

Schiersch, Alexander; Kritikos, Alexander

Article

Kleine und mittlere Unternehmen: Stütze der gewerblichen Wirtschaft in Europa

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Schiersch, Alexander; Kritikos, Alexander (2014) : Kleine und mittlere Unternehmen: Stütze der gewerblichen Wirtschaft in Europa, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 81, Iss. 13, pp. 277-287

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/96164>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Kleine und mittlere Unternehmen: Stütze der gewerblichen Wirtschaft in Europa

Von Alexander Schiersch und Alexander Kritikos

Die kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMU) rücken immer stärker ins Zentrum der europäischen und deutschen Wirtschaftspolitik. Die Europäische Union verabschiedete 2008 den Small Business Act, der bessere Rahmenbedingungen für die kleineren Unternehmen schaffen soll. Auch die Bundesregierung will die Leistungskraft und Wettbewerbsfähigkeit der KMU stärken. Erst seit relativ kurzer Zeit hat die EU-Kommission jedoch mit einer systematischen, europaweiten Beobachtung dieser Unternehmen begonnen, die neue Erkenntnisse liefern und so künftig eine gezieltere Ausrichtung der politischen Maßnahmen erlauben soll. Das DIW Berlin hat die aktuellsten verfügbaren Daten ausgewertet und untersucht, wie sich die KMU in den vergangenen Jahren entwickelt haben. So wurde der Frage nachgegangen, wie gut die kleinen und mittleren Unternehmen durch die Krise gekommen sind.

Dabei zeigt sich, dass Wertschöpfung und Beschäftigung in den KMU, insbesondere in den Krisenstaaten, um ein Fünftel und mehr eingebrochen sind. Zwar ist die Datenlage in mehrfacher Hinsicht schwierig, die Zerlegung der Beschäftigungsentwicklung legt aber nahe, dass die Kleinstunternehmen mit bis zu neun Mitarbeitern stabilisierend gewirkt haben. Bei Betrachtung der Arbeitsproduktivität der KMU mit bis zu 249 Mitarbeitern zeigen sich erste positive Signale. Ob dies der Beginn einer Trendwende ist, bleibt abzuwarten. Insgesamt sind die KMU eine starke Stütze der europäischen gewerblichen Wirtschaft: EU-weit produzieren sie fast 60 Prozent der Wertschöpfung und stellen fast zwei Drittel aller Arbeitsplätze.

Die herausragende Bedeutung der KMU (klein- und mittelgroße Unternehmen) für die wirtschaftliche Entwicklung und die Beschäftigung findet zunehmend Anerkennung in der politischen Landschaft. So ist die Europäische Kommission der Ansicht, dass der zukünftige Wohlstand der EU entscheidend davon abhängt, „ob wir [die EU A. d. A.] imstande sind, das Wachstums- und Innovationspotenzial kleinerer und mittlerer Unternehmen (KMU) zu nutzen.“¹ Die EU-Kommission strebt daher an, die EU „zu einem im internationalen Vergleich besonders attraktiven Standort für KMU zu machen.“² Auch die Bundesregierung vertritt die Position, dass KMU einen „erheblichen Beitrag zur Steigerung von Wachstum, Beschäftigung und Wohlstand innerhalb der Europäischen Union [leisten können]. Deshalb ist es [...] notwendig und konsequent, die Rahmenbedingungen für KMU auf eine Weise zu gestalten, dass Leistungskraft und Wettbewerbsfähigkeit von KMU gestärkt werden können.“³

Um dieses Ziel zu erreichen, haben die Mitgliedsländer der EU, das europäische Parlament und die Kommission im Juni 2008 den *Small Business Act* (SBA) verabschiedet.⁴ Darin sind zehn Grundsätze bzw. Politikfelder definiert, deren Umsetzung optimale Rahmenbedingungen für KMU schaffen sollen. Hierzu gehören zum Beispiel die Grundsätze „Second Chance“, d.h. die Möglichkeit, nach einer Insolvenz relativ schnell (innerhalb eines Jahres) neu starten zu können, und „Responsive Administration“, womit die Be-

¹ Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2008): Der ‚Small Business Act‘ für Europa. KOM(2008) 394, 2.

² Ebenda.

³ Bundesregierung: Stellungnahme der Bundesregierung zum Small Business Act. Drucksache 16/10464, 6 Oktober 2008.

⁴ Verabschiedung des von der Kommission vorgelegten SBA als Rechtsakte erfolgte im Rahmen der Tagung des Europäischen Rates zur Wettbewerbsfähigkeit am 1. und 2. Dezember 2008. Das Europäische Parlament entschied am 4. Dezember 2008 zugunsten des SBA, womit dieser formal erlassen und für alle Mitgliedstaaten bindend ist. Diese sind zur Umsetzung und der entsprechenden Überprüfung verpflichtet. ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/implementation/index_en.htm.

hörden stärker für die Bedürfnisse der KMU sensibilisiert werden sollen (z.B. durch eine Beschleunigung von Genehmigungs- und Zulassungsverfahren).⁵ Infolge des SBA hat die EU-Kommission auch begonnen, die wirtschaftliche Entwicklung der KMU sowie die legislativen und regulatorischen Rahmenbedingungen für KMU zu überwachen und im Rahmen einer jährlichen Berichterstattung auszuwerten. Dazu gehört unter anderem, dass sämtliche Politikmaßnahmen in einem Land gesammelt und dargestellt werden, die KMUs auf die eine oder andere Weise betreffen. Ferner wird sowohl die Entwicklung in jedem Land im Rahmen eines „SBA Country Fact Sheets“ nachgezeichnet als auch eine EU-weite Betrachtung in Form des „Annual Reports on SMEs“ vorgenommen.⁶ Der aktuelle, unter Mitwirkung des DIW Berlin entstandene „Annual Report on European SMEs“ ist im November 2013 im Rahmen des „Eastern Partnership Summit“ der EU in Vilnius vorgestellt worden.⁷

Auf diesem EU-Report aufbauend wird in diesem DIW Wochenbericht der Frage nachgegangen, welche Bedeutung die KMU in der gewerblichen Wirtschaft⁸ der EU haben. Es wird ferner dargestellt, wie sich die Beschäftigung und die Wertschöpfung in den KMU zwischen 2008 und 2012 in der EU, der Eurozone und in einzelnen Eurozonenländern entwickelt haben. Dabei wird auch untersucht, in welchem Maße die Kleinst- und Kleinunternehmen sowie die mittelgroßen Unternehmen und die Großunternehmen zur Beschäftigungsentwicklung in den einzelnen Ländern beigetragen haben. Abschließend wird dargelegt, wie sich die Arbeitsproduktivität – gemessen als reale Wertschöpfung pro Beschäftigtem – zwischen 2008 und 2012 entwickelt hat. Für die Auswertungen werden Daten zur Wertschöpfung und Beschäftigung in den KMU und den Großunternehmen genutzt, die im Rahmen des Annual Report on European SMEs geschätzt wurden.⁹

Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass die Größendefinitionen von kleinen, mittleren und gro-

ßen Unternehmen teilweise variieren. So zählen in der deutschen Statistik Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern zu den KMU, während laut Definition der Europäischen Kommission nur Unternehmen mit bis zu 249 Mitarbeitern in diese Kategorie fallen. Im Folgenden wird die Definition der EU-Kommission verwendet (Kasten 1).

KMUs dominieren die gewerbliche Wirtschaft, haben in der Krise jedoch deutlich gelitten

Die Bedeutung der KMU für die gewerbliche Wirtschaft Europas ist generell groß. Die Kleinst- und Kleinunternehmen sowie die mittelgroßen Unternehmen mit bis zu 249 Mitarbeitern erwirtschafteten im Jahr 2012 rund 58 Prozent der Wertschöpfung der gewerblichen Wirtschaft der EU und stellten rund zwei Drittel aller Arbeitsplätze (Tabelle 1). Etwas höher ist ihr Anteil, wenn statt der EU nur die Eurozone betrachtet wird: Hier liegt der Wertschöpfungsanteil der KMU bei etwa 60 Prozent, der Beschäftigtenanteil bei knapp 69 Prozent.

Im Vergleich zu 2008 hat sich die Beschäftigung und Wertschöpfung in der EU – über alle Größenklassen hinweg – negativ entwickelt. Etwas ausgeprägter ist diese Entwicklung jedoch bei den kleinen und mittleren Unternehmen. So liegen in 2012 die Beschäftigtenzahlen in den Großunternehmen 1,2 Prozent unter dem Niveau von 2008, in den KMU waren es 1,7 Prozent weniger. Betrachtet man die Kleinstunternehmen separat, liegt der Rückgang sogar bei zwei Prozent. Noch schwächer entwickelte sich die Wertschöpfung. Während Großunternehmen in 2012 etwa 2,1 Prozent weniger (nominale) Wertschöpfung erzeugten als noch in 2008, sank sie in den KMU um insgesamt 4,8 Prozent. Kleinstunternehmen erzeugten sogar sechs Prozent weniger Wertschöpfung.

Besonders negativ war die Entwicklung der KMU in den Staaten, die besonders unter der Wirtschafts- und Finanzkrise gelitten haben: Nicht nur in den viel diskutierten Euro-Krisenländern wie Spanien, Irland und Italien, sondern auch in vielen osteuropäischen Ländern. So sank etwa in Spanien die von KMU erzeugte Wertschöpfung um rund 24 Prozent, in Irland um 23 Prozent und in Italien um etwa 11 Prozent (Tabelle 2). Ähnlich deutliche Wertschöpfungsverluste finden sich jedoch auch in Lettland und Litauen (–29 und –24 Prozent) und in einigen westeuropäischen Nicht-euroländern (Dänemark und Großbritannien mit etwa –9 Prozent). Es finden sich in der EU nur drei Staaten, in denen sich die KMU dieser negativen Entwicklung entziehen konnten: Deutschland (plus zwölf Prozent),

5 Für eine ausführliche Darstellung sei auf den SBA verwiesen. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2008): Der ‚Small Business Act‘ für Europa. KOM(2008) 394, 4 ff.

6 Für weitere Informationen siehe ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/.

7 Ebenda.

8 Die gewerbliche Wirtschaft umfasst die ISIC Rev.4 Sektoren B (Bergbau) bis N (Erbringung sonstiger wirtschaftlicher Dienstleistungen) unter Vernachlässigung des Sektors K (Finanzdienstleistungen). epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:Non-financial_business_economy/de.

9 Die Strukturelle Unternehmensstatistik von Eurostat (SUS) dient hierfür als Grundlage. Aufgrund großer Datenlücken sind umfangreiche Schätzungen zur Schließung derselben notwendig. Um auch Entwicklungen am aktuellen Rand beurteilen zu können, beruhen zudem die Daten für 2011 und 2012 vollständig auf Schätzungen. Siehe hierzu: ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/.

Kasten 1

Größenklassendefinition

Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) liefert eine Definition der KMU, die sich sowohl auf quantitative als auch qualitative Merkmalen stützt und den international mittlerweile bekannten Begriff des deutschen wirtschaftlichen Mittelstands – „the mighty middle“ – beschreibt.¹ Diese Definition unterscheidet sich deutlich von der Definition der EU-Kommission. Während es gemäß der in Deutschland gängigen Definition nur zwei Größenklassen, kleine und mittlere Unternehmen, innerhalb der Gruppe der KMU gibt, strebt die Definition der EU dort drei Größenklassen an. Ferner zählen in Deutschland Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern zur Gruppe der KMU, während es gemäß der EU-Kommission nur Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern sind.² Hinsichtlich der obersten Grenze bezüglich des Jahresumsatzes unterschieden sich beide Definitionen trotz unterschiedlicher Beschäftigtenzahlen nicht.

Entsprechend der im SME Performance Review 2013 gewählten Definition und auf Basis der aktuellen Datenlage werden im vorliegenden Fall nur die Beschäftigtenzahlen zur Abgrenzung der Größenklassen genutzt. Die hier genutzte Definition und Datenbasis erlaubt zudem keine Berücksichtigung der Eigentumsstrukturen. Wie die Diskussion um die Mittelstands-

¹ Definition des IfM Bonn für KMU, www.ifm-bonn.org/mittelstandsdefinition/definition-kmu-des-ifm-bonn/.
² Ebenda.

Tabelle

Definition der Unternehmensgrößen

	Zahl der Beschäftigten		Umsatz pro Jahr		Bilanzsumme
Kleinstunternehmen	bis 9		bis 2 Millionen Euro		bis 2 Millionen Euro
Kleine Unternehmen	10 bis 49	und	2 bis 10 Millionen Euro	oder	2 bis 10 Millionen Euro
Mittlere Unternehmen	50 bis 249		10 bis 50 Millionen Euro		10 bis 43 Millionen Euro

Quelle: IfM, www.ifm-bonn.org/mittelstandsdefinition/definition-kmu-der-eu-kommission/.

© DIW Berlin 2014

Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern und 50 Millionen Umsatz gehören zu den KMU.

hypothese zeigt, führt eine Berücksichtigung derselben zu deutlich geringeren Anteilswerten für die KMU (Tabelle).³

³ Die Mittelstandshypothese unterstellt vereinfacht, dass die KMU einen höheren Beitrag zur Beschäftigungsentwicklung leisten als Großunternehmen. Für eine relativierende Einordnung über die Bedeutung der KMU in der Wirtschaft und ihres Wachstumsbeitrags sei verwiesen auf Engel, D., Trax, M. (2008): Der Beschäftigungsbeitrag kleiner und mittlerer Unternehmen nach der EU-Definition. Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 228(1), 64–83.

Tabelle 1

Unternehmen, Beschäftigung und Wertschöpfung in der EU-27 nach Beschäftigtengrößenklassen 2012

In Prozent

	Unternehmen			Beschäftigte			Bruttowertschöpfung		
		Anteil	jahresdurchschnittliche Veränderung 2008–2012		Anteil	jahresdurchschnittliche Veränderung 2008–2012	In Milliarden Euro	Anteil	jahresdurchschnittliche Veränderung 2008–2012
0 bis 9 Beschäftigte	18 783 480	92,1	0,7	37 494 458	28,7	–0,5	1 243	21,1	–1,5
10 bis 49 Beschäftigte	1 349 730	6,6	–1,8	26 704 352	20,4	–0,3	1 076	18,3	–1,2
50 bis 249 Beschäftigte	222 628	1,1	–1,4	22 615 906	17,3	–0,5	1 076	18,3	–0,8
Großunternehmen	43 454	0,2	–1,8	43 787 013	33,5	–0,3	2 496	42,4	–0,5
KMU	20 355 838	99,8	0,5	86 814 717	66,5	–0,4	3 395	57,6	–1,2
Insgesamt	20 399 292	100,0	0,5	130 601 729	100,0	–0,4	5 891	100,0	–0,9

Quellen: Europäische Kommission; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2014

KMU erzeugen fast 60 Prozent der Wertschöpfung in der gewerblichen Wirtschaft der EU-27. In ihnen arbeiten mehr als zwei Drittel aller Beschäftigten.

Tabelle 2

Beschäftigung und Wertschöpfung zwischen 2008 und 2012¹
Veränderungsraten in Prozent

	Beschäftigung			Wertschöpfung		
	Anteil der KMU	Veränderung nnnn/nnnn		Anteil der KMU	Veränderung nnnn/nnnn	
		KMU	GU		KMU	GU
Belgien	68,9	4,1	-5,3	61,6	7,4	-2,6
Bulgarien	75,5	-8,8	-15,3	62,6	-15,3	-9,6
Dänemark	66,4	-23,1	-24,6	61,3	-9,0	2,0
Deutschland	62,2	16,7	7,8	53,8	12,0	5,7
Estland	78,3	-12,1	-12,0	74,4	-11,1	-3,8
EU-27	66,5	-1,7	-1,2	57,6	-4,8	-2,1
Euroraum	68,6	0,1	1,8	59,7	-3,3	0,1
Finnland	62,8	-1,7	-7,8	57,1	-3,3	-13,4
Frankreich	62,6	9,9	12,3	58,5	-2,9	1,8
Irland	70,0	-16,8	-11,0	50,0	-23,3	-8,5
Italien	80,0	-6,6	-1,8	68,0	-11,3	0,5
Kroatien	68,4	-12,2	-15,7	55,7	-20,3	-14,2
Lettland	78,6	-20,5	-23,4	68,6	-28,6	-16,6
Litauen	75,1	-19,5	-16,3	63,5	-23,9	-14,8
Luxemburg	70,3	2,2	-10,0	72,0	-1,6	-29,7
Malta	80,0	2,6	-4,4	71,4	-1,9	-6,9
Niederlande	66,3	-2,6	-6,6	63,8	-0,0	-0,4
Österreich	67,7	2,1	-1,2	60,1	0,6	0,6
Polen	68,2	-1,0	1,8	50,5	-10,2	-2,4
Portugal	78,6	-7,5	-4,9	68,4	-6,1	-9,0
Rumänien	65,6	-13,2	-12,2	50,9	-19,7	-14,1
Schweden	64,8	-0,5	0,5	57,4	-1,4	3,4
Slowenien	71,7	-6,0	-17,1	64,1	-11,3	-11,8
Spanien	74,9	-20,9	-14,1	64,8	-24,1	-14,7
Tschechien	68,5	-1,1	-4,4	54,9	-6,0	-0,4
Ungarn	71,2	-5,5	-5,1	53,2	-6,9	-2,7
Großbritannien	52,4	-0,8	-4,9	49,8	-8,7	-9,4
Zypern	81,1	-2,4	2,7	75,0	-6,7	7,7

1 Auf eine Darstellung Griechenlands und der Slowakei musste aufgrund der Datenlage verzichtet werden.

Quellen: Europäische Kommission; Berechnungen des DIW Berlin.

Die Wertschöpfungs- und Beschäftigungsverluste infolge der Krise sind zum Teil dramatisch.

Belgien (plus sieben Prozent)¹⁰ und Österreich (plus ein

¹⁰ Obschon der Methodenbericht hierzu keine Ausführung enthält, scheint es in Belgien ab dem Jahr 2010 eine geänderte Erfassung von Unternehmen in der Größenklasse 0 bis 9 Mitarbeiter zu geben. Vermutlich wurden bis 2009 nur Unternehmen mit mindestens einem und bis zu neun Mitarbeitern erfasst und ab 2010 auch Unternehmen mit keinem Mitarbeiter – also Selbständige. Darauf deutet das Wachstum der Unternehmenszahl in besagter Größenklasse um rund 90 000 Einheiten oder zwei Prozent zwischen 2008 – dem Jahr vor der Krise – und 2010 hin. In den übrigen Größenklassen kann kein vergleichbares Wachstum beobachtet werden. Auch für die Wertschöpfung lässt sich eine hohe prozentuale Wachstumsrate feststellen. Da zwischen 2008 und 2010 aber auch die Wertschöpfung in Unternehmen mit 50 bis 249 Mitarbeitern genauso deutlich angezogen hat, was nicht auf eine Neuerfassung zurückgeführt werden kann, werden die belgischen Werte für KMU weiterhin berücksichtigt. ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/methodology_forecasts.pdf.

Prozent). In allen dreien entwickelten sich die KMU mithin deutlich besser als die Großunternehmen.

Mit Blick auf die Performanceunterschiede zwischen KMU und Großunternehmen lässt sich im Beobachtungszeitraum kein allgemeiner Trend ausmachen: KMU entwickelten sich nicht stets schlechter oder besser als die Großunternehmen in einem Land. In neun der 26 hier berücksichtigten Länder entwickelte sich die Wertschöpfung in den KMU besser als in den Großunternehmen; in den übrigen 17 Ländern war es umgekehrt. Das gilt insbesondere für die baltischen Staaten, Spanien, Italien und Irland. In den zuletzt genannten Fällen dürfte auch die stärkere Exportorientierung von Großunternehmen eine Rolle gespielt haben, da diese weniger stark auf die schrumpfende Binnennachfrage angewiesen sind.

Beitrag zur Beschäftigungsentwicklung

Die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen von Kleinst- und Kleinunternehmen sowie der mittelgroßen Unternehmen ist in der Mehrzahl der Länder negativ. Am deutlichsten fiel der Rückgang in Dänemark (-23 Prozent), Spanien (-21 Prozent), Irland (-17 Prozent) und den baltischen Ländern (zwischen -20 Prozent und -12 Prozent) aus. Allerdings gab es auch eine kleine Gruppe von Ländern, in denen die Beschäftigung in den KMU zulegen konnte, so unter anderem in Deutschland (17 Prozent), in Frankreich (zehn Prozent) und in Belgien (vier Prozent).¹¹

Vor dem Hintergrund der angespannten Arbeitsmarktlage in vielen europäischen Ländern stellt sich die Frage, welchen Beitrag die KMU zur Beschäftigungsentwicklung leisten. Die reinen Wachstumszahlen geben darüber nur bedingt Auskunft, da das Gewicht – also die Bedeutung – der Kleinst- und Kleinunternehmen sowie der mittelgroßen und der großen Unternehmen berücksichtigt werden muss. Zur Beantwortung dieser Frage wird daher zunächst das Beschäftigungswachstum zwischen 2008 und 2012 in vier Bestandteile zerlegt: den Wachstumsbeitrag der Kleinstunternehmen, den der Kleinunternehmen, den der mittelgroßen Unternehmen und den Wachstumsbeitrag der Großunternehmen. Die Höhe der einzelnen Balken ergibt sich dabei zum einen aus dem Wachstum der Beschäftigung in der betreffenden Größenklasse und zum anderen aus deren Gewicht. Letzteres entspricht dem Anteil an der Gesamtbeschäftigung. In der Summe ergeben die Komponenten das Wachstum der Beschäftigung in der gewerblichen Wirtschaft zwischen 2008 und 2012, welches in der Abbildung 1 mit einer Raute dargestellt ist.

¹¹ Auf eine Darstellung Griechenlands und der Slowakei musste aufgrund der Datenlage verzichtet werden.

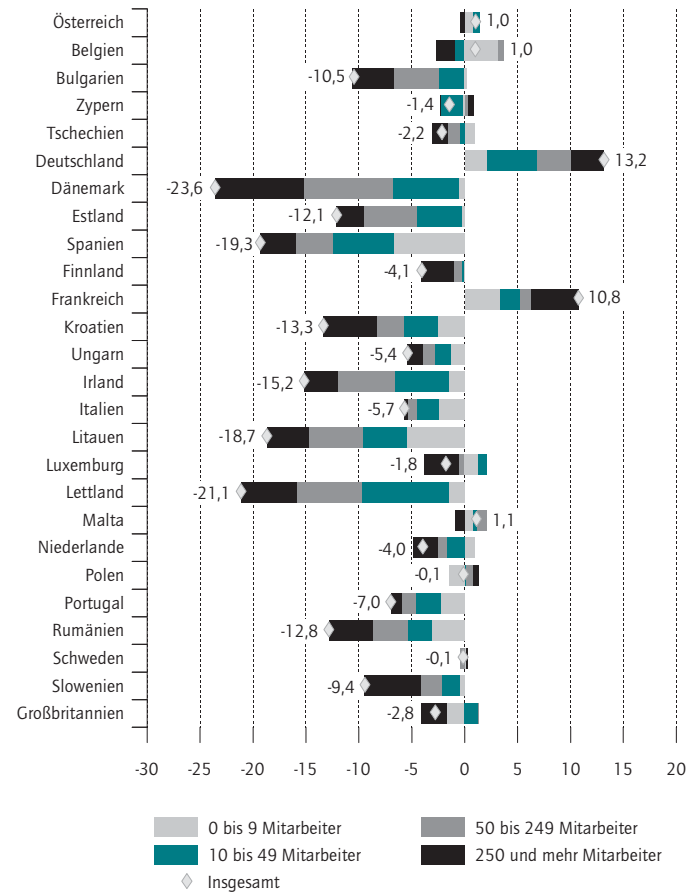
Diese Abbildung verdeutlicht zunächst die Dramatik der zurückliegenden Entwicklung. Insgesamt betrachtet kam es in der gewerblichen Wirtschaft Europas zwischen 2008 und 2012 zu einem teilweise massiven Verlust von Beschäftigung.

Eine von diesem negativen Trend abweichende Entwicklung zeigt sich nur in Frankreich und Deutschland, wo die Beschäftigungsentwicklung zwischen 2008 und 2012 über alle Größenklassen hinweg positiv war. Eine abweichende, vielleicht auf statistischen Effekten beruhende Entwicklung findet sich in Luxemburg, Malta, Belgien und Österreich. In diesen vier Ländern sank die Beschäftigtenzahl in den Großunternehmen. Zugleich stieg sie in den KMU oder zumindest in einem Teil der KMU. Im Falle Österreichs, Belgiens und Maltas konnte der Beschäftigungszuwachs in den KMU sogar die Verluste in den großen Unternehmen mehr als ausgleichen, sodass die Beschäftigung in der gewerblichen Wirtschaft im Vergleich zu 2008 stieg.¹²

Von diesen vier Fällen abgesehen muss aber vor allem festgehalten werden, dass die Beschäftigtenentwicklung in der Summe in den meisten Ländern deutlich negativ war. Zudem verteilen sich die Beschäftigungsverluste auf alle Unternehmensgrößenklassen. Besonders betroffen waren dabei Dänemark, Lettland, Spanien, Litauen, Irland, Kroatien und Rumänien. Es fällt ferner auf, dass in vielen Ländern der negative Beitrag der kleinen, mittelgroßen und großen Unternehmen wesentlich größer ausfällt als der der Kleinstunternehmen, obschon der Beschäftigungsanteil der Kleinstunternehmen in vielen Ländern ähnlich hoch oder sogar größer ist als der der übrigen Größenklassen. Kleinstunternehmen scheinen somit eine stabilisierende Funktion für die Beschäftigung zu haben.¹³

Abbildung 1

Komponenten der Beschäftigungsentwicklung zwischen 2008 und 2012 in ausgewählten Ländern der EU



Quellen: Europäische Kommission; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2014

In der Mehrzahl der europäischen Länder ist die Beschäftigung in der gewerblichen Wirtschaft deutlich gesunken.

12 Insbesondere der Zuwachs in der Größenklasse von 50 bis 249 Beschäftigten könnte jedoch darauf zurückgehen, dass ein Teil der Unternehmen, die 2008 zu den Großunternehmen (mehr als 250 Beschäftigte) zählten, infolge des Beschäftigungsabbaus 2012 zu den mittelgroßen Unternehmen zu zählen sind. Damit wäre der Aufwuchs in dieser Größenklasse dem Abgrenzungskriterium von 250 Mitarbeitern geschuldet und weniger einem echten Beschäftigungszuwachs. Eine abschließende Bestätigung oder Ablehnung dieser Hypothese ist nur mit Hilfe von Unternehmensmikrodaten möglich, da nur mit ihnen die individuelle Entwicklung für jedes Großunternehmen verfolgt werden kann. Ein Zuwachs der Zahlen mittelgroßer Unternehmen bei einem gleichzeitigen Rückgang der Unternehmenszahl in der Klasse von mehr als 250 Beschäftigten wäre allerdings ein klares Indiz dafür, dass die Beschäftigungszuwächse bei mittelgroßen Unternehmen tatsächlich auf den beschriebenen Wechsel der Größenklasse zurückzuführen sind. Die Daten geben keinen Hinweis auf einen derartigen statistischen Effekt.

13 Die relativ bessere Performance der Kleinstunternehmen kann zumindest teilweise dadurch verzerrt sein, dass größere Unternehmen nach einem Beschäftigungsabbau den Kleinstunternehmen zuzuordnen sind. Durch diese „Zuwanderung“ aus anderen Größenklassen kann der tatsächliche Beschäftigungsverlust bei Kleinstunternehmen, die bereits 2008 weniger als zehn Mitarbeiter hatten, unterzeichnet sein.

Aus der Länge der Balken lässt sich zwar der Beitrag zur Beschäftigungsentwicklung ablesen, inwieweit es sich dabei aber um einen über- oder unterdurchschnittlichen Beitrag handelt, ist unklar. Nachfolgend wird daher der Zusatzbeitrag der Aggregate zur Beschäftigungsentwicklung betrachtet. Dieser Zusatzbeitrag misst die Differenz zwischen der tatsächlichen Beschäftigungsentwicklung und der potentiellen Beschäftigungsentwicklung in einer Größenklasse. Dafür ist zunächst die Annahme notwendig, dass das Beschäftigungswachstum über alle Größenklassen hinweg gleich verteilt ist und der durchschnittlichen Wachstumsrate entspricht. Unter dieser Annahme kann für jede Größenklasse ein potentieller Wachstumsbeitrag berechnet werden, der sich aus dem Anteil an der Beschäftigung und der Wachstumsrate der Beschäftigung in der gewerblichen

Wirtschaft ergibt. Anschließend wird der beobachtete Wachstumsbeitrag dem potentiellen Wachstumsbeitrag gegenübergestellt. Die sich ergebende Differenz ist in Prozentpunkten gemessen und kann als Zusatzbeitrag bezeichnet werden. Ist dieser positiv und ist gleichzeitig die Beschäftigung in der gewerblichen Wirtschaft insgesamt gestiegen, dann bedeutet dies, dass in der entsprechenden Größenklasse mehr Beschäftigung aufgebaut wurde, als aufgrund der Gesamtentwicklung und der Bedeutung der Größenklasse erwartet werden konnte. Daraus folgt jedoch nicht, dass ein positiver Zusatzbeitrag stets eine positive Beschäftigungsentwicklung impliziert. Vielmehr kann der Abbau von Arbeitsplätzen in den Unternehmen der betreffenden Größenklasse nur deutlich kleiner ausgefallen sein, als man es aufgrund der Gesamtentwicklung erwarten durfte. In diesem Falle entfaltet die entsprechende Größenklasse eine stabilisierende Wirkung.

Der Blick auf den Zusatzbeitrag der Kleinstunternehmen bestätigt den zuvor gewonnen Eindruck: In fast allen hier betrachteten europäischen Ländern weisen Kleinstunternehmen einen positiven Zusatzbeitrag auf. Für die Länder mit negativer Gesamtentwicklung und positivem Zusatzbeitrag folgt daraus, dass bei Kleinstunternehmen weit weniger Beschäftigung verloren ging, als zu erwarten wäre und sie damit in der Summe einen stabilisierenden Einfluss auf die Beschäftigung hatten. In einigen Ländern – darunter Polen, Großbritannien und auch Deutschland – war der Zusatzbeitrag der Kleinstunternehmen dagegen negativ. In Großbritannien und Polen geht dies einher mit einem tatsächlich negativen Beitrag dieser Größenklasse (Abbildung 2). Hier ist die Beschäftigung in Kleinstunternehmen also überdurchschnittlich gesunken. Die Entwicklung der Beschäftigung in den deutschen Kleinstunternehmen war zwar insgesamt positiv, jedoch nicht in dem Umfang, den man aufgrund des Gewichts der Kleinstunternehmen (18,8 Prozent aller Beschäftigten in der deutschen gewerblichen Wirtschaft arbeiten in Unternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern) und der Gesamtentwicklung erwarten durfte.

Mit Blick auf den Zusatzbeitrag der kleinen Unternehmen ist festzustellen, dass er in zwölf von 26 Ländern positiv oder neutral ausfiel. Demgegenüber war der Zusatzbeitrag mittelgroßer Unternehmen in 18 Ländern leicht bis deutlich negativ. Die Großunternehmen bauten in 14 Ländern zum Teil deutlich mehr Beschäftigung ab, als aufgrund ihrer Bedeutung und der jeweiligen Beschäftigungsentwicklung in der gewerblichen Wirtschaft zu erwarten war. Das gilt unter anderem für Luxemburg, Slowenien und Finnland. Der negative Wert für deutsche Großunternehmen ergibt sich aufgrund der Tatsache, dass sie nur unterdurchschnittlich zum Beschäftigungsaufbau in der gewerblichen Wirt-

schaft beigetragen haben. Abschließend kann damit festgehalten werden, dass die KMU in der Mehrzahl der Länder einen positiven Zusatzbeitrag generieren – das heißt deutlich mehr Beschäftigung aufbauten als Großunternehmen bzw. weit weniger Beschäftigung abbauten als möglich. Dies war in erster Linie den Kleinstunternehmen geschuldet.

Heterogene Entwicklung der Arbeitsproduktivität in den KMU und Großunternehmen der Eurozone

Die Entwicklung von Wertschöpfung und Beschäftigung in KMU kann nicht losgelöst von der Wettbewerbsfähigkeit der KMU betrachtet werden. Dies ist insbesondere im Kontext der Wirtschafts- und Schuldenkrise des Euroraumes zu beachten, zu deren tieferliegenden Ursachen auch die unterschiedliche Wettbewerbsfähigkeit ihrer diversen nationalen gewerblichen Wirtschaften gehört. Zur Messung derselben wird in der Regel auf die Lohnstückkosten, die Totale Faktorproduktivität oder auf die Arbeitsproduktivität abgestellt. Um zu beurteilen, wie sich die Wettbewerbsfähigkeit von KMU und Großunternehmen in den Ländern der Eurozone zwischen 2008 und 2012 entwickelt hat, wird nachfolgend die reale Wertschöpfung pro Arbeitnehmer und damit ein Proxy für die Arbeitsproduktivität genutzt. Für deren Berechnung wird zunächst die nominale Wertschöpfung deflationiert und anschließend ins Verhältnis zum Arbeitseinsatz – hier der Beschäftigtenzahl – gesetzt. Für eine Darstellung und kritische Anmerkungen zur Arbeitsproduktivität als Kennzahl sei auf den Kasten 2 verwiesen.

Als erstes Ergebnis ist festzuhalten, dass die Arbeitsproduktivität in beiden Aggregaten zwischen 2008 und 2012 in fast allen Ländern gesunken ist. Die einzige Ausnahme sind die Niederlande, wo die Wertschöpfung pro Kopf in den KMU wie auch in den Großunternehmen gestiegen ist.

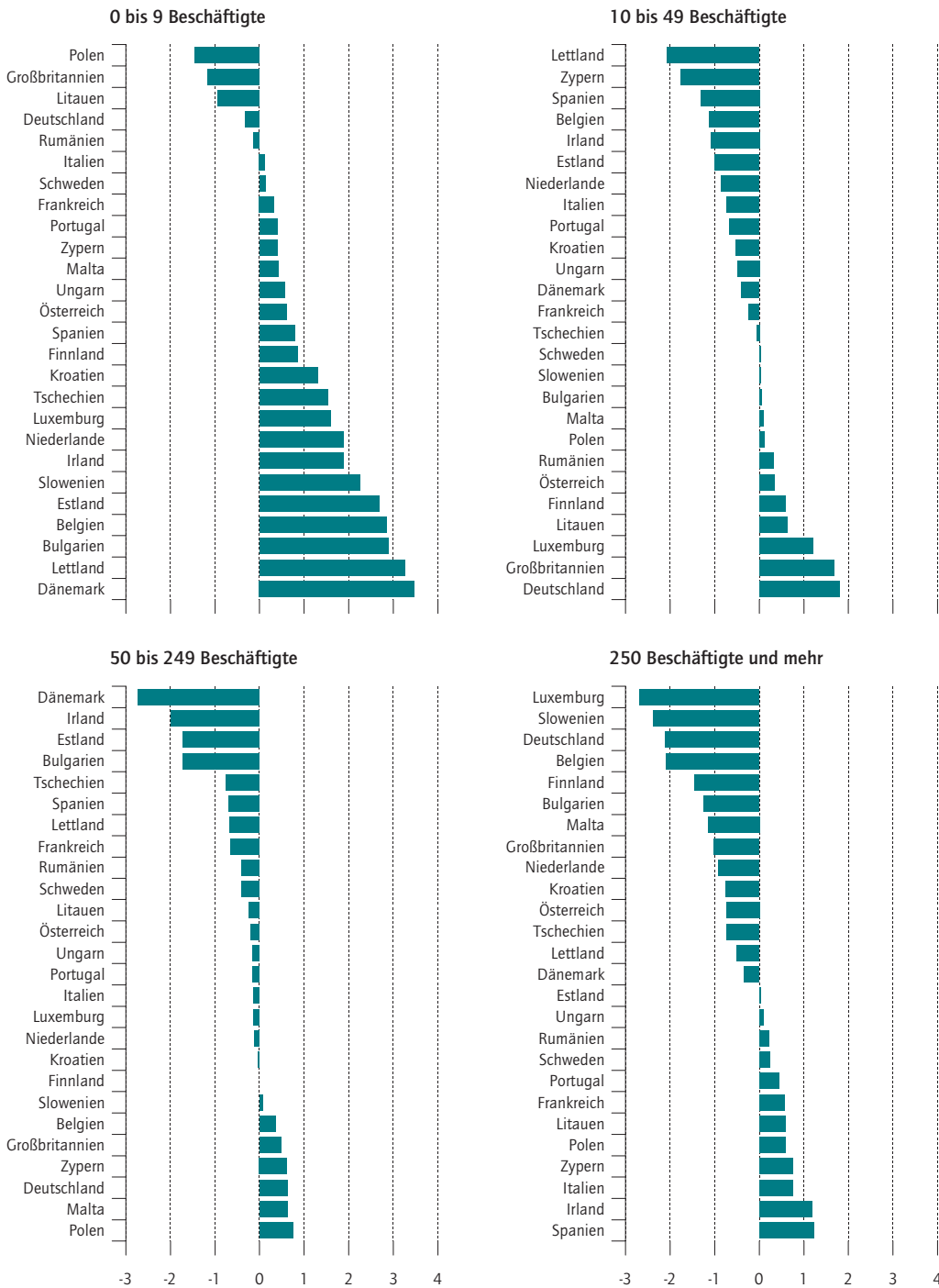
Für eine Beurteilung der Entwicklung der relativen Wettbewerbsposition ist aber entscheidender, wie sich die KMU und die Großunternehmen in den einzelnen Ländern im Vergleich zur Eurozone insgesamt entwickelt haben. Dementsprechend sind die Werte der einzelnen Länder um den Wert des Euroraums bereinigt worden, sodass der Euroraum die Grafik in vier Sektoren unterteilt.

Die Abbildung 3 zeigt die Entwicklung der Arbeitsproduktivität, getrennt nach KMU und Großunternehmen, im Vergleich zum Euroraum zwischen 2008 und 2012.¹⁴

¹⁴ Aufgrund der Datenlage konnten weder Griechenland noch Luxemburg oder die Slowakei separat berücksichtigt werden.

Abbildung 2

Zusatzbeitrag zur Beschäftigungsentwicklung zwischen 2008 zu 2012



Quellen: Europäische Kommission; Berechnungen des DIW Berlin.

Der positive Zusatzbeitrag bei den Kleinstunternehmen macht deutlich, dass in diesen die Beschäftigung weit weniger stark sank, als zu erwarten wäre.

Kasten 2

Die Arbeitsproduktivität als Kennzahl zur Beurteilung von Wettbewerbsfähigkeit

Bei der Nutzung und Interpretation der Arbeitsproduktivität als Wettbewerbsmaß sollten deren Grenzen und Schwächen beachtet werden. Nachfolgend wird daher zum einen vereinfacht dargestellt, welche Interpretationsschwierigkeiten mit diesem Maß einhergehen. Zum anderen wird deutlich gemacht, welche datentechnischen Schwierigkeiten die hier dargestellten Ergebnisse beeinflusst haben können.

Arbeitsproduktivität als Kennzahl

Bei der Interpretation der Arbeitsproduktivität muss berücksichtigt werden, dass sie nur auf den Inputfaktor Arbeit abstellt. Zur Erläuterung sei vereinfachend angenommen, dass ein (homogener) Output durch eine gegebene Technologie (f) und den Einsatz von Arbeit (L) und Kapital (K) erzeugt wird. Also $Y = Af(K, L)$. Die Arbeitsproduktivität stellt nur auf das Verhältnis von Output zu Arbeit ab, also Y/L .

Es gibt jedoch eine Vielzahl von Kombinationen von K und L auf der Produktionsfunktion, die alle zum gleichen Y führen. Somit können zwei Beobachtungseinheiten (z. B. Länder oder Unternehmen) das gleiche Y erzeugen, ohne notwendigerweise den gleichen Arbeitsinput einzusetzen. In diesem Falle ist die Gesamtproduktivität ($Yf(K, L) = A$) beider Einheiten gleich: ($A_1 = A_2$). Wenn aber z. B. die Beobachtungseinheit 1 mehr Arbeit einsetzt als Einheit 2, also $L_1 > L_2$, folgt, bei identischem $f(\cdot)$ und A , dass sie über eine geringere Arbeitsproduktivität ($Y_1/L_1 < Y_2/L_2$) verfügt als Beobachtungseinheit 2. Ist sie deshalb weniger wettbewerbsfähig? Nein! Richtig ist zwar, dass die Arbeitsproduktivität von Beobachtungseinheit 1 kleiner ist, dennoch ist die Gesamtproduktivität gleich ($A_1 = A_2$) und somit produziert Beobachtungseinheit 1 genauso effizient wie Beobachtungseinheit 2. Es wird deutlich, dass Aussagen zur Wettbewerbsfähigkeit anhand von Produktivitätskennzahlen deutlich vom gewählten Produktivitätsmaß abhängen.

Es sei angenommen, im Zeitablauf bleibt der Output gleich, aber Beobachtungseinheit 1 wählt eine neue Inputkombination derart, dass nun weniger Arbeit und mehr Kapital eingesetzt wird. Zeitgleich ändert sich bei Beobachtungseinheit 2 nichts. Es gilt also $Y_i^{t=2} = Y_i^{t=1}$ für beide Beobachtungseinheiten ($i = \{1, 2\}$), aber $L_1^{t=2} < L_1^{t=1}$ und $K_1^{t=2} > K_1^{t=1}$. In der Folge steigt die Arbeitsproduktivität der Beobachtungseinheit 1 im Zeitablauf an, während sie für die zweite Einheit gleich bleibt. Ist sie deshalb hinter Beobachtungseinheit 1 zurückgefallen, da ihre Arbeitsproduktivität nicht gestiegen ist? Nein! Letztlich produzieren beide weiterhin den gleichen Output und verfügen über die gleiche Gesamtproduktivität. Auch hier

wird deutlich, dass Re-Allokationen von Inputfaktoren die Entwicklung der Arbeitsproduktivität beeinflussen können.

Warum kann die Arbeitsproduktivität dennoch als Proxy für die Wettbewerbsfähigkeit genutzt werden?

Angenommen beiden Einheiten gelingt es, zum Beispiel durch technischen Fortschritt, den Output zu verdoppeln ohne mehr Input einsetzen zu müssen. In diesem Fall verdoppelt sich die Gesamtproduktivität – aber auch die Arbeitsproduktivität. Für beide Beobachtungseinheiten wird dann durch die Arbeitsproduktivität ein Produktivitätsfortschritt angezeigt der tatsächlich stattgefunden hat und im Umfang dem Wachstum der Gesamtproduktivität entspricht.

Es sei nun angenommen, der technische Fortschritt gelingt nur Beobachtungseinheit 1. In der Folge steigt nur die Arbeitsproduktivität derselben. Lautet die Frage nun wieder: Ist die Wettbewerbsfähigkeiten von Beobachtungseinheit 2 gesunken? Dann lautet die Antwort jetzt: Ja! Einheit 1 setzt weniger Input zur Produktion des gleichen Outputs ein. Die Änderung der Arbeitsproduktivität spiegelt dies wider.

Es gibt ferner einen direkten, formalen Zusammenhang zwischen der Arbeitsproduktivität und den Lohnstückkosten.¹ Letztere sind ein viel genutztes und beachtetes Maß für die (preisliche) Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften bis Unternehmen.² Steigt die Arbeitsproduktivität stärker als die Löhne, führt dies zu einer Verbesserung der Lohnstückkosten und damit der Wettbewerbsfähigkeit.³ Der beobachtete Anstieg der Arbeitsproduktivität kann somit wieder auf eine wachsende Wettbewerbsfähigkeit hindeuten.

1 Die Lohnstückkosten können als Quotient aus Lohn und Arbeitsproduktivität berechnet werden. Siehe Nielen, S., Schiersch, A.: Temporary Agency Work and Firm Competitiveness: Evidence from German Manufacturing Firms. Industrial Relations, forthcoming.

2 Siehe hierzu zum Beispiel EU-Kommission: Study on the cost competitiveness of European industry in the globalisation era – empirical evidence on the basis of relative unit labour costs (ULC) at sectoral level. ENTR06/054, 2001; oder Bruegel blog: Export and unit labour cost adjustment: close association in EU15. www.bruegel.org/nc/blog/detail/article/1215-export-and-unit-labour-cost-adjustment-close-association-in-eu15/.

3 Es sei angemerkt, dass die Lohnstückkosten ebenfalls nur ein einseitiges Maß sind, das zudem deutlich in der Kritik steht; dies nicht zuletzt aufgrund der Vernachlässigung der Gesamtproduktivität, von Qualitätsunterschieden, der unzureichenden Berücksichtigung von Humankapital etc. Siehe auch Felipe, J., Kumar, U.: Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again. Working Paper No. 6 51, Levy Economics Institute, 2011.

Datenverfügbarkeit

Als Datenbasis dienen Schätzungen zur nominalen Wertschöpfung und zur Beschäftigung in den KMU, die im Rahmen des Annual Report on European SMEs vorgenommen wurden.⁴ Die Ermittlung der Arbeitsproduktivität ist dadurch mit zwei Unzulänglichkeiten verbunden.

Zum einen sollte die Arbeitsproduktivität, wenn möglich, mit den tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden berechnet werden, da diese viel besser als die Anzahl der Beschäftigten den wahren Arbeitseinsatz abbilden. Insbesondere in Arbeitsmärkten mit begrenzter externer Flexibilität, aber hoher interner Flexibilität (Stichwort Arbeitszeitkonten, Kurzarbeit) wird der tatsächliche Arbeitseinsatz bei Nutzung der Beschäftigtenzahl ungenügend erfasst.⁵ Da die geleisteten Arbeitsstunden jedoch nicht zur Verfügung stehen, ist die Arbeitsproduktivität als Wertschöpfung pro Kopf berechnet worden.

Zum anderen muss die Wertschöpfung deflationiert werden. Da für die gewerbliche Wirtschaft ohne die Finanzdienstleistungen, also das Aggregat B-N ohne den Sektor K, keine Preisindizes erhoben werden, bleiben nur zwei Alternativen: (a) das Deflationieren mit Hilfe des Preisindizes für die Bruttowertschöpfung der Gesamtwirtschaft oder (b) die Nutzung sektoraler Preisindizes und die spätere Aggregation der realen sektoralen Wertschöpfung über B bis N. Beide Wege führen nicht zur gleichen realen Wertschöpfung für die gewerbliche Wirtschaft. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass die Preisentwicklung für die Gesamtwirtschaft zu einem erheblichen Teil auch durch die nicht-gewerbliche Wirtschaft bestimmt ist. Im vorliegenden Fall wurde die Alternative (b) gewählt. Dafür wurde auf die bei Eurostat verfügbaren sektoralen Preisindizes zurückgegriffen. Mit diesen wurden die nominellen sektoralen Bruttowertschöpfungen deflationiert und anschließend aggregiert.

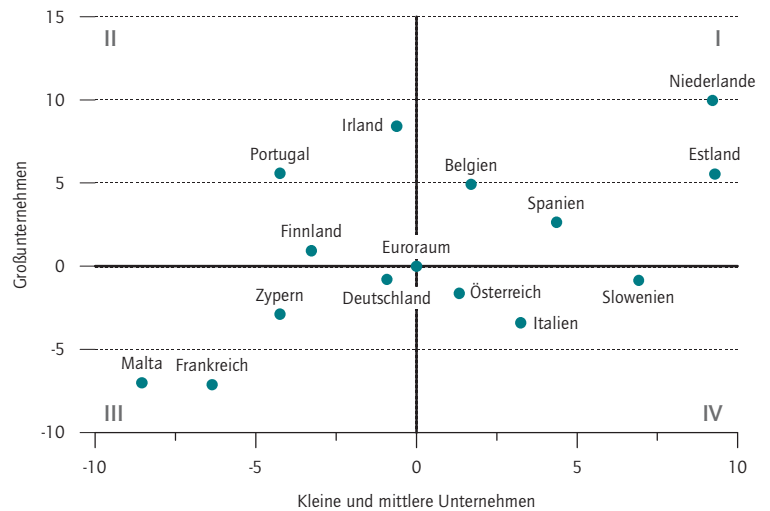
⁴ ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review.

⁵ Die Nutzung der Anzahl der Arbeitnehmer anstelle der Arbeitsstunden für die Berechnung der Arbeitsproduktivität führt in europäischen Ländern in der Regel zu einer Unterzeichnung der Arbeitsproduktivität, da die Beschäftigung stärker steigt als die Summe der Arbeitsstunden. Siehe hierzu Gornig, M., Mölders, F., Schiersch, A.: Bedeutung der Wissenswirtschaft im Euroraum und in anderen Industrienationen. In: Schiersch, A., Gehrke, B.: FuE-intensive Industrien und wissensintensive Dienstleistungen im internationalen Vergleich. Studien zum deutschen Innovationssystem, 07/2013, Expertenkommission Forschung und Innovation (Hrsg.), Berlin, 2013.

Abbildung 3

Entwicklung der Arbeitsproduktivität¹ ausgewählter Euroländer zwischen 2008 und 2012

In Prozent



¹ Aufgrund mangelnder Daten ist die durchschnittliche Arbeitsproduktivität der Eurozone ohne Griechenland berechnet worden.

Quellen: Europäische Kommission; Eurostat; Berechnungen des DIW Berlin.

Die Arbeitsproduktivität entwickelt sich in vielen Krisenländern besser als im Durchschnitt des Euroraums.

Für alle Beobachtungen im ersten Sektor gilt, dass sich sowohl die Arbeitsproduktivität der KMU als auch die der Großunternehmen besser entwickelt hat als im Mittel des Euroraums. Ihre relative Wettbewerbsposition hat sich somit verbessert. Im vorliegenden Fall gilt dies für Spanien, Belgien, Estland und die Niederlande. Diese Gruppe umfasst mit Spanien und Estland also auch zwei Länder, die im Zuge der Eurokrise mit massiven wirtschaftlichen Problemen zu kämpfen haben. Auch die beiden Programmländer¹⁵ Portugal und Irland heben sich zumindest teilweise positiv von der Gesamtentwicklung im Euroraum ab. Beide finden sich im zweiten Quadranten. Damit ist die Produktivitätsentwicklung im Falle der KMU zwar leicht unterdurchschnittlich, in den Großunternehmen dagegen deutlich besser als im Durchschnitt der Eurozone.

Die relative Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit ist dagegen für alle die Länder eindeutig negativ, die sich im dritten Quadranten finden. Dies betrifft zum einen Mal-

¹⁵ Der Begriff Programmländer wird für die Staaten verwendet, die im Rahmen der Europäischen Finanzstabilisierungsfazilität (EFSF) mit Krediten und Garantien unterstützt wurden und im Gegenzug diverse Auflagen zu erfüllen hatten. www.bundesregierung.de/Webs/Breg/DE/Themen/Euro/EFSFundESM/esm_efsm_efs/_node.html.

ta und Zypern, aber auch Deutschland und Frankreich. Dies scheint im Falle Deutschlands überraschend, da das Land am besten durch die Krise gekommen ist und auch aktuell wirtschaftlich besser dasteht als die Mehrzahl der Euroländer. Betrachtet wird jedoch die Entwicklung zwischen 2008 und 2012. In dieser Zeit gab es einen signifikanten Beschäftigungsaufbau. Zwar ist zeitgleich auch die nominale Wertschöpfung der deutschen gewerblichen Wirtschaft deutlich gestiegen, allerdings fällt dieser Zuwachs nach Deflationierung kleiner aus als der Beschäftigungszuwachs. Vor dem Hintergrund eines starken Produktivitätsvorsprungs ist die unterdurchschnittliche Produktivitätsentwicklung im Betrachtungszeitraum für Deutschland jedoch (noch) nicht problematisch.

Kritisch muss hingegen die Entwicklung in Frankreich betrachtet werden. Vernachlässigt man Malta, weist es von allen hier betrachteten Ländern die mit Abstand schlechteste Performance auf. Dies gilt gleichermaßen für die KMU wie für die Großunternehmen. Anders als bei Deutschland ist dies auch nicht der Tatsache geschuldet, dass das Wertschöpfungswachstum bis 2012 – also unter Einbeziehung des Einbruchs von 2009, der alle Länder deutlich getroffen hat – geringer ausfiel als das Beschäftigungswachstum. Bestätigen sich die hier genutzten und auf Schätzungen beruhenden Zahlen, dann lag vielmehr die nominale Wertschöpfung der KMU in 2012 noch unter dem Vorkrisenniveau, während die Beschäftigung deutlich zugelegt hat. Dies deutet – bei aller Vorsicht, die bei der Interpretation dieser Kennzahl angebracht ist – auf eine rückläufige Wettbewerbsfähigkeit Frankreichs hin: Es wird weniger Output mit mehr Beschäftigung erzeugt.¹⁶

¹⁶ Wie in Kasten 2 gezeigt, muss eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität nicht zwangsläufig bedeuten, dass die Gesamtproduktivität gesunken ist. Vielmehr kann es eine Verschiebung im Inputmix von Arbeit zu Kapital gegeben haben. Dies wird jedoch in der Regel durch eine Änderung der relativen Faktorpreise – also Zinsen und Löhne – induziert. Die derzeitige Entwicklung ist jedoch davon geprägt, dass Kapital – zumindest in weiten Teilen Europas, nicht unbedingt in Südeuropa – relativ billiger und Arbeit relativ teurer geworden sind. Eine Verschiebung zugunsten eines stärkeren Arbeitseinsatzes ist daher nicht zu erwarten.

Alexander Schiersch ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung Unternehmen und Märkte am DIW Berlin | aschiersch@diw.de

Zusammenfassung

KMU erzeugen rund drei Fünftel der Wertschöpfung und geben rund zwei Drittel aller Beschäftigten in der gewerblichen Wirtschaft der EU einen Arbeitsplatz. Sie sind damit eine wichtige Stütze der Wirtschaft in der EU. Um die Attraktivität Europas als Standort für KMU weiter zu stärken, haben die Mitgliedsländer, das EU-Parlament und die Kommission im Jahre 2008 den Small Business Act (SBA) verabschiedet (2008). In diesem sind zehn Politik- und Gesellschaftsfelder (principles) identifiziert, in denen die Rahmenbedingungen für KMU verbessert werden sollen.

Im Zuge des SBA untersucht die EU ferner die Entwicklung der KMU. In den letzten Jahren lag der Schwerpunkt dabei auf der Frage, wie die KMU durch die Krise kommen. Die hier ausgewerteten Daten zeigen, dass die gewerbliche Wirtschaft und insbesondere die KMU in vielen Ländern noch immer deutlich von ihren Vorkrisenniveaus entfernt sind. Das gilt gleichermaßen für die Wertschöpfung wie auch für die Beschäftigung. In einigen Krisenstaaten liegen die geschätzten Beschäftigungs- und Wertschöpfungszahlen von KMU 2012 sogar um etwa ein Fünftel unter dem Niveau von 2008. Verhalten positive Signale gehen dagegen von der Entwicklung der Arbeitsproduktivität aus. Die relative Position von KMU und Großunternehmen einiger Krisenstaaten innerhalb des Euroraums hat sich verbessert.

Offen bleibt in der vorliegenden Untersuchung jedoch, aber auch in den zurückliegenden jährlichen „Annual Report on SMEs“ in denen die Kommission die Entwicklung der KMU untersucht, welche Wirkung der Small Business Act zugunsten der KMU entfaltet. So stellt sich zum Beispiel die Frage, ob Verbesserungen in jedem der zehn Politikfelder gleichermaßen wachstumsfördernd für KMU wirken. Weitergehend muss auch die grundsätzliche Frage gestellt werden, ob KMU und Großunternehmen tatsächlich deutlich unterschiedlich von geänderten Rahmenbedingungen profitieren. Es besteht somit dringender Forschungsbedarf, der in Zusammenarbeit von Wissenschaft und Kommission anzugehen ist. Nur so ist es möglich, den Fokus auf die Maßnahmen zu lenken, die zeitnah zu deutlichem Wachstum führen oder dieses unterstützen.

Alexander Kritikós ist Forschungsdirektor Entrepreneurship am DIW Berlin | akritikos@diw.de

SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES: PILLARS OF TRADE AND INDUSTRY IN EUROPE

Abstract: European and German economic policy are increasingly shifting their emphasis to small and medium-sized enterprises (SMEs). In 2008, the European Union adopted the Small Business Act with the goal of creating better underlying conditions for smaller businesses. The German government is also looking to strengthen the economic potential and competitiveness of SMEs. However, the EU Commission has only fairly recently started to monitor these companies systematically and Europe-wide, with the aim of gaining new insights to enable more targeted focusing of future policy measures. DIW Berlin evaluated the most recent data available and studied how SMEs have developed in the last few years, for example, how well they mastered the crisis.

The study shows that value added and employment in SMEs, especially in the crisis countries, fell by one-fifth and more. Although the available data is less than perfect in several respects, the analysis of the employment trend suggests that the smallest companies with up to nine employees had a stabilizing effect. Labor productivity of SMEs with up to 249 employees showed initial positive signs. Whether this is the beginning of a turnaround remains to be seen. Overall, SMEs are a strong pillar of European trade and industry: they produce almost 60 percent of added value and provide almost two-thirds of all jobs across the EU.

JEL: O47, J24, O40

Keywords: SME, Value added, employment, labor productivity



DIW Berlin – Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung e.V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
T +49 30 897 89 -0
F +49 30 897 89 -200
www.diw.de
81. Jahrgang

Herausgeber

Prof. Dr. Pio Baake
Prof. Dr. Tomaso Duso
Dr. Ferdinand Fichtner
Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.
Prof. Dr. Peter Haan
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Karsten Neuhoff, Ph.D.
Dr. Kati Schindler
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Prof. Dr. C. Katharina Spieß
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Sabine Fiedler
Dr. Kurt Geppert

Redaktion

Renate Bogdanovic
Sebastian Kollmann
Dr. Claudia Lambert
Dr. WolfPeter Schill

Lektorat

Hendrik Hagedorn
Dr. Thure Traber

Textdokumentation

Manfred Schmidt

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-89789-249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 74, 77649 Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01806 - 14 00 50 25,
20 Cent pro Anruf
ISSN 0012-1304

Gestaltung

Edenspiekermann

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit Quellen-
angabe und unter Zusendung eines
Belegexemplars an die Serviceabteilung
Kommunikation des DIW Berlin
(kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.