteten negative bzw. sehr negative Konsequenzen. Der Anteil an Unternehmen, der die Reform im Hinblick auf das eigene Unternehmen als sehr positiv oder positiv einschätzte, steigt dabei signifikant mit der Unternehmensgröße (vgl. Abbildung 7). Aber auch die kleineren Industrieunternehmen hätten eine Mehrwertsteuererhöhung, die zur Gänze der Senkung der Lohnnebenkosten gedient hätte, entweder als für das eigene Unternehmen sehr positiv bis positiv, etwas häufiger als neutral, aber keineswegs häufiger als negativ bzw. sehr negativ eingestuft als größere Unternehmen.

Abbildung 7: Auswirkungen des Reformvorschlags der CDU/CSU zur Mehrwertsteuererhöhung auf das Unternehmen



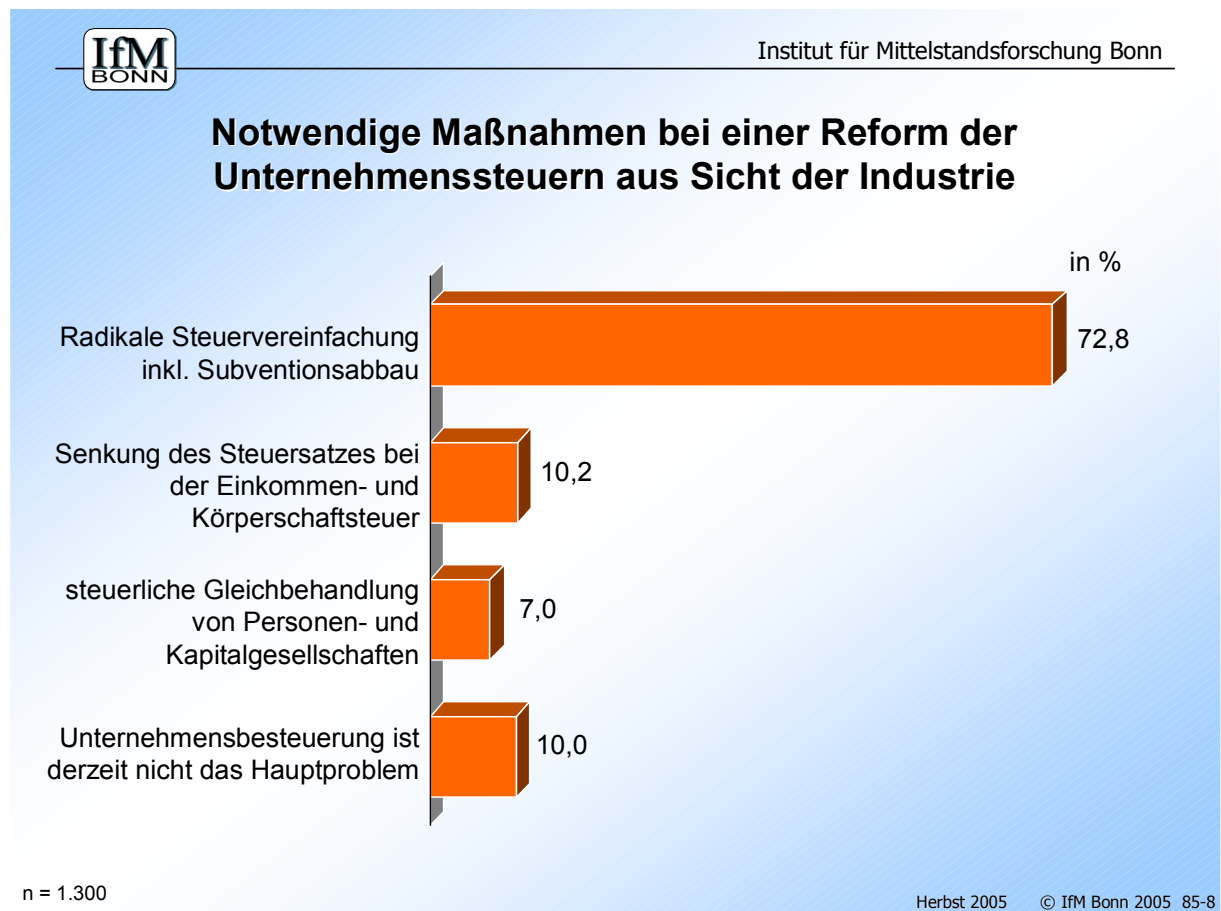
Stärker noch als von der Unternehmensgröße hängt das Urteil der Industrieunternehmen zur ursprünglichen Fassung der Mehrwertsteuerreform von ihrer Exportorientierung ab: Je exportstärker die Unternehmen sind, desto größer fällt der Anteil derjenigen aus, die die Mehrwertsteuererhöhung als für ihr eigenes Unternehmen als sehr positiv oder positiv bezeichnen. Dieser Zusammenhang erklärt sich aus der Tatsache, dass die Mehrwertsteuer immer im Empfängerland erhoben wird. Stärker exportorientierte Industrieunternehmen sind von einer Erhöhung der Mehrwertsteuer demnach weniger stark betroffen, profitieren jedoch gleichermaßen wie exportschwache Unternehmen von der geplanten Absenkung der Arbeitslosenversicherung.

An dritter Stelle unter den politischen Handlungsfeldern mit hoher Priorität aus Sicht der deutschen Industrie folgt bereits die Forderung nach der Stärkung von Bildung und Ausbildung. Etwa 91 % der Unternehmen halten politische Maßnahmen, die auf diesen Bereich abzielen, für sehr wichtig oder wichtig. Im Gesamturteil besteht auch hier Einigkeit zwischen allen Unternehmensgrößen.

Für jeweils rund 80 % der Unternehmen gehören die Handlungsfelder „Flexibilisierung des Arbeitsrechts/Lockerung des Kündigungsschutzes“, „Senkung der Energiekosten“, „Förderung von Forschung und Innovation“ sowie eine Reform der Unternehmensbesteuerung zu den wichtigen bis sehr wichtigen Aufgaben der Regierungskoalition. Arbeitsrecht und Kündigungsschutz werden hierbei signifikant häufiger von Industrieunternehmen mit 20 bis 499 Beschäftigten als sehr wichtig eingestuft. Die Förderung von Forschung und Innovationen wird von Unternehmen aller Größenklassen hingegen gleichermaßen für wichtig gehalten. Eine Senkung der Energiekosten ist für ostdeutsche Industrieunternehmen signifikant häufiger sehr wichtig oder wichtig als für westdeutsche.

Die von einer Mehrheit der deutschen Industrieunternehmen angemahnte Reform der Unternehmensbesteuerung sollte nach überwiegender Einschätzung vor allem auf eine radikale Steuervereinfachung bei gleichzeitigem Abbau der Subventionen fokussiert sein. Dieser Ansicht sind fast drei von vier Industrieunternehmen. Nur rund 10 % der Unternehmen fordern eine Senkung des Steuersatzes bei der Einkommen- und Körperschaftsteuer, weitere 7 % die steuerliche Gleichbehandlung von Personen- und Kapitalgesellschaften (Rechtsformneutralität). Jedes zehnte Unternehmen betrachtet die Reform der Unternehmensbesteuerung derzeit nicht als besonders drängendes Problem (vgl. Abbildung 8). In dieser Einschätzung bestehen keine größenbedingten Unterschiede.

Abbildung 8: Notwendige Maßnahmen bei einer Reform der Unternehmenssteuern aus Sicht der Industrie



Gut die Hälfte der Industrieunternehmen stuft auch die Verbesserung der Infrastruktur als eine sehr wichtige oder wichtige politische Aufgabe ein. Ostdeutsche Unternehmen bezeichnen diese Aufgabe dabei signifikant häufiger als sehr wichtig oder wichtig als Unternehmen aus den alten Bundesländern. Weniger bedeutungsvoll als die vorher genannten politischen Aufgabenfelder ist im Urteil der deutschen Industrie hingegen das Thema Umweltschutz - wobei dieser Bereich von kleineren Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern signifikant häufiger als wichtig eingestuft wird als von größeren Unternehmen - sowie die Außenwirtschaftsförderung und der Abbau von Handelshemmnissen. Eine weitere Fortsetzung der EU-Erweiterung hat aus Sicht der deutschen Industrie die geringste Priorität unter den politischen Aufgaben, denen sich die Regierungskoalition zu stellen hat.

Abbildung 9: Priorität bestimmter politischer Handlungsfelder



4. Entwicklung der Investitionstätigkeit in der Industrie

Wie in Kapitel 8.1 näher beschrieben, wurden die Ergebnisse zur Investitionstätigkeit der deutschen Industrieunternehmen anhand von aus der Statistik des Produzierenden Gewerbes sowie der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung von 2003 gewonnenen Angaben zur branchen- und größenklassenspezifischen Verteilung der Bruttozugänge der Investitionen in Sachanlagen² nach dem SdI-Verfahren (Soll-durch-Ist) hochgerechnet. Die hierzu verwendeten Daten sind Tabelle 3 zu entnehmen.

Tabelle 3: Investitionen der Industrie in Sachanlagen 2003 in Mio. Euro nach Branchen und Unternehmensgröße

Unternehmen mit...bis...Beschäftigten	Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Energie und Wasserversorgung*	Gesamt
1 - 19	9.523	2.308	1.368	13.200
20 - 49	2.512	368	694	3.574
50 - 99	2.909	282	1.024	4.215
100 - 249	5.497	281	997	6.775
250 - 499	5.294	142	916	6.352
500 und mehr	32.395	268	4.976	37.639
Insgesamt	58.130	3.650	9.975	71.755

© IfM Bonn

* Unternehmensergebnisse 2002

Quelle: Statistisches Bundesamt (2005), Fachserie 4, Reihen 6.1 und 4.2.1, Fachserie 18, Reihe S. 26; Berechnungen des IfM Bonn

Die seit dem Jahr 2001 beobachtete Investitionszurückhaltung in der deutschen Wirtschaft löste sich bereits Ende 2003. Allerdings lassen die derzeitigen Daten zwar auf eine spürbare Investitionsbelebung, nicht jedoch auf einen regelrechten Investitionsschub hoffen (vgl. SACHVERSTÄNDIGENRAT 2005, S. 84). Laut DIHK-Konjunkturbericht vom Oktober 2005 sind es vor allem die positiven Außenhandelstendenzen, die in diesem Jahr mehr Unternehmen zu Investitionen veranlassen. Insbesondere in Exportbranchen werden die Unternehmen angesichts gut gefüllter Auftragsbücher höhere Ausgaben für Investi-

² Nach Systematik der amtlichen Statistik des Produzierenden Gewerbes zählen zu den Sachanlagen: Bebaute Grundstücke und Bauten, Grundstücke ohne Bauten, Maschinen, maschinelle Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung.

onen im Inland (z.B. für Kapazitätserweiterungen) tätigen (vgl. DIHK 2005a, S. 23; KfW 2005a, S. 2).

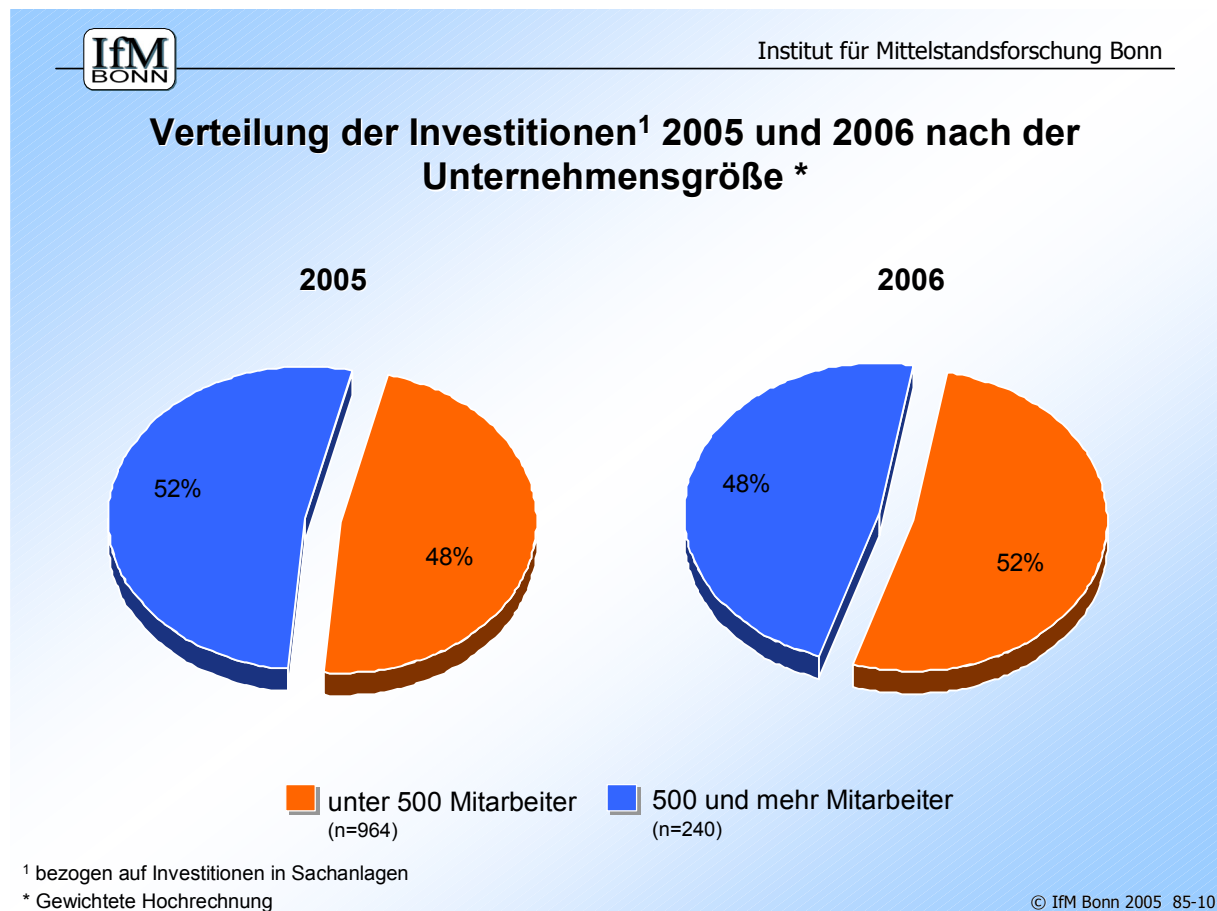
4.1 Investitionen in Sachanlagen werden steigen

Die Investitionsausgaben für Sachanlagen werden nach Angaben der befragten Industrieunternehmen von 2005 auf 2006 um knapp 10 % steigen. Die Investitionsvolumina werden dabei sowohl bei den größeren Unternehmen zunehmen als auch bei den Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten steigen. Bei Letzteren ist die Investitionsneigung für das Jahr 2006 tendenziell sogar etwas stärker ausgeprägt als bei den größeren Unternehmen: Die Industrieunternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern werden ihren Anteil an den Gesamtinvestitionen für Sachanlagen der deutschen Industrie 2006 insgesamt auf über 50 % ausbauen (vgl. Abbildung 10).

Insgesamt werden etwa 39 % der Industrieunternehmen in 2006 eine höhere Summe in Sachanlagen investieren als noch im Vorjahr, ca. 30 % verharren auf ihrem Investitionsniveau, und etwa 31 % werden ihre Investitionen zurückfahren. Der Investitionssaldo³ der deutschen Industrie wird 2006 somit insgesamt fast 8 Prozentpunkte betragen, bei den Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten rund 7,8 Prozentpunkte, bei den Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten 5,9 Prozentpunkte.

³ Investitionssaldo = Anteil der Unternehmen mit steigenden Investitionsausgaben abzüglich Anteil der Unternehmen mit sinkenden Investitionsausgaben.

Abbildung 10: Verteilung der Investitionen in Sachanlagen 2005 und 2006 nach der Unternehmensgröße

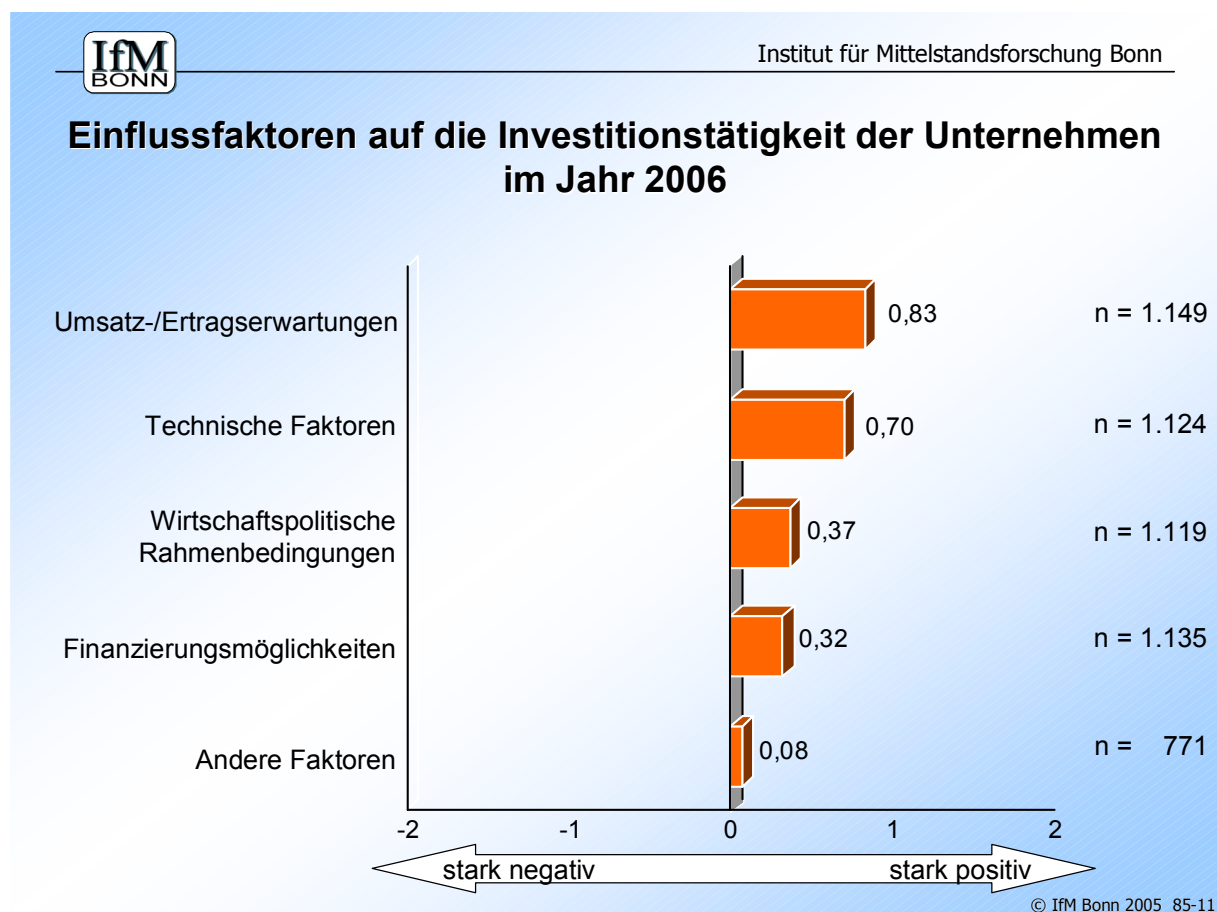


Insgesamt werden Industrieunternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten ihre Investitionstätigkeit also relativ stärker ausbauen als größere Unternehmen mit 500 Beschäftigten und mehr. Mögliche Ursache hierfür ist, dass größere Unternehmen in den Jahren 2004 und 2005 bereits stärker investiert haben als kleine (vgl. DIHK 2004, S. 19 ff.; DIHK 2005b, S. 19 ff.), Letztere demnach 2006 einen Aufholprozess starten. Der Investitionsstau bei den kleinen und mittleren Industrieunternehmen wird sich im nächsten Jahr zunehmend auflösen.

Laut Herbstgutachten der ARGE-Institute tragen u.a. die derzeit günstigen Finanzierungsbedingungen (niedrige Kapitalmarktzinsen) zur Investitionstätigkeit der Unternehmen bei. Die aktuellen Ergebnisse des BDI-Online-Panels bestätigen diesen Befund tendenziell: Rund 38 % der Industrieunternehmen bemerken einen sehr positiven oder positiven Einfluss der derzeitigen Finanzierungsmöglichkeiten auf ihre Investitionstätigkeit, kleinere Unternehmen dabei signifikant häufiger als größere Unternehmen. Doch nicht nur durch die offensichtlich verbesserten Finanzierungsmöglichkeiten, sondern insbesondere

auch durch eine Besserung der Ertragslage der Unternehmen intensiviert sich das Investitionsgeschehen, was in den Ergebnissen der Herbstbefragung deutlich zum Ausdruck kommt: Gut zwei Drittel der deutschen Industrieunternehmen führen die Zunahme der Investitionstätigkeit vor allem auf ihre Umsatz- und Ertragserwartungen im Jahr 2006 zurück. Im Durchschnitt wird ihnen ein positiver Einfluss auf die Investitionstätigkeit zugesprochen (vgl. Abbildung 11). Daneben sind es technische Faktoren sowie die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, die nach derzeitigem Stand für etwa die Hälfte der Unternehmen einen (leicht) positiven Einfluss auf ihre Investitionstätigkeit ausüben.

Abbildung 11: Einflussfaktoren auf die Investitionstätigkeit der Unternehmen im Jahr 2006



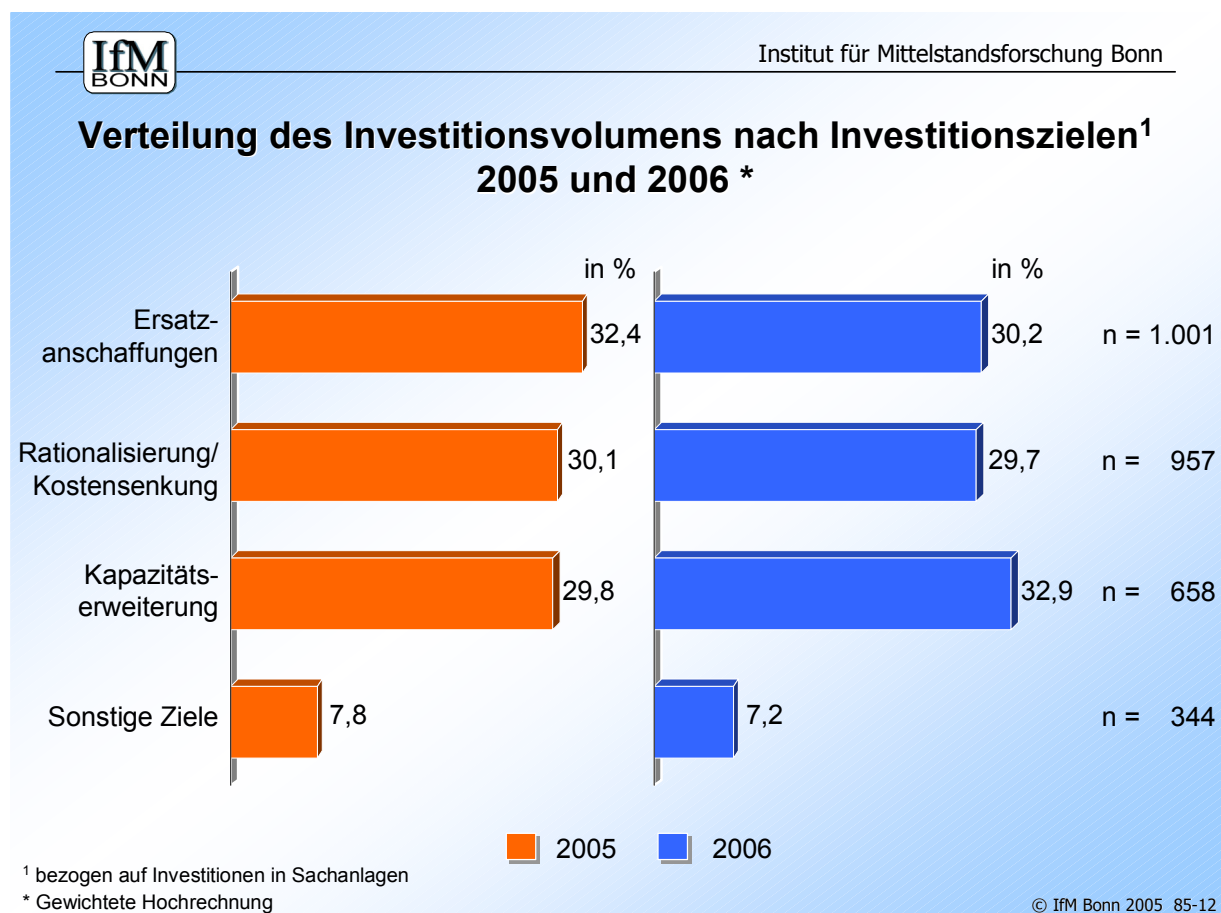
4.2 Investitionsziele: Kapazitätserweiterung steht im Vordergrund

Unterschieden nach den Investitionszielen, entfällt im Jahr 2005 mit gut 32 % der Investitionssumme für Sachanlagen noch der größte Teil auf Ersatzinvestitionen. 2006 wird sich der Anteil der Investitionssumme für dieses Ziel jedoch

um ca. 2 Prozentpunkte auf etwa 30 % verringern und damit nur noch den zweithöchsten Anteil an der Gesamtsumme der Investitionen stellen. Investitionen zur Rationalisierung und Kostensenkung werden 2006 mit ebenfalls rund 30 % einen in etwa gleichen Anteil an der Gesamtinvestitionssumme haben wie schon 2005.

Demgegenüber wird der Anteil der Investitionen zur Kapazitätserweiterung von 29,8 % im Jahr 2005 auf 32,9 % im Jahr 2006 steigen und damit den größten Anteil am gesamten Investitionsvolumen der deutschen Industrie ausmachen. Der Anteil sonstiger Investitionsziele in Sachanlagen bleibt bei leicht rückläufiger Tendenz 2005 wie 2006 mit 7 bis 8 % vergleichsweise gering (vgl. Abbildung 12). Nach der jahrelangen Investitionszurückhaltung dienten 2005 die Investitionen in der deutschen Industrie - wie bereits 2004 (vgl. KfW 2005c, S. 29) - noch vornehmlich dem Ziel, sich mit Ersatzinvestitionen und Rationalisierungsmaßnahmen wettbewerbsstark zu machen. Für 2006 rechnet die Industrie aber mit Auftragszuwächsen und reagiert hierauf verstärkt mit Investitionen zur Kapazitätserweiterung.

Abbildung 12: Verteilung des Investitionsvolumens nach Investitionszielen 2005 und 2006



Die Untersuchung der relativen Veränderung der Investitionssumme für Sachanlagen nach Investitionszielen bestätigt, dass insbesondere die Ausgaben für Kapazitätserweiterungen mit einem Plus von gut 18 % von 2005 auf 2006 stark ansteigen werden. Auch die Ausgaben zur Rationalisierung und Kostensenkung werden 2006 leicht über dem Volumen von 2005 liegen (+6 %). Demgegenüber werden die Investitionsausgaben für Ersatzanschaffungen in etwa auf dem Niveau von 2005 verharren, während die Ausgaben für sonstige Investitionen leicht zurück gehen werden (vgl. Abbildung 13).

Abbildung 13: Veränderung der Investitionssummen 2005 auf 2006 nach Investitionszielen



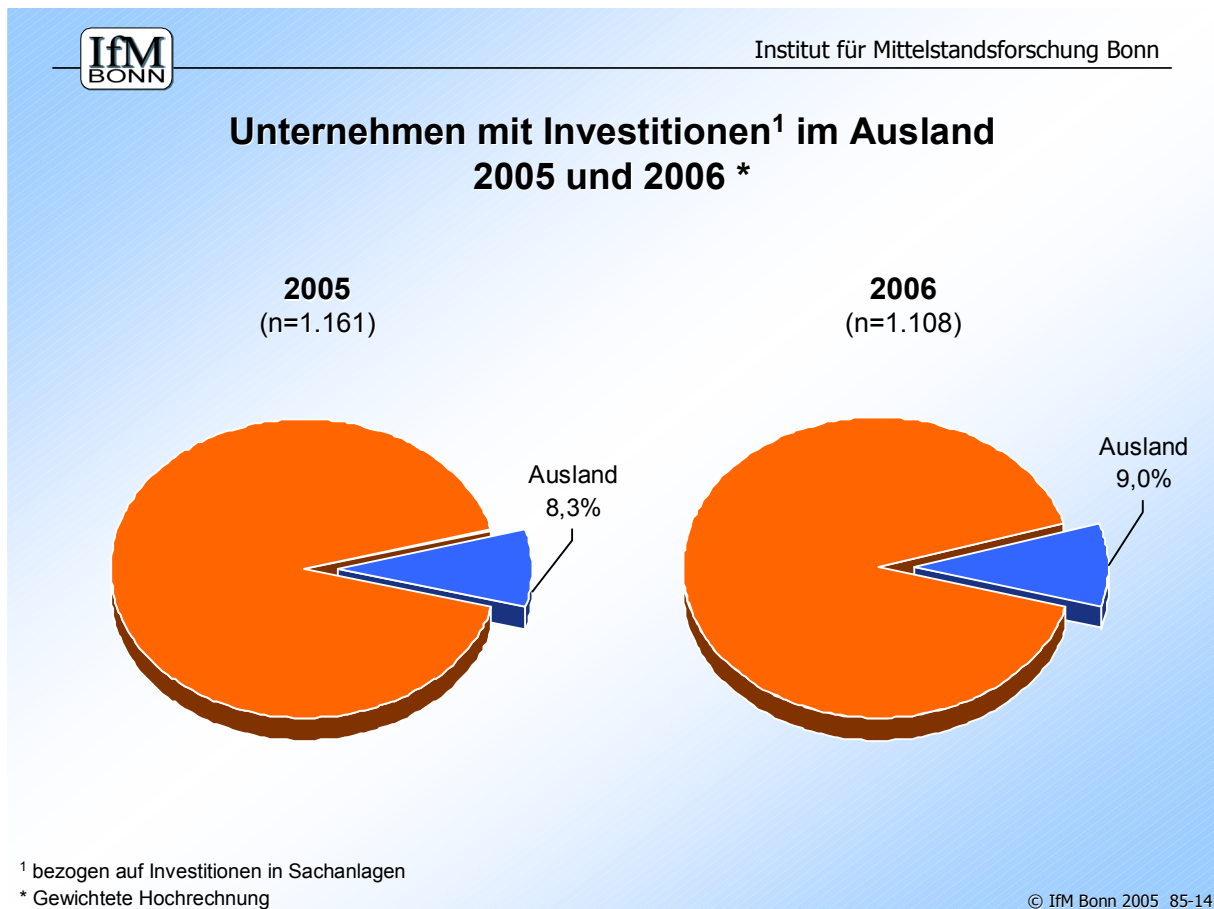
4.3 Steigender Anteil von Auslandsinvestitionen in Sachanlagen

Die zunehmende internationale Orientierung der deutschen Wirtschaft wirkt sich positiv auf das Investitionsverhalten aus. So engagieren sich auch immer mehr kleinere Unternehmen (mit bis zu 500 Beschäftigten) mit Investitionen an

ausländischen Standorten, wie die folgenden Untersuchungsergebnisse belegen.

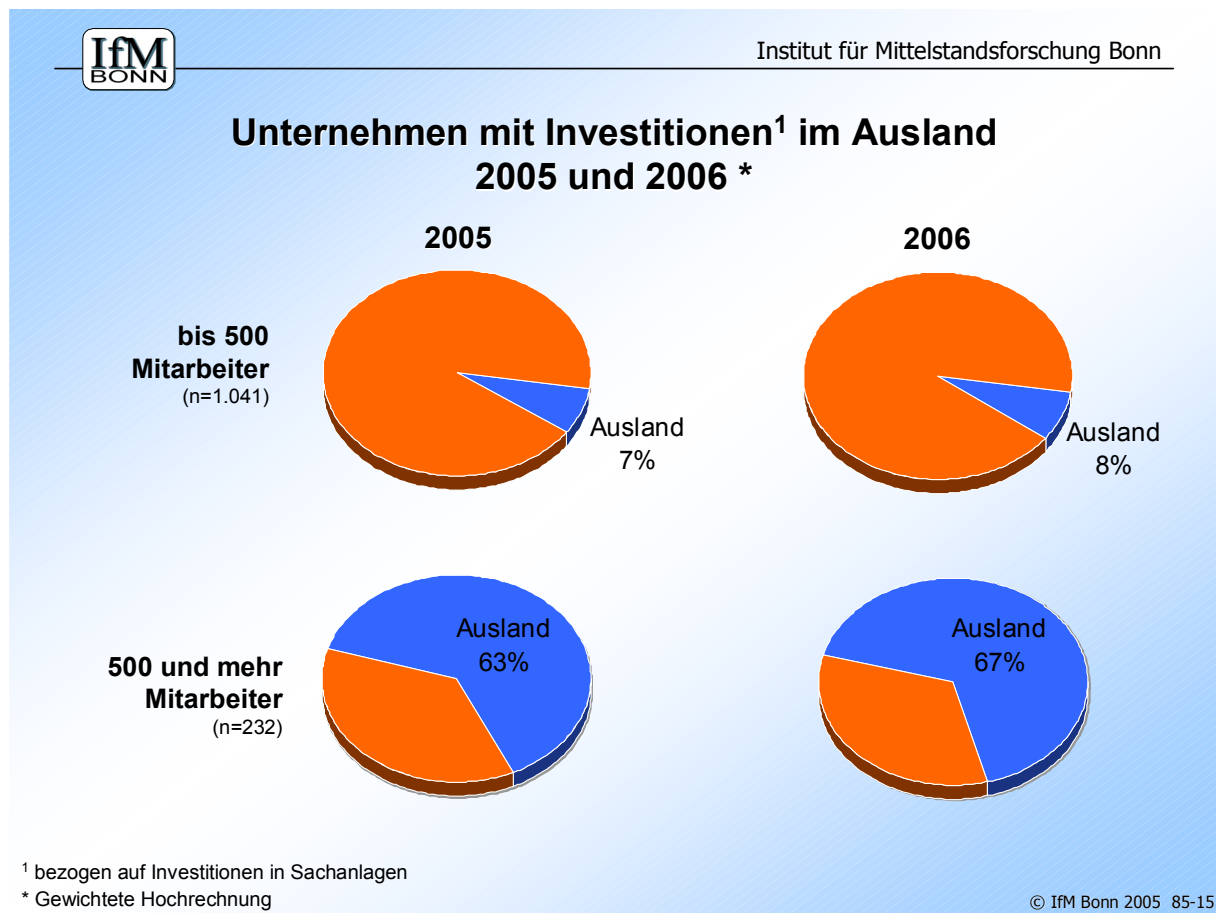
Der Anteil der Unternehmen, die im Ausland investieren werden, liegt 2006 mit etwa 9 % zunächst nur unwesentlich über dem Anteilswert von 2005 (vgl. Abbildung 14).

Abbildung 14: Unternehmen mit Investitionen im Ausland 2005 und 2006



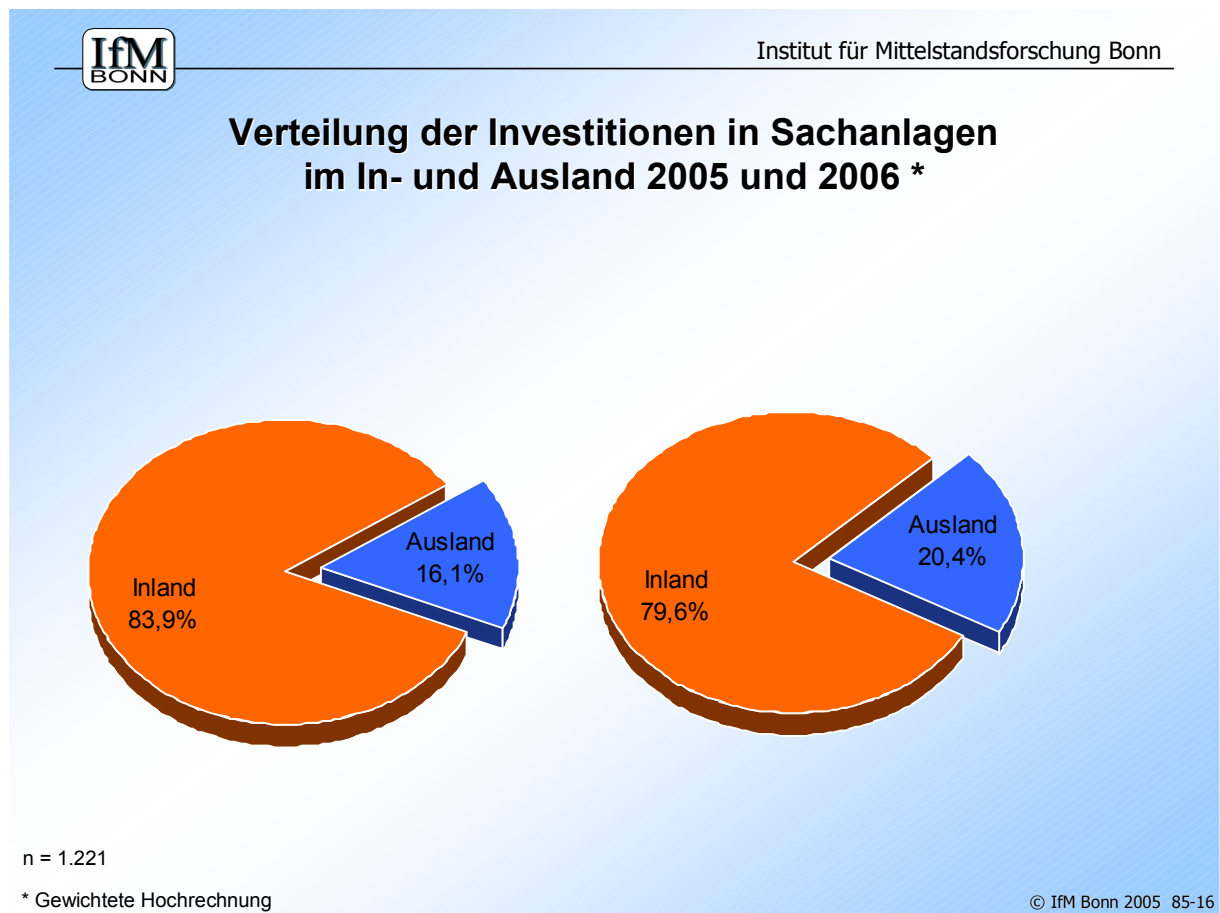
Während der Anteil im Ausland investierender Unternehmen bei den Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern 2005 und 2006 stabil bei 7 % bis 8 % liegt, steigt der Anteil im Ausland investierender Unternehmen in der Größenklasse mit 500 und mehr Mitarbeitern um 4 Prozentpunkte auf etwa 67 % im Jahr 2006 (vgl. Abbildung 15).

Abbildung 15: Unternehmen mit Investitionen im Ausland 2005 und 2006 nach Unternehmensgröße



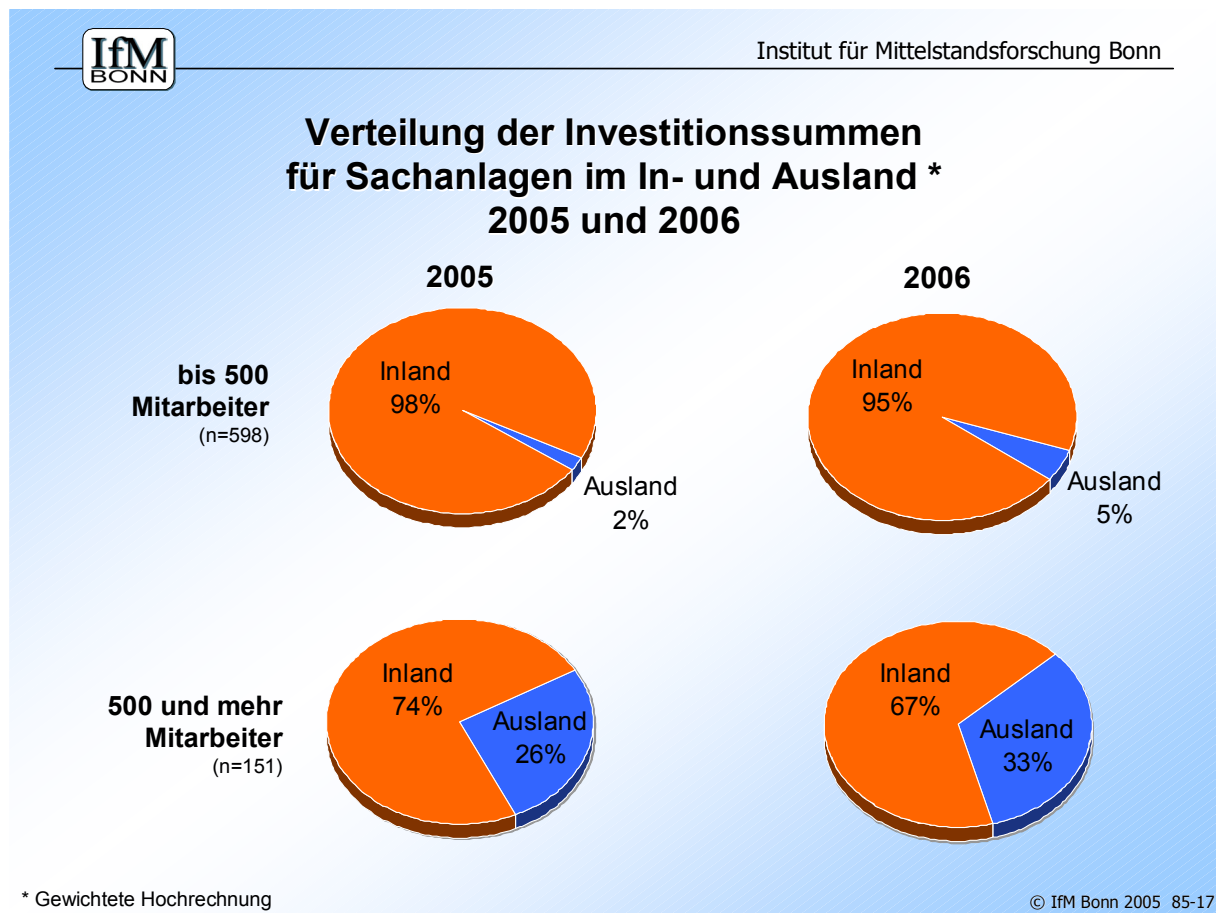
Zwar wird noch immer das Gros aller Investitionen in Sachanlagen im Inland getätigt (2005: 83,9 %; 2006: 79,6 %), doch wächst der Anteil der Investitionen, die an Standorten im Ausland realisiert werden. So wird nach Angaben der Unternehmen der Anteil von Investitionen im Ausland an der Gesamtsumme der Investitionen in Sachanlagen von 2005 auf 2006 um gut 4 Prozentpunkte auf etwa 20 % ansteigen (vgl. Abbildung 16). Der Anstieg der Investitionssumme für Sachanlagen von 2005 auf 2006 wird somit auch durch die Zunahme der Auslandsinvestitionen bedingt.

Abbildung 16: Verteilung der Investitionen in Sachanlagen im In- und Ausland 2005 und 2006



Der Anteil von Auslandsinvestitionen in Sachanlagen an den Gesamtinvestitionsvolumina wird sich von 2005 auf 2006 bei Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern immer noch eher geringfügig von 2 % auf 5 % erhöhen. Größere Unternehmen weiten ihre Investitionstätigkeit im Ausland demgegenüber noch stärker aus: Der Anteil der Investitionen im Ausland an der Gesamtinvestitionssumme der Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten steigt von 2005 auf 2006 um mehr als 6 Prozentpunkte auf knapp 33 % (vgl. Abbildung 17).

Abbildung 17: Verteilung der Investitionssummen für Sachanlagen im In- und Ausland 2005 und 2006 nach Unternehmensgröße



Erfreulich ist, dass die Industrieunternehmen trotz der nach wie vor schwierigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen auch ihre inländischen Investitionsvolumina erhöhen werden, insgesamt um etwa 6 %. Dieser leichte Positivtrend der Inlandsinvestitionen geht dabei tendenziell stärker auf eine höhere Investitionsneigung der Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern zurück.

5. Kooperationen in der Industrie

Wie Ergebnisse der Frühjahrsbefragung 2005 im BDI-Mittelstandspanel zeigten, ist für eine Mehrheit der mittelständischen Industrie der wachsende Wettbewerbsdruck durch inländische und ausländische Mitbewerber eine besondere Herausforderung. Neben Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Intensivierung der Innovationsaktivitäten setzen viele Industrieunternehmen auch auf Kooperationen als Wettbewerbsstrategie. Nach dem Motto „gemeinsam sind wir stärker“ arbeiten zunehmend auch kleine und mittlere Unternehmen in Kooperationen zusammen, um Wettbewerbsvorteile zu generieren.

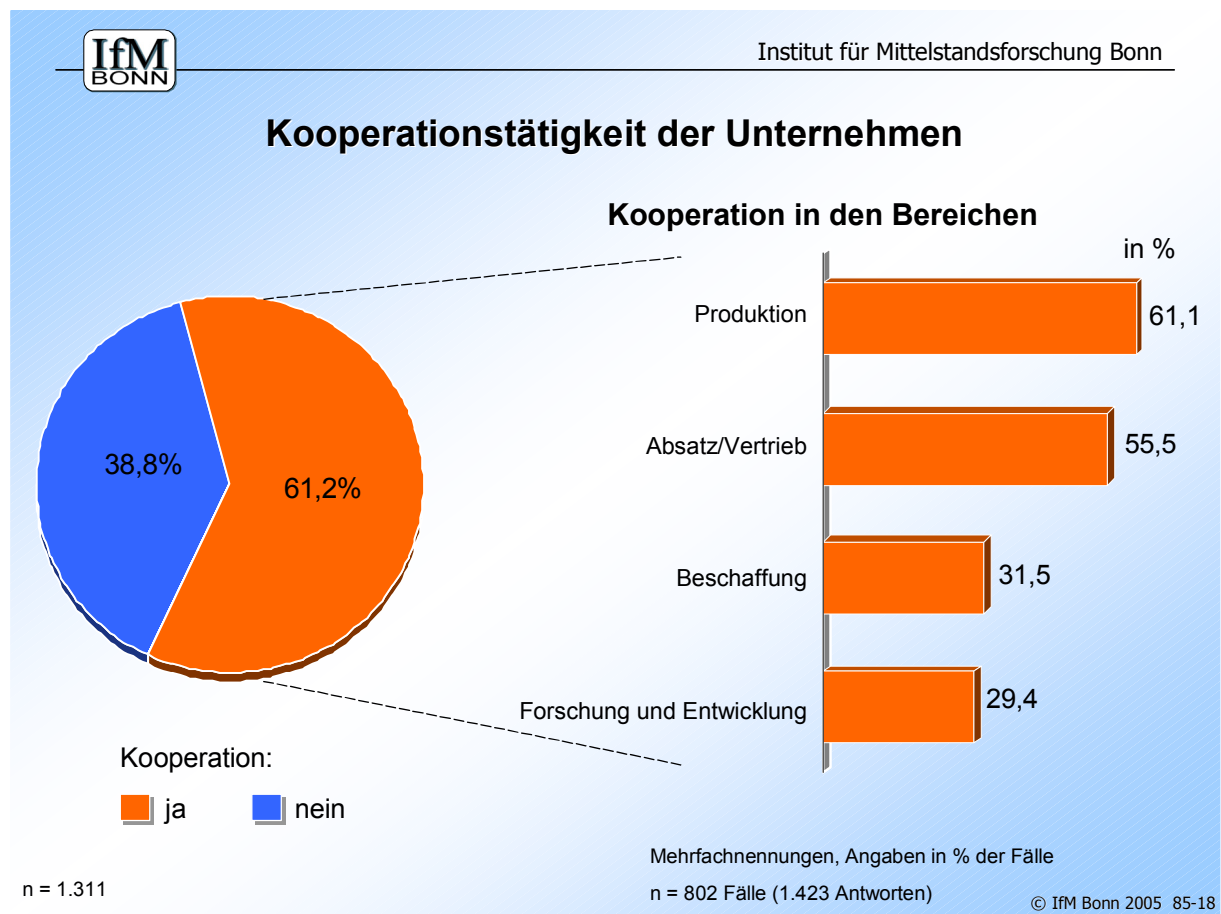
Folgende Kooperationsbereiche wurden in der Herbstumfrage zum BDI-Mittelstandspanel untersucht: Forschung und Entwicklung (F&E), Produktion, Absatz/Vertrieb sowie Beschaffung.

5.1 Hohe Kooperationsneigung in der Industrie

Gut 61 % der deutschen Industrieunternehmen kooperieren derzeit mit anderen Unternehmen oder Institutionen (vgl. Abbildung 18). Besonders hoch ist der Anteil kooperierender Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe (64,2 %), gefolgt von der Energie- und Wasserversorgung (60,7 %) und dem Baugewerbe (56,3 %).

Die meisten Industriekooperationen beziehen sich auf die Bereiche Produktion sowie Absatz/Vertrieb, 61,1 % bzw. 55,5 % der kooperierenden Unternehmen arbeiten in diesen Bereichen zusammen. Seltener anzutreffen sind Beschaffungsk Kooperationen sowie F&E-Kooperationen. Auf diesen Feldern arbeiten 31,5 % bzw. 29,4 % der Industrieunternehmen mit anderen Unternehmen oder Institutionen zusammen (vgl. Abbildung 18).

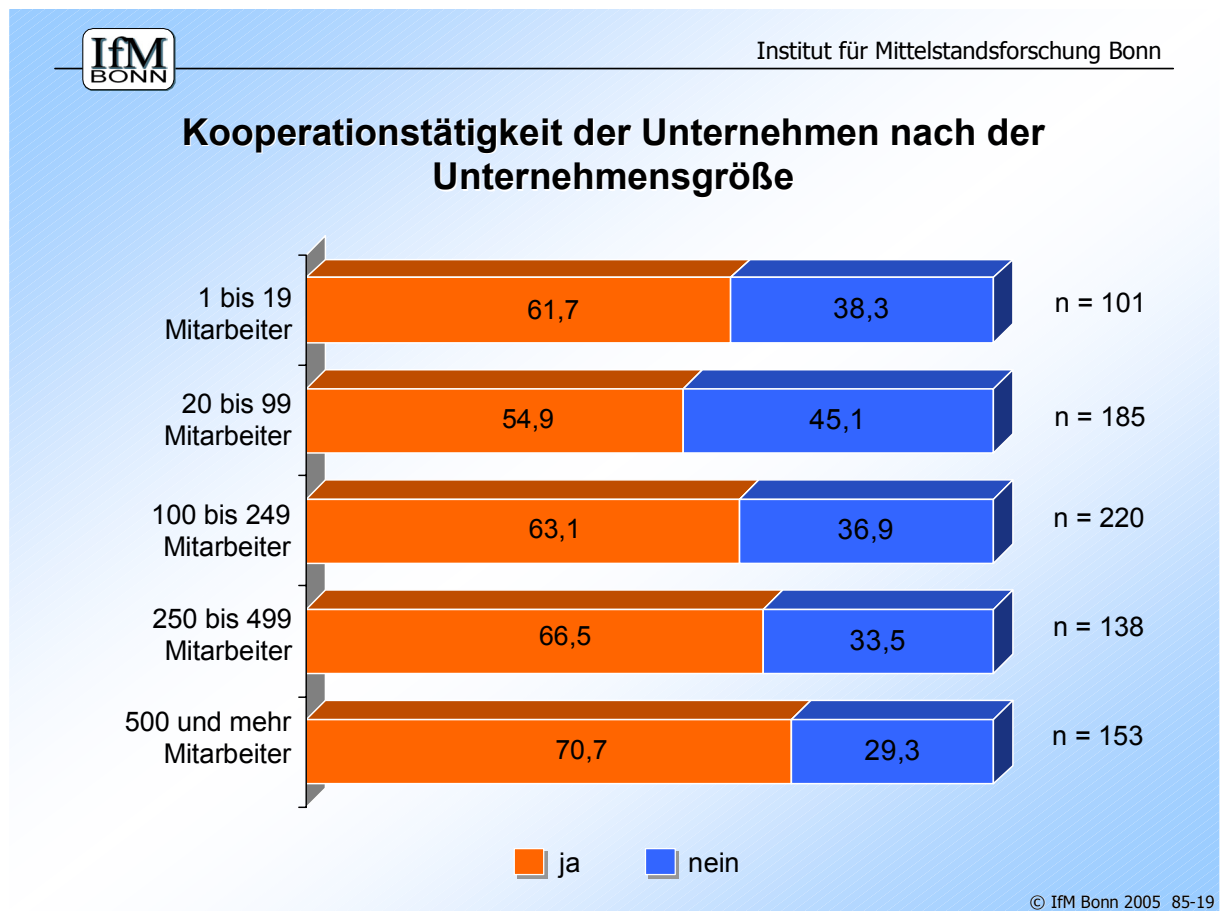
Abbildung 18: Kooperationstätigkeit der Unternehmen und Kooperationsfelder



Im Durchschnitt kooperieren die deutschen Industrieunternehmen zur Zeit auf zwei unterschiedlichen Kooperationsfeldern. Rund 43 % unterhalten zwar nur in einem der vier Bereiche Kooperationsbeziehungen, fast 18 % jedoch auch in drei oder vier.

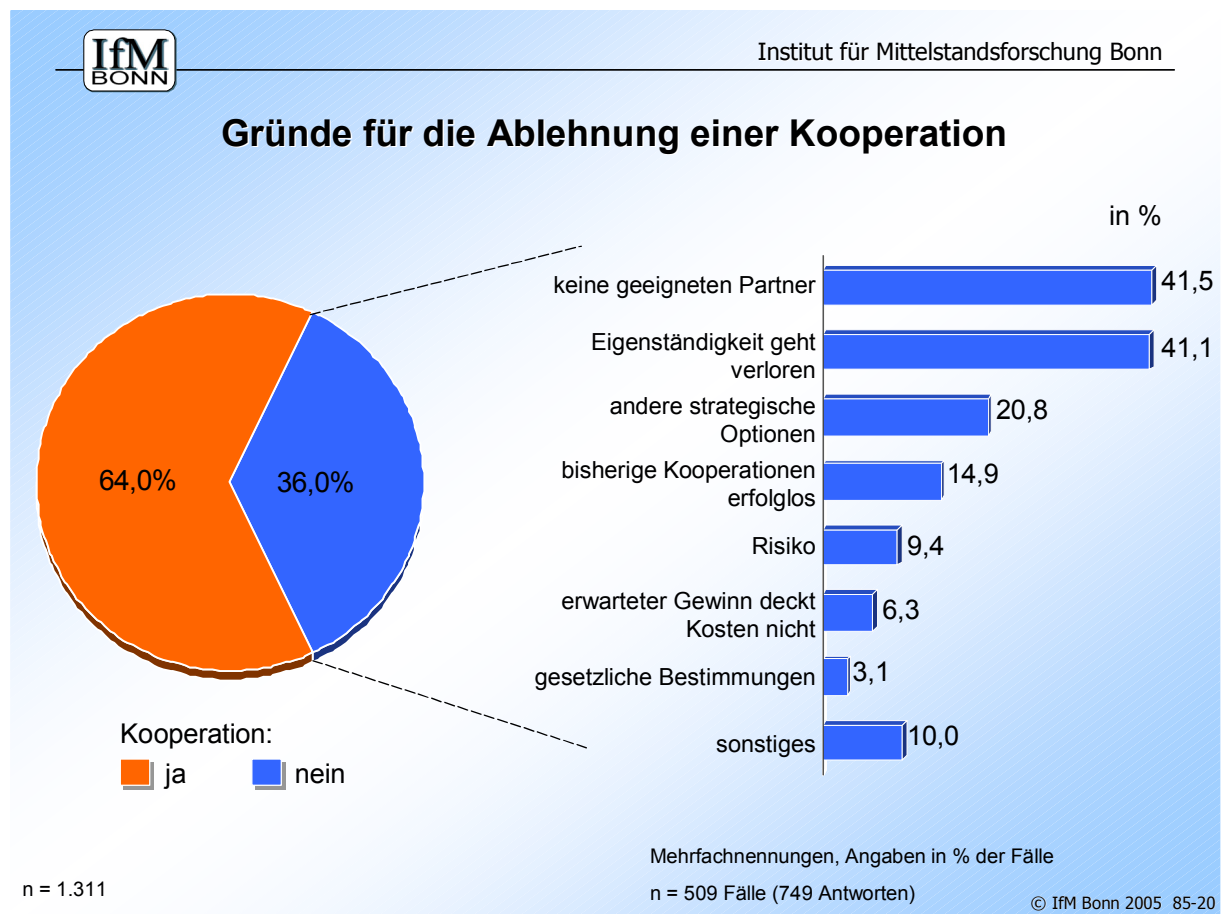
Die Unternehmensgröße übt einen signifikanten Einfluss auf die Kooperationsneigung der Industrieunternehmen aus: Mit Ausnahme der Unternehmen mit bis zu 20 Beschäftigten, deren Kooperationsneigung mit einem Anteil kooperierender Unternehmen von fast 62 % höher ausfällt als der der nächst höheren Unternehmensgröße (20 bis 99 Beschäftigte: 53 %), steigt die Kooperationsneigung mit der Unternehmensgröße an (vgl. Abbildung 19). Ebenso kooperieren Familienunternehmen signifikant seltener als managementgeführte Unternehmen, exportschwache Unternehmen seltener als exportstarke.

Abbildung 19: Kooperationstätigkeit der Unternehmen nach der Unternehmensgröße



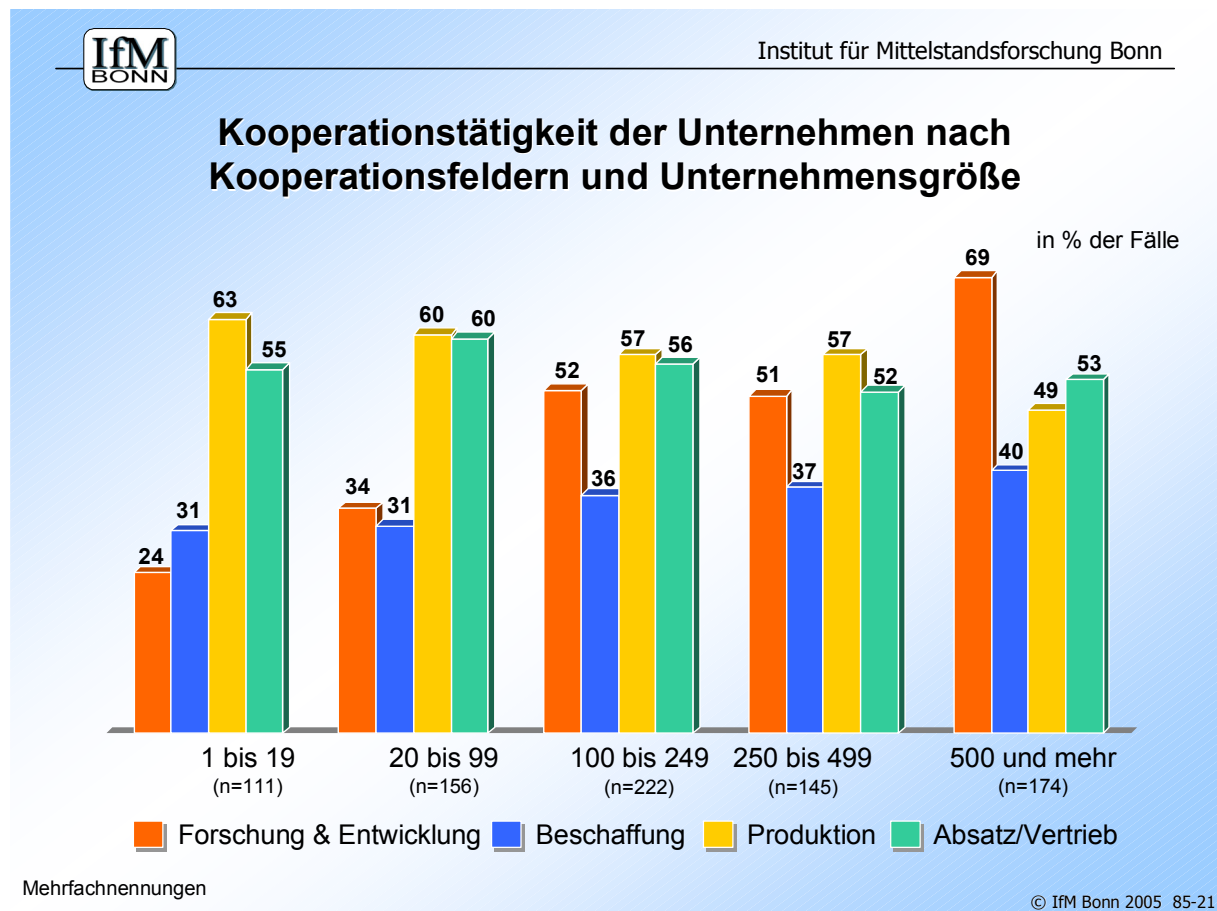
Rund 39 % der Industrieunternehmen unterhalten derzeit keine Kooperationsbeziehungen. Als Grund gaben ca. 42 % von ihnen an, dass keine geeigneten Partner verfügbar seien. Gut 41 % der nicht kooperierenden Unternehmen befürchteten, durch die Kooperation ihre Eigenständigkeit zu verlieren. Ein weiteres Fünftel der Unternehmen setzt andere strategische Maßnahmen ein und schließt Kooperationsbeziehungen bewusst aus. Etwa 15 % verzichteten aufgrund negativer Erfahrungen in der Vergangenheit auf Kooperationen (vgl. Abbildung 20).

Abbildung 20: Gründe für die Ablehnung einer Kooperation



Industrieunternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern kooperieren in der Regel am häufigsten in den Bereichen Produktion und Absatz/Vertrieb. Bei den größeren Unternehmen gewinnen F&E-Kooperationen im statistischen Sinne an Bedeutung. Bei Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten nehmen F&E-Kooperationen mit einem Anteil von 69 % sogar den ersten Platz unter den erhobenen Kooperationsbereichen ein (vgl. Abbildung 21): Größere Industrieunternehmen engagieren sich demnach signifikant häufiger in F&E-Kooperationen als kleinere Unternehmen. Zudem forschen und entwickeln Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe signifikant häufiger im Verbund als Unternehmen anderer Branchen, während Energie- und Wasserversorger signifikant häufiger als andere Unternehmen in Absatz- und Beschaffungsoperationen eingebunden sind.

Abbildung 21: Kooperationstätigkeit der Unternehmen nach Kooperationsfeldern und der Unternehmensgröße



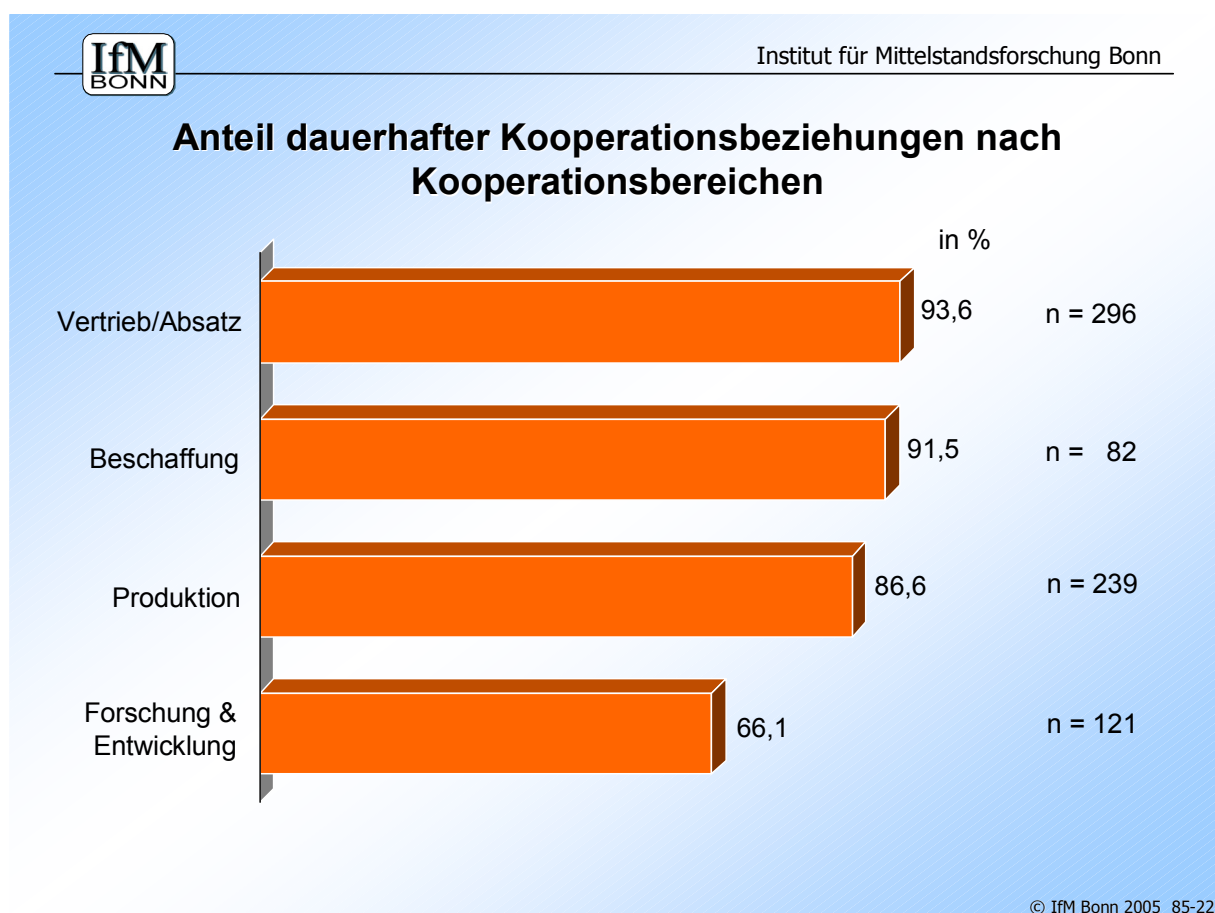
Um die Unternehmensangaben zu detaillierteren Fragestellungen bezüglich ihrer Kooperationserfahrungen den spezifischen Kooperationsbereichen zuzuordnen zu können, wurden die Unternehmen zunächst nach ihrem derzeit wichtigsten Kooperationsprojekt gefragt (siehe Fragebogen im Anhang). Demnach bezeichneten 38,7 % der kooperierenden Industrieunternehmen Absatz- oder Vertriebskooperationen als ihr derzeit wichtigstes Projekt, 34,1 % nannten Produktionskooperationen. Für weitere knapp 16 % sind derzeit F&E-Kooperationen die wichtigsten, während die Beschaffung nur von rund 12 % als wichtigstes Kooperationsfeld angeführt wurde.

5.2 Kooperationen überwiegend auf Dauer angelegt

87 % der derzeit wichtigsten Kooperationen der Industrieunternehmen sind auf Dauer angelegt, für nur 13 % wurde von vorne herein ein begrenzter Zeithorizont festgelegt. Dabei übt der Bereich, in dem die Kooperation geschlossen

wurde, einen signifikanten Einfluss darauf aus, ob die Kooperationsdauer begrenzt wird oder nicht. In den Bereichen Vertrieb/Absatz sowie Beschaffung sind jeweils über 90 % der praktizierten Kooperationsprojekte auf Dauer ausgerichtet, bei Produktionskooperationen beträgt der Anteil rund 87 % (vgl. Abbildung 22). Etwa jede dritte F&E-Kooperation ist hingegen zeitlich begrenzt, was darauf zurückzuführen ist, dass gerade bei F&E-Kooperationen häufig ein bestimmtes Ergebnis erzielt werden soll. Ist dieses Ergebnis erreicht, wird die Zusammenarbeit beendet.

Abbildung 22: Anteil dauerhafter Kooperationsbeziehungen nach Kooperationsbereichen

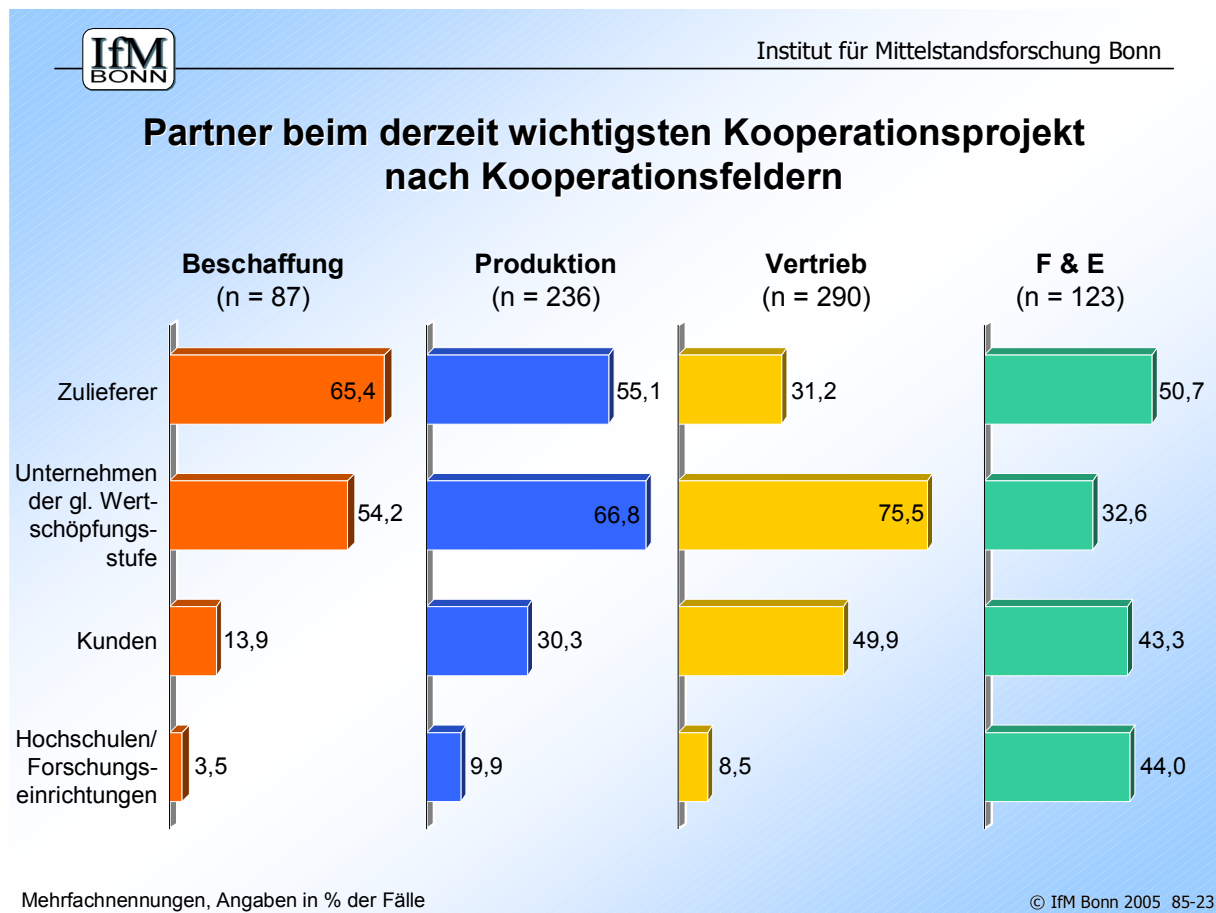


5.3 Kooperationspartner: Unternehmen der gleichen Wertschöpfungsstufe und Zulieferer an vorderster Stelle

Industrieunternehmen arbeiten in erster Linie auf horizontaler Ebene (vgl. EGGERS 2004, S. 49 ff.), d.h. mit anderen Unternehmen derselben Produktions- oder Marktstufe. Dies bewahrheitet sich auch bei den Unternehmen des

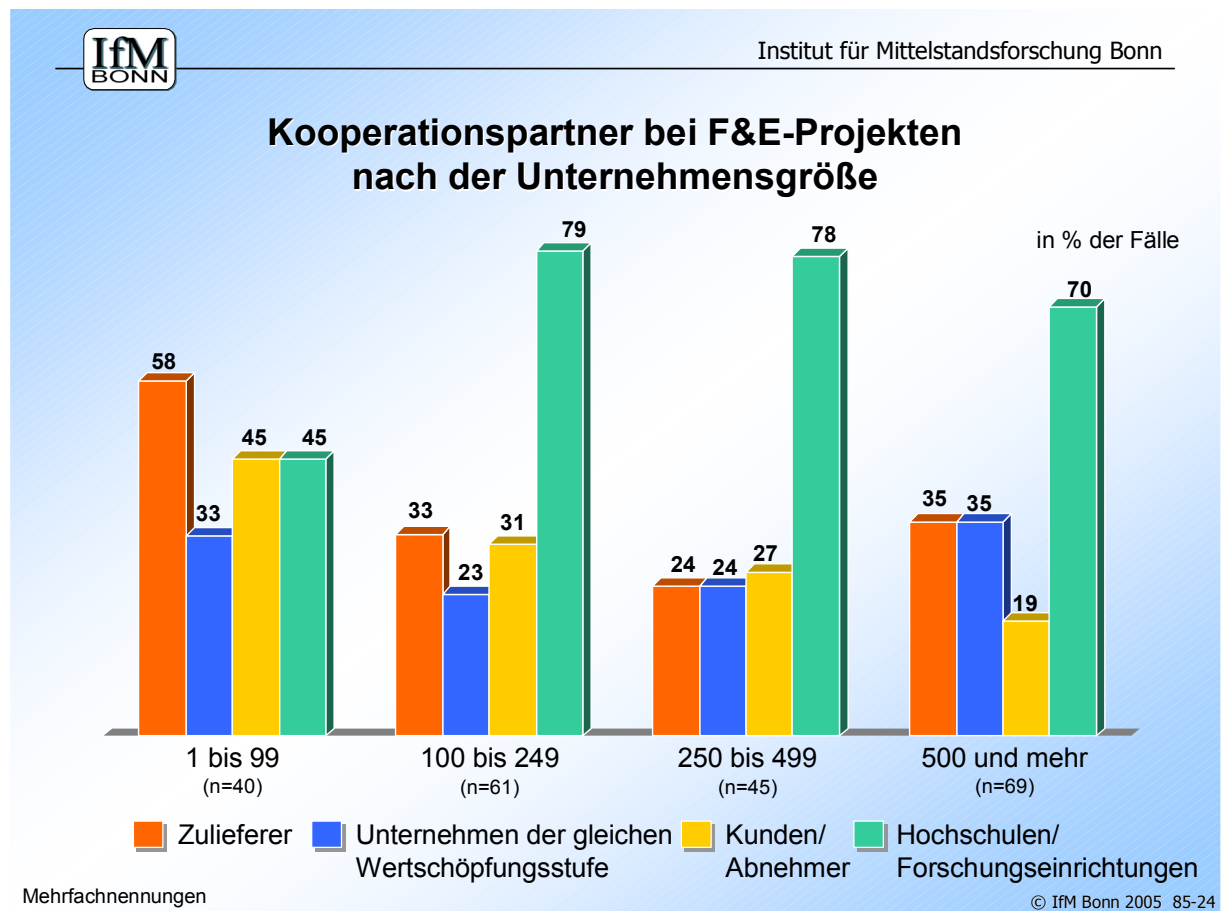
BDI-Mittelstandspanels: Gut 63 % der Unternehmen kooperieren in ihrem derzeit wichtigsten Projekt mit Unternehmen der gleichen Branche oder Wertschöpfungsstufe. 46 % der Unternehmen kooperieren mit Zulieferern, und etwa 38 % der Unternehmen arbeiten mit Kunden/Abnehmern zusammen. Sie verfolgen also eine Strategie der vertikalen Kooperation und kooperieren mit anderen Unternehmen/Abnehmern zusammen, mit denen sie in einem gemeinsamen Wertschöpfungssystem verknüpft sind. Etwa 14 % der Industrieunternehmen arbeiten mit Hochschulen bzw. staatlichen oder privaten Forschungseinrichtungen zusammen. Dabei liegt der Anteil an Unternehmen, die mit Hochschulen oder Forschungseinrichtungen kooperieren, im Bereich der F&E-Kooperationen mit fast 44 % erwartungsgemäß signifikant über dem Anteil aus anderen Kooperationsbereichen (vgl. Abbildung 23). Insgesamt hängt die Auswahl der Kooperationspartner auf signifikante Weise von dem Feld ab, auf dem kooperiert wird. So wird beispielsweise im Rahmen von Vertriebs- und Produktionszusammenschlüssen signifikant häufiger auf horizontaler Ebene kooperiert, wohingegen bei F&E- und wiederum Vertriebsprojekten signifikant häufiger Kunden in die Zusammenarbeit einbezogen werden, also vertikale Kooperationsformen vergleichsweise stärker vertreten sind.

Abbildung 23: Partner beim derzeit wichtigsten Kooperationsprojekt nach Kooperationsfeldern



Bei F&E-Kooperationen besteht auch ein signifikanter Einfluss der Unternehmensgröße auf die Wahl der Partner (vgl. BACKES-GELLNER/MAASS/WERNER 2005, S. 111): So kooperieren kleinere Industrieunternehmen häufiger als größere vertikal mit Zulieferern oder Kunden. Zudem arbeiten Unternehmen mit bis zu 100 Beschäftigten vergleichsweise seltener als größere Unternehmen mit Partnern aus dem Forschungs- und Hochschulbereich zusammen (Abbildung 24).

Abbildung 24: Kooperationspartner bei F&E-Projekten nach der Unternehmensgröße



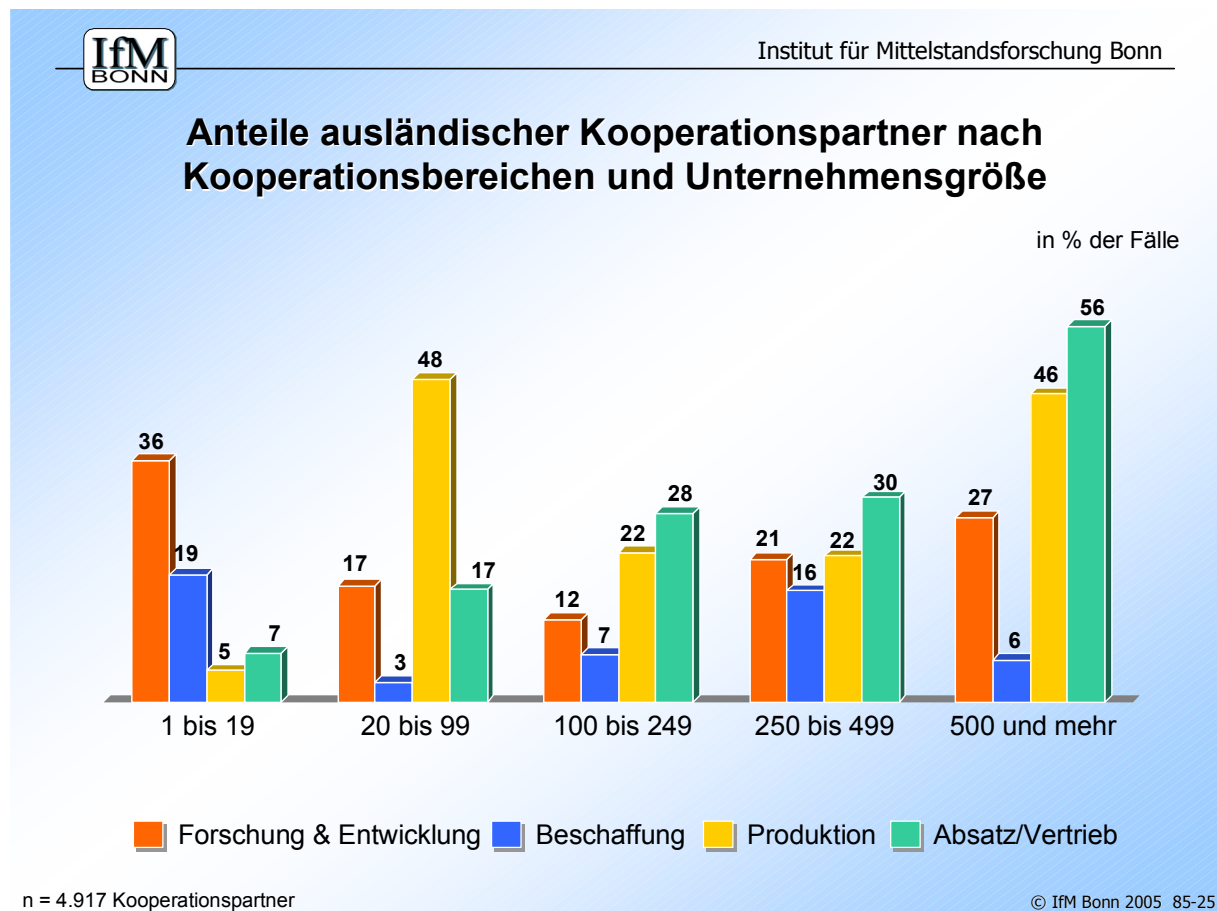
Auch die Branchenzugehörigkeit hat Einfluss auf die Wahl die Kooperationsart. So kooperieren Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe signifikant häufiger auf vertikaler Ebene mit Zulieferunternehmen als andere Industrien.

Im Durchschnitt arbeiten die Unternehmen im Rahmen ihrer wichtigsten Kooperationsprojekte mit 3 Partnern zusammen. Die mit 4 durchschnittlich höchste Anzahl an Kooperationspartnern kooperiert bei Projekten im Bereich Absatz/Vertrieb und Beschaffung, gefolgt von Kooperationsprojekten im Bereich Produktion (3 Partner) sowie F&E-Projekten (2 Partner).

Der Anteil ausländischer Kooperationspartner steigt mit wenigen Ausnahmen mit der Größe der Unternehmen an (vgl. Abbildung 25). Insbesondere Beschaffungs- sowie F&E-Kooperationen weisen mit Ausnahme der Unternehmen mit bis zu 19 Beschäftigten über alle Größenklassen den geringsten Anteil ausländischer Kooperationspartner auf. Demgegenüber sind Produktions- und Ab-

satz-/Vertriebszusammenschlüsse vergleichsweise stärker international ausgerichtet.

Abbildung 25: Anteile ausländischer Kooperationspartner nach Kooperationsbereichen und Unternehmensgröße

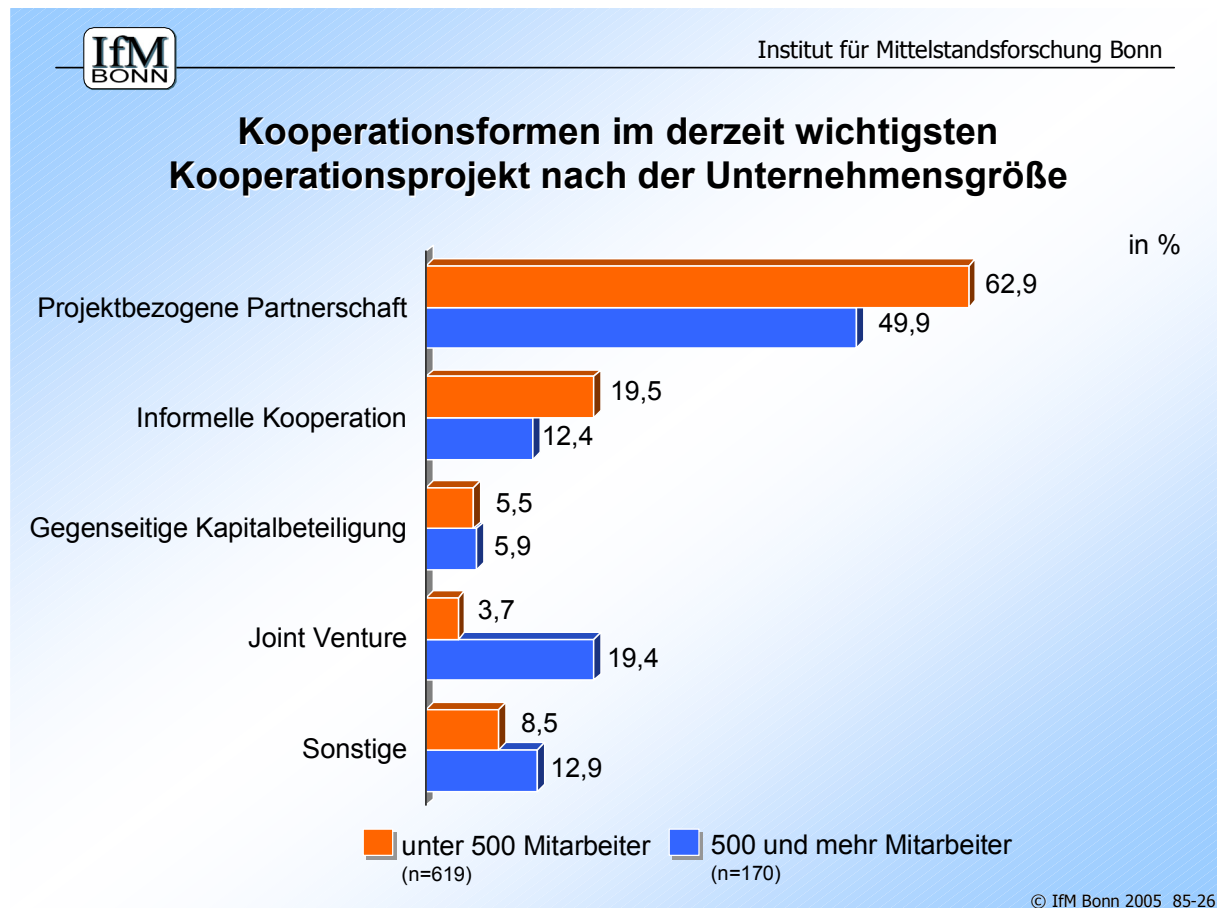


5.4 Projektbezogene Partnerschaften als dominierende Form der Zusammenarbeit

Nur eine kleine Minderheit der kooperierenden Industrieunternehmen nutzt im derzeit wichtigsten Kooperationsprojekt Formen der Zusammenarbeit mit intensiver Kapitalverflechtung: Gegenseitige Kapitalbeteiligungen oder institutionalisierte Joint Ventures werden mit 6 % bzw. 4 % nur selten als Kooperationsform gewählt. Die Mehrheit von 62,5 % arbeitet hingegen auf vertraglich fixierter Basis in projektbezogenen Partnerschaften zusammen. Eine informelle, vertragslose Zusammenarbeit bevorzugen zudem 19 % der Unternehmen. Auf sonstige Formen der Zusammenarbeit entfallen rund 9 % der Nennungen. Differenziert nach der Unternehmensgröße, wählen vor allem Unternehmen mit

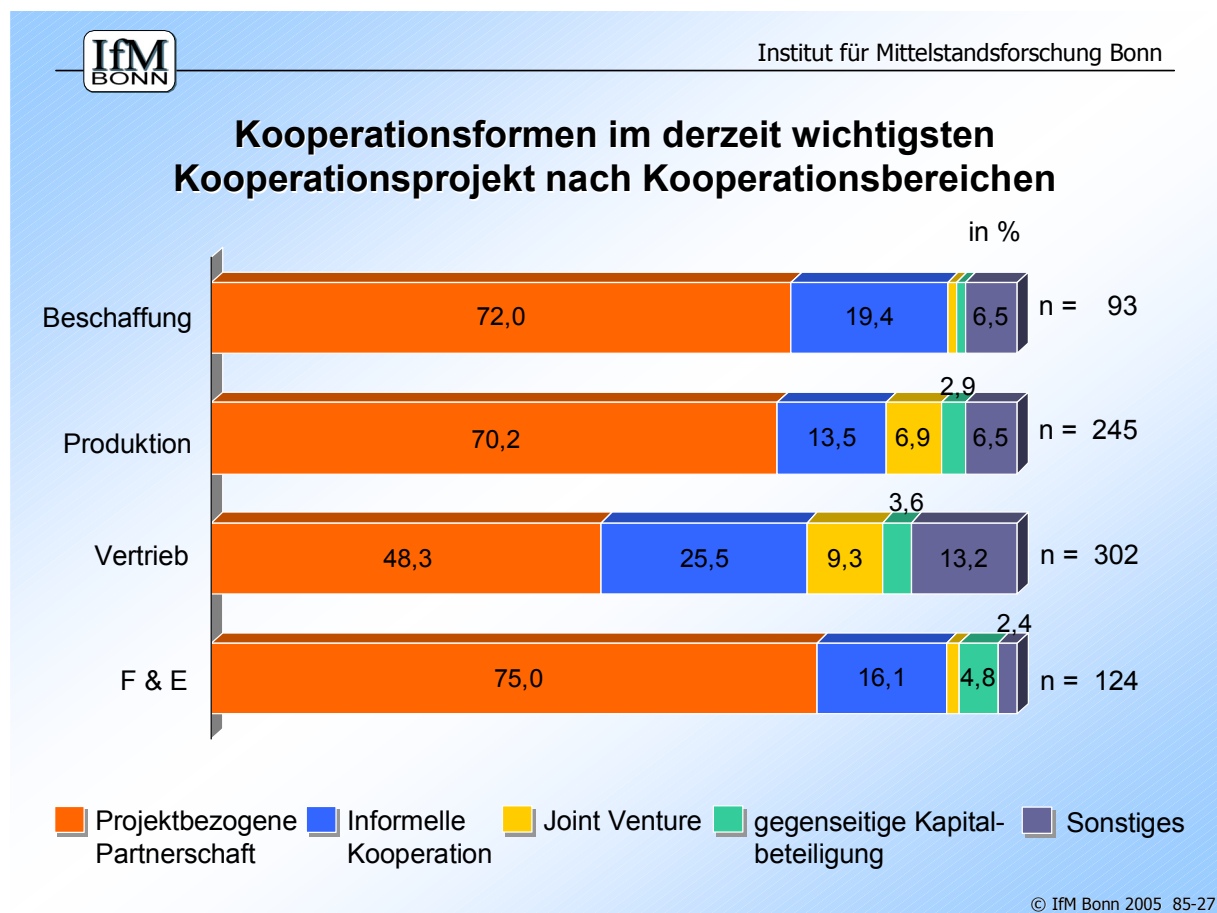
weniger als 500 Beschäftigten signifikant häufiger die informellen Formen einer Zusammenarbeit, während Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten vergleichsweise häufiger kapitalintensivere, vertraglich fixierte Engagements in Form von Joint Ventures eingehen (vgl. Abbildung 26).

Abbildung 26: Kooperationsformen im derzeit wichtigsten Kooperationsprojekt nach der Unternehmensgröße



Nach Kooperationsbereichen aufbereitet, wird deutlich, dass vertraglich abgesicherte, projektbezogene Partnerschaften insbesondere bei F&E- sowie Beschaffungs- und Produktionskooperationen üblich sind (75 % bzw. 72 % bzw. 70 %). Demgegenüber werden informelle Formen der Zusammenarbeit vergleichsweise häufiger bei Vertriebskooperationen gewählt (26 %). Auch Joint Ventures finden sich mit einem Anteilswert von 10 % am häufigsten bei Vertriebszusammenschlüssen (vgl. Abbildung 27).

Abbildung 27: Kooperationsformen im derzeit wichtigsten Kooperationsprojekt nach Kooperationsbereichen



5.5 Motive für eine Kooperation

Das wichtigste Motiv für das Eingehen einer Unternehmenskooperation in der deutschen Industrie ist der Zugang zu neuen Märkten. Dies gilt für fast 70 % der kooperierenden Unternehmen (vgl. Abbildung 28). Unternehmen, die derzeit vertriebsseitige Kooperationen unterhalten, messen dem Zugang zu neuen Märkten begreiflicherweise eine signifikant höhere Bedeutung bei als Unternehmen, die in anderen Bereichen kooperieren. Allerdings ist auch für Unternehmen, die Produktionskooperationen unterhalten, der Zugang zu neuen Märkten signifikant wichtiger als für Unternehmen, die im Bereich F&E mit anderen zusammenarbeiten.

Rund 59 % der Industrieunternehmen erwarten von ihrer wichtigsten Kooperation Zugang zu neuen Technologien. Das gilt verständlicherweise in erster Li-

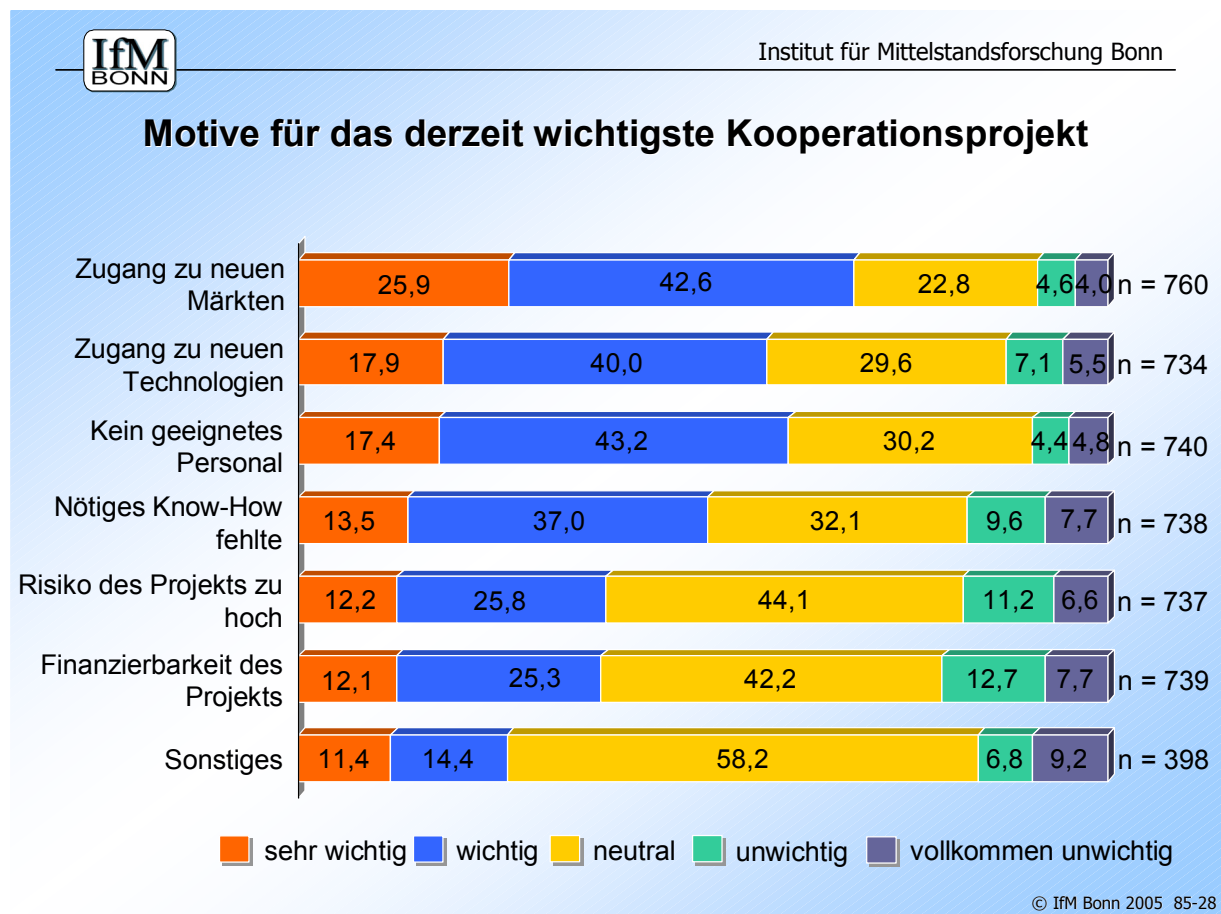
nie für Unternehmen, die derzeit im Bereich Forschung und Entwicklung kooperieren.

Mangel an Fachkräften ist für rund 60 % der deutschen Industrieunternehmen ein wichtiger Grund für das Eingehen von Kooperationen. Dieses Motiv nimmt im Bereich der F&E-Kooperationen eine signifikant höhere Stellung ein als in anderen Kooperationsbereichen. Aus diesem Befund erklärt sich auch die häufige Wahl von Hochschulen und Forschungseinrichtungen als Partner für F&E-Kooperationen.

Fehlendes unternehmensinternes Know-How ist für etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen ein sehr wichtiger oder wichtiger Grund, mit anderen Unternehmen oder Hochschulen/Forschungseinrichtungen kooperativ zusammenzuarbeiten. Kunden oder Zulieferer werden im Zusammenhang mit der Erschließung von Know-How signifikant seltener als Kooperationspartner gewählt. Außerdem ist die Generierung von Know-How für F&E-kooperierende Unternehmen signifikant wichtiger als für Unternehmen in anderen Kooperationsbereichen.

Für rund 38 % der Industrieunternehmen spielen auch die Risikostreuung sowie eine Reduktion der finanziellen Belastung als Kooperationsgründe eine herausragende Rolle.

Abbildung 28: Motive für das derzeit wichtigste Kooperationsprojekt

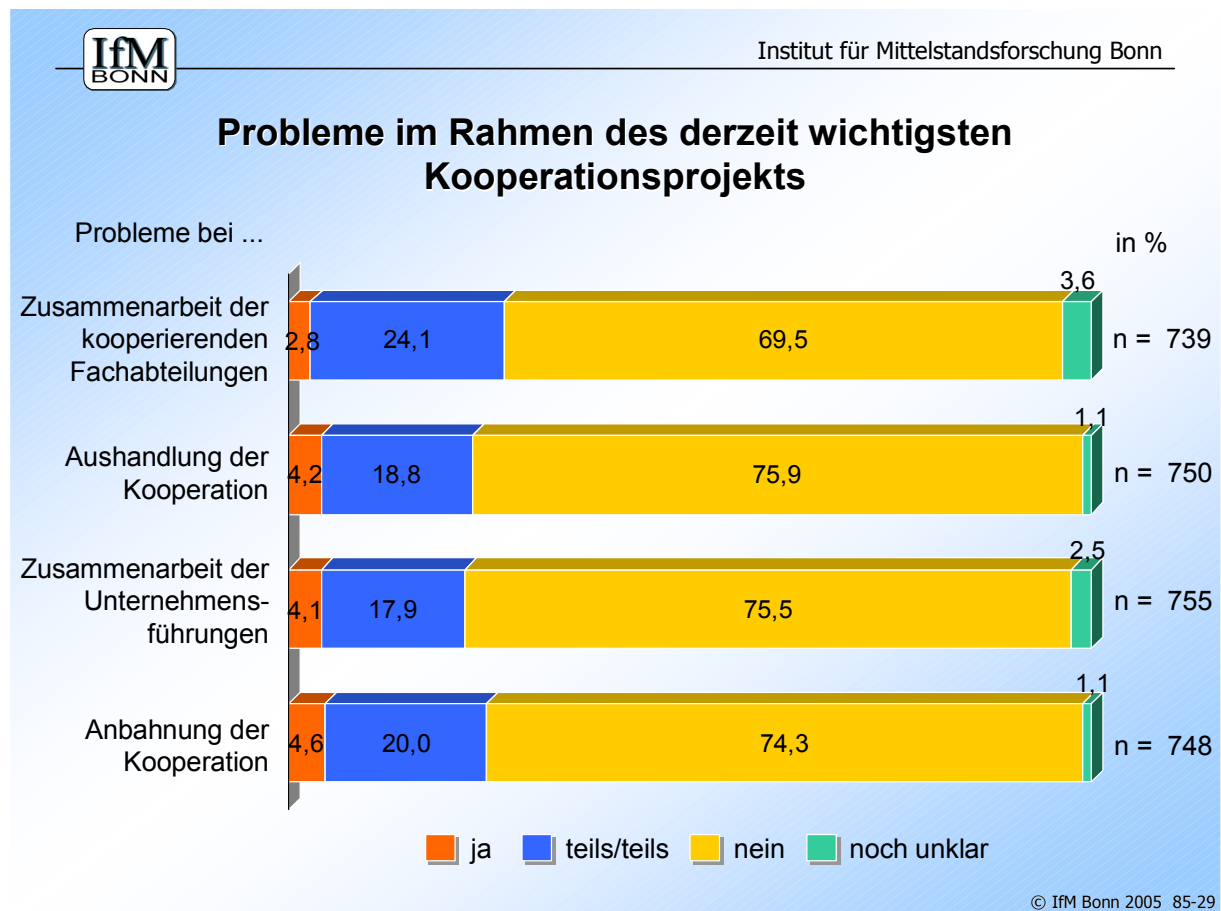


5.6 Kooperationsprobleme die Ausnahme

Kooperationen verlaufen in aller Regel ohne größere Probleme. Etwa drei Viertel der kooperierenden deutschen Industrieunternehmen haben bislang - unabhängig vom Kooperationsbereich - keine Probleme in ihrem derzeit wichtigsten Projekt festgestellt.

Maximal rund jedes vierte Industrieunternehmen hat - z.T. einzelfallspezifische - Schwierigkeiten im Kooperationsprozess (vgl. Abbildung 29). Schwierigkeiten lassen sich vor allem bei der Zusammenarbeit der Fachabteilungen verschiedener Unternehmen und bei der Zusammenarbeit der unterschiedlichen Leitungen erkennen. Diese Befunde sind als Hinweis darauf zu deuten, dass hier Fehler in der organisatorischen, vor allem auch personalwirtschaftlichen Vorbereitung der Kooperation gemacht werden.

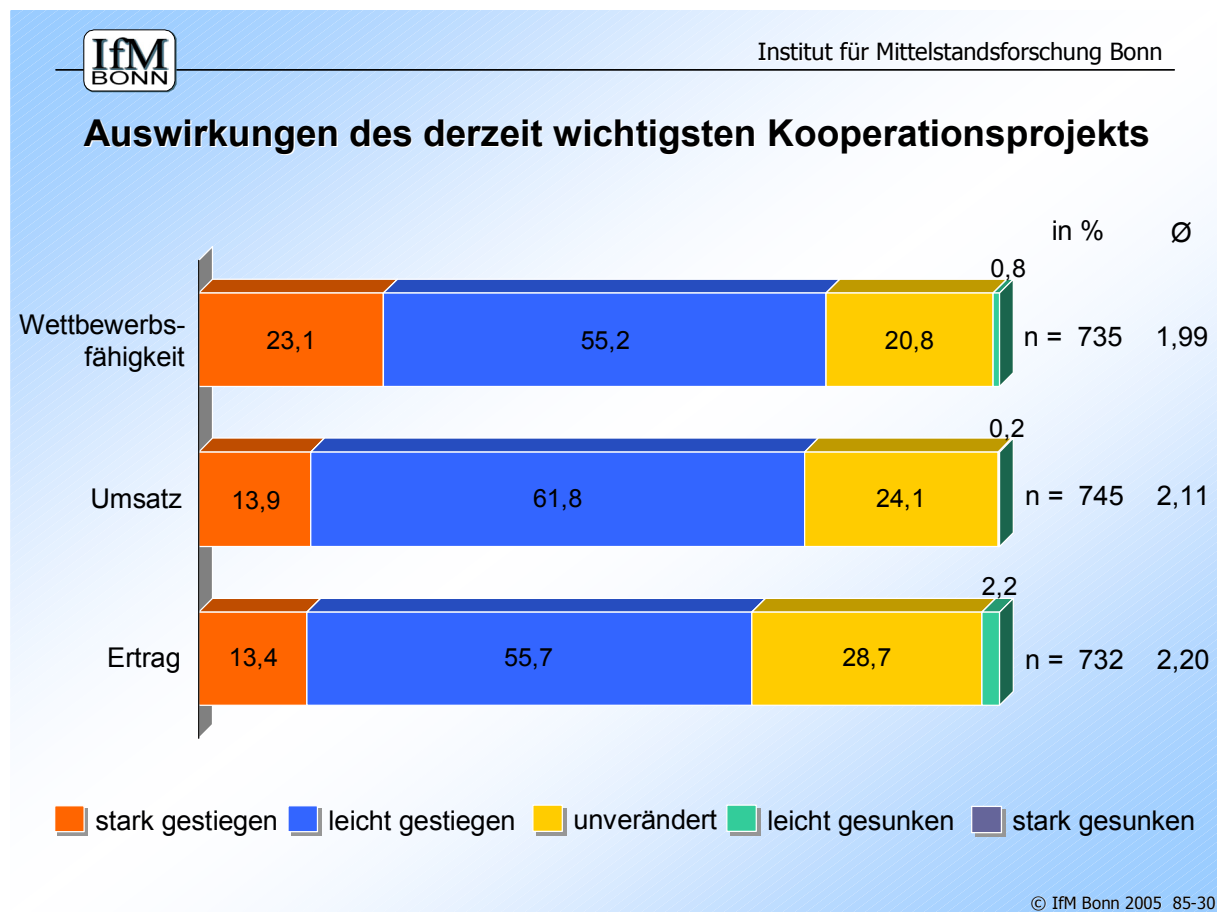
Abbildung 29: Probleme im Rahmen des derzeit wichtigsten Kooperationsprojekts



5.7 Kooperationen und Unternehmenserfolg

Kooperationen steigern den Unternehmenserfolg. Dies belegen die Auskünfte von 74 % der kooperierenden deutschen Industrieunternehmen. Durch Kooperationen konnten sie ihren Umsatz, ihre Wettbewerbsfähigkeit und/oder den Unternehmensertrag - zum Teil deutlich - steigern (vgl. Abbildung 30).

Abbildung 30: Auswirkungen des derzeit wichtigsten Kooperationsprojekts

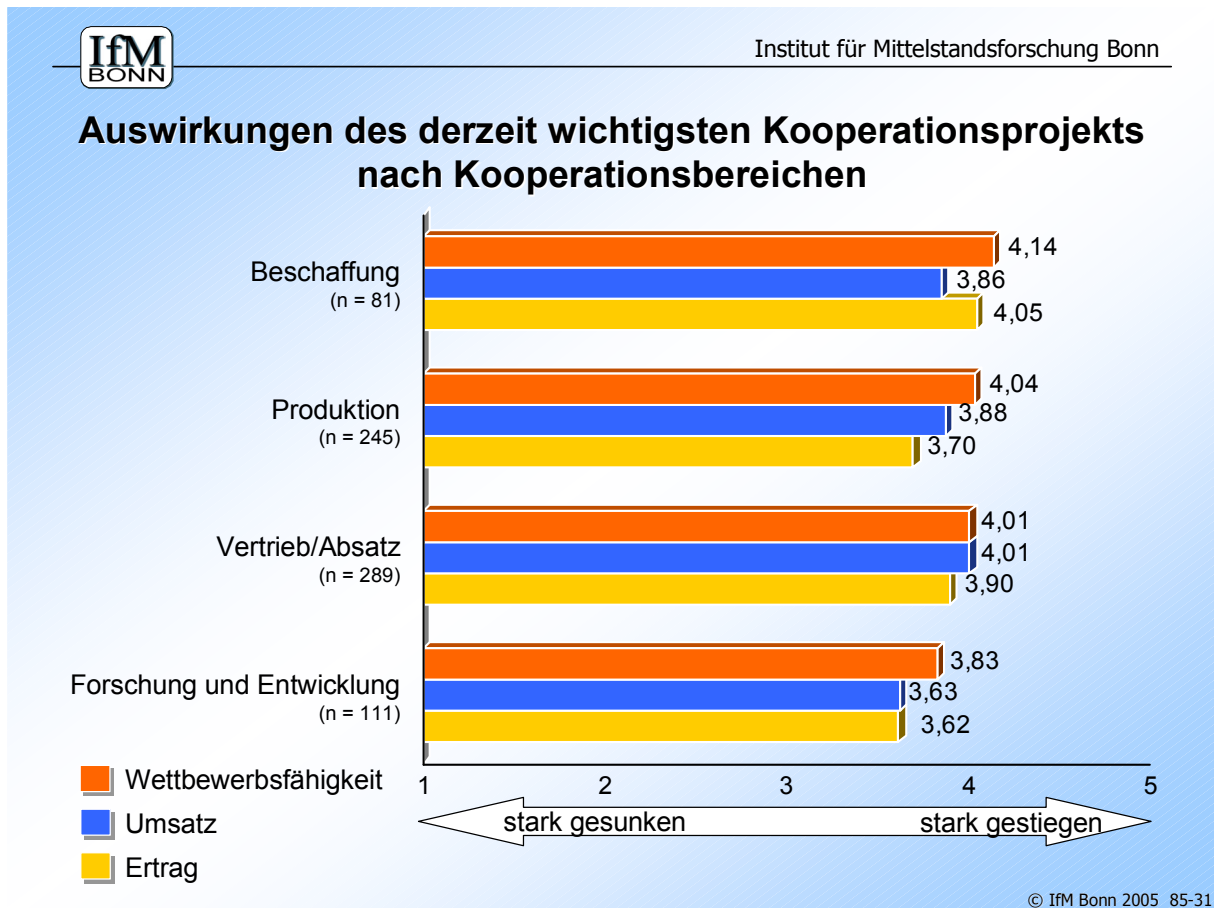


Am einträglichsten sind aus Sicht der deutschen Industrie Beschaffungs- und Produktionskooperationen (vgl. Abbildung 31), die insgesamt zu einer erheblichen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit führen. Beschaffungs- sowie Absatzkooperationen wirken sich am positivsten auf die Erfolgswerte Umsatz bzw. Ertrag aus.

F&E-Kooperationen führen nach den hier vorgelegten Befunden teilweise signifikant seltener zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, des Umsatzes und/oder Ertrages als die übrigen Kooperationsbereiche (vgl. Abbildung 31). Diese Unterschiede zu Kooperationen in anderen Bereichen sind vermutlich dem besonderen Charakter von Forschungs- und Entwicklungsprojekten geschuldet: Forschung und Entwicklung führen nicht immer notwendigerweise direkt zu Produkt- oder gar Marktneuheiten. Die Ergebnisse von F&E-Projekten wirken, bedingt durch längere Entwicklungsphasen und höhere Risiken von Fehlinvestitionen, eher langfristig. So rentieren sich die Schaffung und Akkumulation neuen Wissens sowie die Adoption fremden Wissens unter Umständen erst zu späteren Zeitpunkten. F&E-Kooperationen sind daher eher dazu geeignet, mittel- bis langfristig die Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu

erhöhen (vgl. LEGLER/KRAWCZYK/LEIDMANN 2005, S. 3), während Kooperationen in Bereichen wie Vertrieb/Absatz sich offenbar bereits nach kurzer Zeit in den Unternehmenskennzahlen niederschlagen.

Abbildung 31: Auswirkungen des derzeit wichtigsten Kooperationsprojekts nach Kooperationsbereichen



6. Planung und Bereitschaft zur Beteiligung von Investoren

Die Beteiligung von Investoren (anderen Unternehmen, Institutionen, Beteiligungsgesellschaften) an einem Unternehmen kann unterschiedliche Ursachen haben. Primäres Ziel des Investors ist die Erzielung von Gewinn durch die Beteiligung. Daneben existieren auf Investorseite jedoch auch noch andere ökonomische, nur mittelbar monetäre Ziele. Es handelt sich dabei in der Regel um strategische Überlegungen, wie die Öffnung neuer z.B. ausländischer Märkte, den Kauf von Innovationen, die Übernahme qualifizierten Personals oder die Erhöhung des eigenen Marktanteils auf dem relevanten Markt (vgl. BEHRINGER 1998, S. 119). Zu den nicht-monetären Zielen zählen auf Käuferseite metaökonomische, schwer quantifizierbare Motive, beispielsweise das Streben nach Macht.

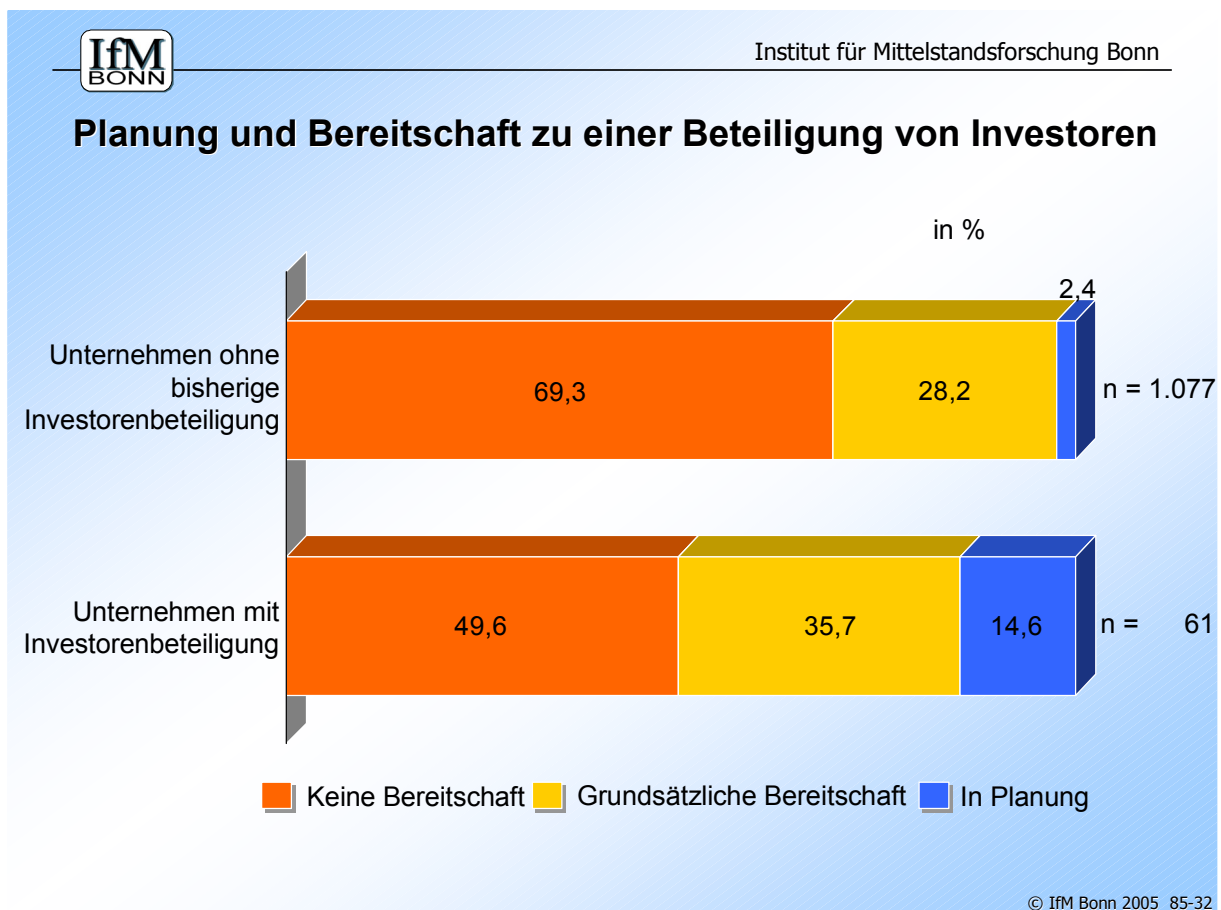
In der nachfolgenden Analyse wird jedoch nicht die Seite des Investors, sondern die Unternehmenseite betrachtet. Hier können sowohl betriebliche als auch persönliche Motive zu einer Beteiligung von Investoren führen. Zu den positiven betrieblichen Gründen zählt beispielsweise der Fall, dass sich ein Unternehmer durch das schnelle Wachstum seines Unternehmens überfordert fühlt und sich über die Beteiligung externer Investoren Managementkapazitäten besorgt und/oder Kapitalreserven für eine solide Finanzbasis schafft. Neben den in einer positiven Unternehmensentwicklung begründeten Beteiligungsmotiven existieren jedoch auch solche, die durch eine negative Unternehmensentwicklung hervorgerufen werden. Die im internationalen Vergleich sehr niedrige Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen kann bei einer gleichzeitig restriktiveren Kreditvergabepolitik der Banken in schwierigen Situationen dazu führen, dass eine Beteiligung externer Investoren die einzige Möglichkeit darstellt, die Finanzkraft des Unternehmens wieder zu stärken.

Zu den persönlichen Motiven eines Verkaufs von Unternehmen bzw. Unternehmensanteilen zählen beispielsweise der Wunsch des Unternehmers, sich aus dem Unternehmen zurückzuziehen, um mehr Freizeit zu haben, oder aber auch das zwangsweise altersbedingte Ausscheiden (vgl. BEHRINGER 1998, S. 144).

Unabhängig von den Motiven einer Investorenbeteiligung wurden die Unternehmen gebeten, ihre generelle Bereitschaft zur Beteiligung von Investoren bzw. - so sie denn schon eine Beteiligung eingegangen sind - weiterer Investoren am eigenen Unternehmen anzugeben. Die Ergebnisse zeigen, dass die grundsätzliche Ablehnung einer Investorenbeteiligung durch die Unternehmen,

die sich noch zu 100 % im Besitz der Eigentümerfamilie befinden, mit 69 % um fast 20 Prozentpunkte höher ausfällt als bei den Unternehmen, an denen bereits Fremdinvestoren beteiligt sind (vgl. Abbildung 32). Umgekehrt ist die generelle Bereitschaft zum Eingehen eines Engagements mit Investoren mit rund 28 % bei den Unternehmen ohne bisherige Beteiligung deutlich niedriger als bei denjenigen, die bereits eine Investorenbeteiligung eingegangen sind. Bei ihnen ist ferner der Anteil konkret geplanter Beteiligungen mit 15 % höher als bei der Vergleichsgruppe. Die Unterschiede zwischen den beiden Vergleichsgruppen sind statistisch signifikant.

Abbildung 32: Planung und Bereitschaft zu einer Beteiligung von Investoren



Eine Unterscheidung der Bereitschaft zur erstmaligen Beteiligung von Investoren nach der Unternehmensgröße zeigte keine statistischen Unterschiede, tendenziell steigt die grundsätzliche Ablehnung jedoch mit der Unternehmensgröße an. Dies kann u.E. darauf zurückgeführt werden, dass die kleineren Industrieunternehmen (bis 100 Beschäftigte) Beteiligungen vor dem Hintergrund ihrer vergleichsweise schwächeren Innenfinanzierungskraft als Möglichkeit der Eigenkapitalbeschaffung eher in Betracht ziehen.

7. Zusammenfassung

Trotz weiterhin anhaltender Konjunkturschwäche in diesem Jahr sehen die im Herbst 2005 befragten Industrieunternehmen etwas hoffnungsfroher in die Zukunft als noch im Frühjahr: Im Nachgang zu den Neuwahlen im September 2005 erwarten deutlich mehr Unternehmen als noch zu Beginn des Jahres eine Verbesserung der zukünftigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in Deutschland auf ein im Durchschnitt befriedigendes Niveau. Diese Hoffnung geht jedoch gleichzeitig mit der Befürchtung eines Großteils der Unternehmen einher, die Große Regierungskoalition könne die aus Unternehmenssicht anstehenden Aufgaben und Probleme nicht zügig lösen; auch bestehen bei vielen Unternehmen Zweifel daran, dass die neue Regierung die Rahmenbedingungen für Unternehmen in Deutschland merklich verbessern wird.

Zu den Aufgaben der neuen Bundesregierung befragt, identifizierten die Unternehmen insbesondere den weiteren Bürokratieabbau und die Absenkung der Lohnzusatzkosten als prioritäre politische Handlungsfelder. Doch auch die Stärkung von Bildung und Ausbildung, eine Flexibilisierung des Arbeitsrechts und Lockerung des Kündigungsschutzes, die Senkung der Energiekosten, die weitere Förderung von Forschung und Innovation sowie eine Reform der Unternehmenssteuer werden von der Industrie als wichtige politische Handlungsfelder angesehen. Letztere sollte aus Sicht der Befragten vornehmlich auf eine radikale Steuervereinfachung inklusive dem Abbau von Subventionen fokussiert sein.

In Erwartung einer sich im kommenden Jahr leicht erholenden Konjunktur und einer steigenden Binnennachfrage planen die befragten Industrieunternehmen mehrheitlich eine Ausweitung ihrer Investitionstätigkeit. So werden die Investitionen in Sachanlagen im nächsten Jahr um insgesamt gut 10 % steigen, bei den Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten dabei stärker als bei Unternehmen jenseits dieser Größenordnung. Der Investitionsstau bei den kleineren und mittleren Industrieunternehmen löst sich zunehmend auf. Neben verstärkten Investitionen an ausländischen Standorten wird dabei auch die Investitionstätigkeit im Inland wachsen.

Positiv beeinflusst wird die nächstjährige Investitionsentscheidung der Unternehmen in erster Linie durch ihre Umsatz- und Ertragserwartungen. Vornehmlich die gute finanzielle Basis vieler Industrieunternehmen sorgt somit – neben technischen Faktoren – für eine positive Investitionsentwicklung im Jahr 2006.

Im Gegensatz zu den vergangenen Jahren werden im Jahr 2006 die höchsten Investitionen der Industrie im Bereich der Kapazitätserweiterung vorgenommen werden. Nach der jahrelangen Investitionszurückhaltung dienten 2005 die Investitionen der deutschen Industrie hauptsächlich dem Ziel, sich mit Ersatzinvestitionen und Rationalisierungsmaßnahmen wettbewerbsstark zu machen. Für 2006 rechnet die Industrie offensichtlich mit einer Verbesserung der Auftragslage und reagiert hierauf verstärkt mit Investitionen zur Kapazitätserweiterung.

Kooperationen sind eine unter den befragten Industrieunternehmen weit verbreitete Strategemaßnahme zur Sicherstellung und Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Mehr als 60 % der Unternehmen unterhalten derzeit Kooperationsbeziehungen, vornehmlich in den Bereichen Produktion und Vertrieb/Absatz. Doch auch Forschungs- und Entwicklungskooperationen sind vor allem bei den größeren Unternehmen häufig vertreten. Als häufigste Gründe gegen Kooperationen wurden Probleme bei der Suche eines geeigneten Partners, Angst vor dem Verlust der Eigenständigkeit sowie die Bevorzugung anderer strategischer Optionen genannt.

Die derzeitigen Kooperationen sind in fast allen Bereichen auf Dauer angelegt. Lediglich bei Forschungs- und Entwicklungskooperationen ist ein größerer Teil der Projekte von vorneherein zeitlich begrenzt.

In der Regel arbeiten die Industrieunternehmen in ihrem derzeit wichtigsten Kooperationsprojekt vertikal mit Zulieferern und horizontal mit Unternehmen der gleichen Wertschöpfungsstufe oder Branche zusammen. Im Rahmen von Vertriebs- und F&E-Projekten werden vergleichsweise häufiger auch Kunden und Abnehmer, bei F&E-Kooperationen erwartungsgemäß auch öfters Hochschulen und Forschungsinstitute in die Kooperation mit einbezogen.

Nur eine kleine Minderheit der kooperierenden Industrieunternehmen nutzt im derzeit wichtigsten Projekt Formen der Zusammenarbeit mit intensiver Kapitalverflechtung: Gegenseitige Kapitalbeteiligungen oder institutionalisierte Joint Ventures sind eher die Ausnahme. In der Regel sind die Kooperationsbeziehungen in Form von projektbezogenen Partnerschaften oder informellen Zusammenschlüssen organisiert.

Hauptmotive für die derzeit wichtigste Kooperation sind der Zugang zu neuen Märkten und zu neuen Technologien. Marktzugang ist dabei insbesondere bei Produktions- und Vertriebskooperationen ein Grund, während bei F&E-

Kooperationen Technologiezugang, fehlendes unternehmensinternes Know-How und ein Mangel an geeigneten Fachkräften vordringliche Argumente sind.

Kooperationen wirken sich positiv auf den Unternehmenserfolg aus. Nach Auskunft einer großen Mehrheit der Unternehmen sind infolge ihrer derzeit wichtigsten Kooperationstätigkeit Wettbewerbsfähigkeit, Umsatz sowie Ertrag ihres Unternehmens teilweise stark angestiegen. Gleichzeitig verliefen die Kooperationen bislang in aller Regel problemlos.

8. Beschreibung der Methode

8.1 Zielgruppe

Die Grundgesamtheit der ersten Befragungswelle setzte sich aus allen deutschen Industrieunternehmen aus den Wirtschaftsabschnitten Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe (Wirtschaftsabschnitt 45.1 und 45.2), Energie- und Wasserversorgung sowie Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden zusammen. Im Rahmen der Herbstbefragung wurden nur diejenigen Unternehmen berücksichtigt, die sich bereits an der ersten Befragungswelle im Frühjahr 2005 beteiligt hatten.

Die Gesamtzahl der deutschen Industrieunternehmen ist auf die einzelnen Wirtschaftsbereiche und Beschäftigtengrößenklassen ungleich verteilt. Daher wurde die Stichprobe der ersten Befragungswelle disproportional nach Beschäftigtengrößenklassen geschichtet, um sicherzustellen, dass in den verschiedenen Unternehmensgrößenklassen - insbesondere in den oberen - eine ausreichend große Anzahl von Antworten erzielt wird. Im Segment der Unternehmen mit 200 und mehr Mitarbeitern wurde eine Vollerhebung durchgeführt, in den Größenklassen bis 200 Mitarbeiter erfolgte eine Zufallsauswahl.

Um die Repräsentativität einer Befragung sicherzustellen, wäre die Ziehung einer proportionalen Stichprobe nach dem Zufallsprinzip angemessen gewesen. Durch die bewusste Quotierung der Stichprobe nach dem Merkmal der Beschäftigungsgröße sind jedoch größere Unternehmen im Vergleich zur Grundgesamtheit überrepräsentiert, kleinere Unternehmen unterrepräsentiert. Darüber hinaus verursachen Antwortausfälle (Nonresponse) weitere Abweichungen der Stichprobenstruktur von der Struktur der Grundgesamtheit. Um diese Verzerrungen auszugleichen und Aussagen über die Grundgesamtheit der deutschen Industrieunternehmen treffen zu können, wurden in der vorliegenden Untersuchung Redressement-Gewichtungsverfahren angewendet.

Anhand der Schätzung der Verteilung deutscher Industrieunternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen gemäß amtlicher Statistiken (vgl. KAYSER/WALLAU 2003) sowie – für die Berechnung der Investitionsentwicklung - anhand von aus der Statistik des Produzierenden Gewerbes und der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung von 2003 gewonnenen Angaben zur branchen- und größenklassenspezifischen Verteilung der Bruttozugänge der Investitionen in Sachanlagen (vgl. Kapitel 4) wurde die Stichprobe nachträglich nach dem

Verfahren „Soll durch Ist“ (Sdl) gewichtet und so der Struktur der Grundgesamtheit angepasst (vgl. ROTHE/WIEDENBECK 1994)⁴.

Das Gewicht w_j einer Zelle j errechnet sich dabei wie folgt:

$$w_j = \frac{N_j}{n_j} \cdot \frac{n}{N}$$

wobei die Anzahl der Unternehmen in der Grundgesamtheit N und die Anzahl der Unternehmen im Datensatz der Befragung n ist. Die Bezeichnungen N_j und n_j beziehen sich jeweils auf eine spezifische Zelle j . Der Bruch (N_j/n_j) ist das Gewicht für die Unternehmen in der jeweiligen Zelle. Der Bruch (n/N) dient der Skalierung der Gewichte, damit die Summe der Produkte von Zellengewicht und der Zahl der Firmen in der Zelle gerade die Anzahl der Unternehmen ergibt, die in der Stichprobe enthalten sind.

8.2 Erhebungsmethode und Rücklaufentwicklung

Auch die Datenerhebung im Rahmen der Herbstbefragung im BDI-Mittelstandspanel erfolgte durch eine Online-Befragung, die TNS EMNID im Auftrag des IfM Bonn durchgeführt hat. Hierzu wurde den Geschäftsführern der Unternehmen, die sich bereits an der ersten Befragungswelle beteiligt hatten, zunächst per E-Mail am 7. Oktober 2005 eine Teilnahmeaufforderung inklusive eines persönlichen Zugangscodes für das Onlineportal (www.bdi-panel.emnid.de) zugesandt. Um die Beteiligung an der Umfrage weiter zu steigern, erfolgte am 20. Oktober sowie 8. November 2005 die Verschickung eines Erinnerungsschreibens, womit die Teilnahme deutlich gesteigert werden konnte.

Einen auswertbaren Datensatz erhielt das IfM Bonn von insgesamt 1.319 Unternehmen (Stand: 21. November 2005). Bei einer Grundgesamtheit von 2.590 Empfängern, vermindert um 18 Teilnahmeaufforderungen, die sich als nicht zustellbar erwiesen, entspricht dies einer Rücklaufquote von gut 51,0 %. Die Umfrage stieß damit wiederum auf eine hohe Resonanz. Die Basis von 1.319

⁴ Insgesamt wurden anhand der auf offiziellen Statistiken beruhenden Schätzungen des IfM Bonn zwei Faktoren ermittelt: Ein Faktor zur Gewichtung qualitativer Größen gemäß der Größenverteilung von Industrieunternehmen in Deutschland und ein Faktor zur Hochrechnung der quantitativen Angaben zu Investitionen und Investitionsabsichten der deutschen Industrieunternehmen.

Unternehmensantworten ermöglicht eine differenzierte Darstellung und garantiert fundierte, valide Ergebnisse.

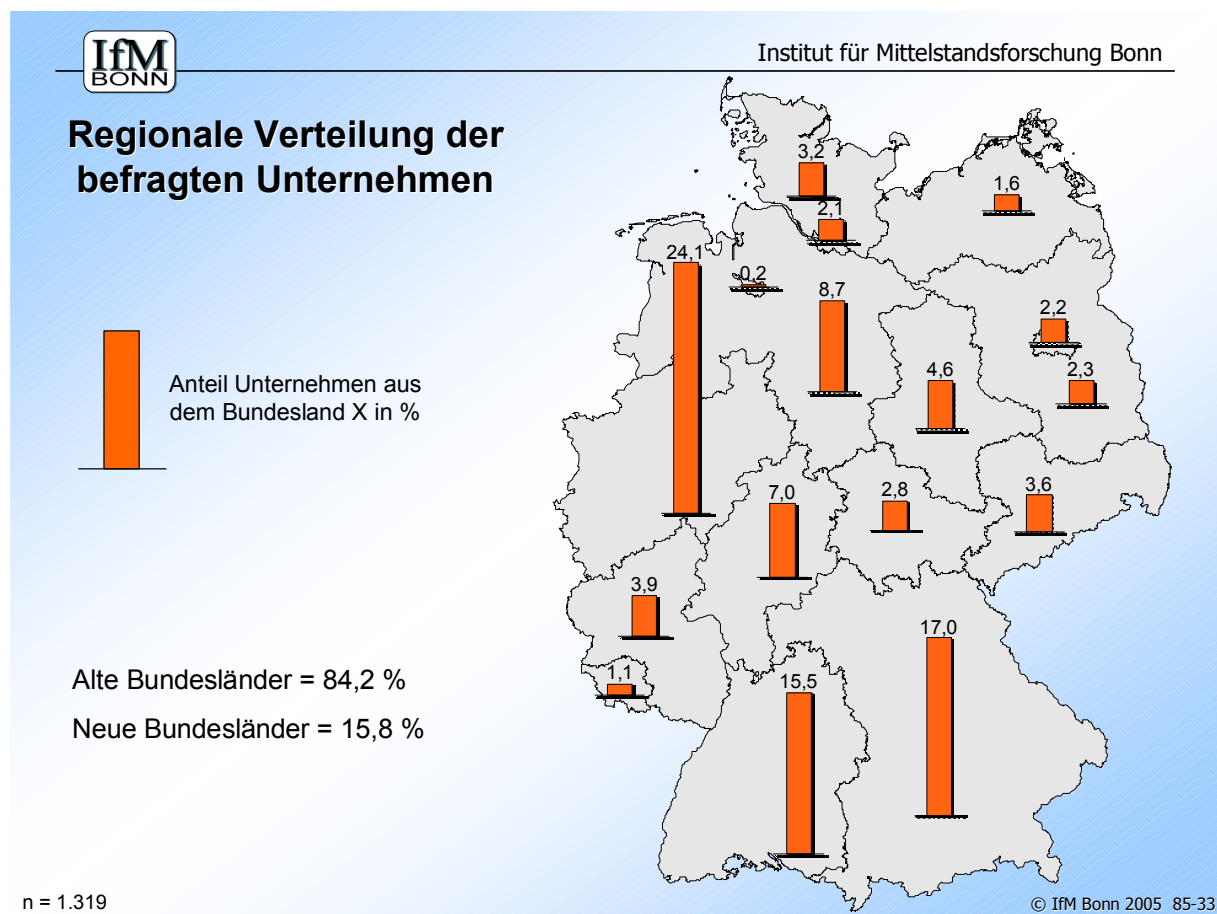
Der Fragebogen umfasste insgesamt 25 Fragen zu verschiedenen Themengebieten wie aktuellen wirtschaftspolitischen Reformen und Fragestellungen, Kooperationstätigkeit und Investitionsabsichten (siehe Anhang).

9. Strukturdaten der befragten Industrieunternehmen

9.1 Regionalstruktur

15,8 % der befragten Unternehmen stammen aus den neuen Bundesländern (einschließlich Berlin). 84,2 % der antwortenden Unternehmen haben ihren Standort im Altbundesgebiet (vgl. Abbildung 33).

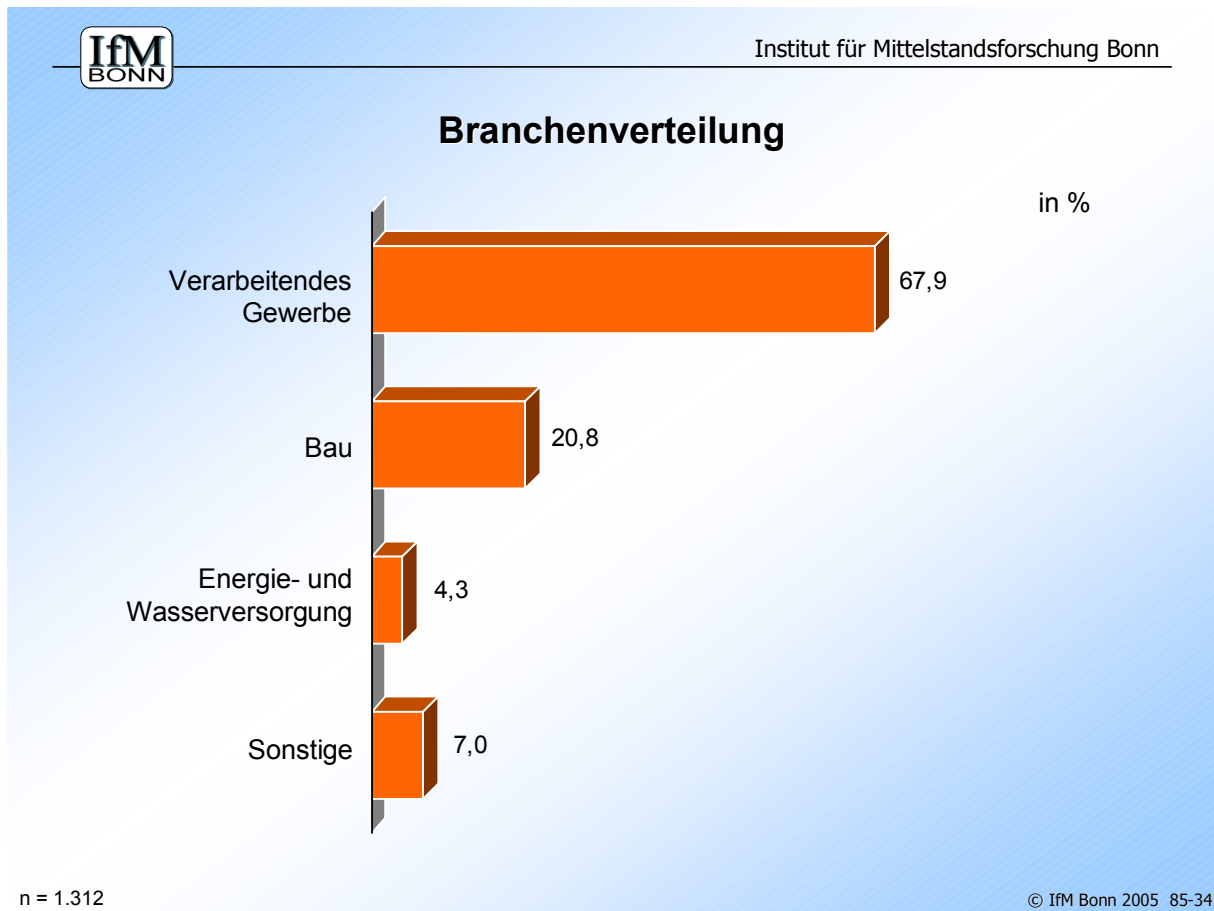
Abbildung 33: Regionale Verteilung der befragten Industrieunternehmen



9.2 Branchenverteilung

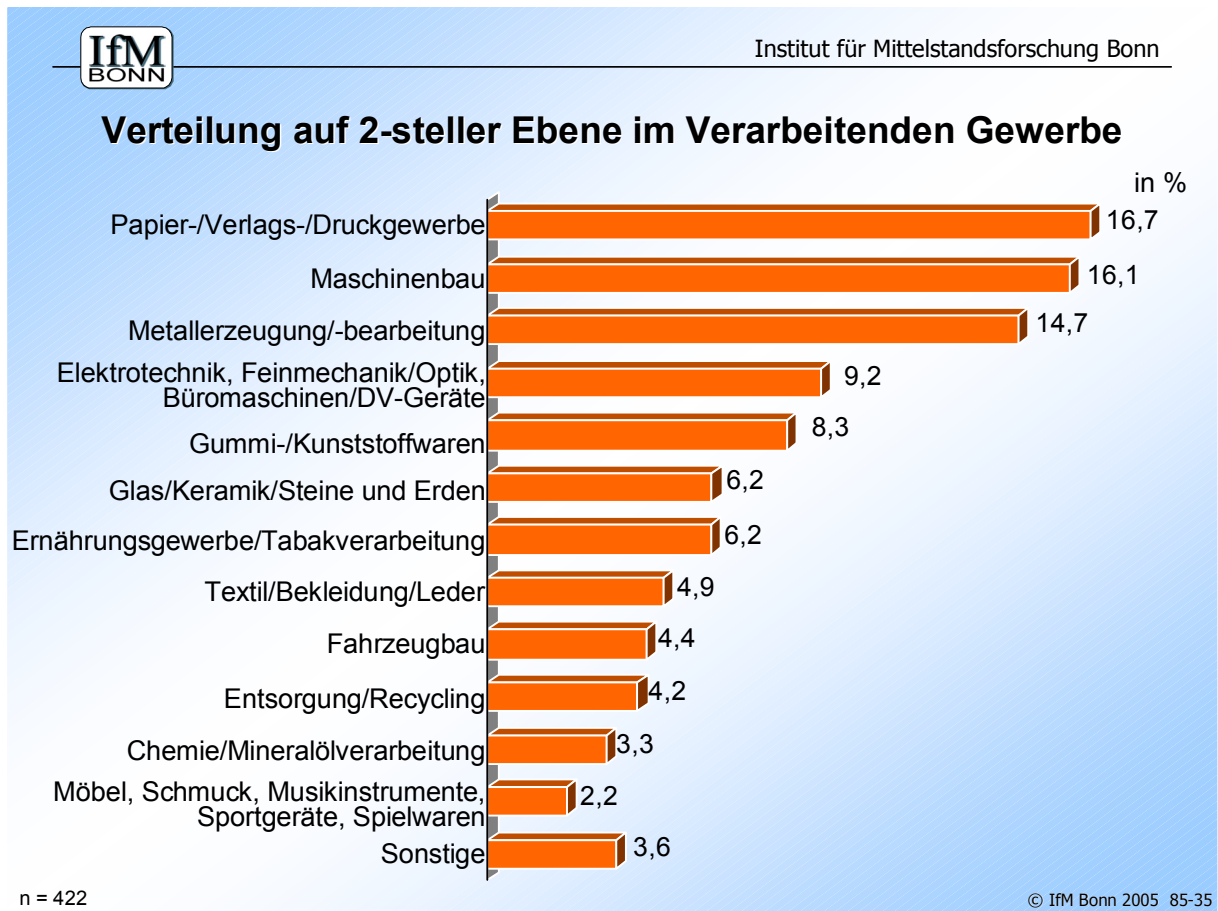
68 % der befragten Industrieunternehmen zählen zum Verarbeitenden Gewerbe, etwa 21 % zum Baugewerbe und gut 4 % zu den Energie- und Wasserversorgern. Etwa 7 % entfallen auf sonstige Branchen wie industrienaher Dienstleistungs- oder Handelsunternehmen.

Abbildung 34: Branchenverteilung der befragten Unternehmen



Aus dem Verarbeitenden Gewerbe sind am häufigsten die Wirtschaftsabschnitte Papier-, Verlags- und Druckgewerbe (rund 17 %), Maschinenbau (16 %) und Metallerzeugung und -bearbeitung (rund 15 %) vertreten (vgl. Abbildung 35).

Abbildung 35: Verteilung auf 2-steller Ebene im Verarbeitenden Gewerbe



10. Literatur

ARBEITSGEMEINSCHAFT DEUTSCHER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHER FORSCHUNGSINSTITUTE E.V. IM DIW BERLIN (2005): Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2005, Berlin.

BACKES-GELLNER, U.; MAASS, F.; WERNER, A. (2005): On the explanation of horizontal, vertical and cross-sector R&D partnerships - evidence for the German industrial sector, in: Int. J. Entrepreneurship and Innovation Management, Vol. 5, Nos. 1/2 2005.

BEHRINGER, S. (1998): Unternehmensbewertung bei kleinen und mittleren Unternehmen, Inaugural-Dissertation zur Erlangung des Grades eines Doktors der Wirtschaftswissenschaften der Bildungswissenschaftlichen Hochschule Flensburg, Flensburg.

CDU/CSU/SPD (2005): Gemeinsam für Deutschland - mit Mut und Menschlichkeit. Koalitionsvertrag der CDU/CSU und SPD, 11. November 2005, Berlin.

DIHK (2004): Wirtschaftslage und Erwartungen. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern im Herbst 2004, Berlin.

DIHK (2005a): Wirtschaftslage und Erwartungen. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern im Herbst 2005, Berlin.

DIHK (2005b): Wirtschaftslage und Erwartungen. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern im Februar 2005, Berlin.

DIHK (2005c): Investitionen im Ausland. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern im Frühjahr 2005, Berlin.

EGGERS, T. (2004): Organisationsumwelt und Organisationsgrenzen kooperativer Unternehmen. Eine empirische Analyse interorganisationaler Netzwerke im Verarbeitenden Gewerbe, ISI-Schriftenreihe „Innovationspotenziale“, Stuttgart.

ERNST & YOUNG AG WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT (2005): Mittelstandsbarometer 2005. Der deutsche Mittelstand - Stimmungen, Themen, Perspektiven, Essen, Mannheim.

IfM BONN (2004): Bürokratiekosten kleiner und mittlerer Unternehmen. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 105 NF, Wiesbaden.

KAYSER, G.; WALLAU, F.; ADENÄUER, C. (2005): BDI-Mittelstandspanel. Ergebnisse der Online-Mittelstandsbefragung, Frühjahr 2005, IfM-Materialien Nr. 163, Bonn.

KAYSER, G.; WALLAU, F. (2003): Der industrielle Mittelstand - ein Erfolgsmodell. Untersuchung im Auftrag des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V. (BDI) und der Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, hrsg. vom Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI), Berlin.

KFW BANKENGRUPPE (2005a): KfW-ifo-Mittelstandsbarometer September 2005: Geschäftslage erstmals seit April 2001 wieder positiv, Frankfurt a. M.

KFW BANKENGRUPPE (2005b): KfW-Konjunkturkommentar September 2005: Konjunkturelle Aufhellung zeichnet sich ab, Frankfurt a. M.

KFW BANKENGRUPPE (2005c): Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung - Auswertung der Unternehmensbefragung 2005, Frankfurt a. M.

LEGLER, H.; KRAWCZYK, O.; LEIDMANN, M. (2005): Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im internationalen Vergleich, Studien zum deutschen Innovationssystem Nr. 7-2005, Berlin.

ROTHER, G.; WIEDENBECK, M. (1994): Stichprobengewichtung: Ist Repräsentativität machbar? In: GABLER, S.; HOFFMEYER-ZLOTNIK, J.H.P.; KREBS, D. (Hrsg.): Gewichtungen in der Umfragepraxis, ZUMA-Publikationen, Opladen.

SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG (2005): Die Chance nutzen - Reformen mutig voranbringen. Jahresgutachten 2005/06, November 2005, Wiesbaden.

WALLAU, F.; KAYSER, G.; BACKES-GELLNER, U. (2001): Das industrielle Familienunternehmen - Kontinuität im Wandel, Untersuchung im Auftrag des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V. (BDI) und der Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, hrsg. vom Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI), Berlin.

Anhang

<p>Q1 Wie werden sich nach Ihren Erwartungen die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in Deutschland in den nächsten zwei Jahren voraussichtlich entwickeln?</p> <p><i>(Nur <u>eine</u> Antwort möglich)</i></p>
<p><input type="checkbox"/> sehr günstig</p> <p><input type="checkbox"/> günstig</p> <p><input type="checkbox"/> befriedigend</p> <p><input type="checkbox"/> schlecht</p> <p><input type="checkbox"/> sehr schlecht</p> <p><input type="checkbox"/> weiß nicht</p>
<p>Q2 Allgemein wird in Deutschland eine Reform der Unternehmensbesteuerung angemahnt.</p> <p>Worauf sollte Ihrer Meinung nach dabei das Hauptaugenmerk liegen?</p> <p><i>Bitte nur eine Alternative auswählen!</i></p> <p><i>(Nur <u>eine</u> Antwort möglich)</i></p>
<p><input type="checkbox"/> radikale Steuervereinfachung einschließlich Subventionsabbau</p> <p><input type="checkbox"/> steuerliche Gleichbehandlung von Personen- und Kapitalgesellschaften (Rechtsformneutralität)</p> <p><input type="checkbox"/> Senkung des Steuersatzes bei der Einkommen- und Körperschaftsteuer (Steuersatzsenkung)</p> <p><input type="checkbox"/> Unternehmensbesteuerung ist derzeit nicht das Hauptproblem</p> <p><input type="checkbox"/> weiß nicht</p>
<p>Q3 Welche Auswirkungen hätte die Realisierung des Reformvorschlages der CDU/CSU, die Mehrwertsteuer von 16 % auf 18 % zu erhöhen und gleichzeitig die Beiträge zur Arbeitslosenversicherung um 2 Prozentpunkte auf 4,5 % zu senken, auf Ihr Unternehmen?</p> <p><i>(Nur <u>eine</u> Antwort möglich)</i></p>
<p><input type="checkbox"/> sehr positiv</p> <p><input type="checkbox"/> positiv</p> <p><input type="checkbox"/> neutral/kein Einfluss</p> <p><input type="checkbox"/> negativ</p> <p><input type="checkbox"/> sehr negativ</p> <p><input type="checkbox"/> weiß nicht</p>

Q6a Wie hoch ist die Summe, die Sie im Jahr 2005 insgesamt in Sachanlagen investieren?	
Angabe in Euro:	ca. _____ Euro
Davon im Ausland:	ca. _____ %

Q6b Investitionen dienen unterschiedlichen Zielen: Bitte teilen Sie die angegebene Investitionssumme für 2005 nach dem Investitionsziel auf folgende Bereiche auf. <i>Schätzungen genügen, in der Summe sollten es aber 100% sein.</i>	
Kapazitätserweiterung:	ca. _____ %
Rationalisierung/Kostensenkung:	ca. _____ %
Ersatzanschaffung:	ca. _____ %
Sonstige Investitionsziele:	ca. _____ %
Insgesamt:	100 %

Q6c Bitte konkretisieren Sie Ihre 'sonstigen' Investitionsziele für 2005.
.....
.....
.....

Q7a Welche Summe planen Sie im Jahr 2006 insgesamt in Sachanlagen zu investieren?	
Angabe in Euro:	ca. _____ Euro
Davon im Ausland:	ca. _____ %

Q7b Investitionen dienen unterschiedlichen Zielen: Bitte teilen Sie die angegebene Investitionssumme für 2006 nach dem Investitionsziel auf folgende Bereiche auf. Schätzungen genügen, in der Summe sollten es aber 100% sein.	
Kapazitätserweiterung:	ca. _____ %
Rationalisierung/Kostensenkung:	ca. _____ %
Ersatzanschaffung:	ca. _____ %
Sonstige Investitionsziele:	ca. _____ %
Insgesamt:	1 0 0 %

Q7c Bitte konkretisieren Sie Ihre für 2006 geplanten 'sonstigen' Investitionsziele.
.....
.....
.....

Q8a Wie werden sich folgende Faktoren auf Ihre Investitionstätigkeit im Jahr 2006 auswirken? <i>(Je Antwortreihe nur <u>eine</u> Antwort möglich)</i>						
	stark positiv	positiv	kein Einfluss	negativ	sehr negativ	weiß nicht
Umsatz-/Ertragserwartungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanzierungsmöglichkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Technische Faktoren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Faktoren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q8b Welche anderen Faktoren könnten Ihre Investitionstätigkeit im Jahre 2006 beeinflussen?
--

Q9 Kooperieren Sie derzeit mit anderen Unternehmen/Institutionen? Mehrere Nennungen sind möglich. <i>(Bitte wählen Sie alles Zutreffende aus!)</i>
Ja, und zwar im Bereich: <input type="checkbox"/> Forschung und Entwicklung <input type="checkbox"/> Beschaffung <input type="checkbox"/> Produktion <input type="checkbox"/> Vertrieb/Absatz
→ MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q11

<input type="checkbox"/> Nein → MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q10

FILTER

Falls Sie laut Q9 derzeit
mit anderen Unternehmen/
Institutionen kooperieren:

➔ **MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q11**

Falls Sie laut Q9 derzeit
nicht mit anderen Unternehmen/
Institutionen kooperieren:

➔ **MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q10**

Q10 Sie unterhalten derzeit keine Kooperationsbeziehungen: Warum nicht?

Mehrere Nennungen sind möglich.

(Bitte wählen Sie alles Zutreffende aus!)

- keine geeigneten Partner verfügbar
- gesetzliche Bestimmungen, z.B. Kartellrecht
- Eigenständigkeit/Unabhängigkeit geht verloren
- Risiko von Fehlinvestitionen bei Arbeitskräften und/oder Finanzen
- bisherige Kooperationen brachten nicht den gewünschten Erfolg
- zu erwartender Kooperationsgewinn deckt nicht die Kooperationskosten
- andere strategische oder betriebsbedingte Optionen werden bevorzugt
- sonstiges, und zwar:

.....

.....

MACHEN SIE BITTE WEITER ➔ MIT Q18

Q11 Bitte beziehen Sie Sich bei der Beantwortung der nächsten Fragen nur auf das derzeit wichtigste Kooperationsprojekt.

In welchem Bereich findet derzeit die aus Ihrer Sicht wichtigste Kooperation statt?

Nur eine Nennung ist möglich.

(Nur eine Antwort auswählen)

- Forschung und Entwicklung
- Beschaffung
- Produktion
- Vertrieb / Absatz

Q12a Wann begann diese wichtigste Kooperation?

Die Kooperation startete ...

_____ (Monat) _____ (Jahr)

Q12b Wann wird die Kooperation voraussichtlich enden, oder ist sie auf Dauer angelegt?

- Die Kooperation wird voraussichtlich enden ...
_____ (Monat) _____ (Jahr)
- Ist auf Dauer angelegt

Q13 Wer sind Ihre Kooperationspartner in dem wichtigsten Kooperationsprojekt?

Bitte geben Sie jeweils die Anzahl der Kooperationspartner an:

		Anzahl der Kooperationspartner insgesamt:	davon im Ausland:
<input type="checkbox"/>	Zulieferer	_____	_____
<input type="checkbox"/>	Unternehmen der gleichen Branche/Wertschöpfungsstufe	_____	_____
<input type="checkbox"/>	Kunden/Abnehmer	_____	_____
<input type="checkbox"/>	Hochschulen/staatliche oder private Forschungseinrichtungen	_____	_____

Q14 Welche Form der Zusammenarbeit haben Sie für Ihre wichtigste Kooperation gewählt?

(Nur eine Antwort möglich)

- Informelle Kooperation
- Projektbezogene Partnerschaft
- Joint Venture
- Gegenseitige Kapitalbeteiligungen
- Sonstiges, und zwar:

- weiß nicht

Q15a Wie wichtig waren die folgenden Gründe, mit Ihren Partner(n) zu kooperieren? (Je Antwortreihe nur <u>eine</u> Antwort möglich)						
	sehr wichtig	wichtig	kein Einfluss	unwichtig	vollkommen unwichtig	weiß nicht
Alleine wäre die Initiative nicht finanzierbar gewesen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Für einen Alleingang fehlte uns das nötige Know-How	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Für einen Alleingang war das Risiko des Projekts zu hoch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Für einen Alleingang fehlte uns das geeignete Personal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durch die Kooperation bekamen wir Zugang zu neuen Märkten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durch die Kooperation bekamen wir Zugang zu neuen / verbesserten Technologien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige Gründe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q15b Welche sonstigen Gründe gab es, mit Ihren Partner(n) zu kooperieren?
.....
.....
.....

Q16 Sind bislang erfolgsrelevante Probleme im Rahmen Ihrer Kooperation aufgetreten? (Je Antwortreihe nur <u>eine</u> Antwort möglich)					
	ja	teils/teils	nein	ist noch unklar	weiß nicht
Bei der Kooperationsanbahnung (Suche / Auswahl der Partner, Vorbereitung)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bei der Aushandlung oder dem (vertraglichen) Abschluss der Kooperation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In der Zusammenarbeit der Unternehmensführungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In der Zusammenarbeit der kooperierenden Fachabteilungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bei der Beendigung der Kooperation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q17 Wie hat die Kooperation folgende Faktoren Ihres Unternehmens bislang beeinflusst?						
<i>(Je Antwortreihe nur <u>eine</u> Antwort möglich)</i>						
	stark gestie- gen	etwas gestie- gen	unver- ändert	etwas gesun- ken	stark gesun- ken	weiß nicht
Wettbewerbsfähigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Umsatz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ertrag	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q18 WIEDER AN ALLE!
Wie viel Prozent Ihres Unternehmens befinden sich in Familienbesitz?
_____ %

Q19 Sind Investoren (Unternehmen, Beteiligungsgesellschaften, Institutionen) an Ihrem Unternehmen beteiligt?	
<i>(Nur <u>eine</u> Antwort möglich)</i>	
<input type="checkbox"/> ja	→ MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q20
<input type="checkbox"/> nein	→ MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q22
<input type="checkbox"/> weiß nicht	→ MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q22

Q20 Zu wie viel Prozent und seit welchem Jahr sind Investoren (Unternehmen, Beteiligungsgesellschaften, Institutionen) an Ihrem Unternehmen beteiligt?
Zu _____ % seit dem Jahre _____

Q21 Planen Sie derzeit eine weitere Beteiligung von Investoren an Ihrem Unternehmen, oder wären Sie grundsätzlich bei einem entsprechend ausgestalteten Angebot zu einer weiteren Beteiligung bereit?

(Nur eine Antwort möglich)

- ja, in Planung
- ja, grundsätzlich bereit
- nein, nicht bereit
- weiß nicht

MACHEN SIE BITTE WEITER → MIT Q23

Q22 Planen Sie derzeit eine Beteiligung von Investoren (Unternehmen, Beteiligungsgesellschaften, Institutionen) an Ihrem Unternehmen, oder wären Sie grundsätzlich bei einem entsprechend ausgestalteten Angebot zu einer solchen Beteiligung bereit?

(Nur eine Antwort möglich)

- ja, in Planung
- ja, grundsätzlich bereit
- nein, nicht bereit
- weiß nicht

Q23 WIEDER AN ALLE!

Welcher Branche gehört Ihr Unternehmen schwerpunktmäßig an?

(Nur eine Antwort möglich)

- Verarbeitendes Gewerbe → **MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q24**
- Baugewerbe → **MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q25**
- Energie- u. Wasserversorgung → **MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q26**
- Sonstiges → **MACHEN SIE BITTE WEITER MIT Q25**

Q24 Wo liegt der Schwerpunkt Ihres Produktangebotes?

(Nur eine Antwort möglich)

- Maschinenbau
- Fahrzeugbau
- Textil/Bekleidung/Leder
- Ernährungsgewerbe/Tabakverarbeitung
- Papier-/Verlags-/Druckgewerbe
- Chemie/Mineralölverarbeitung
- Gummi-/Kunststoffwaren
- Glas/Keramik/Steine und Erden
- Metallerzeugung/-bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen
- Elektrotechnik, Feinmechanik/Optik, Büromaschinen/DV-Geräte & -einrichtungen
- Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte, Spielwaren
- Entsorgung/Recycling
- Sonstiges, und zwar:
.....
- weiß nicht

MACHEN SIE BITTE WEITER → MIT Q26

Q25 Wo liegt der Schwerpunkt Ihres Produkt- bzw. Dienstleistungsangebotes?

.....
.....
.....

Q26 Gerne senden wir Ihnen Anfang Dezember 2005 die Kurzfassung der Ergebnisse per E-Mail zu.

Falls sich Ihre E-Mail-Adresse geändert haben sollte, teilen Sie uns Ihre neue Adresse bitte hier mit:

.....

Vielen Dank für Ihre Mitwirkung, Sie haben uns sehr geholfen.