

## Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen: eine Literaturanalyse

Eberhard Marwede

### Angaben zur Veröffentlichung / Publication details:

Marwede, Eberhard. 1983. "Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen: eine Literaturanalyse." Augsburg: Volkswirtschaftliches Institut, Universität Augsburg.

### Nutzungsbedingungen / Terms of use:

licgercopyright

Dieses Dokument wird unter folgenden Bedingungen zur Verfügung gestellt: / This document is made available under these conditions:

**Deutsches Urheberrecht**

Weitere Informationen finden Sie unter: / For more information see:

<https://www.uni-augsburg.de/de/organisation/bibliothek/publizieren-zitieren-archivieren/publiz/>



Institut für Volkswirtschaftslehre  
der  
Universität Augsburg

Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe

DIE ABGRENZUNGSPROBLEMATIK MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMEN  
- Eine Literaturanalyse -

von  
Eberhard Marwede

Beitrag Nr. 20

Universität Augsburg  
Memminger Straße 14  
Im Januar 1983

01

OC  
072  
V922  
-20

3-50  
# 391

01/~~DR 380~~ 1983  
QC 072 V922-20

Institut für Volkswirtschaftslehre  
der  
Universität Augsburg

Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe

DIE ABGRENZUNGSPROBLEMATIK MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMEN  
- Eine Literaturanalyse -

von  
Eberhard Marwede

Beitrag Nr. 20

Universität Augsburg  
Memminger Straße 14  
Im Januar 1983

Ich weiß nicht, was "Mittelstand" ist.  
Ich weiß nur, daß niemand weiß, was das ist.  
Alle Definitionsversuche ... ersetzen lediglich den nebelhaften Begriff, der alles und nichts bedeutet, durch andere noch nebelhaftere oder offenbar falsche Erklärungen.

F. CRONER, 1963

## INHALTSVERZEICHNIS

<u>A. EINFÜHRUNG: AUSGANGSBASIS, GEGENSTAND UND ORIENTIERUNGSRAHMEN DER UNTERSUCHUNG</u>	1
I. Die Diskussion um den Mittelstands begriff	1
II. Abgrenzungsmethoden in der Literatur	4
a) Monodimensionale Abgrenzungsmethoden	9
1. Qualitative Definitionsansätze	9
2. Quantitative Definitionsansätze	11
b) Bidimensionale Abgrenzungsmethoden	11
1. Der bidimensionale Definitionsansatz qualitativer Merkmalsdominanz	12
2. Der bidimensionale Definitionsansatz quantitativer Merkmalsdominanz	13
III. Orientierungsrahmen und Aufbau dieses Berichts	15
<u>B. DIE ABGRENZUNGSPROBLEMATIK MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMEN</u>	17
I. Die quantitative Abgrenzung	17
a) Messung der Unternehmensgröße (Wahl der quantifizierbaren Größenmaßstäbe)	20
1. Absolute Bemessungsgrößen	24
1.1 Die Beschäftigtenzahl als Bemessungsgröße	24
1.2 Der Umsatz als Bemessungsgröße	28
1.3 Der Gewinn als Bemessungsgröße	31
1.4 Sonstige Bemessungsgrößen	34
2. Die relative Bemessungsgröße Marktanteil	37
b) Bestimmung der Schwellenwerte (Wahl der Größenklassen)	42
1. Absolute Schwellenwerte	45
2. Relative Schwellenwerte	48
3. Pseudoelastische Schwellenwerte	51

II. Die qualitative Abgrenzung	55
a) Die Selbständigkeit als Abgrenzungskriterium	64
b) Die Rechtsform als Abgrenzungskriterium	70
c) Die personengeprägte Unternehmensstruktur als Abgrenzungskriterium	78
d) Finanzwirtschaftliche Abgrenzungskriterien	83
e) Die Organisationsstruktur als Abgrenzungskriterium	92
<u>C. AUSBLICK</u>	103
I. Informationsdefizite als Determinationsproblem	103
II. Kriterienreduktion als Lösungsmöglichkeit	105
<u>LITERATURVERZEICHNIS</u>	107

definitionen alphabetisch und chronologisch auf.<sup>1)</sup> Zur gleichen Zeit entwickelte KAISER ein Gliederungsprinzip zur Aufspaltung des Mittelstands-begriffes nach Begriffsinhalten.<sup>2)</sup> Schließlich legte KRISAM 1965 eine soziologisch determinierte Systematik der Mittelstandsdefinitionen vor.<sup>3)</sup>

Mit der Konzentration auf den Bereich mittelständischer Unternehmen soll hier vermieden werden, in die letztlich unfruchtbare Diskussion über den generellen Mittelstands-begriff einzutreten, der allgemein als schillernd, umstritten<sup>4)</sup> und nach Belieben inhaltlich füllbar<sup>5)</sup> empfunden wird. Will man die bisherigen Resultate der Begriffsfor-schung auf eine Kurzformel bringen, so kann man sich noch heute auf KAMP stützen, der vor mehr als zwanzig Jahren konstatierte, daß das Wort 'Mittelstand' ein ungewöhnlich komplexes Gebilde umschreibt, "in dem sich historische, soziologische und ökonomische Begriffsbestandteile mischen, überschneiden und nicht selten widersprechen"<sup>6)</sup>.

- 1) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 4, Köln-Opladen 1962, S. 293 ff.
- 2) Vgl. K. KAISER, Die Funktionen des gewerblichen Mittelstandes in der Marktwirtschaft, Diss., Mannheim 1962, S. 9 ff.
- 3) Vgl. R. KRISAM, Der "Mittelstand" im hochindustrialisierten Wirtschaftsraum, Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, L. BRANDT (Hrsg.), Nr. 1538, Köln-Opladen 1965, S. 25 ff.
- 4) Vgl. W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand. Zur Lage und Entwicklung mittelständischer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 68, Göttingen 1975, S. 12; vgl. auch derselbe, Die ökonomische Situation mittelständischer Unternehmen in ausgewählten Wirtschaftssektoren der Volkswirtschaft der Bundesrepublik Deutschland. Unter besonderer Berücksichtigung von Wachstum, Strukturwandel und des Einflusses eines erhöhten Staatsanteils für die zukünftige Branchenstruktur, Diss., Bonn 1975.
- 5) Vgl. B. GELLNER, Wird die kleine und mittlere Unternehmung diskriminiert? Eine Untersuchung über die wirtschaftspolitische Behandlung der Klein- und Mittelindustrie in der Bundesrepublik Deutschland, Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 126, Berlin 1968, S. 37.
- 6) M. E. KAMP, Der Mittelstand im Schatten der Großunternehmen, in: Frankfurter Allgemeine, Nr. 38 vom 14.02.1959, Spalte 1.

Der in der Literatur etwa ab der Mitte des 17. Jahrhunderts nachweisbare Mittelstandsbegriff - unter anderen Bezeichnungen spielte der Mittelstand weit früher eine bedeutende Rolle<sup>1)</sup> - hat sich inhaltlich fortwährend gewandelt<sup>2)</sup>, fragmentarisch jedoch frühere Sinnesgehalte in das Verständnis der modernen Umgangssprache<sup>3)</sup> übertragen. Oberdies haben ideologische Verfremdung und interessenpolitischer Mißbrauch<sup>4)</sup> zur Vieldeutigkeit des Mittelstandsbegriffes beigetragen<sup>5)</sup>.

Den unscharfen Konturen des Attributes 'mittelständisch', die seine Verbannung aus dem wissenschaftlichen Sprachgebrauch nahelegen, steht die feste umgangssprachliche Verankerung gegenüber, die zu begriffstheoretischer Auseinandersetzung zwingt. "Gerade dann, wenn überall und stets wieder verwendete Begriffe zu Schlagworten degradiert werden", ist es, wie MARBACH hervorhebt, Pflicht der Wissenschaft, sich ihrer besonders anzunehmen,<sup>6)</sup> zumal heute vor

- 
- 1) Vgl. G. HOFMEIR, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Gesetzgebung der Länder, Diss., München 1977, S. 2; vgl. auch K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 2 f. und S. 25, sowie G. KANDLER, Zusammenfassung des sprachwissenschaftlichen Gutachtens über Geschichte und Geltung des Begriffes "Mittelstand" und verwandter Termini, in: Bericht über die Lage der Mittelschichten, Bundestagsdrucksache IV/1475, Bonn 1963, Anlage A, S. 82, sowie E. A. SCHMIDT, Organisation des mittelständischen Betriebes, Wiesbaden 1970, S. 13 f.
  - 2) Vgl. M. RIEGE, Die Mittelklassen in der entwickelten Industriegesellschaft, Diss., Berlin 1976, S. 49.
  - 3) Vgl. F. VOLKMANN, Zur Abgrenzung des gewerblichen Mittelstandes. Ein Beitrag zur Definition des Mittelstandes, in: Die Aussprache, Jg. 10, Bonn 1960, S. 73.
  - 4) Vgl. A. MAYER, Die Bedeutung von Struktur- und Wachstumseffekten auf Grund konjunktureller Schwankungen für den gewerblichen Mittelstand und eine mittelstandsorientierte Wirtschaftspolitik, Diss., Bonn 1975, S. 65, sowie INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER DÜSSELDORF, Mittelstandsfragen, in: Bericht über das 126. Jahr der INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZU DÜSSELDORF, Düsseldorf 1957, S. 14.
  - 5) Zu den Stoßrichtungen mittelständischer Interessenpolitik vgl. W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 15.
  - 6) Vgl. F. MARBACH, Inhalt und Grenzen der Mittelstandsdiskussion, in: Neue Zürcher Zeitung, Fernausgabe Nr. 298 vom 30.10.1963, S. 14, Sp. 3.

allem eine sichere Einordnung des Mittelstandsbegriffes in ein "begriffliches Umfeld" fehlt<sup>1)</sup>.

## II. ABGRENZUNGSMETHODEN IN DER LITERATUR

Eine erste Durchsicht der Literatur über mittelständische Unternehmen führt zu dem Ergebnis, daß einem großen Bestand theoretisch-analytischer Arbeiten relativ wenige gegenüberstehen, die sich mit der empirischen Prüfung von Hypothesen auseinandersetzen. Die erhobenen Daten über Verhaltens-, Funktions- und Sachkriterien mittelständischer Unternehmen, die sich für Zwecke der Abgrenzung eignen, haben einen verhältnismäßig geringen Umfang. Ihnen steht eine Fülle von Abgrenzungsvorschlägen aus der Mittelstandstheorie gegenüber, über die zum Teil erheblicher Dissens besteht.

Die Ursachen dieses Ungleichgewichts sind komplex. Bei systematischer Literaturlauswertung ergibt sich, daß innerhalb der Determinationsversuche mittelständischer Unternehmen ein sozio-ökonomischer, mehr ständischer Aspekt - die primär soziologische Prägung des Begriffs wird durch den Wortbestandteil 'Stand' im Sinne von 'ständisch' dokumentiert<sup>2)</sup> - dem Gesichtspunkt spezifisch unternehmensgrößenbezogener Fragen gegenübersteht. Die Mittelstandsforschung leidet bis zum heutigen Tag, wie REICHLING meint<sup>3)</sup>, neben dieser Doppelseitigkeit - und, so ist zu ergänzen, vielleicht gerade wegen ihr - unter einer mangelnden Übereinstimmung über alle wesentlichen Grundbegriffe, mithin auch "über eine allgemein verbindliche Definitionsmethode der Mittelständlichkeit eines Unternehmens". Zu dem Dissens trug bei, daß man diesen Dualismus im Problemverständnis und seine Ausformung in zwei grundsätzlich unterscheidbare For-

1) Vgl. G. KANDLER, Zusammenfassung des sprachwissenschaftlichen Gutachtens ..., a. a. O., S. 83.

2) Vgl. A. MAYER, Die Bedeutung von Struktur- und Wachstumseffekten ..., a. a. O., S. 66.

3) Vgl. H. REICHLING, Selbständigkeit als unternehmerisches Ziel im mittelständischen Handel, Diss., Zweibrücken 1978, S. 8.

schungsrichtungen - der traditionellen (normativen, soziologisch dominierten) und der neueren (objektivistischen, ökonomisch dominierten) Mittelstandsforschung - relativ spät erkannte<sup>1)</sup> - ein Umstand, der angesichts der Vielzahl mittelstandsorientierter Abhandlungen erstaunt. Die Unterscheidung dieser Gegenpole kann indes lediglich Systematisierungszwecken dienen: Eine Zuordnung vieler Autorenstandorte ist wegen deren Ambivalenz vielfach nur nach dem erkennbaren Richtungsschwerpunkt möglich.

Das Spannungsfeld zwischen diesen Gegenpolen ist durch ein Auseinanderklaffen der Auffassungen über die Kriterienauswahl für Abgrenzungszwecke gekennzeichnet. Nur in Teilaspekten wird eine Annäherung der Standpunkte sichtbar. Seit den grundlegenden Arbeiten VOLKMANNs<sup>2)</sup>, AEGENENDTs<sup>3)</sup> und GANTZELs<sup>4)</sup>, die den Wendepunkt zwischen der traditionellen, wesentlich von WERNICKE<sup>5)</sup> und MARBACH<sup>6)</sup> beeinflussten, und der neueren Mittelstandsliteratur markieren, ist sich die Mehrheit der Mittelstandstheoretiker nur über die Unzweckmäßigkeit einer generellen Definition mittelständischer Unternehmen einig. Da die Wirtschaftszweige, in denen mittelständische Unternehmen zu finden sind, verschiedene Unternehmensgrößen und -strukturen aufwiesen, sei, so wird eingeräumt, eine wissenschaftlich akzeptable Abgrenzung nur in Anlehnung an die besonderen Verhältnisse der einzelnen Branchen möglich.<sup>7)</sup> Was aber die Relevanz einzelner Abgrenzungskriterien, ihre Gewichtung und ihre Interdependenzen angeht, so blieben die Auffassungen kontrovers. Die

- 
- 1) Vgl. K. KAISER, Die Funktionen des gewerblichen Mittelstandes in der Marktwirtschaft, a. a. O., S. 9 ff., sowie H. REICHLING, Selbstständigkeit als unternehmerisches Ziel im mittelständischen Handel, a. a. O., S. 2 ff.
  - 2) Vgl. F. VOLKMANN, Zur Abgrenzung des gewerblichen Mittelstandes ..., a. a. O.
  - 3) Vgl. R. AEGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, Diss., Bonn 1960.
  - 4) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O.
  - 5) Vgl. J. WERNICKE, Kapitalismus und Mittelstandspolitik, Jena 1907.
  - 6) Vgl. F. MARBACH, Gewerkschaft - Mittelstand - Fronten. Zur politischen und geistigen Lage der Schweiz, Bern 1933.
  - 7) Vgl. J. MASCHKE, Die Finanzierung mittelständischer Eigentümerbetriebe des Hotelgewerbes. Möglichkeiten und Instrumente für Analyse und Planung, dargestellt an Beispielen, Diss., München 1979, S. 5.

Gegensätze gehen auf die Heterogenität der Zielvorstellungen zurück, die mit den Begriffsbestimmungsversuchen verbunden werden.

Diese Feststellung führt zu einer Reihe grundsätzlicher Fragen. Die erste betrifft das Kriterium, nach dem die Gültigkeit von Definitionen überhaupt zu beurteilen ist. Auch hierüber sind die Meinungen geteilt. Eine Auffassung bemißt die Gültigkeit von Definitionen danach, ob in ihnen das Wesen von Sachen oder Phänomenen vollständig zum Ausdruck kommt. Nach einer anderen Meinung ist als Beurteilungskriterium die Zweckmäßigkeit von Definitionen zugrunde zu legen. Die Anhänger dieser Auffassung gehen davon aus, daß auf das Wesen des Definitionsgegenstandes ausgerichtete "Realdefinitionen" nicht zu eindeutigen Aussagen führen, da der Unterschied zwischen Sprache und Realität unaufhebbar sei.<sup>1)</sup> Prinzipiell seien deshalb nur "Nominaldefinitionen" möglich, da sie lediglich die Verwendung einer Bezeichnung festlegten. Danach ist eine Definition nichts anderes als das Angebot zur Einigung auf gemeinsame Bedeutungsinhalte eines bestimmten sprachlichen Ausdrucks. Nominaldefinitionen können sich folglich nur als brauchbar oder unbrauchbar erweisen.<sup>2)</sup> "Die Brauchbarkeit einer Definition läßt sich nur entscheiden im Hinblick auf ein genaues Untersuchungsziel."<sup>3)</sup>

Die sozialwissenschaftliche Forschung unterteilt Begriffe unter anderem danach, ob sie beschreibende oder wertende Elemente enthalten oder aus beiden zusammengesetzt sind. Unter diesem Aspekt stellt der mittelständische Unternehmensbegriff jedenfalls in der Mehrzahl seiner Fassungen eine Mischform aus deskriptiven und präskriptiven Elementen dar. Spezifisch wertende Elemente treten vor allem in Be-

---

1) Vgl. R. PRIM und H. TILMANN, Grundlagen einer kritisch-rationalen Sozialwissenschaft, 2. Aufl., Heidelberg 1975, S. 38. Als kleinste Sinneseinheit der Sprache sind Begriffe niemals identisch mit den Phänomenen, auf die sie sich beziehen. Begriffe enthalten immer nur selektive Bedeutungsinhalte, die nie den ganzen Gegenstand repräsentieren.

2) Vgl. K. OPP, Methodologie der Sozialwissenschaften, Reinbek 1970, S. 93; vgl. auch K. LOMPE, Wissenschaftliche Beratung der Politik, Göttingen 1966, S. 16.

3) R. PRIM und H. TILMANN, Grundlagen einer kritisch-rationalen Sozialwissenschaft, a. a. O., S. 37.

griffen zutage, die sich auf soziale Phänomene beziehen.<sup>1)</sup> Eben das ist beim Mittelstandsbegriff wie auch beim Begriff der mittelständischen Unternehmung der Fall.

Die wissenschaftliche Verwendbarkeit eines in der Alltagssprache so fest verwurzelten Begriffs wie des der mittelständischen Unternehmung setzt zwei Übersetzungsvorgänge voraus, die als "Explikation" und "Operationalisierung" bezeichnet werden.

Bei der Explikation geht es um die systematische sprachliche Präzisierung des Begriffs, um "möglichst intersubjektiv nachprüfbar Aussagen über die Realität zu formulieren. Erstes Erfordernis dazu ist, daß die in den jeweiligen Aussagen verwendeten Begriffe mit eindeutigen Vorstellungsinhalten belegt sind. Es muß eindeutig entscheidbar sein, ob ein Gegenstand bzw. ein Phänomen unter den bezeichneten Begriff fällt oder nicht."<sup>2)</sup> Das bedingt, wie LOMPE dargelegt hat, den Versuch einer weitestmöglichen Überwindung der Unbestimmtheit und Mehrdeutigkeit alltagssprachlicher Begriffe. Ihre Verwendung ohne systematische Präzisierung führt in der wissenschaftlichen Kommunikation allzu leicht zu der Annahme, daß man sich versteht, obgleich man aneinander vorbeiredet - ein Irrtum, der sich allenfalls durch den Rückbezug auf den Sinneszusammenhang ausräumen läßt. Nach LOMPE ist daher für eine zufriedenstellende sprachliche Verständigung die bewußte Kontrolle der Vagheit von Begriffen unabdingbar.<sup>3)</sup> "Nur so sind informationsreiche Aussagen über die Realität möglich, nur dann sind Forschungsergebnisse eindeutig mitteilbar und kritisierbar."<sup>4)</sup>

---

1) Derartige Begriffe wie z. B. 'Betriebsklima', 'Bildung', 'autoritärer Führungsstil', 'Gemeinschaft' werfen für die empirische Forschung besondere Probleme auf, die nur aufgrund einer genauen logischen Analyse gelöst werden können. Vgl. dazu R. PRIM und H. TILMANN, Grundlagen einer kritisch-rationalen Sozialwissenschaft, a. a. O., S. 41.

2) Ebenda, S. 43.

3) Vgl. K. LOMPE, Wissenschaftliche Beratung der Politik, a. a. O., S. 15 f.; vgl. hierzu die völlig gegensätzliche Auffassung bei K. R. POPPER, Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Bd. 2, 2. Aufl., Bern 1970, S. 27 f., die LOMPE einer eingehenden Analyse unterzieht.

4) R. PRIM und H. TILMANN, Grundlagen einer kritisch-rationalen Sozialwissenschaft, a. a. O., S. 45.

Wissenschaftliche Forschungsvorhaben lassen sich indes nicht unmittelbar mit Begriffen durchführen, die lediglich expliziert worden sind. Die in Forschungsprojekten anzuwendenden Begriffe sind vielmehr einem zusätzlichen Übersetzungsvorgang zu unterziehen, damit mit ihnen "operiert" werden kann. In Anlehnung an MAYNTZ, HOLM und HÜBNER schlagen PRIM und TILMANN vor, von "Operationalisierung" zu sprechen, "wenn zu einem explizit definierten Begriff präzise Handlungsanweisungen für Forschungsoperationen gegeben werden, mit deren Hilfe entschieden werden soll, ob ein mit dem betreffenden Begriff bezeichnetes Phänomen vorliegt oder nicht."<sup>1)</sup> Die Operationalisierung ist gelungen, "wenn man durch Vollzug der in der operationellen Definition angegebenen Meßoperation genau das erfäßt, worauf der Begriff mit seinem Bedeutungsinhalt verweist."<sup>2)</sup>

Schon im Ansatz erweisen sich derartige Meßoperationen bei Phänomenen, die nur indirekt erfäßbar sind, oft als ungemein schwierig. Als theoretische Konstrukte mit "indirektem empirischen Bezug"<sup>3)</sup> lassen sich mittelständische Unternehmen nicht unmittelbar erkennen. Ihre Bestimmung kann nur über Indikatoren erfolgen, d. h. über Ersatzgrößen, die sich auf etwas Beobachtbares beziehen.<sup>4)</sup> Direkt wahrnehmbar sind also weder die Unternehmen als rechtlich-organisatorische Einheiten noch ihr mittelständischer Charakter, sondern lediglich eine Reihe von Verhaltens-, Funktions- und Sachmerkmalen, die die Annahme plausibel erscheinen lassen, daß sie das Phänomen selbst indizieren. Die empirische Überprüfung solcher Plausibilitätsannahmen im Wege der Durchführung von Hypothesentests setzt voraus, daß die zur Abgrenzung mittelständischer Unternehmen vorgeschlagenen meist qualitativen

---

1) R. MAYNTZ, K. HOLM und P. HÜBNER, Einführung in die Methoden der empirischen Soziologie, Köln-Opladen 1969, S. 18 ff., zitiert bei R. PRIM und H. TILMANN, Grundlagen einer kritisch-rationalen Sozialwissenschaft, a. a. O., S. 52.

2) Ebenda, S. 58.

3) Begriffe mit direktem empirischen Bezug sind dagegen solche, die sich auf direkt beobachtbare Gegenstände der Realität (Haus, Baum, Tisch etc.) beziehen.

4) PRIM und TILMANN definieren Indikatoren als "direkt wahrnehmbare Phänomene ('Ersatzgrößen', 'Stellvertreter'), mit deren Hilfe man begründet auf das Vorliegen des nicht unmittelbar wahrnehmbaren Phänomens schließen zu dürfen glaubt." (Ebenda, S. 41.)

Indikatoren zunächst in quantitative Hilfsmaßstäbe umgesetzt und damit rechenbar gemacht werden. Infolge seines indirekten empirischen Bezugs ist das Gültigkeitsproblem des mittelständischen Unternehmensbegriffs mehrstufig: Zunächst ist zu fragen, "ob die im Zusammenhang der Indikatorenbildung angezielten direkt empirisch feststellbaren Sachverhalte das Vorliegen des gemeinten Phänomens auch tatsächlich anzeigen." Des weiteren ist zu prüfen, "ob die Übersetzung der Indikatoren in Forschungsoperationen gültig ist, ob z. B. mit einem bestimmten Fragenkomplex tatsächlich das erfaßt wird, was man zu erfassen beabsichtigt."<sup>1)</sup>

Mit der Unterscheidung zwischen qualitativen und quantitativen Indikatoren ist bereits eine Möglichkeit angesprochen, wie sich ein Überblick über die vielfältigen Abgrenzungsversuche mittelständischer Unternehmen in der Literatur gewinnen läßt. Es zeigt sich, daß sich die Determinationsversuche auf Indikatoren entweder der qualitativen oder der quantitativen Unternehmensebene stützen oder auf einer Kombination von Indikatoren beider Ebenen beruhen. Dementsprechend soll hier zwischen mono- und bidimensionalen Definitionsansätzen<sup>2)</sup> unterschieden werden.

## a) MONODIMENSIONALE ABGRENZUNGSMETHODEN

### 1. QUALITATIVE DEFINITIONSANSÄTZE

Dogmengeschichtlich am ältesten ist die der normativ-standesorientierten Mittelstandsforschung zuzurechnende qualitative Abgrenzung, in der sich die Auffassung manifestiert, "daß der Begriff 'Mittelstand' nicht allein ökonomischen Inhalt hat"<sup>3)</sup>. So vertritt LOHMANN

---

1) R. PRIM und H. TILMANN, Grundlagen einer kritisch-rationalen Sozialwissenschaft, a. a. O., S. 58.

2) Der Terminus 'Definitionsansatz' bietet sich im Hinblick auf den bisher als gescheitert anzusehenden Versuch an, eine allgemein anerkannte Definition der mittelständischen Unternehmung zu entwickeln.

3) LEMMER zit. bei F. MARBACH, Inhalt und Grenzen der Mittelstandsdiskussion, a. a. O., S. 14, Sp. 2.

den Standpunkt, "der industrielle Mittelbetrieb (sei) vor allem soziologisch bestimmt"<sup>1)</sup>. UTZ lehnt es ab, Größenkriterien in die Definition mittelständischer Unternehmen einzubeziehen, da - wie er meint - weder das investierte Kapital noch die Beschäftigtenzahl das Wesen des mittelständischen Unternehmens bestimmen.<sup>2)</sup> In die gleiche Richtung geht die Ansicht SCHLEUSSNERS, der den Begriff "nicht allzu äußerlich - etwa im Sinne einer Arbeiterzahl von fünfzig bis tausend" verstanden wissen will, sondern vielmehr hinsichtlich der Erfüllung qualitativer Merkmale wie Selbständigkeit, beschränkte Kapitalgröße und Kreditfähigkeit, beschränkte Zahl der Anteilseigner und Überschaubarkeit des Unternehmens.<sup>3)</sup> Andere Autoren bestimmen das Wesen mittelständischer Unternehmen mittels einer Aufzählung von Charakteristika, die sie den Inhabern mittelständischer Unternehmen zuschreiben. Auf diese Weise werden Unternehmer und Unternehmung definitorisch zu einer Einheit.<sup>4)</sup> "Der Unternehmer des Klein- und Mittelbetriebes ist zugleich der Eigentümer, d. h. voller Risikoträger. Er kann den Betrieb voll übersehen, trifft und verantwortet alle Entscheidungen selbst. Diese Feststellung ist nicht an eine bestimmte Beschäftigtenzahl geknüpft"<sup>5)</sup>, d. h. nicht an Kriterien der Unternehmensgröße.

- 1) M. LOHMANN, Der industrielle Mittelbetrieb unter dem Einfluß der gegenwärtigen wirtschaftlichen Strukturwandlungen, Recht und Staat in Geschichte und Gegenwart. Eine Sammlung von Vorträgen und Schriften aus dem Gebiet der gesamten Staatswissenschaften, Nr. 257/258, Tübingen 1962, S. 7.
- 2) Vgl. A. F. UTZ, Maximen moderner Mittelstandspolitik. Die Bedeutung des mittelständischen Unternehmers in der heutigen Wirtschaft, Veröffentlichungen des INSTITUTS FÜR GESELLSCHAFTSWISSENSCHAFTEN WALBERBERG e. V., Bd. I, Stuttgart 1968, S. 21.
- 3) Vgl. C. A. SCHLEUSSNER, Der Mittelbetrieb, Bonn 1954, S. 13; vgl. auch H. ROST, Wozu noch Mittelbetriebe?, Stuttgart-Berlin 1940, S. 2.
- 4) Vgl. J. E. HUMBLET, Industrie und Mittelstand, in: Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute, Sammlung Politeia - Veröffentlichungen des INTERNATIONALEN INSTITUTS FÜR SOZIALWISSENSCHAFT UND POLITIK DER UNIVERSITÄT FREIBURG/SCHWEIZ, A. F. UTZ (Hrsg.), Bd. XII, Heidelberg 1959, S. 247 ff.
- 5) K. RIEKER, Bedeutung und Sorgen des mittelständischen Unternehmertums, Vortragsreihe des DEUTSCHEN INDUSTRIEINSTITUTS, Nr. 2, Köln 09.01.1956, S. 29.

## 2. QUANTITATIVE DEFINITIONSANSATZE

Gegen Ende der fünfziger Jahre rücken einige Autoren einen bis dahin "wenig beachteten Gesichtspunkt in den Vordergrund: die Größe des Unternehmens"<sup>1)</sup>, gemessen z. B. an Einkommens- bzw. Kapitalgrößen, an Gewinn, Beschäftigtenzahl, Produktionsvolumen oder der Zahl der Betriebe<sup>2)</sup>. Hinter diesem Vorgehen steht der Wunsch, die Abgrenzung mittelständischer Unternehmen ausschließlich auf zahlenmäßig erfaßbare Tatbestände zu stützen. Zu den frühen Arbeiten quantitativer Ausrichtung gehört der grundlegende Beitrag AENGENENDTs, in dem auf die Heranziehung qualitativer Abgrenzungsmerkmale ausdrücklich verzichtet wird.<sup>3)</sup> "Wegen der schwierigen exakten Abgrenzung bzw. Meßbarkeit" qualitativer Kriterien sei, wie unter anderen auch JÜTTNER-KRAMNY fordert,<sup>4)</sup> von ihrer Anwendung Abstand zu nehmen. Der Terminus 'mittelständig' wird von den Anhängern dieses Abgrenzungsverfahrens meist konsequent durch die Gruppenbezeichnung 'kleine und mittlere Unternehmen' ersetzt.<sup>5)</sup>

### b) BIDIMENSIONALE ABGRENZUNGSMETHODEN

Eine dritte Lehrmeinung, gewissermaßen die Synthese der beiden mono-dimensionalen Abgrenzungsverfahren, geht von einer Kombination qualitativer und quantitativer Abgrenzungskriterien, d. h. von einem ge-

- 
- 1) J.-P. CRAYENCOUR, Der Mittelstand und die Soziale Ordnung, in: Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute, a. a. O., S. 120.
  - 2) Nach VISCONTI hängt der "ausgesprochene Empirismus" derartiger Definitionen und ihrer Koeffizienten "mit dem unterschiedlichen Wert zusammen, welchen diese Begriffe je nach dem historischen Zeitpunkt, dem in Frage stehenden Land oder Wirtschaftssektor und dem Wirtschaftstypus annehmen." (G. M. VISCONTI, Die mittelständische Unternehmung, in: Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute, a. a. O., S. 219.)
  - 3) Vgl. R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 5.
  - 4) Vgl. L. JÜTTNER-KRAMNY, Unternehmensgröße, Unternehmenskonzentration und technologische Entwicklung. Eine Literaturanalyse, KOMMISSION FÜR WIRTSCHAFTLICHEN UND SOZIALEN WANDEL, Nr. 38, Göttingen 1975, S. 19.
  - 5) Vgl. J.-P. CRAYENCOUR, Der Mittelstand und die Soziale Ordnung, a. a. O., S. 121.

mischt normativ-objektivistischen Ansatz aus. Zwei formal verschiedene Vorgehensweisen führen innerhalb dieses methodischen Ansatzes zum selben Resultat.

## 1. DER BIDIMENSIONALE DEFINITIONSANSATZ QUALITATIVER MERKMALSDOMINANZ

Die meisten Autoren grenzen mittelständische Unternehmen bidimensional so ab, daß sie der qualitativen Dimension das Primat einräumen. Ihre Definitionsansätze beruhen indes auf keiner erkennbaren Systematik. Mit Ausnahme der in sich geschlossenen Begriffsbestimmung GANTZELS erschöpfen sich die Definitionsversuche regelmäßig in einer Aufzählung der Unternehmensmerkmale, die den Autoren bedeutsam erscheinen. Implizit wird der Unternehmensgröße als Ausfluß qualitativer Ursachen nur sekundäre Bedeutung zugemessen, da "eine bestimmte Größe der Unternehmung, gleich welchen Typs ... immer die Folge anderer, tiefer liegender Merkmale"<sup>1)</sup> sei.

Die Grenzen zwischen mittelständischen Unternehmen und Unternehmen anderer Prägung werden nicht quantitativ, sondern mittels qualitativer Schwellenwerte gebildet. Insgesamt rechtfertigt die starke Akzentuierung der qualitativen Dimension<sup>2)</sup> den Schluß, daß in diesem

---

1) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 263.

2) Vgl. F. VOLKMANN, Zur Abgrenzung des gewerblichen Mittelstandes, a. a. O.; C. A. ANDREAE, H. St. SEIDENFUS (u. a.), Der industrielle Mittelstand in der Wettbewerbsordnung, FIW-Schriftenreihe des FORSCHUNGSINSTITUTS FÜR WIRTSCHAFTSVERFASSUNG UND WETTBEWERB, Heft 2, Köln-Berlin-Bonn-München 1962; K. KAISER, Die Funktionen des gewerblichen Mittelstandes in der Marktwirtschaft, a. a. O.; W. BICKEL, Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland. Ein Beitrag zur Frage der Existenzberechtigung des gewerblichen Mittelstandes, Diss., Mannheim 1962; H. BAYER, Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, Köln-Opladen 1963; D. KÖLVER, Die Berücksichtigung der Problematik der mittelständischen Gewerbebetriebe in der deutschen Gesetzgebung, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 22, Köln-Opladen 1967; H. KLEINEN, Die Expansion mittelständischer Handelsbetriebe durch Großzusammenschlüsse, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 32, Köln-Opladen 1968.

Konzept ein Kranz qualitativer Kriterien das Feld begrenzt, innerhalb dessen mittelständische Unternehmen mit Hilfe größenbezogener Kriterien ausgesondert werden. Es liegt auf der Hand, daß sich derartige Abgrenzungsversuche infolge der mangelhaften Praktikabilität qualitativer Unternehmensmerkmale für empirische Forschungszwecke wenig eignen. Folgerichtig hat dieser Mangel zu einer Schwerpunktverlagerung geführt.

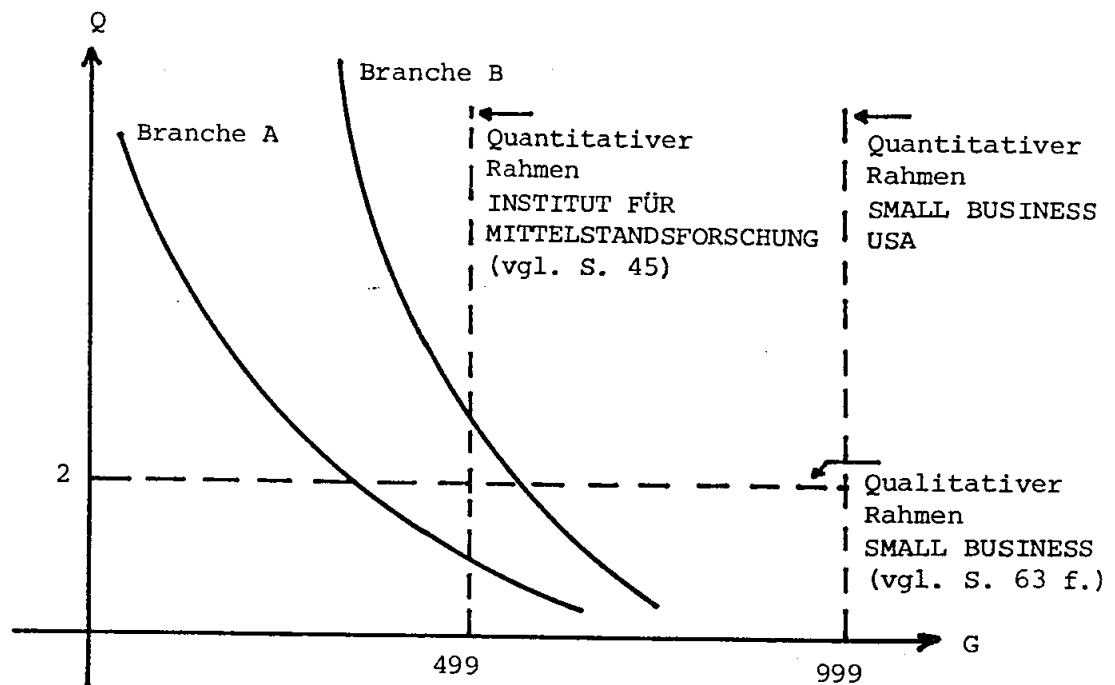
## 2. DER BIDIMENSIONALE DEFINITIONSANSATZ QUANTITATIVER MERKMALSDOMINANZ

Auf neuen Wegen gehen andere Autoren das Abgrenzungsproblem an. Maßgebend ist für sie, daß im Hinblick auf die schwierige Operationalisierbarkeit qualitativer Abgrenzungskriterien<sup>1)</sup> der Unternehmensgröße als Arbeitsgrundlage der Vorrang einzuräumen ist. Konsequenterweise definieren diese Autoren mittelständische Unternehmen als eine nach quantitativen Merkmalen abgegrenzte Gruppe kleiner und mittlerer Unternehmen, die durch bestimmte qualitative Kriterien gekennzeichnet sind.<sup>2)</sup> Dabei wird nicht verkannt, daß auch dieses Vorgehen problematisch ist, da keine Übereinstimmung besteht, "welche Betriebsgrößen dem Bereich der mittelständischen Betriebe zuzurechnen sind"<sup>3)</sup>. Auch ist keine vollständige Obereinkunft über die Zahl der qualitativen Kriterien erkennbar, die zusätzlich zur Bestimmung mittelständischer Unternehmen heranzuziehen sind.

- 
- 1) Vgl. F. SCHÖNENBORN, Zur Beschaffungssituation mittelständischer Industriebetriebe. Eine empirische Analyse, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 62, Göttingen 1980, S. 9.
  - 2) Vgl. R.-P. THÜRBACH, Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben, in: Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 9, Göttingen 1975, S. 54, und derselbe, Zur Lage mittelständischer Betriebe, in: Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 28, Göttingen 1977, S. 10; vgl. ferner W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 15 ff.; C. MISCHON und K. ROBL, Zum Problem der Diskriminierung mittelständischer Betriebe. Eine empirische Untersuchung, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 63, Göttingen 1980, S. 10; F. SCHÖNENBORN, Zur Beschaffungssituation mittelständischer Industriebetriebe, a. a. O., S. 9; u. a. m.
  - 3) F. KLEIN-BLENKERS und H.-J. MORTSIEFER, Die Versorgung mittelständischer Betriebe mit Informationen über leistungssteigernde Maßnahmen, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 72, Göttingen 1981, S. 4.

In dieser Abgrenzungsmethode kommt zum Ausdruck, daß Größenrelationen aufzeigende Begriffe zwar zur Isolierung mittelständischer Unternehmen unentbehrlich sind, allein aber geringen Erkenntniswert besitzen, "wenn nichts über qualitative Merkmale und quantitativ abgrenzende Grenzlinien oder -zonen bzw. geeignete Maßzahlen dafür ausgesagt ist"<sup>1)</sup>.

Gegenüber der früheren bidimensionalen Konzeption ist das neue Denkmodell durch eine Umkehrung des Zusammenhangs zwischen qualitativen und quantitativen Abgrenzungskriterien gekennzeichnet: Unternehmensgrößenklassen bilden den Bestimmungsrahmen, innerhalb dessen mittelständische Unternehmen mittels qualitativer Kriterien selektiert werden. Graphisch läßt sich dieser Zusammenhang anschaulich darstellen, wenn man Unternehmensgrößenklassen auf der Basis der Beschäftigtenzahl (G) der für Determinationszwecke jeweils vorausgesetzten Zahl qualitativer Abgrenzungsmerkmale (Q) in einem Koordinatensystem gegenüberstellt.



1) W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 14.

Der mittels quantitativer Kriterien bestimmbare Rahmen, innerhalb dessen sich mittelständische Unternehmen anhand von Wesensmerkmalen herausfiltern lassen, kann sowohl mit exkludierender als auch komplementärer Wirkung ausgestattet werden. Wird z. B. die quantitative Obergrenze kleiner und mittlerer Industrieunternehmen dem in der deutschen Mittelstandsforschung üblichen Vorgehen entsprechend bei 499 Beschäftigten festgelegt, so fällt jedes Unternehmen mit einer größeren Mitarbeiterzahl aus der Betrachtung heraus; erfolgt die Grenzziehung mit Ausnahmeverbehalt, dann bleiben - man denke an das Beispiel RODENSTOCK - auch größere Unternehmen einbezogen, solange sie bestimmte qualitative Merkmale aufweisen. Die Festlegung von Art und Zahl dieser Wesensmerkmale stellt ebenfalls einen Entscheidungstatbestand dar. Die aus der Graphik ableitbare Hypothese, daß mit abnehmender (zunehmender) Unternehmensgröße die Zahl der qualitativen Kriterien steigt (sinkt), die mittelständische Unternehmen als solche kennzeichnen, bedarf freilich der empirischen Überprüfung.

Wegen der in der Forschungspraxis bestehenden Operationalisierungsprobleme wurde von den Anhängern dieser Abgrenzungsmethode bisher jedoch darauf verzichtet, Teilmengen kleiner und mittlerer Unternehmen unter speziellen Aspekten mittels qualitativer Kriterien zu selektieren. Vielmehr werden die Gruppenbezeichnungen "kleine und mittlere Unternehmen" und "mittelständische Unternehmen" hinsichtlich "der nur sehr geringen Abweichungen synonym verwendet"<sup>1)</sup>. Praktisch läuft diese Gleichsetzung auf eine rein quantitative, d. h. monodimensionale Bestimmung mittelständischer Unternehmen hinaus.

### III. ORIENTIERUNGSRAHMEN UND AUFBAU DIESES BERICHTS

Die Vielfalt der Abgrenzungsmethoden läßt den Versuch, durch eine Bestandsaufnahme in die "Nebelhaftigkeit" der Mittelstandsdiskussion<sup>2)</sup>

---

1) C. MISCHON und K. ROBL, Zum Problem der Diskriminierung mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 10.

2) Vgl. F. CRONER, Die Angestellten in der modernen Gesellschaft, in: Neue Zürcher Zeitung, Fernausgabe Nr. 122 vom 05.05.1963, Blatt 7.

einzudringen, zunächst wenig erfolgversprechend erscheinen. In einem ersten Schritt setzt die Durchleuchtung einer so komplexen Materie die Wahl eines Gedankengerüsts für Vergleichs- und Systematisierungszwecke voraus. Mit der für den Berichtsaufbau vorgenommenen Anlehnung an den bidimensionalen Definitionsansatz quantitativer Merkmalsdominanz liegt die Gliederungshierarchie fest, nach der hier der Gruppe der quantitativen, unmittelbar unternehmensgrößenbezogenen Abgrenzungskriterien die erste Rangstelle einzuräumen ist.

Das Kapitel der quantitativen Abgrenzung ist zweigeteilt. Es befaßt sich im ersten Abschnitt mit der Diskussion der Maßstäbe, die zur Messung der Unternehmensgröße in der Literatur vorgeschlagen werden. Im zweiten Abschnitt wird das Problem der Wahl von Schwellenwerten zur Bestimmung von Unternehmensgrößenklassen dargestellt.

Was die qualitative, d. h. die nicht- oder nur mittelbar unternehmensgrößenbezogene Abgrenzung anbelangt, so wurde versucht, einen Überblick über die Vielzahl der in der Mittelstandsliteratur diskutierten Charakteristika durch deren Einordnung in fünf Abschnitte zu gewinnen. Die Auswahl der qualitativen Einzelkriterien war vom Gesichtspunkt prinzipieller Nachprüfbarkeit bestimmt. Daher wurde dieser Berichtsteil auf die Gruppe der objektiven, d. h. zumindest über Hilfsmaßstäbe empirisch überprüfbaren Indikatoren beschränkt.

Überhaupt erforderte dieser Untersuchungsbericht Beschränkung in vielen Details. Eine ausführlichere Darstellung des gegenwärtigen Literaturstandes hätte den üblichen Rahmen dieser Schriftenreihe gesprengt, ohne zusätzliche Erkenntnisse von Bedeutung zu bringen. Stellvertretend für die namentlich nicht genannten Arbeiten repräsentieren die ausgewiesenen Zitate die jeweils vorherrschenden Meinungen oder dienen deren Kritik. Die augenfällige Vernachlässigung der empirischen Forschung im Zusammenhang mit dem Determinationsproblem mittelständischer Unternehmen gab den Ausschlag für die Aufnahme statistischen Materials, soweit es zur Hypothesenüberprüfung geeignet erschien.

## B. DIE ABGRENZUNGSPROBLEMATIK MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMEN

### I. DIE QUANTITATIVE ABGRENZUNG

Mittelständische Unternehmen heben sich nach Ansicht der meisten Autoren, also der, die den Begriff bidimensional bestimmen, durch zwei Elementarkriterien von Unternehmen anderer Prägung ab. Zum einen ist es die im Verhältnis zu anderen Unternehmen mindere Größe, ein quantitatives Abgrenzungsmerkmal, das - für sich genommen - nur die Gruppenbezeichnung 'kleine und mittlere Unternehmen' rechtfertigen würde; zum anderen ist es der besondere Charakter, den das Unternehmen durch den geschäftsführenden Eigentümer und gegebenenfalls durch dessen mitarbeitende Familienangehörige erhält. Diese persönliche Prägung "steuert indessen eine deutliche soziologische, schichtenspezifische und gesellschaftspolitische Komponente bei, die in Gemeinschaft mit dem Größenmerkmal das Attribut 'mittelständisch' zuläßt"<sup>1)</sup>.

Die Schwierigkeiten, die von soziologischen Begriffselementen auf die Bestimmung mittelständischer Unternehmen ausgehen, haben, wie bereits erwähnt, dazu geführt, "daß man sich auf eine rein ökonomische Interpretation dieser wirtschaftenden Gruppen zu beschränken suchte"<sup>2)</sup>. Im Klartext heißt das: Beschränkung auf das Größenmerkmal, auf absolute Maßstäbe der Betriebs- bzw. Unternehmensgröße. Die Abgrenzung des mittelständischen Unternehmensbereiches nach oben und unten allein mit Hilfe quantitativer Bemessungsgrößen erwies sich indes als unlösbar. Zur Bestimmung der Grenzlinien, die mittelständische Unternehmen von Großunternehmen einerseits und von sogenannten Minderbetrieben andererseits trennen, griff man auf qualitative Schwellenwerte zurück, die in der Literatur bereits Ende der

---

1) H. REICHLING, Selbständigkeit als unternehmerisches Ziel im mittelständischen Handel, a. a. O., S. 18.

2) C. A. ANDREAE, H. St. SEIDENFUS (u. a.), Der industrielle Mittelstand in der Wettbewerbsordnung, a. a. O., S. 22.

fünfziger Jahre erwähnt wurden.<sup>1)</sup> Mit ihrer Hilfe, so z. B. des Überschaubarkeitskriteriums, suchte man die Willkür abzuschwächen, die sich aus einer autonom quantitativen Festlegung der Größenbereichsgrenzen ergibt. Da auch dieser Weg keine einwandfreie ökonomische Konkretisierung versprach, wurde der Versuch unternommen, die Abgrenzungsdiskussion durch die Einführung des relativen Größenmaßstabes "Marktmacht" voranzubringen. Seine Quantifizierung erwies sich jedoch bisher als undurchführbar.

Soweit absolute Maßgrößen wie Umsatz oder Gewinn herangezogen werden, überschneidet sich die Mittelstandsforschung mit der betriebswirtschaftlichen Unternehmensgrößenforschung; werden relative Maßstäbe herangezogen, so ergeben sich Berührungspunkte mit der volkswirtschaftlichen Marktformenlehre, d. h. mit dem Fragenkomplex, wie ein Unternehmen in bezug auf seinen Marktbereich als "klein", "mittel" oder "groß" einzustufen ist. Damit geht der Meinungsstreit, wie die Betriebs- bzw. Unternehmensgröße zu messen und zu definieren sei, nahtlos in die Mittelstandstheorie über. "Unter 'Messen' kann dabei die Zuordnung von Zahlen zu Objekten oder Ereignissen gemäß Regeln verstanden werden, so daß bestimmte Relationen zwischen den Zahlen analoge Relationen zwischen den Objekten reflektieren."<sup>2)</sup>

Die unübersehbare Zahl von Vorschlägen zur Messung der Betriebs- bzw. Unternehmensgröße, über die sich in der betriebswirtschaftlichen Literatur ein Bogen von BESTE über KOCH, RÜSSLE, BUSSE VON COLBE bis SELCHERT und im volkswirtschaftlichen Schrifttum über die große Zahl von Marktformtheoretikern spannt, ist als sicheres Indiz dafür zu werten, daß es weder für die absolute noch die relative Unternehmensgröße ein allgemein gültiges Abstraktionskriterium gibt. Noch heute herrscht keine Einigkeit darüber, ob 'Größe' als Leistungsbereitschaft (Kapazität) oder als Leistungsergebnis zu interpretieren ist.

---

1) Vgl. F. VOLKMANN, Zur Abgrenzung des gewerblichen Mittelstandes, a. a. O., S. 75.

2) D. J. G. SCHNEIDER, Ziele und Mittel der Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden 1978, S. 25 und die dort zitierte Literatur.

Die Frage der quantitativen Abgrenzung mittelständischer Unternehmen umschließt zwei Problemkreise:<sup>1)</sup>

- a) die Wahl der Kriterien zur Messung der Betriebsgröße und
- b) die Festlegung der Größenklassenbereiche zur Einordnung der Unternehmen, d. h. die Bestimmung der Schwellenwerte.

Zwar werden auch in den neuesten Mittelstandsveröffentlichungen erhebliche Bedenken "gegen isoliert und schematisch angewandte quantitative Abgrenzungen" erhoben, "da sie den branchenbedingten und betriebsindividuellen Unterschieden nicht immer gerecht werden, doch nur auf diesem Wege können" beispielsweise "Aussagen über den Zusammenhang zwischen Effizienz ... und Größe des Betriebes getroffen und die Untersuchungsergebnisse differenziert betriebsgrößenbezogen interpretiert werden".<sup>2)</sup> In jedem Falle setzt die Bestimmung des Begriffs der Unternehmensgröße voraus, "daß man zunächst festsetzt, woran die Größe eines Unternehmens zu messen ist, d. h. die Parameter ihrer Messung bestimmt".<sup>3)</sup> Dazu aus der industriellen Praxis folgender Bericht:

1961 stellte der Mittelstandsausschuß des Bundesverbandes der Deutschen Industrie die Abgrenzungsfrage mittelständischer Unternehmen in einem Rundschreiben zur Diskussion. Die Auswertung der eingegangenen Antworten ließ dem Kommentar BAYERS zufolge erkennen, "daß allgemein eine starre und schematische Abgrenzung für unrealistisch erachtet und daher abgelehnt wird. Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß sich die Stellungnahmen aus der Industrie zwar gegen eine generelle, alle industriellen Klein- und Mittelbetriebe starr umfassende Formel aussprechen. In der Mehrheit be-

---

1) Vgl. M. E. KAMP, Der Mittelstand im Schatten der Großunternehmen, a. a. O.; R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 5.

2) H.-J. BRANDENBURG, Absatzforschung in mittelständischen Handwerksbetrieben, Diss., Köln 1979, S. 10.

3) L. JÜTTNER-KRAMNY, Unternehmensgröße, Unternehmenskonzentration und technologische Entwicklung, a. a. O., S. 18.

fürworten sie aber eine für Verwaltungszwecke geeignete begriffliche Orientierung, die im Hinblick auf die Branchenunterschiede möglichst elastisch gehalten werden müßte".<sup>1)</sup>

a) MESSUNG DER UNTERNEHMENSGRÖßE  
(WAHL DER QUANTIFIZIERBAREN GRÖßENMAßSTÄBE)

Die Einführung quantitativer Kriterien in die Abgrenzungsdiskussion hat keineswegs die Klärung erbracht, die man auf den ersten Blick von ihr erwarten könnte. Entgegen der Ansicht KOCHS<sup>2)</sup> ist der Betriebs- bzw. Unternehmensgrößenbegriff in der Literatur höchst umstritten<sup>3)</sup>.

Hinter dem Begriff der Betriebs- bzw. Unternehmensgröße verbergen sich heterogene Tatbestände. Größe kann sowohl quantitativ als auch qualitativ ausgelegt werden. Diesen Unterschied führt FETTEL auf zweierlei Maßstäbe zurück, und zwar auf "solche, die objektivierbar sind und durch Konventionen als allgemein gültig erklärt werden können, und solche, die an das messende Subjekt gebunden, also subjektiv und individuell sind".<sup>4)</sup> Die Betriebswirtschaftslehre hat sich über einen langen Zeitraum hinweg bemüht, objektive Maßeinheiten für eine allgemein verbindliche Bestimmung der Betriebsgröße zu finden, die einen branchenunabhängigen Vergleich ermöglichen. Diese Versuche führten zu der Erkenntnis, "daß Größe unmittelbar nicht meßbar ist, weil die adäquate Maßeinheit dafür fehlt. Daher ist auf derivate Hilfsgrößen zurückzugreifen, die in bezug auf das Ganze repräsentativ sein müssen"<sup>5)</sup>. Auch FETTEL bemißt die prinzipielle

- 
- 1) H. BAYER, Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, a. a. O., S. 27.
  - 2) Vgl. H. KOCH, Betriebsgröße, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 2, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1959, S. 82 ff.
  - 3) Vgl. W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 27.
  - 4) J. FETTEL, Die Betriebsgröße. Versuche, sie zu messen - Faktoren, die sie beeinflussen, in: Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 10, Berlin 1959, S. 65.
  - 5) U. H. BERGMANN, Unternehmensgröße und technischer Fortschritt, Schriften zur Mittelstandsforschung, Bd. 59, Köln 1972, S. 15.

Brauchbarkeit derartiger Teilphänomene nach ihrer Meßbarkeit sowie nach ihrer Repräsentativität für die Gesamtheit. "Die Genauigkeit der Meßergebnisse hängt von der Genauigkeit der Maßeinheit ab. Hier stoßen wir auf die Grenze des Messens schlechthin. Wir müssen uns damit abfinden, daß es Dinge gibt, die sich mangels exakter Maßeinheiten nicht genau messen lassen. Ob wir hier überhaupt noch von Messen sprechen sollten, mag dahingestellt bleiben. Zu den nicht exakt meßbaren Dingen gehört die Betriebsgröße."<sup>1)</sup>

Die Zahl der in der betriebswirtschaftlichen Literatur vorgeschlagenen Hilfs- und Ersatzmaßstäbe ist groß. Ihre Auswahl wird vom jeweiligen Betrachtungsstandpunkt bestimmt. Im wesentlichen läßt sich dabei die Betriebs- bzw. Unternehmungsgröße alternativ unter Ausstattungs-, Aufwands- oder Leistungsgesichtspunkten interpretieren, wobei zusätzlich zwischen Wert- und Mengenbetrachtung zu unterscheiden ist.

KOCH hat die in der Betriebswirtschaftslehre diskutierten Betriebs- bzw. Unternehmensgrößenmaßstäbe zusammengestellt:<sup>2)</sup>

1. Anzahl der Beschäftigten,
2. Lohn- und Gehaltssumme je Zeiteinheit,
3. Rohstoffeinsatzmengen je Zeiteinheit,
4. Energieverbrauch je Zeiteinheit,
5. Umsatz der Ausbringungsmenge je Zeiteinheit,
6. Kapazität der Maschinen bei entsprechendem Einsatz komplementärer Faktoren,
7. Höhe des im Anlagevermögen investierten Kapitals,
8. Fassungsvermögen von Räumen,
9. Anzahl der Arbeitsplätze - Anzahl der Maschinenaggregate.

Für diese Hilfsgrößen hat BUSSE VON COLBE folgendes Gliederungsschema entwickelt:<sup>3)</sup>

1. Einsatzmengen elementarer Produktionsfaktoren als Maßgrößen
  - (A) Betriebsmittel
  - (B) Werkstoffe
  - (C) Arbeit

---

1) J. FETTEL, Die Betriebsgröße ..., a. a. O., S. 65.

2) Vgl. H. KOCH, Betriebsgröße, a. a. O., S. 83.

3) Vgl. W. BUSSE VON COLBE, Die Planung der Betriebsgröße, Betriebswirtschaftliche Beiträge, H. MÜNSTERMANN (Hrsg.), Bd. 7, Wiesbaden 1964, S. 35 ff.

2. Einsatzwerte elementarer Produktionsfaktoren als Maßgrößen
  - (A) Betriebsmittel
    - (I) Bestand
    - (II) Kapitaldienst
  - (B) Werkstoffe
  - (C) Arbeit
  - (D) Betriebsmittel und Arbeit als gemeinsame Maßgröße
3. Kapitaleinsatz als Maßgröße
  - (A) Gesamtkapital
  - (B) Eigenkapital
4. Leistungsmenge als Maßgröße
  - (A) mögliche Leistungsmenge je Zeiteinheit
  - (B) effektive Leistungsmenge je Zeiteinheit
5. Leistungswert als Maßgröße
  - (A) Umsatz je Zeiteinheit
  - (B) Wertschöpfung je Zeiteinheit

Die Wahl des Maßstabes hängt vom Zweck der Betriebs- bzw. Unternehmensgrößenmessung und vor allem vom Umfang des verfügbaren Datenmaterials ab, wobei die Aussagefähigkeit der gewählten Größenmaßstäbe durch zwei Tatbestände teilweise erheblich eingeschränkt wird:

#### - DAS KOMPATIBILITÄTSPROBLEM

Nach WEILER können auch die letzten Versuche, eine eindeutige statistische Abgrenzung für das Untersuchungsobjekt "gewerblicher Mittelstand" in bezug auf die Unternehmensgröße zu finden, nur konstatieren, daß sich ein Unternehmen nicht durch e i n e Kennzahl charakterisieren läßt. Die sich hilfsweise anbietende Kombination verschiedener Maßgrößen führt nicht zu einem einheitlichen Ergebnis bei der Bestimmung der Unternehmensgröße, "da das eine Unternehmen nach der einen Maßzahl 'groß' und nach der anderen 'klein' erscheinen kann, was auf Unterschiede in der Branche, in der Produktionsweise, im Kapitaleinsatz, in der Finanzierung, in der Technologie u. a. m. zurückzuführen ist." Da die Einzelkriterien weder aufeinander abstimbar sind, noch in einer funktionalen Beziehung zueinander stehen, "kumulieren sich bei einem Ansatz von mehreren Kriterien die Schwierigkeiten, die schon bei der Verwendung einer einzigen Maß-

zahl entstehen."<sup>1)</sup> Das Problem, klare und für die verschiedenen Zweige der Wirtschaft einheitliche Maßstäbe zur Bestimmung der mittelständischen Unternehmen zu finden, hat infolge der Verschiedenheit der ökonomischen Tatbestände Industrie, Handel und Handwerk allen Versuchen einer Zuordnung Grenzen gesetzt.<sup>2)</sup>

#### - DAS OBSOLESZENZPROBLEM

Quantitative Kriterien zur Bestimmung mittelständischer Unternehmen verlieren im Zeitablauf an Bedeutung - sie veralten. AENGENENDT<sup>3)</sup>, BERGMANN<sup>4)</sup> und HEDINGER<sup>5)</sup> verweisen auf die Relevanzverluste von Ausstattungsmerkmalen - z. B. der Beschäftigtenzahl oder der Zahl der installierten Maschinen - infolge technischen Fortschritts oder struktureller Änderungen (Konzentrationstendenzen). "Durch fortschreitende Rationalisierung und Anwendung technisch neuen Wissens sind bereits innerhalb eines Industriezweiges Fachrichtungen denkbar, die höchst unterschiedliche Beschäftigungszahlen erfordern."<sup>6)</sup> Leistungswerte wie Umsatz und Gewinn unterliegen dagegen besonders inflationären Einflüssen und bedürfen daher fortlaufender Überwachung und Anpassung. HEDINGER<sup>7)</sup> zeigt dies anschaulich anhand der Entwicklung der Förderung von Betriebsberatungen mittelständischer Unternehmen seitens der Bundesregierung:

- 
- 1) H. WEILER, Die Reform der Gewinnabhängigen Steuern des Jahres 1975 in der Bundesrepublik Deutschland und ihre Auswirkungen auf den gewerblichen Mittelstand. Steuerbelastungsvergleiche unter Berücksichtigung der inflationären Entwicklung, Diss., Bonn 1976, S. 23.
  - 2) Vgl. G. SEITZ, Die Bedeutung der Erbschaftsteuer für die Entwicklung mittelständischer Betriebe, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 19, Köln-Opladen 1966, S. 5.
  - 3) Vgl. R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 7.
  - 4) Vgl. U. H. BERGMANN, Unternehmensgröße und technischer Fortschritt, a. a. O., S. 20.
  - 5) Vgl. P. HEDINGER, Die Nutzung kooperativer Werbung zur Steigerung der Leistungsfähigkeit mittelständischer Betriebe, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 77, Göttingen 1978, S. 28 f.
  - 6) U. H. BERGMANN, Unternehmensgröße und technischer Fortschritt, a. a. O., S. 20.
  - 7) Vgl. P. HEDINGER, Die Nutzung kooperativer Werbung zur Steigerung der Leistungsfähigkeit mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 29.

Übersicht: Obergrenzen der Förderung von Betriebsberatungen für kleine und mittlere Betriebe durch den Bund in den Jahren 1965, 1969 und 1975, gemessen am Jahresumsatz			
Jahr	Wirtschaftsbereich		
	Industrie	Verkehrsgewerbe	sonstige Gewerbe
1965	1,0 Mill. DM	0,6 Mill. DM	0,6 Mill. DM
1969	2,5 Mill. DM	1,0 Mill. DM	0,6 Mill. DM
1975	6,0 Mill. DM	2,3 Mill. DM	1,0 Mill. DM

Innerhalb eines Zeitraumes von nur zehn Jahren wurden die politisch bestimmten Obergrenzen für den speziellen Zweck "Förderung von Betriebsberatungsleistungen" für die Industrie um 500 %, für das Verkehrsgewerbe um 283 % und für sonstige Gewerbebezüge um 66,7 % erhöht. "Neben dem intertemporären Problem bei der Festlegung quantitativer Grenzen der mittelständischen Betriebe zeigt dieses Beispiel anhand der unterschiedlich großen Steigerungsraten der Obergrenzen deutlich das Element der Willkür bei der quantitativen Definition für konkrete politische Zwecke."<sup>1)</sup>

## 1. ABSOLUTE BEMESSUNGSGRÖßEN

### 1.1 DIE BESCHÄFTIGTENZAHL ALS BEMESSUNGSGRÖßE

In Wissenschaft und Praxis stellt die Zahl der pro Unternehmen beschäftigten Mitarbeiter die mit Abstand am häufigsten verwendete Bemessungsgröße dar. Als Größenkriterium ist die Beschäftigtenzahl besonders geeignet, weil sie einen Maßstab für die betriebliche Leistungsbereitschaft darstellt, während Umsatz, Gewinn und Wertschöp-

1) P. HEDINGER, Die Nutzung kooperativer Werbung zur Steigerung der Leistungsfähigkeit mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 30; vgl. auch R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 5 f.

fung Maßstäbe der Leistungserfüllung sind.<sup>1)</sup> Die Bevorzugung der Beschäftigtenzahl beruht offensichtlich vor allem auf pragmatischen Gründen, nämlich auf der Möglichkeit, "die entsprechenden Daten ohne besondere Mühe aus den amtlichen Statistiken entnehmen zu können"<sup>2)</sup>. Mit der Heranziehung der Beschäftigtenzahl ist man der Mühe enthoben, Datenmaterial im Wege der Primärerhebung beschaffen zu müssen. Gegenwärtig stellt die nach Beschäftigten- und Umsatzgrößenklassen aufgegliederte Industrierichterstattung des Statistischen Bundesamtes die wohl bedeutendste Datenquelle dar.

Weiterhin beruht die Favorisierung des Beschäftigtenmaßstabes darauf, daß er zeitlichen Verzerrungen längst nicht in dem Maß wie wertorientierte Größenmerkmale unterliegt. Der Relevanzverlust vollzieht sich im allgemeinen verhältnismäßig langsam; bisweilen kann er aber auch abrupt erfolgen, wie sich in jüngster Zeit bei der Einführung elektronischer Setzmaschinen in der Druckereibranche zeigte. Unter dem Einfluß der modernen Sozialgesetzgebung wird die Geschwindigkeit zwar vermindert, mit der die Beschäftigtenzahl bei Technologiesprüngen an Aussagekraft verliert, doch werden Anpassungen der Beschäftigtengrößenklassen im Fall von Produktivitätsfortschritten unvermeidlich. "Eine einmalige Festlegung der Zahl der Beschäftigtengrößenklassen genügt - selbst innerhalb einer Branche - auf Dauer nicht, da Rationalisierung und Automation (z. B. die zunehmende Verwendung von Mikroprozessoren) in einigen Branchen starke Verschiebungen vom Faktor Arbeit zum Faktor Kapital eintreten lassen. Der Maßstab erfährt durch diese Produktivitätssteigerung eine Veränderung in sich."<sup>3)</sup>

Auf den zweiten Blick ist die Beschäftigtenzahl also keineswegs ein in jeder Hinsicht idealer Größenmaßstab. Gegen seine Verwendung für Abgrenzungszwecke wird in der Mittelstandsliteratur eine Reihe von

---

1) Vgl. W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland. Anregungen zur Neugestaltung der Größenklassengrenzen bei der Vergabe staatlicher Förderungsmittel, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 47, Göttingen 1978, S. 49.

2) P. F. BARRENSTEIN, Der mittelständische Einzelhandel in der Bundesrepublik Deutschland. Entwicklung, Entwicklungsdeterminanten und gesamtwirtschaftliche Funktionen, Diss., Frankfurt/Main 1980, S. 22.

3) W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 56.

Einwendungen erhoben, die sich wie folgt verdichten lassen:

- Bei einem zahlenmäßigen Vergleich der Arbeitskräfte bleiben qualitative Unterschiede, die ihren Ausdruck in unterschiedlicher Ausbildung und somit auch in unterschiedlicher Leistung finden, unberücksichtigt. Es zählen sämtliche Beschäftigten, unabhängig davon, ob es sich um Hilfs-, Fach- oder Vorarbeiter, um technische oder kaufmännische Angestellte handelt.<sup>1)</sup> Der qualitative Faktor Organisation bleibt damit gänzlich außer Ansatz.
- Die Beschäftigtenzahl ist nicht aussagefähig, wenn in einer Branche mit unterschiedlichen Fertigungsverfahren gearbeitet wird. Bleibt die unterschiedliche Kapitalintensität unberücksichtigt, dann erscheinen die arbeitsintensiven Unternehmen größer als die kapitalintensiven.<sup>2)</sup>
- Der Beschäftigungsgrad unterliegt im Zeitablauf Schwankungen durch unterschiedliche Auftragslagen, die sich aus saisonalen und konjunkturellen Einflüssen ergeben.<sup>3)</sup>
- Unternehmen, deren Produktion im Mehrschichtbetrieb erfolgt, weisen höhere Beschäftigtenzahlen auf als andere, die bei vergleichbarer Anlagensubstanz und gleichen Fertigungsverfahren nur einschichtig produzieren.<sup>4)</sup>
- In Gewerbebezügen mit einem hohen Anteil von Teilzeitbeschäftigten ist die Bemessungsgröße 'Beschäftigtenzahl' so gut wie nicht anwendbar. Nachdem die Zahl der Vollbeschäftigten z. B. im Hotel- und Gaststättengewerbe - einer Branche mit hohem Anteil mittelständischer Unternehmen - von 1970 bis 1976 um 6,1 % abgenommen, die Zahl der Teilzeitbeschäftigten demgegenüber um 24,8 % zugenommen hat, wird deutlich, daß hier die ausschließliche Verwendung des Umsatzmaßstabes zweckmäßiger sein dürfte.<sup>5)</sup>
- Weitere Probleme wirft neben den Teilzeitbeschäftigten die Berücksichtigung der tätigen Inhaber mittelständischer Unternehmen und deren mithelfenden Familienange-

- 
- 1) Vgl. D. GÜNZEL, Das betriebswirtschaftliche Größenproblem kleiner und mittlerer industrieller Unternehmen, Göttingen 1975, S. 9; vgl. auch N. ENDERLE, Entwicklung und Messung der wirtschaftlichen Konzentration, Freiburg 1971, S. 172.
  - 2) Vgl. W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 32.
  - 3) Vgl. W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 53; vgl. auch A. MAYER, Die Bedeutung von Struktur- und Wachstumseffekten ..., a. a. O., S. 77.
  - 4) Vgl. ebenda.
  - 5) Vgl. W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 56.

hörigen auf. Vom Statistischen Bundesamt z. B. werden tätige Inhaber, unbezahlt tätige Familienangehörige sowie Arbeitnehmer in Teilzeitbeschäftigungsverhältnissen in die Beschäftigtenzahl eingerechnet, ein Vorgehen, das keineswegs unumstritten ist.<sup>1)</sup>

Nachdem die isolierte Verwendung des Beschäftigtenmaßstabes in den seltensten Fällen ausreicht, um Auskunft über die wirtschaftliche Größe eines Unternehmens und seine Marktposition zu geben,<sup>2)</sup> wird die Beschäftigtenzahl vielfach mit technischen Zahlen kombiniert (in Teilbereichen der Textilindustrie z. B. mit der Zahl der Spindeln) oder zur Errechnung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen (z. B. Umsatz pro Beschäftigten) herangezogen. Auf diese Weise lassen sich branchenbezogene Analysen verfeinern.

Beschäftigtenzahl und Umsatz dienen, wie sich im Vorweg sagen läßt, bei der Festlegung von Unter- und Obergrenzen mittelständischer Unternehmen als Verbundkriterien, ohne daß damit ein gesetzmäßiger Zusammenhang konstruiert würde etwa derart, "daß einer bestimmten Beschäftigtenzahl eine bestimmte Höhe der Umsätze zugeordnet wird". Vielmehr stehen beide Maßgrößen nebeneinander und sollen "zunächst nur zum Ausdruck bringen, daß die Zugehörigkeit zu dem gewerblichen Mittelstand sowohl nach einer bestimmten Zahl von Beschäftigten als auch nach einer bestimmten Höhe der Umsätze beurteilt werden kann". Umsatz und Beschäftigtenzahl haben bei dieser Betrachtungsweise nur gemeinsam, daß sie beide "als Hilfsmittel für die Messung der Größe von Wirtschaftseinheiten herangezogen werden und jeweils die Größe in einem bestimmten Teilbereich dieser Wirtschaftseinheiten, der Produktions- oder Marktseite, umschreiben".<sup>3)</sup>

---

1) Vgl. W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 53.

2) Vgl. M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, Kollektion Studien, Reihe Wettbewerb, Nr. 4, Brüssel 1966, S. 16.

3) W. BICKEL, Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 26 und S. 30.

## 1.2 DER UMSATZ ALS BEMESSUNGSGRÖÙE

Die offenkundigen Nachteile einer ausschließlichen Verwendung des Beschäftigtenmaßstabes haben zur Heranziehung des Umsatzes als zusätzlicher Bemessungsgröße für die Abgrenzung von Klein- und Mittelbetrieben geführt.<sup>1)</sup> Der Umsatz ist eine klar umrissene Größe - er wird als Summe der Verkaufserlöse für Produkte oder Dienstleistungen innerhalb eines bestimmten Zeitabschnittes definiert -, die den Unternehmen jederzeit vorliegt bzw. leicht zu ermitteln ist. Als Maßstab für die Leistungserfüllung<sup>2)</sup> gestattet dieser Indikator "immerhin eine behelfsmäßige Größenbestimmung nach der 'Leistungsfähigkeit' der gewerblichen Betriebe und läßt sich an Hand des statistischen Materials ohne Schwierigkeiten festlegen"<sup>3)</sup>. Nach WITTMANN ist der Umsatz ganz allgemein "eine Größe, in der sich die Kapazität der Unternehmung besser als im Gewinn widerspiegelt" und die "Wachstumstendenzen auch unabhängig von der Gewinnerzielung aufzeigt".<sup>4)</sup>

Mit dieser letzten Feststellung ist eine der Hauptschwächen berührt, die den Umsatz als Größenmaßstab kennzeichnen: seine inflationsbedingte Verzerrung im Zeitablauf. "Umsatzwachstum wird nicht nur durch Mengenwachstum, sondern auch durch Preissteigerungen bewirkt, z. Z. überwiegt sogar die Preiskomponente. Für den Zeitablauf müßten infolgedessen die Umsätze aller Unternehmen vor der Bildung von Größenklassen preisbereinigt werden. De facto bedeutet das eine regelmäßige Anpassung der Größenklassengrenzen."<sup>5)</sup> Hielte man die Umsatz-

- 
- 1) Vgl. R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 8; vgl. auch M. E. KAMP, Der Mittelstand im Schatten der Großunternehmen, a. a. O.
  - 2) Vgl. W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O.
  - 3) R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 8.
  - 4) W. WITTMANN, Überlegungen zu einer Theorie des Unternehmungswachstums, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Köln 1961, S. 501.
  - 5) W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 48.

grenzen als Einteilung absolut und auf Dauer fest, so würden Betriebe infolge von "Geldwertschwankungen in andere Betriebsgrößenklassen wechseln, ohne daß sich eine reale Änderung ihrer Größe vollzogen hätte".<sup>1)</sup>

Als Maßstab für Unternehmensgrößen und deren Entwicklung sind die Umsatzzahlen mit einer Reihe weiterer Probleme behaftet. Vor allem existiert wie bei der Beschäftigtenzahl kein Anhaltspunkt dafür, wo die Grenze zwischen mittelständischen und Großunternehmen verläuft, bzw. wie man sie festlegen könnte, daß sie der tatsächlichen Wirtschaftsstruktur gerecht werden könnte. "Auch müssen detaillierte Aufgliederungen der Wirtschaftszweige vorgenommen und die Umsatzgrößen dem jeweiligen Wirtschaftszweig entsprechend angepaßt werden."<sup>2)</sup>

In der Mittelstandsliteratur sind die Auffassungen über die Eignung des Umsatzmaßstabes als Bemessungsgröße zum Teil kontrovers. Während z. B. RESKE und MORTSIEFER die Beschäftigten als einen für den Handel besonders geeigneten Indikator ansehen, nachdem sich aus Betriebsvergleichsergebnissen für das Jahr 1976 ergab, daß die Personalkosten sowohl im Einzel- als auch im Großhandel mit 40,0 % bzw. 50,8 % von den Gesamtkosten die höchste Bedeutung aller Kostenarten besitzen,<sup>3)</sup> gibt NAUJOKS dem Umsatz als Abgrenzungskriterium beim Handel den Vorzug. Nach seiner Meinung eignet sich der Umsatz "vor allem für die Handelsunternehmen; für Industriebetriebe ist er dann wenig aussagekräftig, wenn die Lagerbestände an Fertigfabrikaten bei den einzelnen Unternehmen einer Branche stark schwanken und/oder wenn die Produktionstiefe, d. h. der vertikale Aufbau der Unternehmen sich sehr unterschiedlich gestaltet."<sup>4)</sup> Wie sehr die Mehrstufigkeit

---

1) D. GÜNZEL, Das betriebswirtschaftliche Größenproblem kleiner und mittlerer industrieller Unternehmen, a. a. O., S. 11.

2) R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 8.

3) Vgl. W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 49.

4) W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 32.

eines Unternehmens in der Maßgröße Umsatz unberücksichtigt bleibt, schildert ENGELS anschaulich am Beispiel einer vollstufigen Wolltuchfabrik mit den Fertigungssparten Spinnerei, Weberei, Färberei und Ausrüstung. Stieße dieses Unternehmen alle Produktionsstufen mit Ausnahme der Weberei ab, um die Garne in Zukunft von außen zu beziehen und im Lohnverfahren färben und ausrüsten zu lassen, so sei es - am Umsatz gemessen - trotz des Verlustes von zwei Dritteln seines Anlagevermögens und der Hälfte seiner Belegschaft nicht kleiner geworden.<sup>1)</sup>

Unter dem Aspekt der volkswirtschaftlich-statistischen Leistungserfassung ist nach GUTERSOHN zu beachten, daß die im Umsatz "ausgewiesenen Werteumschläge der im engeren Wortsinn 'produzierenden' Unternehmen der Industrie und des Handwerks, der unterschiedlichen Wertschöpfungsspannen wegen, etwas anderes als diejenigen des Handels und zahlreicher Dienstleistungszweige, z. B. der 'bloßen' Geschäftsvermittlung oder der Spedition besagen."<sup>2)</sup>

Vorteile des Umsatzmaßstabes sind darin zu erblicken, daß er heterogene Leistungen eines Unternehmens über die Absatzpreise auf einen Nenner bringt, damit das Bewertungsproblem im Fall der Mehrproduktunternehmung ausschaltet, und statistisch ebenso gut wie die Bemessungsgröße Beschäftigte zugänglich ist.

Zwar führt die Verwendung des Umsatzes als Abgrenzungskriterium "oft nicht zu einer befriedigenden Bestimmung der Unternehmensgröße, doch läßt das zur Verfügung stehende statistische Datenmaterial in den meisten Fällen keine andere Wahl".<sup>3)</sup> So stehen zum Beispiel, wie THORBACH bemerkt, für eine betriebsgrößenbezogene Beobachtung der Wirtschaftsentwicklung über alle Wirtschaftsbereiche "auf amtlicher

---

1) Vgl. W. ENGELS, Am Umsatz nicht zu erkennen, in: Dialog, Jg. 2, Nr. 9, Bonn 1971, S. 40 ff.

2) A. GUTERSOHN, Die jüngeren Entwicklungen im Schweizerischen Gewerbe im Spiegel der Eidgenössischen Betriebs-(Arbeitsstätten-)zählungen von 1965 bis 1975, Schriftenreihe des Schweizerischen Instituts für gewerbliche Wirtschaft an der Hochschule St. Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 8, Berlin-München-St. Gallen 1980, S. 59 f.

3) W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 33.

Basis im wesentlichen nur die Arbeitsstättenzählungen und die Umsatzsteuerstatistiken zur Verfügung". Die Umsatzsteuerstatistik sei zwar auch mit Nachteilen behaftet, doch biete sich der Rückgriff auf sie an, da sie neben der Zahl der Unternehmen auch die Umsätze ausweist, regelmäßig alle zwei Jahre erscheint und mithin relativ aktuell ist. "Besondere Bedeutung kommt dabei der Beobachtung der Umsatzentwicklung in den unterschiedlichen Größenklassen zu, da die Entwicklung der Umsatzanteile von kleinen und mittleren Unternehmen am Gesamtumsatz der Wirtschaft eine wichtige Rolle für die Lage der mittelständischen Betriebe spielt."<sup>1)</sup>

Kurzfristige Veränderungen der Nachfrageentwicklung schlagen sich, worauf TABBERT hinweist, in den Umsatzzahlen weit stärker nieder als in den Beschäftigtenzahlen.<sup>2)</sup> Unter diesem Blickwinkel ist der Umsatz als Indikator unersetzlich.

Als eine Maßgröße, die bereits ein Ergebnis der Leistungserfüllung eines Unternehmens aufzeigt und nicht, wie die Beschäftigtenzahl, dessen Leistungsbereitschaft<sup>3)</sup>, stellt der Umsatz mehr dar als eine Alternative zum Beschäftigtenkriterium. Der Umsatz ist vielmehr ein Indikator, der, indem er die Größe des Unternehmens von dessen Marktseite her bemißt, als Ergänzungs- und Korrekturfaktor des Beschäftigtenmaßstabes dienen kann.

### 1.3 DER GEWINN ALS BEMESSUNGSGRÖßE

Besteht das Hauptziel eines unter marktwirtschaftlichen Bedingungen arbeitenden Unternehmens in der Gewinnerzielung und soll ferner die Größe des Unternehmens Ausdruck seiner Leistungskraft sein, "dann

---

1) R.-P. THÜRBACH, Zur Lage mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 10.

2) Vgl. J. TABBERT, Unternehmensgröße, Marktstruktur und technischer Fortschritt, Wirtschaftspolitische Studien, H. Jürgensen (Hrsg.), Nr. 37, Göttingen 1974, S. 48.

3) Vgl. W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 40.

liegt es nahe, den erwirtschafteten Gewinn pro Periode als Bemessungsgröße zu verwenden".<sup>1)</sup> In der mittelstandsorientierten Literatur wird die Brauchbarkeit des Gewinnkriteriums zur Messung der Unternehmensgröße erörtert, wenn entweder Besteuerungsprobleme oder die Auswahl von Bemessungsgrößen für die Vergabe staatlicher Förderungsmittel Diskussionsgegenstände sind. Das Interesse an dieser Maßgröße erklärt sich daraus, daß der Gewinn unter den Gesichtspunkten sowohl der Förderungsbedürftigkeit als auch der steuerlichen Belastbarkeit von Unternehmen als grundsätzlich geeignete Bemessungsgrundlage betrachtet wird. Praktische Bedeutung hat der Unternehmensgrößenmaßstab 'Gewinn' bisher aber nur unter Steueraspekten erlangt.

Die Frage der Praktikabilität des Gewinns als Bemessungsgröße mittelständischer Unternehmen wird von WEILER im Rahmen eines Steuerbelastungsvergleiches diskutiert. Dabei kommt er zu dem Ergebnis, daß es für seine Untersuchung zweckmäßig sei, die Unternehmensgröße auf der Grundlage des steuerlichen Gewinns nach Maßgabe der Vorschriften des § 3 Betriebsprüfungsordnung (BpO-St) zu klassifizieren.<sup>2)</sup>

**Abgrenzungsmerkmale für die Einteilung nach Größenklassen ab 1. 1. 1976 (X. Prüfungsturnus)**

Unternehmensgruppe	Bemessungsgrundlage	Groß- betr. (G) über	Mittel- betr. (M) über	Klein- betr. (K) über
Handelsbetriebe	Jahresumsatz o. steuerlicher Gewinn	DM 7 Mio 230000	DM 750000 35000	DM 100000 18000
Freie Berufe	Jahresumsatz o. steuerl. Gewinn	4 Mio 600000	650000 100000	150000 30000
Andere Leistungsbetr.	Jahresumsatz o. steuerl. Gewinn	4 Mio 250000	650000 50000	150000 25000
Fertigungs- und sonstige Betriebe	Jahresumsatz o. steuerl. Gewinn	3,6 Mio 170000	400000 35000	70000 18000
Kreditinstitute	Aktivvermögen o. steuerl. Gewinn	70 Mio 450000	20 Mio 80000	6 Mio 40000
Versicherungsunter- nehmen	Jahresprämieein- nahmen	10 Mio	1,5 Mio	650000
Land- u. forstwirt- schaftliche Betriebe	EW der selbstbewirt- schafteten Fläche o. steuerl. Gewinn	250000	125000	30000
(ohne unter § 13a EStG; fallende Land- u. Forstwirte)		85000	25000	18000

Aile übrigen Betriebe, die die Abgrenzungsmerkmale der Kleinbetriebe nicht erreichen, rechnen zu den Kleinbetrieben

Quelle: F. ERHARD, Steuerliche Betriebsprüfung, 4. Aufl., Finanzkolleg-Ausbildungswerk, Bd. 12, Bonn 1980, S. 594.

- 1) W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 56.
- 2) Vgl. H. WEILER, Die Reform der Gewinnabhängigen Steuern des Jahres 1975 ..., a. a. O., S. 24 f.

Entsprechend den in der BpO-St vorgegebenen Abgrenzungsmerkmalen zählen als mittelständische Betriebe im Handel diejenigen mit einem steuerpflichtigen Gewinn unter DM 230 000 und im Fertigungsbereich diejenigen mit einem Gewinn von unter DM 170 000 (Stand 01.01.1978).

Führt man sich die Schwierigkeiten und Nachteile vor Augen, die sich bei der Wahl des Betriebsgrößenmaßstabes 'Gewinn' ergeben, so wird verständlich, weshalb seine Verwendung bisher auf den Steuerbereich beschränkt blieb. Hauptnachteil dieser Maßgröße ist die schwierige statistische Erfassbarkeit in der Praxis. Mittelständische Unternehmen unterliegen aufgrund ihrer Größe und typischen Rechtsformen regelmäßig keiner Publizitätspflicht. Ihre Gewinne stehen unter dem Schutz des Steuergeheimnisses<sup>1)</sup> und sind nur durch eigene Erhebungen, d. h. im Wege der Bilanzsicht zu ermitteln. Außenstehenden wird jedoch, wie die Erfahrung zeigt, in der Regel ungern Auskunft über die Ertragslage erteilt. RESKE und MORTSIEFER nehmen sogar an, daß Klein- und Mittelbetriebe in manchen Fällen auf die Inanspruchnahme staatlicher Förderungsmittel verzichten, wenn ihre Vergabe an die Bemessungsgröße 'Gewinn' gekoppelt ist.<sup>2)</sup> Bei Primärerhebungen betrieblicher Gewinne können zudem erhebliche Abgrenzungs-, Bewertungs- und Interpretationsprobleme auftreten. Soll man z. B. die stillen Reserven dem in der Bilanz ausgewiesenen Gewinn zurechnen? Unter welchen Voraussetzungen stellen betriebliche Ausgaben eine vorweggenommene Gewinnverwendung dar?<sup>3)</sup> Welcher Teil des Erfolges entfällt auf die betriebliche Haupttätigkeit, welcher auf eventuelle Nebentätigkeiten? Wie sind außerordentliche Erträge zu behandeln, die nicht mit der Abrechnungsperiode im Zusammenhang stehen?

Von den vielen Fragen zur Gewinnermittlung abgesehen, unterliegt das Abgrenzungskriterium 'Gewinn' außerbetrieblichen Einflüssen in ähnlichem Ausmaß wie der Umsatz. Es ist von konjunkturellen Schwankungen

---

1) Vgl. F. ERHARD, Steuerliche Betriebsprüfung, a. a. O., S. 68 f.

2) Vgl. ebenda, S. 57.

3) Vgl. W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 57.

nicht frei, d. h., das Größenmerkmal 'Gewinn' ändert sich, ohne daß das Unternehmen seinen Charakter wandelt.<sup>1)</sup> Darüber hinaus müssen auch noch inflationäre Einwirkungen berücksichtigt werden.

Zieht man den Gewinn, wie es im Rahmen der Besteuerung geschieht, als Merkmal für die Bemessung der Unternehmensgröße heran, so wird in Anbetracht der Einflüsse permanenter Inflation relativ häufig eine Änderung der Größenklassen erforderlich. Steuerrechtlich bleiben daher die auf einen bestimmten Stichtag festgelegten Unternehmensgrößenklassen nur für die Dauer von jeweils drei Jahren maßgebend.<sup>2)</sup>

Trotz seiner Mängel kann der Gewinn grundsätzlich "als Kennzeichen für die Unternehmensgröße dienen, wenn auch nicht in jedem Falle die absolute Gewinnhöhe als Indiz für die Unternehmensgröße herangezogen werden kann". Seine uneingeschränkte Verwendung als Größenkriterium würde, wie WEILER darlegt, zu grotesken Verzerrungen führen. In einer rezessiven Phase der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung könnten z. B. einem multinationalen Konzern derartige Verluste entstehen, daß dessen Gewinn von dem eines Handwerksbetriebes übertroffen wird. Aus diesem Grunde könne "allenfalls nur die Obergrenze des Gewinnkriteriums zur Ermittlung der Unternehmensgröße herangezogen werden"<sup>3)</sup>.

Im Grunde ist aber die vergleichsweise erheblich erschwerte statistische Zugänglichkeit die Hauptursache dafür, daß der Gewinn als Abgrenzungsmerkmal in seiner Bedeutung für allgemeine empirische Forschungszwecke weit hinter dem Umsatz zurückbleibt.

#### 1.4 SONSTIGE BEMESSUNGSGRÖßEN

Die zur Indikatorfunktion der Größenkriterien Beschäftigtenzahl, Umsatz und Gewinn notwendige Anmerkung, daß sie aufgrund ihrer Bran-

1) Vgl. H. WEILER, Die Reform der Gewinnabhängigen Steuern des Jahres 1975 ..., a. a. O., S. 26.

2) Vgl. F. ERHARD, Steuerliche Betriebsprüfung, a. a. O., S. 42.

3) H. WEILER, Die Reform der Gewinnabhängigen Steuern des Jahres 1975 ..., a. a. O., S. 26.

chenneutralität zwar einen großen Relevanzbereich besitzen, die Eigenheiten einzelner Branchen z. B. hinsichtlich ihrer Produktivität aber unberücksichtigt lassen, zieht die Frage nach alternativen Bemessungsgrößen nach sich.

Als produktivitätsorientierter und damit "theoretisch idealer"<sup>1)</sup> Maßstab bietet sich die betriebliche Wertschöpfung an. Sie ist stark objektiviert, "da sie die Vorleistungen nicht berücksichtigt, die z. B. den Umsatz als Maßstab verzerren. Die Bruttowertschöpfung ist die Differenz zwischen dem Umsatz - oder der zu Absatzpreisen bewerteten Produktion - und den ihm entsprechenden Vorleistungen an Werkstoffen und Diensten. Sie enthält also sämtliche Personal- und Zinsaufwendungen, den Unternehmergewinn, die Abgaben an die öffentliche Hand sowie die Abschreibungen; die Bruttowertschöpfung ist also der Beitrag des Betriebes zum Bruttosozialprodukt."<sup>2)</sup>

Dem Vorteil, besonders exakte Rückschlüsse auf die Betriebsgröße zu ermöglichen,<sup>3)</sup> steht der gewichtige Nachteil ausnehmend schwieriger Erfäßbarkeit der Wertschöpfungsbestandteile gegenüber. "Eine weitgehende statistische Erfassung dieser Unternehmenszahlen scheitert ... meist daran, daß sie wegen des erheblichen statistischen Aufwandes entweder nicht erhoben werden oder die sehr verschiedenartig mögliche Ermittlung von wesentlichen Bestandteilen - wie z. B. der Abschreibungen ... - sie als Maßstab für die Betriebsgröße ungeeignet machen."<sup>4)</sup> Würde die Ermittlung der Bruttowertschöpfung zur Bedingung für die Vergabe staatlicher Förderungsmittel erhoben, so fiele - wie RESKE und MORTSIEFER vermuten - angesichts der Berechnungsschwierigkeiten bei der Wahl zwischen dem Arbeitsaufwand und

---

1) H. J. KIRCH, Auswirkungen von lohn- und sozialpolitischen Regelungen auf die Durchschnittskosten bei Klein-, Mittel- und Großunternehmen, Diss., Münster 1971, S. 17 f.

2) W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 59.

3) Vgl. A. MAYER, Die Bedeutung von Struktur- und Wachstumseffekten ..., a. a. O., S. 78.

4) Ebenda, S. 78; vgl. auch H. J. KIRCH, Auswirkungen von lohn- und sozialpolitischen Regelungen ..., a. a. O., S. 18.

dem Verzicht auf die Inanspruchnahme in vielen kleinen und mittleren Betrieben die Entscheidung zugunsten der zweiten Alternative.<sup>1)</sup>

Nach KIRCH verbleibt somit als "günstigster Wert" zur Betriebsgrößen- erfassung der Netto-Produktionswert, da er im großen und ganzen - von dem nicht auszuklammernden Betriebsgewinn abgesehen - den Wert aller im Verlauf einer Produktionsphase in die Erzeugung eingehenden Produktionsfaktoren darstelle und daher einen sich an der Größe von Produktionseinsatz und Produktionsergebnis in gleicher Weise orientierenden Maßstab bilde. "Aber auch der Netto-Produktionswert ist nur ein einseitiger Maßstab. Er trifft nicht alle Dimensionen der Betriebsgröße, z. B. die finanziellen und organisatorischen. Unterschiedliche Netto-Produktionswerte zeigen somit nur recht unvollkommen unterschiedliche Unternehmensgrößen an. Zudem fehlen in den statistischen Unterlagen meist die Betriebsgrößen- gliederungen nach Netto-Produktionswerten."<sup>2)</sup> Es ist also wiederum die erschwerte statistische Zugänglichkeit, die sich der Verwendung auch dieses Größenmaßstabes entgegenstellt.

Ähnliches gilt für technische Kennzahlen, die zwar innerhalb einzelner Branchen exakte Betriebsgrößenvergleiche ermöglichen - man denke an das erwähnte Beispiel der Spindelzahl in Teilbereichen der Textil- industrie -, andererseits den Nachteil haben, nicht auf andere Pro- duktionssparten übertragbar zu sein.

Für allgemeine gesamtwirtschaftliche Erhebungen kommen - so läßt sich zusammenfassen - nach dem gegenwärtigen Erfahrungsstand nur der Um- satz, die Beschäftigtenzahl und - mit Einschränkungen - der Unter- nehmengewinn als praxistaugliche Bemessungsgrößen in Betracht. Die alternativ denkbaren Größenmaßstäbe Wertschöpfung und Netto-Produk- tionswert scheiden allein schon wegen mangelnder Praktikabilität, technische Kennzahlen wegen ihrer mangelnden Übertragbarkeit aus.

---

1) Vgl. W. RESKE und H.-J. MORTSIEFER, Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 58.

2) H. J. KIRCH, Auswirkungen von lohn- und sozialpolitischen Rege- lungen ..., a. a. O., S. 18.

## 2. DIE RELATIVE BEMESSUNGSGRÖÖE MARKTANTEIL

Auch der Versuch, die Unternehmensgröße mit Hilfe relativer Maßstäbe abzugrenzen, birgt eine umfangreiche Problematik. "Rein theoretisch kann eine solche quantitative Definition mittelständischer Betriebe auf der Basis relativer Maßstäbe, insbesondere der Marktanteile, durchaus befriedigen."<sup>1)</sup> Um so erstaunlicher ist die Tatsache, daß sich verhältnismäßig wenige Autoren an der Diskussion über diesen Problemkomplex beteiligt haben. Seit der grundlegenden Arbeit von AENGENENDT ist in der Mittelstandsliteratur zur Frage der Verwendung von Marktanteilen als Abgrenzungskriterium kein herausragender Diskussionsbeitrag mehr geleistet worden. Merkwürdig ist diese wissenschaftliche Lücke unter anderem insofern, als auch vom Gesetzgeber entsprechende Impulse ausgegangen sind. So hat sich z. B. das Bundeswirtschaftsministerium im Rahmen der Kartellgesetzgebung zu der Abgrenzungsfrage wie folgt geäußert:

"Was kleines oder mittleres Unternehmen ist, kann je nach der Marktstruktur nur im Einzelfall bestimmt werden. Hierbei ist in erster Linie die Relation zu den Großbetrieben oder großbetrieblichen Unternehmensformen maßgeblich, denen gegenüber die Leistungsfähigkeit durch die Mittelstandsempfehlung gefördert werden soll. Bei dieser Gegenüberstellung sind einmal die Wettbewerber der an der Empfehlung beteiligten Unternehmen zu berücksichtigen; es können aber auch Unternehmen auf der vor- oder nachgelagerten Wirtschaftsstufe als Bezugspunkt in Betracht kommen. Andererseits ist es möglich, daß Unternehmen allein auf Grund ihrer absoluten Größe, wie z. B. ihres Umsatzes oder der Beschäftigtenzahlen, nicht mehr als kleine oder mittlere Unternehmen anzusehen sind."<sup>2)</sup>

Aus ordnungspolitischer Sicht ist die Betriebsgrößenverteilung in der Marktwirtschaft entscheidend für die Entstehung und Veränderung

---

1) P. HEDINGER, Die Nutzung kooperativer Werbung zur Steigerung der Leistungsfähigkeit mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 30.

2) DER BUNDESMINISTER FÜR WIRTSCHAFT, Merkblatt zur Mittelstandsempfehlung vom 05.12.1974; vgl. auch derselbe, Merkblatt zur Kooperationserleichterung für kleine und mittlere Unternehmen vom 15.04.1975.

der Marktformen "und erhält deshalb in der Wettbewerbsordnung eine zentrale Bedeutung. Für eine ordnungspolitische Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe bedarf es eines Maßstabes, der eine sinnvolle Trennung der Größenbereiche ermöglicht."<sup>1)</sup> Einen ersten Ansatzpunkt zu einer derartigen Abgrenzung sieht AENGENENDT in der Definition der SMALL-BUSINESS-Unternehmen in den USA. Qualitativ werden diese dadurch abgegrenzt, daß sie keinen marktbeherrschenden Einfluß ausüben dürfen. Demnach muß ihr Marktanteil so gering sein, daß von ihm kein Einfluß auf das Preisgeschehen ausgehen kann. Unter diesem Aspekt werden Klein- und Mittelunternehmen atomistischer Konkurrenz gleichgesetzt.

Mittelständische Unternehmen lassen sich unter dieser Prämisse nicht mehr mit Hilfe absoluter Maßgrößen wie Umsatz, Gewinn oder Beschäftigtenzahl bestimmen, sondern nur durch den Grad der Stärke (eigentlich Schwäche) ihrer Marktmacht, gemessen in Prozentanteilen des Gesamtumsatzes ihrer Branche.

Vom Anteil der einzelnen Unternehmen am Gesamtumsatz eines Marktes hängt die volkswirtschaftlich erwünschte Erhaltung oder Änderung bestimmter Marktstrukturen oder -formen ab. Dennoch hat das für die Strukturpolitik interessante Größenkriterium 'Marktanteil' bisher weder in den amtlichen Statistiken noch z. B. in der Mittelstandsförderung Eingang gefunden. Nicht zuletzt dürfte die Ursache hierfür in den Schwierigkeiten zu suchen sein, die bei der Abgrenzung von Märkten auftreten. Bei der Bestimmung von Marktanteilen erhebt sich die Frage, "welcher Markt als relevanter Markt gilt, ob es der Teilmarkt, der Gesamtmarkt einer Volkswirtschaft oder aber der Weltmarkt ist", eine Frage, die z. B. bei exportintensiven mittelständischen Unternehmen interessiert. "Ferner ist unklar, welche Gütergruppen zusammengefaßt werden können, oder ob sogar umgekehrt ein Erzeugnis noch in Teilerzeugnisse unterteilt werden muß, um den relevanten Marktanteil dieses Teilerzeugnisses zu ermitteln."<sup>2)</sup> Unter diesem Gesichtspunkt

---

1) R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 13.

2) L. JÜTTNER-KRAMNY, Unternehmensgröße, Unternehmenskonzentration und technologische Entwicklung, a. a. O., S. 20.

würden Mehrproduktunternehmen verschiedenen Märkten zuzuordnen sein. Nach Umsatz und Beschäftigtenzahl als groß einzustufende Unternehmen mit heterogener Angebotspalette, deren Umsätze mehreren Märkten zuzurechnen sind, haben dann unter Umständen auf dem einzelnen Markt so kleine Anteile, daß sie nach Marktanteilsbetrachtung in den mittleren Größenbereich fallen. Die praktische Durchführung einer Unternehmensgrößenklassifizierung nach Marktanteilen stieß lange Zeit auf erhebliche Barrieren, für deren Umgehung AENGENENDT das Beziehen des Marktbegriffes auf Gruppen heterogener, aber in besonders enger Substitutionselastizität stehender Güter vorschlug. Für empirische Untersuchungen sei diese Begriffsfassung - so AENGENENDT - geeignet, da sie sich in etwa mit dem in der Statistik ausgewiesenen "Wirtschaftszweig" decke. (In diese Aussage wurden alsbald Zweifel gesetzt. TABBERT wies darauf hin, "daß die aus den Gliederungsmerkmalen der amtlichen Statistik gewonnenen Industriegruppen in den wenigsten Fällen die 'relevanten' Märkte liefern, die man für die Bestimmung der Konkurrenzbeziehungen eines Unternehmens benötigt".<sup>1)</sup>) Nach den weiteren Ausführungen AENGENENDTs muß dabei zwar in Kauf genommen werden, daß sich "enge Substitutionsbeziehungen" nicht konkret umreißen lassen, "jedoch bieten sich zur Zeit keine anderen statistischen Unterlagen an, und bei einer differenzierten Unterteilung der Produktionszweige lassen sich durchaus Rückschlüsse auf die Vermachtung des Marktes, d. h. auf die Konzentration oder Dezentration der Marktanteile, ziehen. Die Messung der Betriebsgröße nach Marktanteilen ergibt theoretisch ein um so genaueres Bild, je 'enger' der 'Markt' definiert werden kann"<sup>2)</sup> - eine Feststellung, die mittlerweile in der Aufgliederung der amtlichen Statistiken nach Sparten ihren Niederschlag gefunden hat.

Nahezu unlösbar scheint indes das Problem der Mehrproduktunternehmung mit horizontaler und vertikaler Verflechtung zu sein. Wird die Mehrproduktunternehmung auf jedem Einzelmarkt als Wirtschaftseinheit gezählt - ein Ausweg, der sich auf den ersten Blick aufdrängt -, so hat dies den entscheidenden Nachteil, daß statistische Unterlagen

---

1) J. TABBERT, Unternehmensgröße, Marktstruktur und technischer Fortschritt, a. a. O., S. 50.

2) R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 15.

für diese Abgrenzung fehlen. Aber auch die Möglichkeit einer so weiten Fassung des Begriffes 'Markt' oder 'Produktionszweig', daß alle von der Unternehmung angebotenen Güter einbezogen werden, scheidet aus, weil dann Aussagen über die Vermachtung des Marktes unbrauchbar werden, "da die Konzentrationstendenzen auf den Märkten der einzelnen Artikel negiert werden."<sup>1)</sup>

Das bei weitem schwierigste Problem der Größenbemessung nach Marktanteilen stellt jedoch die Bestimmung des Schwellenwertes zwischen mittleren und großen Unternehmen dar, die Festlegung der Grenzlinie also, die marktbeherrschende oder marktbeeinflussende Unternehmen von "konkurrenzwirtschaftlichen" trennt. Die Heranziehung der Konzentrationsgrade als Beurteilungskriterien bedeutet nach der Auffassung TABBERTs, "daß man einen Zusammenhang zwischen Marktanteil und wirtschaftlicher Macht unterstellt" - ein Vorgehen, das umstritten ist. "Spätestens die Diskussion um konglomerate Großunternehmen ließ aber Zweifel darüber aufkommen, ob das traditionelle Marktanteilkonzept noch angemessen ist, um die verschiedenen Erscheinungsformen wirtschaftlicher Macht und ihre Auswirkungen zu erfassen. Betrachtet man den Wettbewerb als einen dynamischen Prozeß und will man die Auswirkungen der Marktmacht nicht allein mit Hilfe der Marktformenlehre erfassen, werden die Konzentrationsgrade noch unvollkommener, da wichtige (potentielle) Konkurrenzbeziehungen vernachlässigt werden."<sup>2)</sup>

Die relativ geringen prozentualen Marktanteile mittelständischer Unternehmen stellen also, für sich genommen, kein gesichertes Indiz für mangelnde Marktmacht dar. "Kleine und mittlere Unternehmen können in Marktnischen vorstoßen, ihr Produktionsprogramm auf hochwertige Spezialprodukte umstellen, oder sich auf höherwertige, modeempfindliche Produkte spezialisieren."<sup>3)</sup> Derartige Produktions- und

- 
- 1) R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 16.
  - 2) J. TABBERT, Unternehmensgröße, Marktstruktur und technischer Fortschritt, a. a. O., S. 50.
  - 3) SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG, Mehr Wachstum mehr Beschäftigung, Jahresgutachten 1977/78, Stuttgart-Mainz 1977, Ziff. 448, S. 181 - zitiert bei R. BLUM, Mittelständische Unternehmen als volkswirtschaftliches Ordnungs- und Organisationsproblem, a. a. O., S. 19 f.

Absatzstrategien können "wesentliche Unterschiede in der Substitutionselastizität zwischen den Leistungen eines mittelständischen Anbieters und den auf den Markt gebrachten Konkurrenzprodukten" herbeiführen oder die Substitution sogar ausschließen (sachliche "Substitutionslücke"), so daß ein Monopol entsteht - ein Fall, der längst nicht so selten ist, wie es auf den ersten Blick erscheint und insbesondere in modeabhängigen Industriezweigen nachgewiesen werden kann.<sup>1)</sup> Praktisch besteht also die Möglichkeit, daß "auch der kleine Anbieter eine so starke Machtstellung auf seinem Elementarmarkt besitzt, daß die Beziehungsreihe: Konkurrenz - viele Anbieter - kleine Marktanteile - aufgehoben wird."<sup>2)</sup>

In hochentwickelten Industriegesellschaften mit breitgefächertem Güterangebot bzw. hoher "Substitutionsdichte" führt die Unvollkommenheit der Märkte indes nicht zur totalen Unmöglichkeit der Größenklassifizierung auf der Basis von Marktanteilen. Mit wachsender Güterdichte nähern sich die "Absatzkurven der 'Monopolisten' der heterogenen Konkurrenz der Preisgeraden" an, "da bei steigender Substituierbarkeit einer Ware durch eine andere die Elastizität der Nachfrage nach dieser Ware zunimmt ... Somit tritt das Problem der ökonomischen Macht in der heterogenen Konkurrenz nicht oder nur in geringem Umfang auf. Die ordnungspolitische Bedeutung der Klein- und Mittelbetriebe - ihre Machtlosigkeit am Markt - bleibt auch hier weitgehend erhalten."<sup>3)</sup>

Inwieweit damit auch die Bedeutung des relativen Marktanteils als Bemessungsgröße mittelständischer Unternehmen erhalten bleibt, ist eine Frage, die sich nach dem derzeitigen Erkenntnisstand in der Literatur nicht beantworten läßt. In den neuesten einschlägigen Abhandlungen zur Mittelstandsforschung wird der Größenmaßstab 'relativer Marktanteil' nicht einmal erwähnt - mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Indiz dafür, daß seine Bedeutung auf absehbare Zeit auf den Bereich der Theorie beschränkt bleiben wird.

---

1) Vgl. W. BICKEL, Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland ..., a. a. O., S. 89.

2) R. AENGENENDT, Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, a. a. O., S. 22.

3) Ebenda, S. 23.

b) BESTIMMUNG DER SCHWELLENWERTE (WAHL DER GRÖßENKLASSEN)

Der Festlegung von Unternehmensgrößenklassen wird in vielen Diskussionsbeiträgen breiter Raum gewidmet. Man kann es vorweg nehmen: Keiner der Versuche, das Problem alternativ mit Hilfe absoluter oder relativer bzw. starrer oder elastischer Schwellenwerte anzugehen, hat zu einer allgemein anerkannten Lösung geführt.

Anfang der sechziger Jahre unternahm BAYER im Rahmen eines empirischen Forschungsprojektes den Versuch, durch eine Umfrage bei Fachverbänden "Anhaltspunkte für eine Erfassung der Mittelbetriebe zu bekommen". Die Umfrageergebnisse sollten zur Abstützung der von ihm für einzelne Branchen festgelegten Unternehmensgrößenklassen dienen. Bei der Kommentierung der Auswertung der Befragung lehnte sich BAYER an die Antwort eines führenden Fachverbandes an: "Da es allgemeingültige Richtlinien nicht gibt, ist die Abgrenzung des mittleren Unternehmens nach oben und nach unten mehr oder weniger einer subjektiven Beurteilung überlassen, die durch Kenntnis der Struktur eines Wirtschaftszweiges und seines Gewichtes im Rahmen der Volkswirtschaft eine gewisse Fundierung erhält."<sup>1)</sup>

Hauptproblem jeder Größenklasseneinteilung ist also die Willkür, mit der die Schwellenwerte großer, mittlerer und kleiner Unternehmen unter Anpassung an den jeweiligen Untersuchungszweck festgelegt werden. Diese Willkür erwächst unter anderem daraus, daß sich die Fixierung der Schwellenwerte an qualitativen Kriterien orientiert, die sich einer Formalisierung weitgehend entziehen.<sup>2)</sup> Als Obergrenze mittelständischer Unternehmen wird die Überschaubarkeit des Betriebsgeschehens durch den Inhaber<sup>3)</sup>, als Untergrenze dessen volle Bean-

---

1) H. BAYER, Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, a. a. O., S. 30.

2) Vgl. H. KLEINEN, Die Expansion mittelständischer Handelsbetriebe durch Großzusammenschlüsse, a. a. O., S. 22.

3) Vgl. u. a. F. VOLKMANN, Zur Abgrenzung des gewerblichen Mittelstandes, a. a. O., S. 75.

spruchung durch die Unternehmensführung vorgeschlagen<sup>1)</sup>. Nach überwiegender Auffassung sind beide Kriterien kaum zu quantifizieren; es gibt jedoch Ansätze hierzu. So wird in dem bereits zitierten EWG-Bericht die Grenze der Überschaubarkeit mit einer Spannweite von 80 - 100 Beschäftigten angegeben.<sup>2)</sup> "Gegenüber dem Großbetrieb dürfte die Grenze nur im Einzelfall exakt festzulegen sein; ihre Bestimmung hängt stark vom Ausbildungsgrad und den Fähigkeiten des Inhabers"<sup>3)</sup> ab. Ober- und Untergrenzen mittelständischer Unternehmen werden mithin durch individuelle Eigenschaften der geschäftsführenden Unternehmer bestimmt, nämlich durch deren intellektuelle und physische Kapazität, für die objektive Maßstäbe schwer zu finden sind.

Das Spektrum der vorgeschlagenen Größenklassengrenzen ist entsprechend breit. Im Bericht über die EWG-Untersuchung werden die sehr unterschiedlichen Grenzen der Größenklassen in den einzelnen Ländern mit dem Fazit kommentiert, daß man niemals ein befriedigendes Ergebnis erhalten könne, "wenn man sich darauf versteift, eine überall und jederzeit gültige Definition finden zu wollen, denn der Begriff des kleinen, mittleren und großen Unternehmens ist zwangsläufig relativ, d. h., hängt von den jeweiligen volks- und branchenwirtschaftlichen Bedingungen der einzelnen Länder ab ... Die Abgrenzung muß unter Berücksichtigung der spezifischen Verhältnisse in der betreffenden Branche sowie des anstehenden Problems, d. h. der Art der geplanten wirtschaftlichen Maßnahme vorgenommen werden."<sup>4)</sup>

Daß die Größenklasseneinteilungen im Zeitablauf Wandlungen unterliegen, wird anhand der Größengliederung KAMPs aus dem Jahre 1959 ersichtlich. Damals galten für KAMP Unternehmen mit Jahresumsätzen zwischen 50 000 und 5 Mio. DM als mittelständisch. KAMP unterstellte,

---

1) Vgl. u. a. C. A. ANDREAE, H. St. SEIDENFUS (u. a.), Der industrielle Mittelstand in der Wettbewerbsordnung, a. a. O., S. 28.

2) Vgl. M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, a. a. O., S. 21.

3) H. KLEINEN, Die Expansion mittelständischer Handelsbetriebe durch Großzusammenschlüsse, a. a. O., S. 22; vgl. auch H. BAYER, Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, a. a. O., S. 23.

4) M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, a. a. O., S. 17.

unterhalb des unteren Schwellenwertes sei ein Unternehmen außer-  
stande, "dem Unternehmer und seiner Familie eine ausreichende wirt-  
schaftliche Existenz zu bieten ... Die schon schwieriger zu bestim-  
mende Grenze der gewerblichen Mittelschicht nach oben dürfte" - wie  
KAMP damals konstatierte - "hoch genug liegen, um alle Unternehmen  
auszuklammern", bei denen eine überdurchschnittliche Einkommens-  
und Vermögensbildung erzielbar sei.<sup>1)</sup> Bei einem angenommenen Gewinn  
von 10 % nach Steuern vermögen heute indes Unternehmen mit Jahres-  
umsätzen um 50 000 DM das wirtschaftliche Existenzminimum nicht mehr  
zu garantieren. Ebenso erscheint die von KAMP zugrunde gelegte Ober-  
grenze zur Erfassung mittelständischer Unternehmen heutigen Verhält-  
nissen nicht mehr adäquat.

Zieht man - um die praktischen Auswirkungen der Festlegung von Grö-  
ßenklassen einmal aufzuzeigen - die Obergrenze kleiner und mittlerer  
Unternehmen pauschal bei 499 Beschäftigten, so ergibt sich für die  
Bundesrepublik Deutschland eine Zahl von rund 1,9 Mio. kleiner und  
mittlerer Unternehmen, denen nur rund 3 600 Großunternehmen gegen-  
überstehen. Wie sich die Zahl mittelständischer Unternehmen in  
anderen Industrieländern ausnimmt, zeigt folgende Übersicht.

Land	Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten (Anzahl in Millionen)
Japan	5,4
Frankreich	3,1
Niederlande	1,2
Kanada	0,6
USA	8,0
Bundesrepublik Deutschland	1,9
Großbritannien und Nordirland	1,3

Quelle: Economist Advisory Group, zitiert nach: Financial Times,  
3. Juni 1981. Section III: Small Business, S. 6.

"Die volkswirtschaftliche Bedeutung der solcherart abgegrenzten  
mittelständischen Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland  
spiegelt sich in folgenden Zahlen wider: Nach Angaben des Bundes-  
wirtschaftsministeriums erwirtschaften diese Betriebe etwa zwei

1) Vgl. M. E. KAMP, Der Mittelstand im Schatten der Großunternehmen,  
a. a. O., Sp. 2.

Drittel des Bruttosozialprodukts, beschäftigen knapp zwei Drittel aller Erwerbstätigen (ohne Landwirtschaft und Staat) und bieten etwa 60 % der beruflichen Ausbildungsplätze an."1)

## 1. ABSOLUTE SCHWELLENWERTE

Die auf den Verbundkriterien 'Beschäftigtenzahl' und 'Umsatz' beruhende Größenklasseneinteilung des INSTITUTS FOR MITTELSTANDS-FORSCHUNG - sie wurde in der "Mittelstandsstatistik"<sup>2)</sup> vorgelegt - besitzt den wohl höchsten Bekanntheitsgrad bzw. die breiteste Anerkennung.

DIE ABGRENZUNG DER UNTERNEHMEN NACH GRÖßENKLASSEN

Wirtschafts- und Größenbereich	Größenklasseneinteilung	
	nach Beschäftigten	nach Umsatz
<u>INDUSTRIE</u>		
klein	bis 50	bis 2 Mio. DM
mittel	50 - 499	2 Mio. - 25 Mio. DM
groß	500 und mehr	25 Mio. DM und mehr
<u>HANDWERK</u>		
klein	bis 2	bis 100 000 DM
mittel	3 - 49	100 000 - 2 Mio. DM
groß	50 und mehr	2 Mio. DM und mehr
<u>GROßHANDEL</u>		
klein	bis 9	bis 1 Mio. DM
mittel	10 - 199	1 Mio. - 50 Mio. DM
groß	200 und mehr	50 Mio. DM und mehr
<u>EINZELHANDEL</u>		
klein	bis 2	bis 500 000 DM
mittel	3 - 99	500 000 - 10 Mio. DM
groß	100 und mehr	10 Mio. DM und mehr
<u>VERKEHR UND NACH- RICHTERÜBERMITTLUNG</u>		
klein	bis 2	bis 100 000 DM
mittel	3 - 49	100 000 - 2 Mio. DM
groß	50 und mehr	2 Mio. DM und mehr
<u>DIENSTLEISTUNGEN VON UNTERNEHMEN UND FREIEN BERUFEN</u>		
klein	bis 2	bis 100 000 DM
mittel	3 - 49	100 000 - 2 Mio. DM
groß	50 und mehr	2 Mio. DM und mehr

- 1) E. DICHTL, H. RAFFEE und H. WELLENREUTHER, Mittelstandspolitik, in: WiSt, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jg. 10, Heft 11, München-Frankfurt 1981, S. 533.
- 2) R.-P. THÜRBACH und H.-H. MENZENWERTH, Die Entwicklung der Unternehmensgrößen in der Bundesrepublik Deutschland von 1962 bis 1972: Mittelstandsstatistik, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 4, Göttingen 1975, S. 7.

Diese Systematik bietet den Vorteil einer alle Wirtschaftsbereiche mit Ausnahme der Landwirtschaft umfassenden Abgrenzung mittelständischer Unternehmen. Ihr Nachteil ist ihr statischer Charakter. Einem methodisch einwandfreien Zeitvergleich von kleinen, mittleren und großen Unternehmen nach Umsatz- und Beschäftigtengrößenklassen müßte eine im Zeitablauf sich ändernde Größenklassenzuordnung auf die Bereiche 'klein', 'mittel' und 'groß' zugrunde gelegt werden. "Einer solchen variablen, indizierten Größenbereichseinteilung stehen jedoch", wie THORBACH und MENZENWERTH konstatieren, "erhebliche Schwierigkeiten im Wege, die sich aus der Anlage der bisherigen amtlichen Statistik nicht exakt lösen lassen."<sup>1)</sup>

Einen umfassenden Überblick über praxisrelevante Größenklassenregelungen seitens der Regierungen des Bundes und der Länder gibt HEDINGER. Die von ihm erfaßten Obergrenzen zeigen, wie sehr sich die Abgrenzungen je nach politischem Hintergrund und Zweck in den einzelnen Wirtschaftsbereichen unterscheiden. "Dies zeigt, wie problematisch es ist, mittelständische Betriebe anhand von Beschäftigen-, Umsatz- oder Gewinnzahlen exakt definieren zu wollen. Der Vorteil der Praktikabilität muß mit dem Nachteil einer gewissen Willkür bei der Festlegung der Schwellenwerte erkauft werden."<sup>2)</sup>

1) R.-P. THÜRBAACH und H.-H. MENZENWERTH, Die Entwicklung der Unternehmensgrößen ..., a. a. O., S. 6.

2) P. HEDINGER, Die Nutzung kooperativer Werbung zur Steigerung der Leistungsfähigkeit mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 26.  
Anschaulich geht diese zweckbedingte Willkür aus einem Regierungsentwurf für ein Bilanzrichtlinie-Gesetz hervor: Quer durch alle Wirtschaftsbereiche wird hier die Grenze zwischen mittleren und Großunternehmen bereits bei 250 Beschäftigten (22,8 Mio DM Umsatz) gezogen.  
Quelle: H. NELISSEN und H. NÜCKE, Zum Anwendungsbereich der Vorschriften des Bilanzrichtlinie-Gesetzes nach dem Regierungsentwurf vom 10. Februar 1982, in: Die Wirtschaftsprüfung, Jg. 35, Nr. 11, Düsseldorf 1982, S. 294:

		BILANZSUMME Mio DM	U M S A T Z Mio DM	ARBEITNEHMER
KLEINE UNTERNEHMEN	§ 42 B I GmbHG-E § 132 I HGB-E	≤ 2,85	≤ 5,7	≤ 50
MITTLERE UNTERNEHMEN:		≤ 11,4	≤ 22,8	≤ 250
GROSSE UNTERNEHMEN	§ 236 II Ziff. 3 HGB-E	> 11,4	> 22,8	> 250
GROSSUNTERNEHMEN NACH PubLG	§ 1 I PubLG	> 125	> 250	> 5.000

Ausgewählte Beispiele praxisüblicher quantitativer Definitionen  
mittelständischer Betriebe

Quelle und Maßstab der Definition	Zweck der Definition	Ausgewählte Wirtschaftsbereiche					
		Industrie	Einzelhandel	Großhandel	Dienstleistungen	Handwerk	Landwirtschaft
<u>BUNDESREGIERUNG</u> Beschäftigte	Mittelstandspolitik allgemein	1 - 499	1 - 99	1 - 199	1 - 49	ohne Obergrenze	K.A.
<u>BUNDESFINANZMINISTERIUM</u> Jahresumsatz DM	Steuerliche Betriebsprüfung	- 3,6 Mill.	- 6 Mill.	- 6 Mill.	- 3,6 Mill.	- 3,6 Mill.	- 250 000
steuerlicher Jahresgewinn (in DM)		- 170 000	- 200 000	- 200 000	- 500 000	- 500 000	- 60 000
<u>NORDRHEIN-WESTFALEN</u> Beschäftigte	Mittelstandspolitik allgemein	1 bis 499	K.A.	K.A.	nicht abgegrenzt	ohne Obergrenze	nicht abgegrenzt
Jahresumsatz DM		K.A.	- 5 Mill.	- 5 Mill.	K.A.	K.A.	K.A.
<u>RHEINLAND-PFALZ</u> Beschäftigte	Mittelstandspolitik allgemein	- 500	- 500	- 500	- 500	- 500	ohne Obergrenze
<u>BREMEN</u> Jahresumsatz DM	Mittelstandspol. allg., Förderung d. Beratungswesens	- 5 Mill.	Betriebsbegehung: - 2,5 Mill. Betriebsberatung: - 3 Mill.	Betriebsbegehung: - 10 Mill. Betriebsberatung: - 13 Mill.	Hotels und Gaststätten - 1,5 Mill.	- 5 Mill.	K.A.

Quelle: P. HEDINGER, Die Nutzung kooperativer Werbung zur Steigerung der Leistungsfähigkeit mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 27.

Aus dem Angebotsspektrum der Gliederungsvorschläge sei des weiteren auf die Systematik der PROGNOSE-AG verwiesen, die im Zusammenhang mit einer Untersuchung der Beziehungen zwischen Unternehmensgröße und internationaler Wettbewerbsfähigkeit von SCHWIETERT und MIDDEKE entwickelt wurde. Ihr Konzept beruht auf der klassischen Unterscheidung zwischen Betrieb und Unternehmung, wobei zur Beschreibung der Produktionsseite (Betriebsphäre) die Zahl der Beschäftigten, zur Darstellung der Marktseite (Unternehmensphäre) der Jahresumsatz herangezogen wird. Dementsprechend werden als Großunternehmen diejenigen klassifiziert, deren Jahresumsätze mindestens 100 Mio. DM erreichen; zusätzlich werden als Großbetriebe solche definiert,

deren Beschäftigtenzahl 1 000 Mitarbeiter übersteigt. Nachdem als Kleinstbetriebe diejenigen bezeichnet werden, die weniger als 50 Beschäftigte aufweisen, ist der mittlere Betriebsgrößenbereich zwischen 51 und 1 000 Beschäftigten angesiedelt.<sup>1)</sup>

In den USA arbeitet die NATIONAL SCIENCE FOUNDATION weiterhin mit dem absoluten Kriterium 'Beschäftigtenzahl', wobei vier Größenklassen unterschieden werden: unter 1 000 Beschäftigte (Small Business), 1 000 - 4 999, 5 000 - 9 999 und über 10 000 Beschäftigte. "Der STIFTERVERBAND", schreibt JÜTTNER-KRAMNY in ihrem Bericht, "wählte bis 1969 in seiner Statistik die Dreiteilung: Unternehmen bis 499 Beschäftigte, Unternehmen mit 500 - 1 999 Beschäftigten und Unternehmen mit mehr als 2 000 Beschäftigten, womit diese Schwellenwerte wesentlich unter denen der USA lagen. Neuerdings gibt der STIFTERVERBAND beim Kriterium 'Beschäftigtenzahl' 7 Schwellenwerte an, indem er als oberste Grenze ebenfalls Unternehmungen mit 10 000 und mehr Beschäftigten wählt und zudem noch den unteren und den oberen Schwellenwert stärker unterteilt."<sup>2)</sup>

## 2. RELATIVE SCHWELLENWERTE

Einen anderen Weg der Größenklassenfestlegung bietet die Wahl relativer Schwellenwerte, wie sie z..B. für die EWG-Untersuchung in Form des "Kriteriums des Drittels und der Hälfte der kumulierten Beschäftigung" zugrunde gelegt wurden. Nach diesem Kriterium sind

- Kleinbetriebe solche, die das erste Drittel der Beschäftigten aller Betriebe der Branche oder der gesamten Wirtschaft auf sich vereinigen;
- Mittelbetriebe diejenigen, welche die erste Hälfte der Beschäftigten aller Betriebe

---

1) Vgl. A. SCHWIETERT, J.-J. MIDDEKE (u. a.), Unternehmensgröße und internationale Wettbewerbsfähigkeit. Eine Untersuchung über die Wettbewerbsposition der westdeutschen Verarbeitenden Industrie, PROGNOSE AG (Hrsg.), Basel 1968, S. 20 ff.

2) L. JÜTTNER-KRAMNY, Unternehmensgröße, Unternehmenskonzentration und technologische Entwicklung, a. a. O., S. 21.

und

- Großbetriebe diejenigen, welche die zweite Hälfte der Beschäftigten aller Betriebe der Branche oder der gesamten Wirtschaft auf sich vereinigen.

Die Entscheidung fiel deshalb zugunsten der Beschäftigtenzahl als Bemessungsgröße aus, weil sie als einzige in allen Ländern angewandt werden konnte. Der Versuch, die objektiven Ermittlungsergebnisse auf der Grundlage einer Unternehmerbefragung mit den Gegebenheiten der industriellen Praxis abzugleichen, ergab zum Teil andere Größenklassen, die mit dem Hinweis "durch die Erhebung vermitteltes Kriterium" gekennzeichnet wurden.

Die ursprünglich vorgesehene Untergrenze, derzufolge Unternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten aus der Untersuchung ausgeklammert bleiben sollten, konnte jedoch nicht streng durchgehalten werden. "Die einzelnen Länder sahen sich veranlaßt, dieses Kriterium entsprechend ihrer besonderen Probleme leicht abzuändern oder bestimmte, von den Sachverständigen ermittelte Ergebnisse abzuschwächen."

	Deutschland		Belgien	Frankreich	Luxemburg	
	( <sup>4</sup> )	( <sup>5</sup> )	( <sup>4</sup> )	( <sup>5</sup> )	( <sup>6</sup> )	( <sup>7</sup> )
Kleinbetriebe	0-252	0-50	0-85	zwischen 51 und 200	0-100	0-6
Mittelbetriebe	253-622	51-200	85-240	zwischen 101 und 500	100-1 000	15-19
Großbetriebe	622 und mehr	200 und mehr	240 und mehr			

Tabelle I-1: Betriebsgrößenklassen nach dem Kriterium des Drittels und der Hälfte der kumulierten Beschäftigung <sup>(1)</sup>

- (1) Quellen: Länderberichte
- (2) Ohne Betriebe mit weniger als 10 Beschäftigten und ohne Handwerksbetriebe
- (3) Einschl. Handwerksbetriebe und Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten
- (4) Einschl. Betriebe mit bis zu 5 Beschäftigten
- (5) Vgl. Berechnungsmethoden nach dem Französischen Bericht, S. 27 ff.
- (6) Sämtliche Unternehmen, einschl. Unternehmen mit 1 bis 5 Beschäftigten
- (7) Ohne die 6 größten Unternehmen

Für Italien und die Niederlande liegen die entsprechenden Zahlen nicht vor.

Quelle: M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, a. a. O., S. 18.

Unter Berücksichtigung dieser Korrekturen ergab sich, daß innerhalb der gesamten Industrie der EWG die jeweiligen Betriebsgrößen in den einzelnen Ländern erheblich voneinander abwichen, "wie angesichts ihrer unterschiedlichen industriellen Struktur ... nicht anders zu erwarten" war.<sup>1)</sup>

BITZER hat einen der EWG-Konzeption ähnlichen Einteilungsvorschlag vorgelegt, der allzu starre Abgrenzungen vermeiden sowie Branchen- und Gebietsunterschiede im Wege der Zugrundelegung von Quartilen berücksichtigen möchte. Der Ansatz BITZERs sieht vor, "die Betriebe als mittlere zu nennen, die, gemessen am Umsatz, größer sind als die kleinsten 25 % und kleiner als die größten 25 % aller Betriebe der entsprechenden Branche oder Region." Dabei sei es durchaus möglich, auch ein engeres oder weiteres Maß anzusetzen.<sup>2)</sup> Zwar läuft auch BITZERs Vorschlag auf starre Grenzlinien bei der Größengliederung hinaus, doch besitzt er den Vorteil, unterschiedlichen Größenstrukturen der einzelnen Branchen - beispielsweise ist die Textilindustrie durch die Dominanz mittelgroßer Unternehmen (zwei Drittel haben weniger als 500 Beschäftigte) gekennzeichnet - durch die Relativierung der Schwellenwerte Rechnung zu tragen.

Schon früher hat HAX einen ähnlichen Weg der Klassifizierung eingeschlagen, indem er, wie JÜTTNER-KRAMNY berichtet, die absoluten Kriterien 'Beschäftigte' oder 'Umsatz' eines Unternehmens in Relation zur Gesamtbeschäftigtenzahl bzw. zum Gesamtumsatz einer Branche setzte. Entsprechend der Methode der Gleichverteilung ging HAX von der durchschnittlichen Größe der auf einem Markt als Anbieter auftretenden Unternehmungen aus und bestimmt die 'Größe' der einzelnen Unternehmungen danach, ob sie über oder unter dem Durchschnitt liegt.<sup>3)</sup> Diesem 'Durchschnittsverfahren' zufolge, das ähnlich der Konzeption BITZERs unterschiedliche Größenstrukturen inner-

---

1) Vgl. M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, a. a. O., S. 18.

2) Vgl. K. BITZER, Der mittelständische Unternehmer - einige betriebssoziologische Aspekte, Diss., Berlin 1977, S. 47.

3) Vgl. K. HAX, Betriebswirtschaftliche Probleme der Konzentration, in: F. NEUMARK (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 22, Berlin 1961, S. 65 - zitiert bei L. JÜTTNER-KRAMNY, Unternehmensgröße, Unternehmenskonzentration und technologische Entwicklung, a. a. O., S. 21.

halb der Untersuchungsfelder berücksichtigt, wären als mittelständische Unternehmen diejenigen einzuordnen, deren Umsatz- oder Beschäftigtenvolumen unterhalb des jeweils ermittelten Durchschnittswertes liegt.

Die auf Relativzahlen beruhenden Abgrenzungsvorschläge haben jedoch bisher keinen Eingang in die volkswirtschaftlichen Statistiken gefunden.

### 3. PSEUDOELASTISCHE SCHWELLENWERTE

Ein besonderes Problem stellen die abrupten Übergänge von einer Größenklasse zur anderen dar, da sie von der Wirklichkeit weit wegführen: Mittelständische Unternehmen ändern nicht schlagartig ihr Verhalten z. B. beim Übergang von 499 auf 500 Beschäftigte. "Die statistisch notwendige Fixierung eines konkreten Schwellenwertes ist daher theoretisch wenig befriedigend: Sie führt zu einer nur angenäherten Erfassung aller mittelständischen Betriebe."<sup>1)</sup> Die Mängel starrer Schwellenwerte haben KLEINEN bewogen, "die fließenden Grenzen zwischen mittelständischem Betrieb und Minderbetrieb einerseits und Großbetrieb andererseits" durch einen unteren und oberen Übergangsbereich zu kennzeichnen.<sup>2)</sup> Mit der Einführung von Übergangsbereichen werden Schwellenpunkte praktisch durch Schwellenzonen ersetzt.

---

1) P. HEDINGER, Die Nutzung kooperativer Werbung zur Steigerung der Leistungsfähigkeit mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 28.

2) Vgl. H. KLEINEN, Die Expansion mittelständischer Handelsbetriebe durch Großzusammenschlüsse, a. a. O., S. 22.



Tabella 1

Die Abgrenzung der mittelständischen Betriebe von den Minder- und den Großbetrieben im Einzelhandel<sup>1</sup>

Betriebsart	Absatzgrößen- klasse in 1000 DM von... bis unter...	Betriebe 1960		Anteil der Be- triebe am Gesamt- absatz 1959 in %	Beschäftigten- größenklasse	Betriebe 1960		Anteil der Be- triebe am Gesamt- absatz 1959 in %
		Anzahl	%			Anzahl	%	
Minderbetriebe	0 - 20	107 782	22,4	1,3	1	162 977	33,8	5,2
Unterer Übergangsbereich	20 - 50	99 388	20,7	4,5				
Mittelständische Betriebe	50 - 1 000	252 281	52,4	53,2	2 - 19	311 208	64,7	53,4
	1 000 - 2 000	3 491	0,7	6,4	20 - 49	5 149	1,1	8,6
Oberer Übergangsbereich	2 000 - 25 000	2 427	0,5	16,0	50 - 499	2 109	0,4	14,3
Großbetriebe	25 000 und mehr	129	0,03	18,6	500 und mehr	135	0,03	18,5
Einzelhandlungen* insgesamt		481 612	100,0	100,0	Einzelhandlungen* insgesamt	481 612	100,0	100,0

<sup>1</sup> Die Zahlenangaben sind entnommen: Handels- und Gaststättenzählung 1960, hrsg. v. Statistischen Bundesamt, Fachserie F, I, Einzelhandel, Heft 1, Stuttgart und Mainz 1965, S. 27 und 46; Gebietsstand: Bundesgebiet (ohne Saarland) einschließlich Westberlin.

\* Einschließlich der Betriebe ohne Umsatz- und Beschäftigtenangaben und der Konsumvereine.

Tabella 2

Die Abgrenzung der mittelständischen Betriebe von den Minder- und den Großbetrieben im Großhandel<sup>1</sup>

Betriebsart	Absatzgrößen- klasse in 1000 DM von... bis unter...	Betriebe 1960		Anteil der Be- triebe am Gesamt- absatz 1959 in %	Beschäftigten- größenklasse	Betriebe 1960		Anteil der Be- triebe am Gesamt- absatz 1959 in %
		Anzahl	%			Anzahl	%	
Minderbetriebe	0 - 50	25 686	21,0	0,4	1	30 559	25,0	1,9
Unterer Übergangsbereich	50 - 100	15 699	12,8	0,9				
Mittelständische Betriebe	100 - 2 000	67 037	54,8	25,5	2 - 19	82 104	67,0	34,9
	2 000 - 25 000	9 299	7,6	36,0	20 - 199	9 285	7,6	40,6
Oberer Übergangsbereich	25 000 - 50 000	312	0,3	8,0	200 - 499	244	0,2	11,5
Großbetrieb	50 000 und mehr	241	0,2	29,2	500 und mehr	65	0,1	11,1
Großhandlungen* insgesamt		122 407	100,0	100,0	Großhandlungen* insgesamt	122 407	100,0	100,0

<sup>1</sup> Die Zahlenangaben sind entnommen: Handels- und Gaststättenzählung 1960, hrsg. v. Statistischen Bundesamt, Fachserie F, II, Großhandel, Heft 1, Stuttgart und Mainz 1965, S. 39 und 66; Gebietsstand: Bundesgebiet (ohne Saarland) einschließlich Westberlin.

\* Großhandlungen ohne Ein- und Verkaufsgenossenschaften und -vereinigungen; einschließlich der Betriebe ohne Umsatz- und Beschäftigtenangaben.

Quelle: H. KLEINEN, Die Expansion mittelständischer Handelsbetriebe durch Großzusammenschlüsse, a. a. O., S. 24 f.

In den fünf untersuchten Branchen des Einzelhandels setzt KLEINEN die untere Zone zwischen 20 000 und 50 000 DM Jahresumsatz an, im Großhandel zwischen 50 000 und 100 000 DM.

Der Übergangsbereich zum Großunternehmen ist nach KLEINEN im Einzel- und Großhandel weitgehend nach oben offen. "Unter den Unternehmungen mit einem Jahresabsatz von mehr als zwei Mill. DM und mehr als 50 Beschäftigten im Einzelhandel und 25 Mill. DM und mehr als 200 Beschäftigten im Großhandel befinden sich sicherlich zahlreiche nicht mehr mittelständische Betriebe. Wie im Einzelhandel, so werden hier auch im Großhandel Unternehmungen mit über 500 Beschäftigten als Großbetriebe angesehen. Im einzelnen ist eine genaue Klassifizierung der im Übergangsbereich befindlichen Betriebe nur unter Berücksichtigung aller Bestimmungsmerkmale möglich."<sup>1)</sup>

Das Verfahren KLEINENS bietet indes nur scheinbar einen Ausweg aus der Problematik starrer Schwellenwerte. Seine Konzeption "ist insofern ebenfalls problematisch, als nunmehr alle drei Bereiche - unterer Übergangsbereich, mittelständischer Bereich und oberer Übergangsbereich - willkürlich abgegrenzt werden und durch die Übergangsbereiche die Unsicherheitsbereiche eher vergrößert als verkleinert werden."<sup>2)</sup> Davon abgesehen hat KLEINENS zweifellos interessanter Diskussionsbeitrag den entscheidenden Nachteil, tatsächlich keine Auflösung der Schwellenpunkte, sondern nur deren Verlagerung vorzusehen. Bei Berührung der Grenzen der Übergangszonen sieht man sich dem gleichen Dilemma wie bei Verwendung starrer Schwellenpunkte ausgesetzt. Mathematisch-statistisch wird das Problem lediglich vor sich hergeschoben. "Es erscheint deshalb sinnvoller, nur einen mittelständischen Bereich festzulegen und die Einordnung von 'Problemfällen' flexibler zu handhaben - sicherlich keine befriedigende, aber wohl die am ehesten praktikable Lösung."<sup>3)</sup>

Diesem Gedanken kommt ein ebenfalls scheinflexibles Größenklassenschema entgegen, das Jahre zuvor von BICKEL entworfen wurde. Auf der Basis eines Gliederungsvorschlages der ARBEITSGEMEINSCHAFT SELBSTÄNDIGER UNTERNEHMER (ASU) entwickelte er eine Größenklassen-

---

1) H. KLEINEN, Die Expansion mittelständischer Handelsbetriebe durch Großzusammenschlüsse, a. a. O., S. 22 f.

2) P. HEDINGER, Die Nutzung kooperativer Werbung zur Steigerung der Leistungsfähigkeit mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 28.

3) Ebenda.

systematik, die besonders auf die fehlende Analogie von mittleren und mittelständischen Wirtschaftseinheiten<sup>1)</sup> ausgerichtet sein sollte. BICKEL erschien es praxisgerecht, die Klasse der mittleren Unternehmen mit einer zusätzlichen Dreiteilung zu versehen, die zu einer Unterteilung kleiner, mittlerer und großer Mittelbetriebe führt. In dem auf einer Kombination von Beschäftigtenzahl und Umsatz beruhenden Gliederungsschema werden große Mittelbetriebe, wie die nachfolgende Tabelle zeigt, zwar im Bereich des Handwerks der 'Mittelstandszone' zugerechnet, in der Industrie dagegen nicht - ein Vorgehen, das BICKEL nicht näher begründet.

I. HANDWERK

Maßgröße	Beschäftigte	Umsatz/Jahr
Kleinstbetriebe	1	0 - unter 5 000 DM
Kleinbetriebe	2 - 4	5 000 - unter 50 000 DM
Kl. Mittelbetriebe	5 - 19	50 000 - unter 250 000 DM
Mittl. Mittelbetr.	20 - 49	250 000 - unter 500 000 DM
Große Mittelbetr.	50 - 99	500 000 - unter 1 Mio DM
Großbetriebe	über 100	über 1 Mio DM

II. INDUSTRIE

Maßgröße	Beschäftigte	Umsatz/Jahr
Kleinstbetriebe	0 - 9	0 - unter 80 000 DM
Kleinbetriebe	10 - 49	80 000 - unter 500 000 DM
Kl. Mittelbetriebe	50 - 199	500 000 - unter 2 Mio DM
Mittl. Mittelbetr.	200 - 999	2 Mio - unter 20 Mio DM
Große Mittelbetr.	1 000 - 1 999	20 Mio - unter 100 Mio DM
Großbetriebe	über 2 000	über 100 Mio DM

Quelle: W. BICKEL, Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland, a. a. O., S. 34.

Von der auf sechs Größenklassen erweiterten Einteilungssystematik erwartete BICKEL, daß sie nicht nur durch ihre Differenziertheit, sondern vor allem durch die "Gegenüberstellung getrennter Gliederungsschemata für Beschäftigte und Umsatz anstelle der bisherigen wahlweisen Verwendung entweder des einen oder des anderen Faktors in der Literatur ... eine ausreichend genaue, sinnvolle und wirk-

1) Vgl. W. BICKEL, Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland, a. a. O., S. 32.

lichkeitsnahe Eingrenzung des gewerblichen Mittelstandes im Rahmen allgemeiner Größengliederungsschemata<sup>1)</sup> ermögliche. Breitere Anerkennung hat das Gliederungssystem BICKELS in der Mittelstandsliteratur jedoch nicht gefunden.

## II. DIE QUALITATIVE ABGRENZUNG

Die qualitative Abgrenzung<sup>2)</sup> bezieht sich auf Wesenszüge, d. h. auf wirtschaftliche und soziale Grundstrukturelemente, die einzeln oder im Verbund mit anderen innerhalb eines größenbestimmten Rahmens den Typus der mittelständischen Unternehmung mit unterschiedlicher Schärfe prägen. Nach NAUJOKS ist zu beachten, "daß diese Strukturelemente nicht primär eine wirtschaftliche, sondern vielmehr eine gesellschaftspolitische Dimension haben" - ein Umstand, in dem sich die "eigentliche Crux einer ökonomischen Interpretation mittelständischer Unternehmen"<sup>3)</sup> offenbart. Die im Rahmen wirtschaftswissenschaftlicher Forschung notwendige Ausklammerung gesellschaftspolitischer Aspekte bedeutet nicht, "daß der gesellschaftspolitische Stellenwert mittelständischer Unternehmen negiert wird. Es läßt sich aber", wie NAUJOKS betont, "nicht leugnen, daß

- 
- 1) W. BICKEL, Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland, a. a. O., S. 34.
  - 2) In der Mittelstandsliteratur finden die Begriffe qualitativer und formaler Abgrenzungskriterien gelegentlich synonyme Verwendung (vgl. J. STEINER, Die personelle Führungsstruktur in mittelständischen Betrieben, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 82, Göttingen 1980, S. 19). Formale Unterscheidungskriterien lassen sich indes nur aus der Anbindung an rechtliche Formvorschriften ableiten. Als formales Kriterium ist daher lediglich die vom Gesetz vorgeschriebene Eintragung gewerblicher Unternehmen in das Handelsregister bzw. in die Handwerksrolle zu verstehen. Da nahezu alle nach erwerbswirtschaftlichen Prinzipien arbeitenden Unternehmen der Eintragungspflicht unterliegen, kann allenfalls die Registrierung handwerklicher Unternehmen in die Handwerksrolle Abgrenzungszwecken dienen. Zur Selektion mittelständischer Unternehmen innerhalb wissenschaftlicher Untersuchungen ist das Kriterium der Registrierung ohne Unterscheidungswert.
  - 3) W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 15.

die Überbetonung der gesellschaftspolitischen Seite der Mittelstandspolitik lange Zeit verhindert hat, daß ein ordnungskonformer Rahmen für die Mittelstandspolitik geschaffen wurde", weshalb COESTER schon 1966 darauf hinwies, daß die Mittelstandspolitik nicht den Anschluß an moderne Theorien der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik gefunden habe.<sup>1)</sup>

Das Fehlen dieses Anschlusses scheint indes wechselseitig bedingt zu sein: Die Wirtschaftstheorie vermochte es bisher nicht, der Mittelstandspolitik ein wissenschaftlich gesichertes Instrumentarium zu vermitteln - eine Tatsache, die sich u. a. in den empirisch ungesicherten Abgrenzungshypothesen manifestiert, mit denen in Theorie und Praxis gearbeitet wird. In neuerer Zeit erst findet Beachtung, daß qualitative Abgrenzungsvorschläge in der Regel auf Zufallsbeobachtungen einzelner klein- und mittelbetrieblicher Phänomene und auf Plausibilitätsannahmen anstatt auf systematischen Erhebungen gründen. REICHLING kritisiert in diesem Zusammenhang die "vagen Spekulationen und verbreiteten Vorurteile", die "bedingt durch mangelnde empirisch abgesicherte Informationen über Erscheinungsbild und Verhalten 'des Unternehmers' als angeblich gesichertes Faktenwissen zugrunde gelegt werden."<sup>2)</sup> GANTZEL, der die Wesensmerkmale mittelständischer Unternehmen aus dem Blickwinkel der Theorie eingehend beleuchtete, räumte selbst ein, manche seiner Abgrenzungshypothesen "sei vielleicht etwas kühn"<sup>3)</sup>. Das berechtigt zu der Frage, ob nicht hier die eigentlichen Ursachen der oft beklagten argumentativen Unschärfe in der Auseinandersetzung um den mittelständischen Unternehmensbegriff zu suchen sind. Tatsächlich vermittelt der Vergleich einer Reihe von Definitionsversuchen das Bild eines Konglomerates apodiktischer Aussagen über klein- und mittelbetriebliche Erscheinungen, die sich, wie SCHREIBER kritisch be-

---

1) Vgl. W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 16; vgl. auch F. COESTER, Bedrohte Selbständigkeit? Chancen und Grenzen der Mittelstandspolitik, Köln 1966, S. 14 - zitiert bei W. NAUJOKS, ebenda, S. 16.

2) H. REICHLING, Selbständigkeit als unternehmerisches Ziel im mittelständischen Handel, a. a. O., S. 1.

3) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. IV.

merkt, in Form persönlicher Werturteile zu Definitionsgrundlagen verbinden.<sup>1)</sup> Unbelegte Behauptungen wie etwa die "der mittelständische Unternehmer" bevorzuge "bei gleichzeitig vorhandenem Solidaritätsbewußtsein die Selbsthilfe"<sup>2)</sup> zählen zu derartigen Hypothesen, die das Ausufern der Merkmalskataloge und damit das Verschwimmen der Konturen des Bestimmungsobjektes offenkundig begünstigt haben.

Qualitative Abgrenzungsmerkmale können danach geordnet werden, ob sie subjektiver oder objektiver Natur sind. Zugleich wird damit eine Unterscheidung hinsichtlich der Abgrenzungswirkung möglich. Erweisen sie sich als direkt oder über Hilfsmaßstäbe zählbar oder meßbar und mithin als statistisch erfaßbar, so sind sie als objektive Unterscheidungskriterien zu klassifizieren. Sind diese Voraussetzungen nicht gegeben, so handelt es sich um subjektive Merkmale. Derartige Individualkriterien umfassen Zielvorstellungen, Fähigkeiten, Leitbilder und Verhaltensweisen, die 'dem' mittelständischen Unternehmer als 'typisch durchschnittlich' zugeschrieben werden. Das subjektive Zugehörigkeitsgefühl des Unternehmers zum Mittelstand, in der traditionellen Mittelstandsliteratur zu Abgrenzungszwecken bevorzugt verwendet,<sup>3)</sup> ist hier ebenfalls einzuordnen. Subjektive Wesensmerkmale determinieren das mittelständische Unternehmen somit indirekt auf dem Umweg über den Inhaber. Die von der Unternehmerpersönlichkeit abgeleiteten Kapabilitäts- und Verhaltensbesonderheiten mittelständischer Unternehmen beruhen auf empirisch völlig ungesicherten Grundlagen. Interpersonelle und intertemporäre Vergleiche sind aufgrund der Verschiedenartigkeit individueller Persönlichkeitsstrukturen problematisch; ihre Eignung für Abgrenzungszwecke ist entsprechend umstritten.

Objektive qualitative Abgrenzungskriterien determinieren mittelständische Unternehmen direkt. Sie beruhen auf "äußerlich sichtbaren" bzw. nachprüfbaren Tatbeständen, wie z. B. der Rechtsform,

---

1) Vgl. M. SCHREIBER, Kooperation als Gegengewichtsbildung, Diss., FIW-Schriftenreihe des FORSCHUNGSINSTITUTS FÜR WIRTSCHAFTSVERFASSUNG UND WETTBEWERB, Heft 36, Köln-Berlin-Bonn-München 1966, S. 78.

2) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 286.

3) Vgl. F. MARBACH, Gewerkschaft - Mittelstand - Fronten, a. a. O., S. 116 ff.; A. KRUSE, Der Mittelstandskredit, Jena 1941, S. 2 ff.

der Finanzierung und der Organisationsstruktur. Infolge der beschränkten Verfügbarkeit sekundär-statistischer Unternehmensdaten ist die Praktikabilität auch objektiver qualitativer Unterscheidungsmerkmale erheblich eingeschränkt. Darüber hinaus stellt die Operationalisierung, d. h. die Suche und Auswahl von Hilfsmaßstäben zur Gewinnung primär-statistischen Materials die empirische Forschung vor schwierige Aufgaben.

Trotz dieser Vorbehalte, die sich gegenüber der Gruppe der qualitativen Abgrenzungskriterien generell ergeben, wird dieser in der Mittelstandsliteratur relativ große Aufmerksamkeit entgegengebracht. Das ergibt sich aus der Tatsache, daß die Autoren, die ihren Arbeiten einen bidimensionalen Definitionsansatz qualitativer Merkmalsdominanz zugrunde legen, die Mehrheit der Mittelstandstheoretiker repräsentieren.

Bei der Entwicklung derartiger Definitionsansätze ist in der Literatur häufig eine mehr oder minder enge Anlehnung an GANTZEL und dessen vielbeachteten Versuch zu beobachten, in einer Synthese deduktiv gewonnener qualitativer Abgrenzungsmerkmale einen Idealtypus der mittelständischen Unternehmung zu entwerfen.<sup>1)</sup>

GANTZELs Vorgehen beruht auf der Unterscheidung zweier Gruppen von Grundmerkmalen der mittelständischen Unternehmung - der zentralen Stellung der Unternehmerpersönlichkeit und dem Vorherrschen eines personalen Wirtschaftssystems -, ergänzt durch einen Katalog weiterer Merkmale, was schließlich zu einer dreieinhalb Seiten (!) umfassenden Begriffsbestimmung führt, deren 'Kurzfassung' im Hinblick auf die ihr in der Literatur entgegengebrachte Beachtung hier wiedergegeben ist:

Die mittelständische Unternehmung ist als "diejenige Personalunternehmung anzusehen, die die dauerhafte hauptsächliche Lebensaufgabe, Berufs- und Existenzgrundlage ihres Eigentümers (ihrer kleinen Eigentümergruppe) ist, der (die) die Unternehmung als leistungsfähiger Fachmann selbständig leitet, durch persönliche ständige Mitarbeit eine Vielzahl verwaltender und zum Teil ausführender Funktionen wahrnimmt und die betrieblichen Vorgänge bis in Einzelheiten hinein beherrscht, über-

---

1) Vgl. J. STEINER, Die personelle Führungsstruktur in mittelständischen Betrieben, a. a. O., S. 5.

schaut und überwacht. Der Unternehmer betreibt in erster Linie Leistungswettbewerb, ausgerichtet auf kleindimensionierte Nachfrage. Bei gleichzeitig vorhandenem Solidaritätsbewußtsein wird die Selbsthilfe bevorzugt. Struktur und Wirtschaftsweise der Unternehmung sind personal bestimmt, beweglich und anpassungsfähig. Die Unternehmung ist keine Minderunternehmung."<sup>1)</sup>

Auch gegen diese Definition ergeben sich Einwendungen aus der mangelnden Nachprüfbarkeit der Hypothesen, auf denen sie beruht. Die Definition enthielte, so wird kritisiert, eine Reihe fragwürdiger Abgrenzungsmerkmale, deren Wahrscheinlichkeitsgehalt unbekannt sei.<sup>2)</sup> Die Operationalisierung solcher Hypothesen ist jedoch, wie das Beispiel der mangelhaften Testbarkeit von Annahmen über unternehmerische Zielsysteme zeigt, außerordentlich schwierig. So stellte PRILLER bei explorativen Interviews fest, daß in mittelständischen Brauereien nur vage und sehr globale Zielvorstellungen vorzufinden sind, über die selten etwas Schriftliches existiere. Während über Zielinhalte "vielfach spontane Aussagen gemacht werden, sind die anderen Zielelemente, wie Zielmaßstab oder Zielperiode, kaum näher bestimmt."<sup>3)</sup> Gleichwohl wird der Definitionsversuch GANTZELS auch in neuster Zeit als einer der fundiertesten überhaupt betrachtet.<sup>4)</sup> Die Definition GANTZELS führt danach zu einem formal geschlossenen und in sich logischen Begriff von hohem erkenntniskritischem Wert,<sup>5)</sup> der eine gute Grundlage für die theoretische Durchdringung des Wesens mittelständischer Unternehmen bildet. Für empirische Zwecke sei er jedoch - GANTZEL bemerkte das übrigens selbst<sup>6)</sup> - nur von geringem Nutzen.

- 
- 1) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 280 f.
  - 2) Vgl. H. KLEINEN, Die Expansion mittelständischer Handelsbetriebe durch Großzusammenschlüsse, a. a. O., S. 19; vgl. auch M. SCHREIBER, Kooperation als Gegengewichtsbildung, a. a. O., S. 72.
  - 3) S. PRILLER, Zukunftsaussichten mittelständischer Brauereiunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, Diss., St. Gallen 1979, S. 254 f.
  - 4) Vgl. H. REICHLING, Selbständigkeit als unternehmerisches Ziel im mittelständischen Handel, a. a. O., S. 17; J. STEINER, Die personelle Führungsstruktur in mittelständischen Betrieben, a. a. O., S. 5; P. F. BARRENSTEIN, Der mittelständische Einzelhandel in der Bundesrepublik Deutschland, a. a. O., S. 14.
  - 5) Vgl. H. KLEINEN, Die Expansion mittelständischer Handelsbetriebe durch Großzusammenschlüsse, a. a. O., S. 18.
  - 6) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 286.

Mit der Aufstellung qualitativer Kriterienkataloge hat sich eine große Zahl von Mittelstandstheoretikern befaßt. Die Sichtung dieser Abgrenzungsvorschläge ergibt, daß die Stellenwerte, die die Autoren einzelnen Unternehmensmerkmalen einräumen, nicht einheitlich festlegbar sind. Dazu im Vorweg einige Beispiele: Teilweise wird das Selbständigkeitskriterium als Basismerkmal interpretiert, von dem die Existenz aller übrigen qualitativen Kennzeichen abhängt, zum Teil aber auch als Abgrenzungskriterium ohne Vorzugsrang. Gleichfalls unterschiedlich werden die Rechtsformen in der Theorie behandelt: Einige Autoren betrachten sie für die Abgrenzung als irrelevant, andere messen ihnen Bedeutung zu, betrachten aber Kapitalgesellschaften grundverschieden. Dissens besteht auch über die Beziehungen, die zwischen qualitativen und quantitativen Abgrenzungskriterien vor allem im Rahmen empirisch-statistischer Forschungsansätze gesehen werden. Auf der einen Seite werden qualitative Besonderheiten als von der Unternehmensgröße abhängige Kriterien betrachtet, andererseits wird von der Fragestellung ausgegangen, welcher Anteil einer bestimmten Menge kleiner und mittlerer Unternehmen bestimmte qualitative Kriterien erfüllt. Kurzum - Relevanz und Rangordnung qualitativer Abgrenzungskriterien erscheinen in der Mittelstandstheorie ebenso heterogen wie die Interdependenzen, die zwischen ihnen zu vermuten sind.

Zu den wenigen empirischen Arbeiten, die sich mit der Überprüfung des Gesamtspektrums der qualitativen Besonderheiten kleiner und mittlerer Unternehmen befassen, gehören die betriebsvergleichenden Untersuchungen des Wiener INSTITUTS FÜR GEWERBEFORSCHUNG, die sich allerdings nur auf Unternehmen mit maximal 100 Beschäftigten beziehen. Vorzugweise dienten diese Erhebungen dem Zweck, brauchbare qualitative Unterscheidungsmöglichkeiten zwischen der Gruppe der Klein- und Mittelbetriebe und den Großunternehmen zu liefern, nachdem die Versuche einer rein quantitativen Grenzziehung wissenschaftlich wenig befriedigten. Folgende 12 Charakteristika kleiner und mittlerer Unternehmen konnten ermittelt werden:

1. Die persönliche Selbständigkeit des Unternehmers: Diese äußert sich vor allem darin, daß er Kapital und Leitung in seiner Hand vereinigt.

2. Der Betrieb stellt für den Unternehmer eine entscheidende und meist die alleinige Existenzgrundlage und Einkommensquelle dar.
3. Der Betrieb ist durch die Mitarbeit und die völlige Verantwortlichkeit des Inhabers gekennzeichnet, der auch das ganze Risiko trägt.
4. Außer dem Inhaber sind die Ehegattin und weitere Familienangehörige im Betrieb tätig.
5. Durch das persönliche Verhältnis zwischen Inhaber und Mitarbeitern entsteht eine Arbeitsgemeinschaft, die durch eine enge Fühlungnahme aller im Betrieb Tätigen gekennzeichnet ist.
6. Die Obergrenze des Klein- und Mittelbetriebes ist durch die Überschaubarkeit des Betriebes durch den Inhaber gegeben. Letzterer beherrscht und überwacht den Betrieb sowohl kaufmännisch als auch technisch-fachlich bis in Einzelheiten und Routinearbeiten.
7. Die Untergrenze des Klein- und Mittelbetriebes ist durch die Inanspruchnahme des Betriebsinhabers durch seinen Betrieb gegeben. Diese muß mindestens so groß sein, daß sie dem Inhaber volle Beschäftigung und entsprechendes Einkommen sichert.
8. Bei der Finanzierung überwiegen Eigenmittel, Familiendarlehen, Personalkredite und spezielle Kreditaktionen. Die Unternehmung hat keinen direkten Zugang zum Kapitalmarkt.
9. Hinsichtlich der Rechtsform der Betriebe überwiegen Einzelunternehmen und Personengesellschaften.
10. Die Möglichkeiten der innerbetrieblichen Arbeitsteilung sind im Klein- und Mittelbetrieb beschränkt.
11. Hinsichtlich konjunktureller Schwankungen paßt sich der Klein- und Mittelbetrieb Änderungen schneller und leichter an als der Großbetrieb.
12. Der Klein- und Mittelbetrieb beschäftigt im allgemeinen keine Spezialisten. Dies gilt sowohl für den kaufmännischen als auch für den technischen Bereich des Betriebes.<sup>1)</sup>

Die ausgewiesenen 12 Hauptmerkmale sind so zu interpretieren, daß die Zurechnung zum Bereich der Klein- und Mittelbetriebe nicht die vollständige Erfüllung aller Positionen des Kriterienkatalogs voraussetzt. "Erst aus dem Abwägen jener klein- und mittelbetrieblichen Merkmale, die ein Betrieb aufweist, und der Gegenüberstellung solcher klein- und mittelbetrieblichen Merkmale, die ihm fehlen,

---

1) Vgl. Mittelstandskreis der CDU/CSU und Diskussionskreis Mittelstand (Hrsg.), Der Mittelstandsbrief, Jg. 14, Nr. 2, Bonn 1965, S. 26.

wird es möglich sein, einen Betrieb entweder den Großbetrieben oder den Klein- und Mittelbetrieben zuzurechnen."<sup>1)</sup>

Der ausdrücklich auf kleine und mittlere Unternehmen, nicht aber auf mittelständische Unternehmen bezogene Kriterienkatalog des Wiener Forschungsinstituts erweist sich gegenüber einigen Merkmalsübersichten aus der Mittelstandstheorie als nahezu deckungsgleich<sup>2)</sup> - ein, wie es scheint, verlässliches Indiz für die synonyme Verwendbarkeit beider Begriffe.

Weitere Fakten aus der Empirie erbrachte eine Mitte der sechziger Jahre im Auftrage der EWG-KOMMISSION von mehreren europäischen Forschungsinstituten durchgeführte Großraumerhebung, die das Gebiet der damaligen EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFT abdeckt und geeignet ist, aufzuzeigen, wie sehr auch international die Meinungen über typologisch verwertbare Wesenszüge kleiner und mittlerer Unternehmen auseinanderdriften. In dem zusammenfassenden Untersuchungsbericht WOITRINS<sup>3)</sup>, von uns in der Folge kurz als 'EWG-Bericht' bezeichnet, werden - um die dort verwendeten Termini aufzugreifen - die 'soziologischen Kriterien', die sich auf 'Typus' oder 'Gesicht' eines Unternehmers beziehen, wie folgt dargestellt:

1. Frankreich

Als Klein- oder Mittelbetriebe gelten Betriebe gleich welcher Rechtsform, in denen der Unternehmensleiter mit dem Unternehmen identifiziert werden kann, da er die gesamte technische, wirtschaftliche und soziale Verantwortung für den Betrieb trägt.

2. Holland

Die Beschreibung des Typus kleiner und mittlerer Unternehmen erfordert die Heranziehung von Merkmalen "wie z. B. die Identität von Betriebsführung und Eigentum, das Fehlen von Fachkräften für Sonderfunktionen, den Mangel an Spezialeinrichtungen und -mitteln für Forschung und Entwicklung, das Feh-

---

1) Mittelstandskreis der CDU/CSU und Diskussionskreis Mittelstand (Hrsg.), Der Mittelstandsbrief, a. a. O., S. 26.

2) Vgl. hierzu die Kriterienkataloge bei F. VOLKMANN, Zur Abgrenzung des gewerblichen Mittelstandes, a. a. O.; K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O.; D. KÖLVER, Die Berücksichtigung der Problematik der mittelständischen Gewerbebetriebe in der deutschen Gesetzgebung, a. a. O., und andere.

3) Vgl. M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, a. a. O.

len von Möglichkeiten, den Kapitalmarkt zur Finanzierung in Anspruch zu nehmen, die persönlichen Beziehungen zwischen Eigentümern, Arbeitnehmern und Abnehmern, schließlich die primäre Abhängigkeit des Marktes von den örtlichen Verhältnissen ... Am kennzeichnendsten für die Klein- und Mittelbetriebe ist die Einfachheit der Organisation. Alle Unternehmensfunktionen werden vom Eigentümer ungeteilt ausgeübt."

3. Belgien

Mittelbetriebe sind solche, in denen "der Unternehmer 'alle Fäden in der Hand hat', d. h., alle leitenden Funktionen sowohl auf der Produktions- als auch auf der Vermarktungsstufe wahrnimmt. Das Kriterium des 'Mannes, der alle Fäden in der Hand hat', kann in einer bestimmten Branche durch eine bestimmte Anzahl von Beschäftigten gegeben sein."

4. Italien

Als Kriterium für die Unterscheidung zwischen Klein- und Mittelbetrieben einerseits und Großbetrieben andererseits wird die Unternehmensleitung herangezogen: "Die Bildung eines Vorstandes, in dem jedes Vorstandsmitglied einen Teil der Verantwortung für bestimmte unabhängige Gebiete der betrieblichen Tätigkeit übernimmt, ist ein erstes Unterscheidungsmerkmal."

Zusätzlich werden im italienischen Bericht "folgende Kriterien zur Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe vorgeschlagen: Die Erwerbstätigkeit muß auf die Erzeugung von Kunst- und Gebrauchsgegenständen ausgerichtet sein und darf nicht ausschließlich in Serienfertigung betrieben werden; der Unternehmer muß die wichtigsten Aufgaben der Betriebsführung persönlich übernehmen und die Risiken des Betriebes tragen; der Anteil der im Betrieb beschäftigten Arbeiter im Verhältnis zum Anlagekapital liegt bedeutend über dem beim derzeitigen Stand des technischen Fortschritts in den Großbetrieben normalen Satz."

5. Luxemburg

Hier wird zwischen Handwerksbetrieb und kleinem Industriebetrieb auf der Grundlage folgender Definition unterschieden: "Als Handwerksbetrieb gilt jeder Betrieb, der ... auf Bestellung oder für einen individuellen und direkten Absatz an den Kunden sämtliche handwerklichen Leistungen erbringt, die in den Rahmen eines Gewerbes fallen und die auf der Persönlichkeit des Betriebsleiters, auf seinen umfassenden Berufskennnissen und auf seiner üblichen Arbeits- bzw. Vermögensbeteiligung beruhen."<sup>1)</sup>

Der Überblick über die international bestehende Heterogenität der Abgrenzungsstandpunkte wäre nicht vollständig ohne einen Blick auf den Weg, der seit 1953 in den USA zur Abgrenzung der SMALL BUSINESS-Unternehmen beschritten wird. Nach der amerikanischen Variante begrenzt eine nach Wirtschaftssektoren unterschiedliche Höchstzahl

---

1) M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, a. a. O., S. 13 f.

an Beschäftigten den quantitativen Rahmen, innerhalb dessen zum SMALL BUSINESS-Bereich zählende Unternehmen mittels zweier qualitativer Merkmale isoliert werden. Die Zuordnung zum SMALL BUSINESS setzt voraus, daß das Unternehmen unabhängig ('independently owned and operated') und in seinem Wirkungsbereich nicht marktbeherrschend ('not dominant in its field of operation') ist.<sup>1)</sup> Im Unterschied zu den in der deutschen Literatur angewandten Abgrenzungsmethoden wird die Zahl der qualitativen Bestimmungsmerkmale in den USA somit starr begrenzt. Im übrigen läßt die nüchterne Bezeichnung SMALL BUSINESS erkennen, "wie fremd dem wirtschaftenden Amerikaner eine Verquickung des Erwerbsdenkens mit soziologischen oder ständischen oder gar romantischen Aspekten ist"<sup>2)</sup>, die in Deutschland zu dem vielbeklagten Abgrenzungswirrwarr geführt hat.

Nach dieser Kurzübersicht über wesentliche Auffassungsunterschiede innerhalb der qualitativen Dimension kleiner und mittlerer Unternehmen kann nunmehr auf die wichtigsten Einzelkriterien eingegangen werden, die in der Mittelstandsliteratur zur Diskussion stehen.

#### a) DIE SELBSTÄNDIGKEIT ALS ABGRENZUNGSKRITERIUM

Schon relativ früh wurde die Selbständigkeit als Wesensmerkmal des Mittelstandes in der Literatur diskutiert.<sup>3)</sup> "In der Mehrzahl der Definitionen des Mittelstandes spielt das Kriterium der Selbstän-

- 1) Vgl. H. GROSS, Small Business im Großen Markt. Neue Chancen für Klein- und Mittelbetriebe, Düsseldorf 1958, S. 18 ff.; vgl. auch RATIONALISIERUNGS-KURATORIUM DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT (RKW), Small Business. Förderung von Klein- und Mittelbetrieben in USA, Frankfurt/Main 1960, S. 9 f.
- 2) Ebenda, S. 10; vgl. auch R. KRISAM, Der "Mittelstand" im hoch-industrialisierten Wirtschaftsraum, a. a. O., S. 25.
- 3) Vgl. J. WERNICKE, Kapitalismus und Mittelstandspolitik, a. a. O., S. 332; L. MÜFFELMANN, Die moderne Mittelstandsbewegung, Berlin 1913, S. 104, sowie K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 300 und S. 303 und die dort angegebene Literatur.

digkeit eine bedeutende Rolle."<sup>1)</sup> Dies gilt auch für die neuere Mittelstandsliteratur, in der die Selbständigkeit, d. h. die rechtliche und wirtschaftliche (dispositive) Unabhängigkeit, zu den signifikantesten Kriterien mittelständischer Unternehmen zählt.<sup>2)</sup>

Die Selbständigkeit wird, wie sich in Unternehmerbefragungen regelmäßig ergab,<sup>3)</sup> von den Inhabern kleiner und mittlerer Unternehmen selbst als zentrales Merkmal mittelständischen Unternehmertums angesehen. Das Unabhängigkeitsstreben gehört danach offenbar zu den elementarsten Antriebskräften unternehmerischen Handelns, das potentiell alle beruflichen und privaten Zielsetzungen, den Wunsch nach Freizeit und sogar den nach Wachstum des Unternehmens überlagert.<sup>4)</sup> "Das Selbständigkeits- und das Unabhängigkeitsstreben rangieren in der Wertschätzung weit vor einer möglichst hohen Gewinnerzielung."<sup>5)</sup> OELSCHLÄGER gelangte bei der Auswertung empirischer Untersuchungsergebnisse zu der Feststellung, "daß man ein starkes Unabhängigkeitsstreben als etwas 'typisch Mittelständisches' ansehen"<sup>6)</sup> könne. Auch PRILLER stieß bei seiner Untersuchung mittelständischer Brauereierunternehmen auf ein ausgeprägtes Unabhängigkeitsstreben, das als

- 
- 1) R. KRISAM, Der "Mittelstand" im hochindustrialisierten Wirtschaftsraum, a. a. O., S. 65.
  - 2) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 174 ff.; W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 16 ff. und die dort angegebene Literatur.
  - 3) Vgl. J. Chr. LEVERKUS und K. WIEKEN, Eigentumsbildung und Altersvorsorge bei Angehörigen des selbständigen Mittelstandes, Köln-Opladen 1967, S. 39; M. DIERKES, Der Beitrag des französischen Mittelstandes zum wirtschaftlichen Wachstum, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 39, Köln-Opladen 1969, S. 74 ff.; K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie. Eine empirische Analyse, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 50, Köln 1971, S. 171 f.
  - 4) Vgl. H. WOLFF und P. HOFER, Analyse und Prognose der Unternehmensgrößenstruktur. Beurteilung und Prognose der Bedeutung von isolierbaren ökonomischen, wissenschaftlich-technischen und sozialen Einflußfaktoren auf die zukünftige Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, PROGNOS AG (Hrsg.), im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft, Basel 1975, S. 33.
  - 5) K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 171.
  - 6) Ebenda.

Strukturziel unter allen möglichen Zielsetzungen zu dominieren schiene.<sup>1)</sup> Insgesamt deuten die Ergebnisse der Zielforschung darauf hin, daß im Streben nach Selbständigkeit eine der stärksten Triebfedern für die Gründung und Erhaltung unabhängiger Unternehmen zu erblicken ist. In bezug auf das Unternehmenswachstum kann sich das Unabhängigkeitsziel jedoch als retardierendes Moment erweisen. Die empirischen Untersuchungen OELSCHLÄGERS ergaben, daß das Unabhängigkeitsstreben "als Bremse der Beteiligungsbereitschaft" wirkt. "Es leuchtet ein, daß das Unabhängigkeitsstreben damit in bedrohlicher Weise die Entwicklung des Unternehmens hemmen kann."<sup>2)</sup>

In der Mittelstandsliteratur wird einem Unternehmen nur dann und solange die Eigenschaft 'mittelständisch' zuerkannt, als der Unternehmer in bezug auf sämtliche Angelegenheiten der Geschäftsführung "Herr im eigenen Hause" ist. Der dispositiven Selbständigkeit ist also die juristische vorgelagert, da prinzipiell nur durch sie Handlungsfreiheit gewährleistet ist.<sup>3)</sup>

Konzernzugehörige oder konzernabhängige Unternehmen scheiden demnach aus der Betrachtung aus, auch wenn sie sonst über wesentliche mittelständische Charakterzüge verfügen.<sup>4)</sup> Vorherrschender Meinung zufolge stellen nicht nur Unternehmenszusammenschlüsse jeder Art, sondern auch Kooperationsformen, wie Interessengemeinschaften, Kartelle und Syndikate mittelstandsuntypische Tatbestände dar, da sie die unternehmerische Dispositionsfreiheit innerhalb bestimmter betrieblicher Teilbereiche einschränken. Wegen der ihm zu unterstellenden "individualistischen Grundhaltung" sei "der mittelständische Unternehmer", so konstatiert GANTZEL, "tendenziell koalitionsunwillig - er bevorzugt die individuelle Selbsthilfe."<sup>5)</sup> Einen

- 
- 1) Vgl. S. PRILLER, Zukunftsaussichten mittelständischer Brauereierunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, a. a. O., S. 255.
  - 2) K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 172.
  - 3) Vgl. K. KAISER, Die Funktionen des gewerblichen Mittelstandes in der Marktwirtschaft, a. a. O., S. 13.
  - 4) Vgl. W. BICKEL, Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland, a. a. O., S. 35.
  - 5) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 281.

empirischen Nachweis zur Absicherung dieser und anderer Behauptungen bietet GANTZEL, wie bereits kritisiert, jedoch nicht.

Das Selbständigkeitskriterium gilt als erfüllt, wenn der Unternehmer "de jure und de facto aufgrund seines überwiegenden bleibenden Eigentums an der Unternehmung seine persönliche Initiative durchsetzt" und bei persönlicher Risiko- und Verantwortungsübernahme alle entscheidenden Führungs- und Leitungsfunktionen unabhängig vom Willen und der Kontrolle betriebsfremder Dritter wahrnimmt.<sup>1)</sup> Der mittelständische Unternehmer in der Literatur ist also Eigentumsunternehmer reinster Prägung.

Die Bedingung uneingeschränkter Verfügungsmacht über das Investitionskapital ist nach GANTZEL dann gegeben, wenn das Eigenkapital das Fremdkapital in der Weise überwiegt, "daß bei Kündigung durch die Gläubiger der Bestand der Unternehmung nicht ernstlich gefährdet ist und solange die Gläubiger den Unternehmer nicht wesentlich in der Selbständigkeit bei der Betriebsgebarung einschränken."<sup>2)</sup>

Die aus dieser Formulierung für das Selbständigkeitskriterium abzuleitende Bedingung persönlicher Vollhaftung läßt sich jedoch mit der Entwicklung mittelstandstypischer Rechtsformen in den letzten Jahrzehnten nicht mehr in Einklang bringen - im Gegenteil. Die Umschichtung, die sich zwischen haftungsoffenen und haftungsbeschränkten Rechtsformen vollzieht, zeigt, wie noch darzulegen sein wird, eine deutliche Abnahme der Haftungsbereitschaft gerade bei kleinen und mittleren Unternehmern auf.

Desgleichen sind die von GANTZEL an die Selbständigkeit geknüpften Eigentumsvoraussetzungen, wie NAUJOKS unter Hinweis auf die Konzeption des dynamischen Eigentums von UTZ anhand empirischer Untersuchungsergebnisse über das Finanzgebahren mittelständischer Unternehmen nachweist, für die heutigen Verhältnisse zu eng ausgelegt, weshalb es nahe liegt, "keine starren Grenzen für das Eigenkapital eines mittelständischen Unternehmens anzunehmen"<sup>3)</sup>. Im übrigen ist,

---

1) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 280.

2) Ebenda, S. 182.

3) W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 19; vgl. hierzu A. F. UTZ, Maximen moderner Mittelstandspolitik, a. a. O., S. 174.

so wird neuerdings angenommen, der Freiheitsraum, wie er noch von GANTZEL für die Selbständigkeit mittelständischer Unternehmer abgesteckt wurde, heute auf den rein wirtschaftlichen Entscheidungsbereich beschränkt. Im Sozialbereich engen neueren Auffassungen zufolge die Vorschriften des Betriebsverfassungsgesetzes die Befugnisse des Arbeitgebers erheblich ein.<sup>1)</sup> Dieser Feststellung steht die These entgegen, in zahllosen Klein- und Mittelunternehmen existiere die Institution des Betriebsrates entweder überhaupt nicht oder nur auf dem Papier, so daß es geradezu ein Kennzeichen mittelständischen Unabhängigkeitsstrebens sei, betriebsverfassungsrechtliche Vorschriften zu unterlaufen. Eine Klärung dieses Widerspruchs setzt entsprechendes empirisches Material voraus.

Da die Selbständigkeit mittelständischer Unternehmen in der Literatur vorzugsweise auf dem Umweg über die Unabhängigkeitsmerkmale ihrer Inhaber beschrieben wird, sind subjektive und objektive Merkmalsbestandteile so miteinander verflochten, daß eine doppelseitige Abgrenzung möglich ist. Die Schlußfolgerung: wenn der Unternehmer selbständig ist, dann ist es auch die Unternehmung, gilt in der Mittelstandstheorie jedoch nicht vice versa. Praktisch läuft dies auf die Feststellung hinaus, daß ein Unternehmen seine Zugehörigkeit zum Mittelstand dann verliert, wenn sich der Unternehmer zurückzieht, um einen Geschäftsführer mit der Fortführung seiner Leitungsaufgaben zu betrauen. Nach GANTZEL ist es für die Zuerkennung der Eigenschaft 'mittelständisch' unabdingbar, daß Kapital und Leitung in einer Hand vereinigt sind.<sup>2)</sup> Heute ist dies umstritten.

"Initiative, Anpassungsfähigkeit und Marktnähe bieten", wie das Bundeskartellamt in seinem Tätigkeitsbericht 1958 konstatierte, "die besten Voraussetzungen für die mittleren Unternehmen, sich auf vielen Gebieten ein eigenes Marktfeld zu sichern, auf dem sie den Großunternehmern sogar überlegen sein können. Die Folge ist, daß Großunternehmen im Interesse ökonomischer Arbeitsteilung mittlere Unternehmen entweder als Zulieferanten verschiedener Spezialteile

---

1) Vgl. W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 17; H. REICHLING, Selbständigkeit als unternehmerisches Ziel im mittelständischen Handel, a. a. O., S. 17.

2) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 194 und S. 266.

oder als Ergänzung ihrer auf den Massenbedarf abgestellten Produktion heranziehen."<sup>1)</sup>

Die Bedeutung von Zulieferfirmen ist beträchtlich. Mitte der sechziger Jahre waren für DAIMLER-BENZ rund 18 000, für KRUPP 23 000 spezialisierte Klein- und Mittelunternehmen als Zulieferer tätig.<sup>2)</sup> Folgt man den empirischen Untersuchungen von SUNDHOFF<sup>3)</sup>, so ist ein erheblicher Teil der deutschen mittelständischen Industrieunternehmen als Zulieferer von Großunternehmen beschäftigt.

In der Zusammenarbeit von kleinen und mittleren mit großen Unternehmen können Abhängigkeitsverhältnisse entstehen, die die Frage aufwerfen, ob Zulieferer den Spielraum wirtschaftlicher Freiheit besitzen, der es erlaubt, von dispositiver Selbständigkeit zu sprechen. Das hierüber vorliegende empirische Datenmaterial ist widersprüchlich, so daß diese Frage nicht eindeutig zu beantworten ist.

BAYER wies im Rahmen seiner empirischen Studie darauf hin, daß "selbst die großen Konzerne" bestimmte Halbfabrikate oder Zubehöerteile unter Umständen nicht so günstig produzieren können "wie spezialisierte Mittelunternehmen, die für eine große Zahl von Unternehmen liefern." Gerade darin liege, wie BAYER ausführt, "eine Grundlage der Selbständigkeit der mittleren Unternehmen", die sich jedoch ins Gegenteil verkehren könne, wenn nur für einige wenige Großfirmen geliefert würde.<sup>4)</sup> Potente Zulieferer können nach MEYER, GROTE und KORNE MANN bei hohem Qualitätsstandard aufgrund ihrer Spezialisierung eine derartig starke Position gegenüber ihren Abnehmern erlangen, daß es ihnen gelingt, ihre Verkaufskonditionen durchzusetzen und damit ihre Selbständigkeit zu behaupten.<sup>5)</sup>

---

1) DEUTSCHER BUNDESTAG, Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1958 sowie über Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Drucksache 1 000, Bonn 1959, S. 66.

2) Vgl. B. GELLNER, Wird die kleine und mittlere Unternehmung diskriminiert?, a. a. O., S. 54.

3) Vgl. E. SUNDHOFF, Die Lieferantenstruktur industrieller Großunternehmen, Göttingen 1964, S. 84 ff.

4) Vgl. H. BAYER, Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, a. a. O., S. 21.

5) Vgl. F. MEYER, H. GROTE und R. KORNE MANN, Möglichkeiten einer Untersuchung kleiner und mittlerer Zulieferer in der Bundesrepublik Deutschland, Bonn 1970, S. 82.

Im Gegensatz dazu fand GELLNER viele Anzeichen dafür, "daß Großunternehmen gegenüber ihren klein- und mittelindustriellen Zulieferern den Dominationseffekt erheblich ausnutzen", indem sie die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen ihrer Zulieferer ignorieren und ihnen die eigenen aufzwingen.<sup>1)</sup> Die potentiellen Risiken im Zulieferbereich nehmen zu, wenn viele kleine und mittlere Konkurrenten "homogene Zubehöerteile anbieten und der Anteil ihres Absatzes an den Großabnehmer einen hohen Prozentsatz am Gesamtumsatz des jeweiligen Zulieferers ausmacht."<sup>2)</sup>

Für Zulieferfirmen kann somit keinesfalls generell wirtschaftliche Selbständigkeit angenommen werden. Gleichwohl findet sich in der neueren Mittelstandsliteratur der Standpunkt, daß es zweckmäßig sei, "Zulieferunternehmen - soweit sie die sonstigen Kriterien, die als mittelstandstypisch gelten, erfüllen - dem unternehmerischen Mittelstand zuzurechnen."<sup>3)</sup>

Als entscheidender Nachteil des Selbständigkeitskriteriums ist seine schwierige Erfäßbarkeit in der Forschungspraxis zu sehen. Die wirtschaftliche Selbständigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen läßt sich weder aus den Rechtsformen noch aus den Eintragungen im Handelsregister ableiten. Da für den Nachweis der Selbständigkeit nur die direkte Befragung - und diese auch nur mit Einschränkungen (man denke an das Phänomen mangelnder Informationsbereitschaft) - verbleibt, besitzt die Selbständigkeit als Selektionskriterium so lange geringe Praktikabilität, als keine Hilfsmaßstäbe zu ihrer Operationalisierung gefunden sind.

#### b) DIE RECHTSFORM ALS ABGRENZUNGSKRITERIUM

Unabhängigkeitsstreben und Haftungsbereitschaft stellen zwei in besonderer Beziehung zueinander stehende Eigenschaften selbständigen Unternehmertums dar. "Dabei entspringt das Unabhängigkeitsstreben

---

1) Vgl. B. GELLNER, Wird die kleine und mittlere Unternehmung diskriminiert?, a. a. O., S. 57 f.

2) Ebenda, S. 56.

3) W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 17.

dem Wunsch, die Entscheidungen in einem eigenen Unternehmen treffen zu können und dabei so weit wie möglich von anderen Personen unabhängig zu sein. Die Haftungsbereitschaft determiniert dagegen die juristische Form, in der die Unternehmer ihre Selbständigkeit suchen oder erhalten können."<sup>1)</sup>

Trotz der relativ leichten statistischen Zugänglichkeit begnügte man sich lange Zeit in der Literatur mit ungesicherten Annahmen zu diesem Themenkomplex. Entsprechend heterogen sind die Meinungen darüber, welche Rechtsformen mittelstandstypisch sind. So findet sich in der Literatur der Standpunkt, die Wesenseigenheiten mittelständischer Unternehmen seien auf ihre personale Prägung zu reduzieren, weshalb die Eigenschaft 'mittelständisch' keineswegs an bestimmte Rechtsformen gebunden sei. Nicht die Frage, ob Kommanditgesellschaft, offene Handelsgesellschaft oder Aktiengesellschaft sei entscheidend, maßgebend sei vielmehr, daß der Gesellschaftsvertrag der Struktur und den Aufgaben des Unternehmens entspreche.<sup>2)</sup> Die Wesenszüge mittelständischer Unternehmen wirkten sich, so wird angenommen, nicht so sehr in dem äußerlichen Tatbestand der Rechtsform aus, sondern in den tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnissen.<sup>3)</sup>

Von dieser Auffassung hebt sich die Ansicht GANTZELS ab, der unter Berücksichtigung der qualitativen Abgrenzungsmerkmale 'Selbständigkeit', 'Haftung' und 'Personenbezogenheit' zu dem Ergebnis kommt, daß die Einzelunternehmung, die "Unternehmergesellschaft" und unter bestimmten Vorbehalten die "Einlagengesellschaft" als typisch mittelständische Unternehmensformen anzusehen seien. Indem GANTZEL zwischen Rechtsform und Unternehmensform als dem wirtschaftlich-innerorganisatorischen Betätigungsrahmen unterscheidet, der die realen Verhältnisse widerspiegelt, kommt er der Auffassung BAYERS nahe. Mittelständische Unternehmen besitzen demnach grundsätzlich "personale"

---

1) H. WOLFF und P. HOFER, Analyse und Prognose der Unternehmensgrößenstruktur ..., a. a. O., S. 104.

2) Vgl. H. BAYER, Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, a. a. O., S. 15.

3) Vgl. W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 21.

Unternehmensformen, die sich in jede Rechtsform kleiden können.<sup>1)</sup> Als "Unternehmergesellschaft"<sup>2)</sup> definiert GANTZEL eine kleine Gruppe an der Unternehmensleitung beteiligter voll haftender und in persönlicher Beziehung zueinander stehender Eigentumsunternehmer, während sich die "Einlagengesellschaft" als eine Einzelunternehmung oder Unternehmergesellschaft darstellt, "an deren Gewinn oder Verlust sich eine oder mehrere Personen beteiligen, indem sie der Unternehmung Kapital zur Verfügung stellen, aber nur mit diesem haften und normalerweise auch keinen großen Einfluß auf die Geschäftsführung durch die persönlich haftenden Gesellschafter haben"<sup>3)</sup>.

Im Gegensatz dazu ist WEILER davon überzeugt, daß weder die Personenbezogenheit noch das mit ihr zusammenhängende Kriterium der Mitarbeit von Familienangehörigen wesentliches Charakteristikum mittelständischer Unternehmen ist. Im Zusammenhang damit müsse "die Forderung der Übernahme des gesamten Risikos durch den Unternehmer, der" - wie GANTZEL meint - "mit seinem gesamten Vermögen haften soll, als eine zu starke Einschränkung des Begriffs der mittelständischen Unternehmung angesehen werden, denn in diesem Falle würden Kapitalgesellschaften generell nicht als mittelständisch angesehen, obschon doch die besondere Form der 'personenbezogenen Kapitalgesellschaft' (§ 19 Abs. I Nr. 2 KStG) wesentliche Züge eines mittelständischen Unternehmens tragen kann, insbesondere in der Rechtsform einer GmbH."<sup>4)</sup>

VOLKMANN schließt Kapitalgesellschaften, vor allem aber die Aktiengesellschaft aus dem Bereich der mittelständischen Wirtschaft völlig aus. "Die Bindungen des Inhabers an den Betrieb und des Betriebes an den Inhaber wirken sich", so meint VOLKMANN, "auch auf die Rechtsform des mittelständischen Unternehmens aus. Es scheiden solche Rechtsformen aus, die diese gegenseitigen Bindungen nicht enthalten, insbesondere diejenigen mit einer Trennung zwischen Kapitaleigner

---

1) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 281.

2) Ebenda, S. 188.

3) Ebenda, S. 189.

4) H. WEILER, Die Reform der gewinnabhängigen Steuern des Jahres 1975 ..., a. a. O., S. 31; vgl. auch M. PRÜM, Die Entwicklung der Idee der personenbezogenen Kapitalgesellschaft und ihre Verwirklichung durch den Steuergesetzgeber, Diss., Köln 1966.

und Betriebsleitung. Dies gilt vor allem für die Aktiengesellschaft." Ein Handwerksbetrieb in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft gehöre, so fährt VOLKMANN fort, zwar zum Handwerk, könne aber nicht dem gewerblichen Mittelstand zugerechnet werden. Bei der GmbH indes sei es anders, weil die verhältnismäßig wenigen Anteilseigner meist in persönlicher Bindung zum Geschäftsführer stünden. Die GmbH gleiche einem Inhaberbetrieb vor allem dann, wenn der Geschäftsführer zugleich Gesellschafter sei.<sup>1)</sup>

Einen ähnlichen Standpunkt vertritt HRUSCHKA.<sup>2)</sup> Seiner Meinung nach überwiegen in der mittelständischen Wirtschaft Einzelunternehmen und Personengesellschaften; im Bereich mittlerer Unternehmensgrößen spiele jedoch die GmbH eine Rolle. Erstmals klingt hier die Überlegung an, Rechtsform und Größe mittelständischer Unternehmen könnten in der Weise korreliert sein, daß mit wachsender Unternehmensgröße der Anteil an Kapitalgesellschaften zunimmt. In der Literatur blieb dieser Gedanke unbeachtet, obwohl LOHMANN schon zu Beginn der sechziger Jahre darauf hinwies, daß sich zur Personenbezogenheit des Mittelbetriebes der Charakter der Familienbezogenheit geselle und mit ihm der Wunsch, das Familienvermögen gegen Überfremdung zu schützen. Diesem Streben nach Sicherung des Familieneigentums kommt die Wahl der Rechtsform der GmbH und - in neuerer Zeit - der GmbH & Co KG, einer 'gemischten' Rechtsform, mit ihren Haftungsbeschränkungen und Formvorschriften, die eine Gesellschafterfluktuation erschweren, in besonderem Maße entgegen.<sup>3)</sup>

Den zu Rechtsformen aufgestellten Abgrenzungshypothesen steht empirisches Material aus der Zeit seit 1960 gegenüber. Die ermittelten Daten sprechen insgesamt dafür, daß die Theorieaussage eines eindeutigen Übergewichts der Personalgesellschaften in der mittelständischen Wirtschaft zu modifizieren ist. Im Zeitablauf haben sich die Verhältnisse offensichtlich geändert.

---

1) Vgl. F. VOLKMANN, Zur Abgrenzung des gewerblichen Mittelstandes, a. a. O., S. 75.

2) Vgl. E. HRUSCHKA, Wettbewerbschancen für Klein- und Mittelbetriebe. Ein Katalog betriebswirtschaftlicher Förderungsmaßnahmen, Stuttgart 1976, S. 5

3) Vgl. M. LOHMANN, Der industrielle Mittelbetrieb unter dem Einfluß der gegenwärtigen wirtschaftlichen Strukturwandlungen, a. a. O., S. 8.

Im deutschen Bericht der bereits zitierten EWG-Untersuchung ist eine Erhebung von 519 Firmen der wegen ihres verhältnismäßig hohen Anteils mittelgroßer Unternehmen als ausgesprochen mittelständisch geltenden Schuhwarenindustrie veröffentlicht, deren Resultat offenbar noch jenen Autoren Recht zu geben scheint, die für den Mittelstandsbereich eine Dominanz von Personalgesellschaften unterstellen. Gleichwohl scheint der immerhin 15 %ige Anteil an Kapitalgesellschaften darauf hinzudeuten, daß deren völlige Ausklammerung aus dem Mittelstandsbereich zu Unrecht gefordert wird. Allerdings repräsentiert diese Erhebung den Stand vom 1. Januar 1960.

Rechtsform der 519 Firmen der Schuhwarenindustrie in Deutschland	
Rechtsform	Anzahl
Einzelunternehmungen	210
Offene Handelsgesellschaften	122
Kommanditgesellschaften	85
Gesellschaften mit beschränkter Haftung	62
Aktiengesellschaften	14
Kommanditgesellschaften auf Aktien	2
Gemischte Gesellschaften	24

Quelle: M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, a. a. O., S. 21.

Aus einer Untersuchung der PROGNOSE AG, die sich über den Zeitraum von 1960 bis 1971 erstreckt, geht hervor, daß die personenbezogenen Unternehmen "in allen Bereichen mit Ausnahme des Kredit- und Versicherungsgewerbes absolut und in Relation zu der Unternehmenszahl insgesamt abgenommen" haben. Dagegen hat die Zahl der Gesellschaften mit beschränkter Haftung dieser Erhebung zufolge stark zugenommen. "Am stärksten war die Steigerung in den Wirtschaftszweigen, in denen bisher nur ein relativ niedriger Teil der Unternehmen in dieser Rechtsform geführt wurden: in den gewerblichen Betrieben der Landwirtschaft, im Bauwesen, im Kredit- und Versicherungsgewerbe und bei den Dienstleistungen von Unternehmen und freien Berufen. In diesen Bereichen sind die Zahlen der GmbH's um mehr als das Anderthalbfache gestiegen, obwohl durchweg die Zahl der Unternehmen insgesamt eher

abgenommen hat. Entsprechend ist auch der Anteil der Gesellschaften mit beschränkter Haftung an den Unternehmen insgesamt stark gestiegen."1)

Durch die Gliederung der von der PROGNOSE erhobenen Daten nach Beschäftigtengrößenklassen konnte WEILER ermitteln, daß Personengesellschaften zwar bei Unternehmen bis zu 50 Beschäftigten eindeutig dominant sind, "jedoch hat die Rechtsform der GmbH bei den mittleren Unternehmen - insbesondere in der Beschäftigtengrößenklasse 100 bis 499 Beschäftigte - mit 24,5 % (NRW) bzw. 23,3 % (Bundesgebiet) einen nicht zu übersehenden Anteil, so daß eine Nicht-Berücksichtigung der GmbH als mittelständisches Unternehmen in dieser Beschäftigtengrößenklasse zu einer Verfälschung führen würde."2)

Unternehmen nach Rechtsformen und Größenklassen in Nordrhein-Westfalen und in der Bundesrepublik Deutschland 1970

Beschäftigten- größenklassen	Anteile der Rechtsform in Prozent							
	Personengesell- schaften		GmbH		AG und KGaA		Sonstige	
	NRW	BRD	NRW	BRD	NRW	BRD	NRW	BRD
1 - 9	98,6	98,3	1,0	0,9	0,0	0,0	0,4	0,8
10 - 49	90,8	90,5	6,7	6,3	0,2	0,2	2,3	3,0
50 - 99	80,4	80,2	15,1	14,1	1,0	1,1	3,5	4,6
100 - 499	68,8	68,0	24,5	23,3	2,8	3,5	4,1	4,6
500 und mehr	43,2	40,6	27,6	31,6	23,3	21,3	5,9	6,5

Quelle: H. WEILER, Die Reform der Gewinnabhängigen Steuern des Jahres 1975 ..., a. a. O., S. 32.

Überdies zeige sich - so WEILER - der mittelständische Charakter der GmbH in der durchschnittlichen Unternehmensgröße nach Beschäftigten: 1970 waren durchschnittlich 94,3 Beschäftigte je Unternehmen in Gesellschaften mit beschränkter Haftung tätig (1961 109,1), während in Personengesellschaften 6,9 Personen (5,9) und in Aktiengesellschaften 1454,4 (1349,1) Personen beschäftigt waren. "Berücksichtigt man die Anzahl der Beschäftigten, dann müßten die GmbH's, soweit sie personenbezogene Kapitalgesellschaften sind, als mittel-

1) H. WOLFF und P. HOFER, Analyse und Prognose der Unternehmensgrößenstruktur ..., a. a. O., S. 105.

2) H. WEILER, Die Reform der Gewinnabhängigen Steuern des Jahres 1975 ..., a. a. O., S. 33.

ständig angesehen werden."<sup>1)</sup> Bei dieser Interpretation des Erhebungsmaterials der PROGNOStützt sich WEILER auf GELLNER, der die GmbH als eine für kleine und mittlere Unternehmen wie geschaffene Rechtsform betrachtet,<sup>2)</sup> "so daß ein Vergleich des gewerblichen Mittelstandes mit Großunternehmen nicht nur auf der Basis Personengesellschaft - Kapitalgesellschaft durchgeführt werden kann."<sup>3)</sup>

WOLFF und HOFER sehen unter dem Aspekt des Unabhängigkeitsstrebens zwischen der Gruppe der personenbezogenen Unternehmen und der GmbH "eine sehr enge Beziehung: Gerade für Neugründungen wird den jungen Unternehmern von ihren Steuerberatern in der Regel die Wahl der Rechtsform einer GmbH & Co KG für ihr Unternehmen empfohlen. Man versucht damit zwar die Unabhängigkeit als Unternehmer zu erreichen, jedoch die unbeschränkte Haftung zu vermeiden. Dies liegt insbesondere dann nahe, wenn - wie es bei Neugründungen heute sehr häufig ist - nicht nur ein einzelner das Eigenkapital zur Verfügung stellen und die Geschäftsführung des neuen Unternehmens wahrnehmen kann und will."<sup>4)</sup>

In die gleiche Richtung deuten die Ergebnisse einer von BITZER 1977 veröffentlichten Primärerhebung, die einen relativ hohen Anteil der GmbH & Co KG ausweist, jener zusammengesetzten Rechtsform, die im Haftungsbereich die Vorteile von Personal- und Kapitalgesellschaften auf sich vereinigt und sich deshalb bei kleinen und mittleren Unternehmern anscheinend zunehmender Beliebtheit erfreut. BITZERs verhältnismäßig kleine Stichprobe erbrachte folgende Verteilung:

- Kommanditgesellschaften	80 %
- davon GmbH & Co KG	35 %
- Einzelunternehmungen	12 %
- Offene Handelsgesellschaften	5 %

BITZER gelangte zu dem Resultat, "daß lediglich bei 20 % der Betriebe die volle Haftung des Privatvermögens der Unternehmer gegeben ist",

---

1) H. WEILER, Die Reform der Gewinnabhängigen Steuern des Jahres 1975 ..., a. a. O., S. 33.

2) Vgl. B. GELLNER, Wird die kleine und mittlere Unternehmung diskriminiert?, a. a. O., S. 109.

3) H. WEILER, Die Reform der Gewinnabhängigen Steuern des Jahres 1975 ..., a. a. O., S. 33.

4) H. WOLFF und P. HOFER, Analyse und Prognose der Unternehmensgrößenstruktur ..., a. a. O., S. 106.

wobei die steigende Tendenz zu beobachten sei, Umgründungen in die Rechtsform der GmbH & Co KG zu vollziehen, "da dann nur noch die GmbH mit ihrem zumeist niedrigen Stammkapital haftet. Der Trend geht zur Verringerung des Haftungsrisikos. Die Unternehmer haben sich in der Mehrzahl mit dieser Überlegung auseinandergesetzt und planen entsprechende Schritte."<sup>1)</sup>

Die von GANTZEL zur Abgrenzung mittelständischer Unternehmen erhobene Forderung der persönlichen Risikoübernahme durch den geschäftsführenden Inhaber des Unternehmens läßt sich angesichts der Tatsache, daß die Zahl der Gesellschaften mit beschränkter Haftung kontinuierlich ansteigt, während ihre durchschnittliche Größe sinkt,<sup>2)</sup> nicht weiter aufrechterhalten. Die Umschichtungsprozesse zwischen haftungsoffenen und haftungsbeschränkten Rechtsformen sind nur durch eine fortschreitende Abnahme der Haftungsbereitschaft zu erklären. Dieser Trend scheint durch empirische Untersuchungen jüngsten Datums, die das INSTITUT FÜR MITTELSTANDSFORSCHUNG im Bereich des Finanzierungs- und Investitionsverhaltens mittelständischer Industrieunternehmen durchführte, weitgehende Bestätigung zu finden.<sup>3)</sup>

Der statistischen Verteilung aus 357 bzw. 220 industriellen Klein- und Mittelunternehmen zufolge hat sich die GmbH neben Einzelfirmen und Personengesellschaften mit einem Anteil von 21,9 % bzw. 20,9 % als mittelstandstypische Rechtsform stabilisiert. Erstaunlich hoch sind die für die GmbH & Co KG ermittelten Anteile von 30,9 % bzw. 19,1 %, die darauf hindeuten, daß sich auch diese Rechtsform bei kleinen und mittleren Unternehmen eingebürgert hat. Demgegenüber scheint die Aktiengesellschaft in diesem Unternehmensgrößenbereich immer mehr an Bedeutung zu verlieren.

---

1) K. BITZER, Der mittelständische Unternehmer ..., a. a. O., S. 79.

2) Vgl. H. WOLFF und P. HOFER, Analyse und Prognose der Unternehmensgrößenstruktur ..., a. a. O., S. 22 und S. 106 f.

3) Vgl. J. GEISER, Zur Problematik der Wachstumsfinanzierung mittelständischer Industriebetriebe, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 53, Göttingen 1979, S. 46, sowie derselbe, Zum Investitionsverhalten mittelständischer Industriebetriebe - unter besonderer Berücksichtigung von Sprunginvestitionen, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 70, Göttingen 1980, S. 19 f.

Die untersuchten Industriebetriebe, gegliedert nach Rechtsformen

Rechtsformen	1979		1980	
	Anzahl der Betriebe absolut	%	Anzahl der Betriebe absolut	%
Einzelfirma	59	16,5	54	24,5
OHG	23	6,4	21	9,5
KG	75	21,0	52	23,7
GmbH	78	21,9	46	20,9
GmbH & Co KG	110	30,9	42	19,1
AG	8	2,2	5	2,3
Sonstige	4	1,1	-	-
insgesamt	357	100,0	220	100,0

Quelle: J. GEISER, Zur Problematik der Wachstumsfinanzierung mittelständischer Industriebetriebe, a. a. O., S. 46, und derselbe, Zum Investitionsverhalten mittelständischer Industriebetriebe, a. a. O., S. 20.

Die Tatsache, daß GmbH und GmbH & Co KG zusammengenommen einen Anteil von 52,8 % bzw. 40,0 % einnehmen, zeigt im Vergleich zu früheren Untersuchungsergebnissen die starken Wandlungen auf, denen kleine und mittlere Unternehmen hinsichtlich der Wahl der Rechtsform in den letzten Jahrzehnten unterlagen.<sup>1)</sup>

### c) DIE PERSONENGEPRAGTE UNTERNEHMENSSTRUKTUR ALS ABGRENZUNGSKRITERIUM

Beiträge zur Mittelstandstheorie, die sich mit der qualitativen Abgrenzung mittelständischer Unternehmen befassen, stellen mehrheitlich die personale Prägung - synonym wird der Begriff der Personenbezogenheit verwendet - als Grundmerkmal der sozialen Unternehmensstruktur in den Vordergrund.<sup>2)</sup> Für viele Autoren ist die Personen-

1) Die 1977 von NAUJOKS, PAUSCH und WEILER bei 1305 Unternehmen ermittelte Rechtsformenverteilung wurde wegen des Übergewichtes von 755 Kleinfirmiten mit bis zu 20 Beschäftigten hier nicht berücksichtigt. Vgl. W. NAUJOKS, R. PAUSCH und H. WEILER, Kooperationsverhalten in der Wirtschaft. Eine empirische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der grenzüberschreitenden Kooperation, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 32, Göttingen 1977.

2) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 193 ff. sowie das chronologische Definitionsverzeichnis, S. 293 ff.; vgl. auch R. SEYFFERT, Wirtschaftslehre des Handels, 5. Aufl., Opladen 1972, S. 122 f.; u. a.

bezogenheit als Basiskriterium augenscheinlich das wichtigste Kennzeichen mittelständischer Unternehmen und ihrer Wirtschaftsweise überhaupt.

Allgemein wird von einem personengeprägten Unternehmen gesprochen, "wenn es vom Unternehmer geformt und gestaltet" und "noch nicht zur Institution geworden"<sup>1)</sup> ist. Danach ist das personenbezogene Unternehmen gleichsam ein lebendiger, 'beseelter' Organismus. Dies setzt nach übereinstimmender Auffassung ein besonders intensives Wirken des Unternehmers in allen betrieblichen Teilbereichen voraus: "Nur durch sein alltägliches Tätigsein in der Unternehmung wird sie das Spiegelbild seiner Persönlichkeit."<sup>2)</sup> Mithin manifestiert sich die Personenbezogenheit in der zentralen Stellung der Unternehmerpersönlichkeit und im Vorherrschen eines personalen Wirtschaftsprinzips in der mittelständischen Unternehmung, das sich in einer "personal geprägten Betriebsgemeinschaft"<sup>3)</sup> niederschlägt. Der von GANTZEL propagierte Begriff des personalen Wirtschaftsprinzips wird durch das Dominieren des mittelständischen Unternehmers in allen essentiellen Entscheidungsprozessen erklärt und im Zusammenhang damit durch ein besonderes persönliches Verhältnis zwischen ihm und seinen Mitarbeitern.

Zu dieser "Mitwirkung des Unternehmers bis in Einzelheiten"<sup>4)</sup> betrieblicher Entscheidungsvorgänge hinein bemerkt NAUJOKS in Anlehnung an WEHRLE und SEYFFERT, daß der typisch mittelständische Unternehmer nicht nur dispositiv tätig sei, sondern vielfach auch die administrative Leitung übernehme, "indem er den Ein- und Verkauf, das Rechnungswesen, die Buchhaltung, die Kalkulation usw. delegiert, überwacht oder sogar selbst ausführt."<sup>5)</sup> Oberhaupt ginge es dem "Mittelstandsunternehmer mehr um das Arbeitsbedürfnis als um den konsumorientierten Arbeitszwang", so wird angenommen, die

---

1) H. BAYER, Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, a. a. O., S. 14.

2) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 194.

3) Ebenda, S. 281.

4) Ebenda.

5) W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 20; vgl. auch E. WEHRLE, Gewerbepolitik, Wiesbaden 1952, S. 79, und R. SEYFFERT, Wirtschaftslehre des Handels, 3. Aufl., Köln 1957, S. 341.

Unternehmung sei, "ja eigentlich als mittelständische existent, weil der Unternehmer sie notwendig als Basis seiner besonders gearteten und orientierten Tätigkeit" brauche.<sup>1)</sup>

Im Unterschied zum mittelständischen Unternehmen besteht ein derartig großer Freiraum wirtschaftlicher und persönlicher Entfaltungsmöglichkeit im Großunternehmen für dessen Leitungsinhaber nicht oder längst nicht in solchem Ausmaß, ohne daß damit bereits ein Anhaltspunkt für die Absteckung der Grenzlinie gefunden wäre, von der ab sich das mittlere Unternehmen zur Großunternehmung wandelt. Vielmehr sind die Übergänge, wie in der Literatur betont wird, von Unternehmen zu Unternehmen verschieden.<sup>2)</sup> Unter diesem Blickwinkel erweist sich die Personenbezogenheit mittelständischer Unternehmen als ein wenig praxistaugliches Abgrenzungskriterium.

Nach Meinung GANTZELs äußert sich die personale Prägung der Sozialstruktur mittelständischer Unternehmen vor allem in einem besonderen Verhältnis zwischen Unternehmer und Belegschaft. "Weil sich die mittelständische Unternehmerpersönlichkeit überall in der Unternehmung niederschlägt und durchsetzt, und wegen der starken Bindung des Inhabers an seinen Betrieb ist er in der Lage, einen engen persönlichen Kontakt zu seinem Personal zu pflegen. Oft ist dieser Kontakt als Kriterium des Mittelstandes und mittelständischer Gewerbe hervorgehoben worden. Durch die ständige Mitarbeit und Einflußnahme des Unternehmers bei fast allen Betriebsprozessen kommt ein unmittelbarer täglicher oder doch zumindest wöchentlicher Verkehr mit den Angestellten und Arbeitern zustande."<sup>3)</sup>

Eine Unternehmerbefragung aus dem Jahre 1977 scheint die Existenz besonderer 'klimatischer' Gegebenheiten in Mittelstandsunternehmen zu bestätigen. Von BITZER interviewte Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen hoben besonders heraus, daß nach ihrer Einschätzung "in

---

1) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 194.

2) Vgl. W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 20 f.

3) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 205.

einem mittelständischen Betrieb das Betriebsklima allgemein besser" als im Großunternehmen sei, und zwar deshalb, weil nicht Gewinnmaximierung oberste Handlungsmaxime sei, "sondern die persönliche Verantwortung, die der Unternehmer für seine Mitarbeiter auch über den Rahmen der gesetzlichen Fürsorgepflicht hinaus habe."<sup>1)</sup>

Die "persönlich geprägte Betriebsgemeinschaft"<sup>2)</sup> erklärt sich nach den Auffassungen in der Literatur in erster Linie aus der permanenten Anwesenheit des Unternehmers im Betrieb, bedingt durch das Erfordernis der laufenden intensiven Unternehmensleitung.<sup>3)</sup> Damit wird ein weiteres Wesensmerkmal mittelständischer Unternehmen aufgedeckt, das in der Literatur häufig erwähnt wird: die Geschäftsführung und Mitarbeit im Betrieb als dauerhafte, hauptamtliche Lebensaufgabe des Unternehmers.<sup>4)</sup> Hier bietet sich ein Ansatzpunkt zur empirischen Überprüfung des schwer faßbaren Merkmals der Personenbezogenheit. Die aus diesem Wesenszug ableitbare Beziehungskette zwischen Einheit von Leitung und Kapitaleigentum, der Größe der Belegschaft und der damit zusammenhängend unterstellten persönlich geprägten Betriebsgemeinschaft läßt sich zumindest näherungsweise statistisch durchleuchten. Zu diesem Zweck muß, wie im Rahmen der bereits erwähnten EWG-Untersuchung geschehen, das qualitative Kriterium der hauptamtlichen Tätigkeit des Eigentumsunternehmers mit dem quantitativen Größenmaßstab 'Beschäftigtenzahl' in Beziehung gesetzt werden.

---

1) K. BITZER, Der mittelständische Unternehmer ..., a. a. O., S. 52.

2) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 205.

3) Vgl. K. BITZER, Der mittelständische Unternehmer ..., a. a. O., S. 51, sowie K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 194.

4) Vgl. ebenda, S. 280.

Betriebe und tätige Inhaber in der deutschen Industrie nach Betriebsgrößenklassen (Stand Ende September 1960)

Beschäftigtenzahl	Anzahl der Betriebe	Tätige Inhaber
10 - 49	29 067	32 237
50 - 99	9 499	10 557
100 - 199	6 166	6 284
200 - 499	4 521	4 224
500 - 999	1 508	1 006
1 000 und mehr	1 172	374
Insgesamt	51 933	54 682

Quelle: M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, a. a. O., S. 21.

Die Untersuchung von rund 52 000 in 6 Größenklassen aufgeteilten deutschen Unternehmen ergab, wie der EWG-Bericht aussagt, den Nachweis, "daß es in der Größenklasse von 200 Beschäftigten an viele Betriebe in der deutschen Industrie gibt, in denen die Inhaber nicht mehr selbst tätig sind. Damit fehlt diesen Betrieben ein Merkmal, das man im allgemeinen für eine wesentliche Voraussetzung eines mittelständischen Unternehmens ansieht."<sup>1)</sup> Wie hoch die Zahl der Betriebe ist, läßt sich - so räumt der Berichtersteller ein - anhand der Tabelle allerdings nicht sagen, denn es gibt einerseits Fälle, in denen eine Person mehrere Betriebe besitzt und leitet - ein Umstand, der in der Literatur zum Teil als mittelstandsuntypisch betrachtet wird<sup>2)</sup> - "und andererseits Betriebe, in denen mehrere Inhaber tätig sind. Nach allgemeiner Erfahrung trifft dies letztere viel häufiger zu als der umgekehrte Fall. Aus dieser Tatsache darf man schließen, daß die Differenz zwischen Großbetrieben mit tätigen Inhabern und solchen ohne tätige Inhaber in Wirklichkeit erheblich größer ist, als in der Tabelle zum Ausdruck kommt."<sup>3)</sup>

Das Resultat dieser Erhebung ist in zweifacher Hinsicht bemerkenswert:

- 1) M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, a. a. O., S. 21.
- 2) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 280.
- 3) M. WOITRIN, Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, a. a. O., S. 21.

1. Am Beispiel der Personenbezogenheit wird die eingangs dieses Berichts aufgestellte Hypothese der mit steigender (sinkender) Unternehmensgröße abnehmenden (zunehmenden) Zahl mittelständischer Wesenszüge anhand einer relativ großen statistischen Masse verifiziert.
2. Zum anderen wird sichtbar, wie schwach fundiert qualitative Annahmen, mit denen in der Mittelstandstheorie gearbeitet wird, sich bei näherer Betrachtung erweisen können. Die Personenbezogenheit gilt allgemein als *conditio sine qua non* bei der Entscheidung, ob ein Unternehmen als mittelständisch einzustufen ist oder nicht. Für die Behauptung, der mittelständische Charakter ginge verloren, wenn der Unternehmer nicht mehr in ständiger Anwesenheit alle Führungsaufgaben erfüllt, fehlt der empirische Nachweis. Verliert jedoch das Kriterium der personellen Prägung mit wachsender Unternehmensgröße an Relevanz, so erweist es sich für die Absteckung des Gesamtbereiches mittelständischer Unternehmen als unbrauchbar, es sei denn, man wollte, dem Ergebnis der EWG-Erhebung folgend, dessen Obergrenze bei 200 Beschäftigten pro Unternehmen ziehen - ein Vorgehen, das aus naheliegenden Gründen unzweckmäßig erscheint.

#### d) FINANZWIRTSCHAFTLICHE ABGRENZUNGSKRITERIEN

Selbständigkeits- und Eigentumspostulat haben das Bild des mittelständischen Unternehmens auch von der finanzwirtschaftlichen Seite her vorgezeichnet. Mittelständische Unternehmen entstehen, so besagt eine der Finanzierungsthesen, generell durch Investition ererbter, ersparter oder erheirateter Geldmittel.<sup>1)</sup> Die Kapitalaufbringung in der Gründungsphase stellt sich mithin als "personelle und familiäre Eigenfinanzierung"<sup>2)</sup> dar. Ursache sei eine "ausgeprägte Abneigung gegen das 'Schuldenmachen', zumindest von einer bestimmten Größen-

---

1) Vgl. K. F. RÖSSLE, Betriebswirtschaftslehre des Handwerks, 2. Aufl., Wiesbaden 1955, S. 45.

2) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 281.

ordnung an."<sup>1)</sup> Die dem Berufsethos des Handwerks entstammende Anrühigkeit von Schulden und eine gewisse Risikoscheu prägen nach Auffassung der Mittelstandstheoretiker nicht nur die Gründungsfinanzierung, sondern auch das laufende Finanzierungsverhalten im Sinne 'vorindustrieller' Kreditmentalität. Das dominierende Ziel der Wahrung des Alleineigentums an der Unternehmung steht der Aufnahme Außenstehender zum Zweck der Kapitalaufbringung für Betriebs-erweiterungen nach vorherrschender Meinung entgegen.<sup>2)</sup> Die dem Unabhängigkeitsstreben entspringende Abneigung gegen alle Formen der Fremd- und Beteiligungsfinanzierung könne, so wird angenommen, im Extremfall zum Existenzverlust führen.<sup>3)</sup>

In der Theorie gilt daher allein die Selbstfinanzierung als typische Quelle mittelständischen Unternehmenswachstums. Die Kapitalbildung durch Gewinnthesaurierung sei dem Mittelstand, resümiert GANTZEL, "aus betriebswirtschaftlichen und rechtlichen und wohl auch historischen Gründen wesenseigen"<sup>4)</sup>.

Alle diese Hypothesen erschienen offenbar so plausibel, daß man sie über einen langen Zeitraum hinweg ungeprüft für den gesamten gewerblichen Mittelstand gelten ließ. Anfangs der siebziger Jahre wurde die erste umfassende empirische Untersuchung über das Finanzierungsverhalten kleiner und mittlerer Unternehmen vorgelegt, deren Ergebnisse zwar die Bestätigung einer Reihe gängiger Vorstellungen erbrachten, zugleich aber die Notwendigkeit einer differenzierten Betrachtungsweise aufzeigten. Deutlich wurden dabei vor allem Einflüsse der Betriebsgröße auf das Finanzgebahren.

Aufgrund verschiedener Fragestellungen untersuchte OELSCHLÄGER die Kreditmentalität bei 478 in drei Größenklassen aufgeteilten Firmen,

- 
- 1) L. HUBER, Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen, in: Entwicklungsprobleme mittelständischer Unternehmen. Beiträge zu den Memminger Wirtschaftstagen vom 17. - 18.04.1980, R. BLUM (Hrsg.), Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 311, Berlin 1981, S. 123.
  - 2) Vgl. K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 235.
  - 3) Vgl. K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 172.
  - 4) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 235.

wobei sich mit zunehmender Unternehmensgröße eine deutliche Abnahme 'vorindustrieller' Einstellungen gegenüber der Aufnahme von Fremdmitteln nachweisen ließ. Aus dem Datenmaterial leitete OELSCHLÄGER die Hypothese ab, "daß in größeren Industriebetrieben der Einsatz von Krediten stärker institutionalisiert ist und infolgedessen eine positive Haltung zum Kredit dort häufiger anzutreffen ist."<sup>1)</sup>

Die Kreditmentalität nach Betriebsgrößen

Kreditmentalität	B e t r i e b s g r ö ß e		
	bis 99 Beschäftigte in %	100 - 199 Beschäftigte in %	200 - 499 Beschäftigte in %
"vorindustriell"	21	12	9
"industriell"	79	88	91
(N = 100 %)	234	110	134

Quelle: K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 25.

Zugleich wird aber auch sichtbar, daß sich 'handwerkliche' Einstellungen bei Unternehmen finden, "die nach bestimmten operationalen Merkmalen gewöhnlich zur Industrie gerechnet werden." OELSCHLÄGER sieht hier "die Willkürlichkeit begrifflicher Abgrenzungen sowie die Gefahr, schon aus nominalen Begriffsbildungen auf bestimmte Eigenschaften des Abgegrenzten zu schließen."<sup>2)</sup>

Auch neuere Untersuchungsergebnisse deuten in die gleiche Richtung. So konnte GEISER feststellen, daß langfristige Bankkredite im Rahmen der Investitionsfinanzierung mittelständischer Unternehmen eine weit größere Rolle spielen, als es nach den gängigen Finanzierungsthesen zu vermuten wäre. Für 220 an der Erhebung beteiligte Firmen ergab sich nach Größe und Industriegruppen-Zugehörigkeit folgende Verteilung:

1) K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 25.

2) Ebenda.

Die untersuchten Industriebetriebe,  
gegliedert nach Beschäftigtengrößenklassen

Beschäftigten- größenklassen	Anzahl der Betriebe	
	absolut	%
bis 19	83	37,7
20 - 49	54	24,6
50 - 199	48	21,8
200 - 499	19	8,6
500 - 999	16	7,3
Insgesamt	220	100,0

Quelle: J. GEISER, Zum Investitionsverhalten  
mittelständischer Industriebetriebe,  
a. a. O., S. 18

Die untersuchten Industriebetriebe,  
gegliedert nach Industriegruppen

Industriegruppen	Anzahl der Betriebe	
	absolut	%
Grundstoff- und Pro- duktionsgüterind.	43	19,5
Investitionsgüterind.	56	25,5
Verbrauchsgüterind.	96	43,6
Nahrungs- und Genuß- mittelindustrie	25	11,4
Insgesamt	220	100,0

Quelle: J. GEISER, Zum Investitionsverhalten  
mittelständischer Industriebetriebe,  
a. a. O., S. 19

Die Inanspruchnahme langfristiger Bankkredite durch die  
untersuchten Industriebetriebe,  
gegliedert nach Beschäftigtengrößenklassen  
- Angaben in Prozent -  
(n = 220)

+)	Beschäftigtengrößenklassen					Alle Betriebe
	bis 19	20-49	50-199	200-499	500-999	
einmal	41,0	38,9	25,0	5,3	12,5	31,8
häufiger	43,3	44,4	60,4	84,2	87,5	54,1
noch nicht	15,7	16,7	14,6	10,5	-	14,1
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

+ ) Langfristige Bankkredite wurden bisher ... in Anspruch genommen

Quelle: J. GEISER, Zum Investitionsverhalten mittelständischer  
Industriebetriebe, a. a. O., S. 61.

Wie die vorstehende Tabelle ausweist, hatten 31,8 % der untersuchten Betriebe einmal und weitere 54,1 % bereits mehrfach langfristige Kredite zur Finanzierung von Investitionsprojekten aufgenommen. Nur 14,1 % der Unternehmen hatten noch nie langfristige Bankkredite aufgenommen - ein Ergebnis, das sich mit den Erkenntnissen OELSCHLÄGERS über die Kreditmentalität mittelständischer Betriebe deckt.

GEISER konnte feststellen, daß die Häufigkeit der Inanspruchnahme langfristiger Darlehen mit zunehmender Unternehmensgröße wächst. "Dies beruht sicherlich zum Teil darauf, daß der Kapitalbedarf bei größeren Betrieben entsprechend höher ist und daher auch die einzelnen Finanzierungsquellen häufiger in Anspruch genommen werden. Darüber hinaus dürfte die unterdurchschnittliche Inanspruchnahme seitens der Kleinbetriebe auch darauf zurückzuführen sein, daß nicht wenige dieser Betriebe einer Fremdkapitalaufnahme - aus welchen Gründen auch immer - eher skeptisch gegenüberstehen."<sup>1)</sup>

Was die Bedeutung der Selbstfinanzierung anbelangt, so werden die in der Mittelstandstheorie üblichen Annahmen durch die empirischen Untersuchungsergebnisse OELSCHLÄGERS weitgehend bestätigt: 88 % der befragten Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen hatten in den letzten Jahren vor dem Untersuchungszeitpunkt von der Möglichkeit der Selbstfinanzierung Gebrauch gemacht.<sup>2)</sup> Weitere Aufschlüsse über das Finanzierungsverhalten gewann OELSCHLÄGER durch eine Untersuchung der Kombinationen verschiedener Finanzierungsarten. Für die Häufigkeit der Anwendung unterschiedlicher Finanzierungsmöglichkeiten nach Betriebsgrößen ermittelte er folgende Verteilung:

---

1) J. GEISER, Zum Investitionsverhalten mittelständischer Industriebetriebe, a. a. O., S. 61.

2) Vgl. K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 39.

Die angewandten Kombinationen von Finanzierungsweisen nach Betriebsgrößen

Angewandte Finanzierungsweisen bzw. Kombinationen von Finanzierungsweisen	Betriebsgröße			
	bis 49 Beschäftigte in %	50-99 Beschäftigte in %	100-199 Beschäftigte in %	200-499 Beschäftigte in %
Selbstfinanzierung	33	38	21	29
Einlagen	2	0	1	1
Kredit	10	6	6	2
Selbstfinanzierung, Einlagen, Kredit	9	12	13	12
Selbstfinanzierung und Einlagen	3	3	4	2
Selbstfinanzierung und Kredit	41	40	52	54
Einlagen und Kredit	2	1	3	0
(N = 100%)	123	110	110	132

Quelle: K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 42.

OELSCHLÄGER zog aus den erhobenen Daten das Fazit, "daß die Selbstfinanzierung die bei weitem häufigste und in den überwiegenden Fällen wohl auch am stärksten angewandte Finanzierungsform ist."<sup>1)</sup> Aus der Datenübersicht geht jedoch nicht eindeutig hervor, daß kleine Industrieunternehmen auf die Selbstfinanzierung häufiger zurückgreifen als die größeren, ein Umstand, der weitere Untersuchungen nahelegt.

In der Mittelstandstheorie wird die Grenze zwischen mittelständischen und Großunternehmen immer dann als erreicht angesehen, wenn das für die Aufrechterhaltung eines Betriebes notwendige Investitionskapital nicht mehr vom Unternehmer aufgebracht werden kann, so daß Fremdkapital oder entsprechend hohe Beteiligungen aufgenommen werden müssen. Das mittelständische Unternehmen stößt nach vorherrschender Ansicht also dort an seine Grenze, "wo sich der Zugang zum Kapitalmarkt öffnet und die Verbindung zwischen Unternehmensführung und Eigentümer verlorengeht."<sup>2)</sup> Diese finanzwirtschaftliche Grenze repräsentiert einen qualitativen oberen Schwellenwert von erheblich eingeschränkter Praktikabilität: Sie ist fließend und sie ist nicht operational.

Die Unbestimmtheit dieser oft genannten Obergrenze erklärt sich be-

1) K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 42.

2) W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 15.

reits aus der Tatsache, daß im mittelständischen Bereich Unternehmens- und Unternehmersphäre regelmäßig so miteinander verwoben sind, daß die Konsumwünsche des Unternehmers in hohem Maße die Höhe der für Investitionszwecke verfügbaren Eigenmittel determinieren. Wir stoßen hier auf das Problem der Privatentnahmen, das "insbesondere bei Personengesellschaften mit wachsendem Gesellschafterkreis bedrohliche Ausmaße annehmen" kann, "sofern nicht durch klare Richtlinien im Gesellschaftsvertrag der Unternehmung Priorität eingeräumt und die Entnahmemöglichkeit der Teilhaber beschränkt wird."<sup>1)</sup> Bei kleinen und mittleren Unternehmen und besonders bei Familienunternehmen verschmelzen also "die Geschäfts- und Verbraucherrollen zu einem einzigen Verhaltensschema, das dem außenstehenden Beobachter ... vielleicht unökonomisch erscheint, das aber potentiell seine eigene innere Logik hat. Für sie gibt es nur zwei Verwendungsarten für Ersparnisse: entweder Investition oder Verbrauch."<sup>2)</sup> Die persönlichen Präferenzstrukturen mittelständischer Unternehmer sind jedoch nicht faßbar. Allein schon unter diesem Aspekt erscheint der Versuch der Festlegung eines oberen Schwellenwertes auf der Grundlage des Finanzierungsverhaltens problematisch.

Im Grunde entstammen die Determinanten dieses oberen Grenzwertes nicht dem Bereich betriebswirtschaftlicher Finanzierung. Vielmehr sind es Unabhängigkeitsstreben und Haftungsbereitschaft (Rechtsform), die diesen Schwellenwert determinieren. "Entweder erfüllen die Unternehmen nicht die - relativ strengen - Zulassungsbestimmungen der Börse (bzw. noch nicht) oder sie wollen ... ihre unternehmerische Unabhängigkeit nicht an Aktionäre und Aufsichtsrat verlieren"<sup>3)</sup> oder durch die Hereinnahme stiller oder tätiger Teilhaber in Frage stellen. Über die Einstellung kleiner und mittlerer Unternehmer zu den verschiedenen Formen der Beteiligungsfinanzierung liegt bereits Datenmaterial vor. OELSCHLAGER konnte mit relativ hoher Eindeutigkeit das Motiv isolieren, das der Durchsetzung

---

1) S. PRILLER, Zukunftsaussichten mittelständischer Brauereiunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, a. a. O., S. 248.

2) A. LAUTERBACH, Mensch - Motiv - Geld. Untersuchungen zur Psychologie des wirtschaftlichen Handelns, Stuttgart-Düsseldorf 1957, S. 141.

3) L. HUBER, Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen, a. a. O., S. 113.

von Teilhaberschaften am meisten im Wege steht: "Viele Unternehmer sind nicht bereit, auch nur ein Zoll ihrer Autonomie abzutreten."<sup>1)</sup> Dies wird deutlich, wenn man sich die ermittelten Gründe gegen stille und tätige Teilhaberschaften vor Augen führt: In beiden Fällen sprachen sich weit mehr als die Hälfte der befragten Firmeninhaber aus Unabhängigkeitsmotiven gegen die Beteiligungsfinanzierung aus.

Die Ablehnungsgründe für eine stille Teilhaberschaft

	absolut	in %*)
Angst vor Streitigkeiten und Ärger	27	30
Schlechte Erfahrungen	10	11
Schlechtes darüber gehört	4	4
Zu großes Risiko	9	10
Allgemeine Ablehnung	19	21
Nutznieser ohne Mitarbeit	12	13
Gewinnschmälerung	15	17
Tätiger Teilhaber ist vorzuziehen	9	10
Möchte unabhängig und selbständig bleiben	60	67
Andere Antworten	1	1
Keine Antwort gegeben	1	1
(N = 90)		
*) Mehrfachnennungen		

Die Ablehnungsgründe für eine tätige Teilhaberschaft

	absolut	in %*)
Angst vor Streitigkeiten und Ärger	27	34
Schlechte Erfahrungen und Schlechtes darüber gehört	10	12
Zu großes Risiko	12	15
Allgemeine Ablehnung	17	21
Gewinnschmälerung	8	10
Möchte unabhängig und selbständig bleiben	57	71
(N = 80)		
*) Mehrfachnennungen		

Quelle: K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 50.

Sieht man von diesen Unwägbarkeiten ab, die das Problem der Grenzziehung zwischen mittelständischen und Großunternehmen unter Finanzierungsaspekten unlösbar erscheinen lassen, so wird die Beschaffung

1) K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 50.

zusätzlicher Eigenmittel dem mittelständischen Unternehmen also dadurch erschwert, daß ihm "der große Kapitalmarkt verschlossen"<sup>1)</sup> ist: Mittelständische Unternehmen sind - darin wird ein Abgrenzungsmerkmal gesehen - nicht emissionsfähig, d. h.: "Es können weder Anteile noch Schuldverschreibungen mit Börsennotiz ausgegeben werden".<sup>2)</sup> Die Deckung des Kreditbedarfes dieses Unternehmensbereiches muß mithin "durch die Hausbanken erfolgen, deren Konditionen sich schon durch die notwendige Refinanzierung ungünstiger gestalten, als dies etwa bei der Ausgabe einer Direktanleihe der Fall ist"<sup>3)</sup>.

Mittelständische Unternehmen geraten bei der ihnen als wesentypisch unterstellten dünnen Eigenkapitaldecke,<sup>4)</sup> so meint BITZER, in einen Teufelskreis: Infolge fehlender Finanzmittel können notwendige Rationalisierungsinvestitionen nicht oder nur in beschränktem Umfang durchgeführt werden. Daraus resultiert die Unmöglichkeit kostengünstigster Produktion, was die Ertragslage beeinträchtigt. Dies wiederum engt das Feld für weitere Rationalisierungsmaßnahmen ein.<sup>5)</sup> "Derartige finanzierungsbedingte Investitionshemmnisse, die ja nicht nur die betriebliche Expansion, sondern auch die Rationalisierung und Innovation erschweren, können zu einer ernsthaften Beeinträchtigung der Wettbewerbsfähigkeit weiter Teile der mittelständischen Industrie führen."<sup>6)</sup>

Der aufgezeigte Teufelskreis verstärkt sich BITZERs Auffassung zufolge noch, je kleiner die mittelständische Unternehmung ist, da sich der Zugang zu Fremdfinanzierungsmöglichkeiten infolge geringerer Sicherheiten mit abnehmender Unternehmensgröße erschwert. Neuere Untersuchungen kommen jedoch im Gegensatz zu der in Literatur und Wirtschaftspolitik üblichen Meinung unzureichender Kapitalausstattung mittelständischer Unternehmen "zu dem Ergebnis, daß keine signifikanten Unter-

---

1) K.-J. GANTZEL, Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, a. a. O., S. 282.

2) G. SEITZ, Die Bedeutung der Erbschaftsteuer für die Entwicklung mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 7.

3) K. BITZER, Der mittelständische Unternehmer, a. a. O., S. 56.

4) Vgl. G. SCHOTT, Kapitalausstattung mittelständischer Unternehmen im Spiegel unterschiedlicher Betriebsstruktur, Berlin-Köln-Frankfurt 1967, S. 70.

5) Vgl. K. BITZER, Der mittelständische Unternehmer, a. a. O., S. 57.

6) L. HUBER, Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen, a. a. O., S. 112.

schiede hinsichtlich der Eigenkapitalquote in den verschiedenen Beschäftigtengrößenklassen vorherrschen bzw. Klein- und Mittelbetriebe z. T. sogar höhere Eigenkapitalanteile aufweisen als Großunternehmen, so daß die These von der vergleichsweise 'ungünstigen' Kapitalstruktur der mittelständischen Wirtschaft in dieser generellen Form kaum noch aufrechterhalten werden kann."<sup>1)</sup>

Gleichwohl scheinen mittelständische Unternehmen bei der Beschaffung von Finanzmitteln generell in bestimmter Weise benachteiligt zu sein. Andere Erhebungsdaten haben erbracht, daß mit abnehmender Unternehmensgröße auch die Intensität des Kostenbewußtseins und die Qualität des Informationsstandes sinkt. Wie das INSTITUT FOR MITTELSTANDSFORSCHUNG ermitteln konnte, spielt bei diesem größenbedingten Qualitätsgefälle unter anderem auch die Tatsache eine Rolle, daß sich Kreditinstitute beratend "in stärkerem Maße an größere mittelständische Unternehmen wenden als an kleinere, zum anderen auch ... daß die kleineren Betriebe vergleichsweise selten mit ihrer Hausbank Finanzierungsfragen erörtern und sich somit auch seltener die Gelegenheit ergibt, über staatliche Finanzierungshilfen zu sprechen. Möglich ist ferner, daß die größeren mittelständischen Unternehmen eine aktivere Informationspolitik betreiben und sich eher als die Kleinbetriebe an ihre Hausbank wenden, um Informationen über Förderungsmaßnahmen des Bundes und der Länder zu erhalten."<sup>2)</sup>

Die Durchsicht neuerer Mittelstandsliteratur in bezug auf finanzwirtschaftliche Abgrenzungsmerkmale ergibt insgesamt, daß die vorliegenden empirischen Untersuchungsdaten noch keine ihrer Bedeutung entsprechende Beachtung gefunden haben.

#### e) DIE ORGANISATIONSSTRUKTUR ALS ABGRENZUNGSKRITERIUM

Zu den typischen Merkmalen mittelständischer Unternehmen gehört nach vorherrschender Meinung ihre große Beweglichkeit und damit zusammen-

1) J. GEISER, Zur Problematik der Wachstumsfinanzierung mittelständischer Industriebetriebe, a. a. O., S. 16 f.

2) J. GEISER, Zum Investitionsverhalten mittelständischer Industriebetriebe, a. a. O., S. 72; vgl. auch S. 62 f.

hängend die besondere Befähigung zu Pionierleistungen.<sup>1)</sup> "Bei der Durchsetzung von Neuerungen erweisen sich mittelständische Unternehmen als schneller. Ihre Neuerungen kommen kurzfristiger auf den Markt als die von Großunternehmen."<sup>2)</sup>

Kleine und mittlere Unternehmen sind nach SEYFFERT gegenüber größeren im Vorteil, weil sie "keine bürokratischen Hemmungen, keinen Instanzenegoismus, keine starren Instruktionen, keine Begrenzung der Möglichkeiten durch den Rahmen der gegebenen Organisation, kein nur pflichtgemäßes Handeln der Organe ohne Entwicklung eigener Initiative"<sup>3)</sup> kennen. Wie kein anderer, so SEYFFERT, sei der mittelständische Betrieb geeignet, Eigenschaften wie Elastizität, Anpassungsfähigkeit und Umstellungsfähigkeit auszubilden. Flexibilität ist demnach Hauptmerkmal mittelständischer Wirtschaftsweise.

In der Literatur wird dieser Vorzug auf spezifisch mittelständische Organisationsstrukturen zurückgeführt. Es wird "unterstellt (und in einzelnen Untersuchungen auch belegt), daß in unterschiedlichen Betriebsgrößen einerseits verschiedene Organisationsformen vorherrschen und andererseits verschiedenartige organisatorische Maßnahmen zur Erreichung bestimmter Ziele eingesetzt werden"<sup>4)</sup> müssen. In einer der neuesten Veröffentlichungen über den Organisationsstand in mittelständischen Unternehmen konstatiert THORBACH, daß unter den wenigen Arbeiten über Organisationsprobleme mit speziellem Bezug zur Betriebsgröße sich kaum eine befinde, die dem Anspruch auf eine gesicherte empirische Basis genügen könne. Für uns sind damit zwei Fragen offen: Erstens, ob sich typisch mittelständische Organisationsstrukturen nachweisen lassen, und zweitens, inwieweit diese als Abgrenzungskriterien brauchbar erscheinen.

- 
- 1) Vgl. H. BAYER, Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, a. a. O., S. 16 f.
  - 2) R. BLUM, Mittelständische Unternehmen als volkswirtschaftliches Ordnungs- und Organisationsproblem, in: Entwicklungsprobleme mittelständischer Unternehmen. Beiträge zu den Memminger Wirtschaftstagen vom 17. - 18.04.1980, R. BLUM (Hrsg.), Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 311, Berlin 1981, S. 26.
  - 3) R. SEYFFERT, Wirtschaftslehre des Handels, 5. Aufl., Opladen 1972, S. 431.
  - 4) R.-P. THORBACH, Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben, a. a. O., S. 5.

Organisation und Personenbezogenheit mittelständischer Unternehmen hängen anscheinend eng zusammen. Die These, daß mit zunehmender Differenziertheit der Organisationsstruktur die Intensität der Personenbezogenheit abnimmt, bedarf eines verlässlichen empirischen Nachweises. Typisch sei, so stellte LOHMANN fest, daß der mittelständische Unternehmer es für möglich halte, "gestützt auf ein gering entwickeltes retrospektives Rechnungswesen, dem der Charakter systematischer Planung fremd ist, die für die Führung und Verwaltung des Betriebes entscheidenden Kombinationen bei sich selbst vorzunehmen und sie selbständig in eine Rangordnung zu bringen." Von der Delegation bestimmter Teilentscheidungen an Mitarbeiter halte dieser Unternehmertyp nicht viel. Er vertraue, so fährt LOHMANN fort, vor allem auf Fingerspitzengefühl und Intuition und glaube, mit persönlichem Einsatz dort erfolgreich wirken zu können, wo der Großbetrieb sich auf moderne Organisationsmittel stütze. "Die Grenze Mittelbetrieb - Großbetrieb liegt also da, wo die personelle Lenkungsform sich festläuft und die 'Lenkungsgruppe' an ihre Stelle treten muß, die mit systematischer Planung und Kontrolle, mit einer Koordination der Funktionen und bewußtem Hinarbeiten auf Kooperation der Menschen ein geschlossenes System der Führung entwickelt."<sup>1)</sup>

Einer anscheinend typischen Selbstdarstellung eines mittelständischen Unternehmers zufolge, die das INSTITUT FOR MITTELSTANDSFORSCHUNG veröffentlichte, liegt einer der entscheidenden Unterschiede zwischen mittelständischem Betrieb und Großbetrieb in den Planungsgepflogenheiten.<sup>2)</sup> Zwangsläufig müsse der Großbetrieb eine Großplanung auf lange Sicht betreiben. "Die Serie läuft oft auch dann noch, wenn der Absatz bereits stockt. Die Kalkulation für die Erstellung und Verteilung gewisser Waren liegt auf lange Zeit fest. Der Entscheidungsprozeß verläuft organisatorisch und räumlich zwangsläufig schwerfälliger. Das Produzieren auf 'Halde' erfordert große Kapitalreserven. Der Großbetrieb kann also einer Hausse oder einer Baisse oft nur mit

---

1) M. LOHMANN, Der industrielle Mittelbetrieb unter dem Einfluß der gegenwärtigen wirtschaftlichen Strukturwandlungen, a. a. O., S. 7 f.

2) Vgl. E. MARWEDE und R. GÖTZ, Durchschnittliche Dauer und zeitliche Verteilung von Großinvestitionen in deutschen Unternehmen. Eine Auswertung von Geschäftsberichten deutscher Aktiengesellschaften von 1951 bis 1978, Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe, INSTITUT FÜR VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE DER UNIVERSITÄT AUGSBURG (Hrsg.), Beitrag Nr. 16, Augsburg 1981, S. 23 ff.

erheblicher Verzögerung begegnen. Ich stehe dagegen meinem Betrieb von morgens bis abends zur Verfügung und treffe mit meinen Mitarbeitern oft eine Entscheidung von einer Stunde zur anderen. Nicht etwa, weil ich die grundsätzliche Geschäftspolitik dauernd ändere - auch sie muß im mittelständischen Betrieb sorgfältig geplant sein - doch ich kann den Plan sofort korrigieren, wenn die Situation es erfordert."<sup>1)</sup>

Die Verbindung von Kapitaleigentum und Geschäftsführung bedeutet Vermeidung von Reibungsverlusten durch Ziel- und Interessenkonflikte; sie begünstigt daher flexibles Entscheidungsverhalten in hohem Maße. GUTENBERG charakterisiert eine derartig beherrschende Stellung des Unternehmers mit dem Begriff der einpoligen Struktur<sup>2)</sup>: Mittelständische Unternehmen sind dadurch gekennzeichnet, daß sie nur ein Zentrum betrieblicher Willensbildung besitzen, das nach SCHMIDT in der Regel von ein bis zwei Personen verkörpert wird<sup>3)</sup>. Übereinstimmend damit stellte BITZER bei seinen Direktbefragungen fest, daß die Leitungsfunktionen mittelständischer Unternehmen durchweg auf Familienmitglieder verteilt sind.<sup>4)</sup>

Typisch mittelständische Organisationsstrukturen werden nach HENNING indes erst sichtbar, wenn man die vertikalen Arbeitsteilungsprozesse untersucht. In Anlehnung an BERGER unterscheidet HENNING nach der Tiefe und Differenzierung der vertikalen Arbeitsteilung drei Unternehmensgrößenbereiche, und zwar solche der kleinen, der mittleren und der großen mittelständischen Unternehmen.

(A) Der erste Bereich umfaßt zunächst die nichtstufige Unternehmung, in der führende, leitende und ausführende Aufgaben in der Hand des Inhabers vereinigt sind. Da es keiner Mitarbeiter bedarf, handelt es sich im Fall der Nichtstufigkeit um einen reinen Ein-Personen-Betrieb. Bei der einstufigen, ebenfalls diesem Bereich zugeordneten Unternehmung verbleiben nur

---

1) H. SCHMITZ, Das mittelständische Unternehmen in der Wirtschaft, in: Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 9, Göttingen 1975, S. 48.

2) Vgl. E. GUTENBERG, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Bd.: Die Produktion, 16. Aufl., Berlin-Göttingen-Heidelberg 1969, S.484.

3) Vgl. E. A. SCHMIDT, Organisation des mittelständischen Betriebes, a. a. O., S. 33.

4) Vgl. K. BITZER, Der mittelständische Unternehmer, a. a. O., S. 51.

noch Führungs- und Leitungsfunktionen beim Unternehmer, während Ausführungsaufgaben an Mitarbeiter delegiert werden - eine Organisationsstruktur, die HENNING als elementare Form vertikaler Arbeitsteilung bezeichnet.

- (B) Wachsende Unternehmensgröße bedingt eine Zunahme der horizontalen Arbeitsteilung in der Exekutionsebene und damit eine Überlastung des Unternehmers mit Kontrollaufgaben. Sobald der Unternehmer sich von einem Teil der Leitungsaufgaben im Wege der Delegation entlastet, kommt es zur Bildung von Abteilungen (Instanzen) mit eigener Weisungs- und Kontrollbefugnis: Es entsteht der zweistufige Mittelbetrieb.
- (C) Der dritte Betriebsgrößenbereich ist durch Stäbe gekennzeichnet. Mit weiter wachsender Betriebsgröße beschränken sich die Aufgaben des Unternehmers zwangsläufig auf reine Führungsfunktionen, die jedoch so umfangreich werden, daß der Unternehmer auf die Beratung von Mitarbeitern mit Spezialkenntnissen angewiesen ist. Wenn also Inhaber reiner Stabsfunktionen zu einer ausgeprägten Instanzenbildung hinzutreten, sind nach HENNING die Merkmale des großen mittelständischen Betriebes verwirklicht.

Mit dieser Unterteilung ist nach Auffassung HENNINGS eine Organisationsstrukturübersicht erstellt, die für die verschiedenen mittelständischen Betriebsgrößen repräsentativ ist. Dies bedeute jedoch nicht, "daß Betriebe in der Praxis nicht anders strukturiert sein können".<sup>1)</sup> Die Verwendung eines derartigen Strukturschemas für Abgrenzungszwecke erscheint problematisch, handelt es sich dabei doch um eine idealtypische Unterteilung mittelständischer Organisationsstrukturen ohne empirisch gesichertes Fundament. Daher bleibt die Frage offen, inwieweit eine Einordnung real existierender Mittelstandsunternehmen in dieses Einteilungsschema möglich ist.

In der Realität sind die Übergänge zwischen Organisationsstrukturen verschiedener Stufigkeit mit hoher Wahrscheinlichkeit fließend. Ob einmal geschaffene Anordnungs- und Informationswege im Sinne eines beständigen Systems genereller Regelungen in der Praxis eingehalten werden, ist nicht bekannt; Zweifel sind sogar angebracht, entsinnt man sich des großen dispositiven Freiraums, der dem mittelständischen Unternehmer von Mittelstandstheoretikern eingeräumt wird. Nimmt man für die Beständigkeit von Organisationsstrukturen das Verhältnis von

---

1) E. HENNING, Das Problem der adäquaten Qualifikation des mittelständischen Unternehmers im Einzelhandel, Diss., Köln 1971, S. 19 ff.; vgl. auch K.-H. BERGER, Unternehmensgröße und Leitungsaufbau, Berlin 1968.

Organisation und Improvisation zum Maßstab, so muß diese Frage offenbar verneint werden. Über dieses Verhältnis liegt eine Untersuchung von THÜRBACH/HUTTER vor, bei der 660 Unternehmen folgender Wirtschaftszweige und Beschäftigungsgrößenklassen durchleuchtet wurden:

Übersicht über die in die Untersuchung einbezogenen 660 Betriebe nach Beschäftigtengrößenklassen und Wirtschaftsbereichen

Wirtschaftsbereich	Zahl der Betriebe	
	abs.	%
Industrie	154	23,3
Einzelhandel	197	29,8
Großhandel	159	24,1
Handwerk	141	21,4
keine Angabe	9	1,4
Insgesamt	660	100,0
Beschäftigtengrößenklasse	Zahl der Betriebe	
	abs.	%
1 - 4	166	25,2
5 - 9	134	20,3
10 - 19	138	20,9
20 - 49	101	15,3
50 - 99	55	8,3
100 - 199	33	5,0
200 - 499	23	3,5
500 und mehr <sup>1)</sup>	3	0,4
ohne Angabe	7	1,1
Insgesamt	660	100,0

1) Die Größenklasse 500 und mehr Beschäftigte wird in dieser Untersuchung wegen zu geringer Besetzungszahlen einerseits, aber auch wegen ihrer (definitionsgemäßen) Nichtzugehörigkeit zu den mittelständischen Betrieben andererseits, nicht interpretiert.

Quelle: R.-P. THÜRBACH und E. HUTTER, Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben. Eine empirische Analyse, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 11, Göttingen 1976, S. 10.

Dieser Untersuchung zufolge sind es, wie die nachstehende Tabelle zeigt, "erheblich weniger als die Hälfte der Betriebe (42,4 %), die sich in unruhigen Zeiten auf die vorhandene Organisation verlassen wollen. 47,6 % der Betriebe sind sogar der Auffassung, daß sie mit Improvisation besser durch 'unruhige' Zeiten steuern können. Dieses

letztere Ergebnis ist eindeutig auf das stärker auf Improvisation abgestellte Führungsverhalten der kleinen Betriebe bis 9 Beschäftigte zurückzuführen ... Obwohl in den Betrieben mit mehr als 10 Beschäftigten durchgängig die Organisation gegenüber der Improvisation überwiegt, überrascht dennoch der rechte hohe Prozentsatz (um 40 %) der Betriebe, die sich lieber auf die Improvisation verlassen, wenn es um die geeignete Methode der Anpassung an sich ändernde Marktbedingungen geht. Insgesamt gesehen spiegeln diese Zahlen wohl sehr gut das 'typisch Mittelständische' der untersuchten Betriebe wider. Hier liegen zum Teil ihre Vorteile, sicherlich zum Teil aber auch die Ursachen von vielen ihrer Probleme."<sup>1)</sup>

Das Verhältnis von Organisation und Improvisation in den untersuchten Betrieben insgesamt und innerhalb der einzelnen Beschäftigtengrößenklassen in Prozent

Beschäftigtengrößenklassen	Organisation zu Improvisation wie							Sonstige Verhältnisangaben	Insgesamt
	20 : 80	30 : 70	40 : 60	50 : 50	60 : 40	70 : 30	80 : 20		
1 - 4	5,4	4,2	5,4	16,9	5,4	9,0	13,3	40,4	100,0
5 - 9	0	8,2	11,2	20,9	11,2	13,4	10,4	24,7	100,0
10 - 19	1,4	4,3	10,1	19,6	11,6	12,8	12,3	21,9	100,0
20 - 49	0	6,0	5,9	13,9	15,8	27,7	8,9	20,9	100,0
50 - 99	1,8	9,1	3,6	12,7	9,1	20,0	21,8	21,9	100,0
100 - 199	6,1	0	9,1	12,1	6,1	24,2	21,2	21,2	100,0
200 - 499	4,3	0	4,3	4,3	17,4	21,7	4,3	43,7	100,0
500 und mehr <sup>1)</sup>	0	0	33,3	33,3	0	33,4	0	0	100,0
ohne Angabe	0	14,3	0	14,3	14,3	0	14,3	42,8	100,0
alle abs. Betriebe	15	37	51	111	68	112	63	183	660
in %	2,3	5,6	7,7	16,9	10,3	17,0	12,6	27,7	100,0

1) Siehe Fußnote 1) zu Tabelle, S. 94.

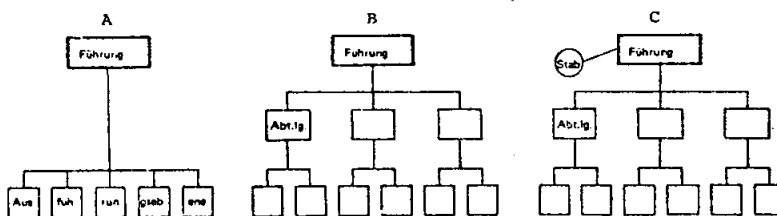
Quelle: R.-P. THÜRBACH und E. HUTTER, Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben, a. a. O., S. 79.

Typisch ist weiterhin, wie BITZER ermitteln konnte, gerade für den mittelständischen Betrieb das Sich-Einschalten des Unternehmers in alle Stufen der Betriebshierarchie. Zwar ergibt das "im gut funktionierenden personenbezogenen Betrieb ein Wegfallen der Reibungswiderstände, wie sie bei Großunternehmen gar nicht vermieden werden kön-

1) R.-P. THÜRBACH und E. HUTTER, Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben, a. a. O., S. 78.

nen<sup>1)</sup>. Permanente Eingriffe "von oben" kommen einer Verwischung eingeführter Kompetenzverteilungen gleich und führen zu institutionalisierter Improvisation, im Extremfall sogar zu Desorganisation. Dagegen resultiert aus der Minimierung interner Reibungswiderstände über improvisierte Informations- und Anordnungswege "eine im Gesamt flexiblere Reaktionsmöglichkeit auf geänderte Markterfordernisse, ein Tatbestand, der für mittelständische Betriebe einen Wettbewerbsvorteil beinhaltet"<sup>2)</sup>, zugleich aber die Bestimmung real existierender Organisationsstrukturen und damit ihre Systematisierung erschwert. Unter diesen Vorbehalten müssen auch die Ergebnisse gesehen werden, die THÜRBACH/HUTTER bei der Durchleuchtung der Organisationsstrukturen der bereits erwähnten 660 Klein- und Mittelbetriebe erzielen konnten.

Die Organisationsstruktur der untersuchten Betriebe insgesamt und innerhalb der einzelnen Beschäftigtenklassen in Prozent



Beschäftigten- größenklassen	Schaubild				Insgesamt
	A	B	C	keine Angabe	
1 - 4	71,1	5,4	0	23,5	100,0
5 - 9	83,5	7,5	0	9,0	100,0
10 - 19	50,7	38,5	6,5	4,3	100,0
20 - 49	35,6	47,6	8,9	7,9	100,0
50 - 99	9,1	69,1	20,0	1,8	100,0
100 - 199	9,1	57,6	30,3	3,0	100,0
200 - 499	8,7	52,2	39,1	0	100,0
500 und mehr <sup>1)</sup>	0	0	100,0	0	100,0
ohne Angabe	42,8	26,6		28,6	100,0
alle abs. Betriebe in %	349 52,9	191 28,9	51 7,7	69 10,5	660 100,0

1) Siehe Fußnote 1) zu Tabelle, S. 94.

Quelle: R.-P. THÜRBACH und E. HUTTER, Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben, a. a. O., S. 30.

1) K. BITZER, Der mittelständische Unternehmer, a. a. O., S. 51.

2) K. ROBL, Ansätze eines theoretischen Systems der Wettbewerbsvorteile und Wettbewerbsnachteile mittelständischer Betriebe, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 55, Göttingen 1979, S. 14.

Wie die Übersicht zeigt, erbrachte die schriftliche Befragung dieser Unternehmen, bei der die Befragten ihre Organisationsstruktur vorgegebenen Schaubildern (die dem HENNINGSchen Strukturschema entsprechen) selbst zuzuordnen hatten, das immerhin erstaunliche Resultat, daß sich 89,5 % der Betriebe zu einer klaren Einordnung in der Lage sahen. Aus den Schwerpunktbildungen innerhalb der statistischen Verteilung leiteten THORBACH/HUTTER ab, daß offenbar gewisse "Organisationsschwellen" in Abhängigkeit von der Betriebsgröße bestehen: "Betrieben bis zu einer bestimmten Größe wird die einfache - in Schaubild A dargestellte - Zwei-Ebenen-Organisationsstruktur gerecht. Für Betriebe, die oberhalb dieser Schwellengröße einzuordnen sind, ist die Organisationsstruktur vom Typ A nicht mehr 'adäquat'. Diese Betriebe sind zu komplex, um mit einer einfachen Organisationsstruktur geführt werden zu können. Die 'Organisationsschwelle', von der an die Organisationsstruktur vom Typ A offensichtlich nicht mehr 'adäquat' ist, liegt bei einer Betriebsgröße von etwa 50 Beschäftigten".<sup>1)</sup> Entsprechende Organisationsschwellen konnten THORBACH/HUTTER aus den für die Schaubilder B und C ermittelten Befragungsergebnissen ableiten. Demnach liegt die Organisationsschwelle, von der an die Organisationsstrukturen der Typen B und C dominieren, bei einer Betriebsgröße von etwa 10 bzw. 50 Beschäftigten. Es zeigt sich also, daß die komplexeren Organisationsstrukturen erst ab einer bestimmten Betriebsgröße als wirtschaftlich betrachtet werden.

Zu den Einwänden, die derartigen Erhebungen gegenüber vorzubringen sind, gehört, daß die Untersuchungsergebnisse auf Selbsteinschätzungen der Organisationsstrukturen und damit auf Grundlagen beruhen, die sich einer Überprüfung weitgehend entziehen. Da THORBACH/HUTTER feststellen mußten, daß 74,8 % der befragten Betriebe kein schriftlich fixiertes Organisationsschema hatten, was durchaus verständlich ist, da erst mit zunehmender Betriebsgröße und komplexeren Organisationsstrukturen eine schriftliche Niederlegung sinnvoll erscheint, dürfte eine Nachprüfung der Befragungsergebnisse außerordentlich schwierig, zeitraubend und kostspielig sein. Sieht man von diesem Einwand ab, so hat das HENNINGSche Strukturschema den für Abgrenzungszwecke entscheidenden Nachteil,

---

1) R.-P. THÜRBAACH und E. HUTTER, Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben, a. a. O., S. 29 f.

daß es nichts über jenen Schwellenbereich aussagt, von dem ab sich der Übergang vom mittelständischen zum Großunternehmen vollzieht. Somit kann die Verwendbarkeit der Organisationsstruktur als Abgrenzungskriterium erst dann beurteilt werden, wenn auch diese Schwelle - etwa die Vier-Ebenen-Organisationsstruktur mit Stabsbildung - empirisch überprüft worden ist.

Die Ergebnisse der empirischen Organisationsforschung lassen sich mit KALLFASS "dahingehend zusammenfassen, daß die Unternehmensgröße einen prägenden Einfluß auf die Organisationsstruktur ausübt"<sup>1)</sup>. Allerdings hat sich die Organisationsforschung mit den Organisationsformen kleiner und mittlerer Unternehmen im Detail so wenig befaßt, daß der Eindruck entsteht, Organisation sei ein Problem vornehmlich der Großunternehmen.<sup>2)</sup> Auch in der Mittelstandstheorie hat das Organisationsphänomen bisher relativ geringe Beachtung gefunden. Im Vorbericht zu seiner empirischen Untersuchung konstatiert THORBACH, "daß sowohl von der Wissenschaft als auch von der Praxis der zweifelsfrei auch für mittelständische Betriebe sehr bedeutsamen Führungsfunktion 'Organisation' zu wenig Aufmerksamkeit im Hinblick auf diesen Betriebsgrößenbereich gewidmet wird". Was seine Beobachtungsergebnisse aus der Empirie anbetreffe, so sei es vor allem die Gewohnheit der mittelständischen Unternehmer, alles selbst entscheiden und machen zu wollen, die eine gewisse Abneigung "gegen eine vermeintlich 'alles regeln wollende und dadurch den Betrieb erstarren lassende' Organisation"<sup>3)</sup> erzeuge. Entsprechend schwach ausgeprägt erscheint das Planungs- und Informationssystem mittelständischer Unternehmen, wie z. B. PRILLER für den mittelständischen Brauereisektor feststellen konnte. "Man scheut den Aufwand und hält eine schriftliche Fixierung nicht für notwendig, da man seine Ziele ja 'im Kopf hat', den 'Betrieb überblickt' und 'weiß, was man will'."<sup>4)</sup>

Was die Intuition, das vielgerühmte Fingerspitzengefühl, mittelstän-

- 
- 1) H. H. KALLFASS, Großunternehmen und die Stabilität der Investitionen im Konjunkturablauf, in: Konjunkturpolitik, Jg. 28, Heft 1, Berlin 1982, S. 41.
  - 2) Vgl. R.-P. THORBACH, Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben, a. a. O., S. 84.
  - 3) Ebenda.
  - 4) S. PRILLER, Zukunftsaussichten mittelständischer Brauereiunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, a. a. O., S. 255.

discher Unternehmer und die ihr entspringende Improvisation als Surrogat konstanter Organisationssysteme betrifft, so stoßen wir hier nach Auffassung GUTENBERGs "auf die irrationalen Wurzeln unternehmungspolitischer Entscheidungen", die es unmöglich machen, das Geheimnis richtiger Entscheidungen rational in den Griff zu bekommen. Diese für mittelständische Unternehmen als typisch unterstellten Entscheidungselemente<sup>1)</sup>, "die rational nicht weiter auflösbar und faßbar sind, weil sie aus der Individualität der die Entschlüsse fassenden Personen stammen"<sup>2)</sup>, scheinen die Vorbehalte, die gegenüber dem Versuch einer Abgrenzung mittels der Organisationsstruktur dem heutigen Erkenntnisstand nach zu machen sind, weitgehend zu rechtfertigen. Man kommt also auch unter organisations- und entscheidungsorientierten Aspekten zu dem Ergebnis, daß wir über das reale mittelständische Unternehmen immer noch zu wenig wissen.

---

1) Vgl. R. BLUM, Mittelständische Unternehmen als volkswirtschaftliches Ordnungs- und Organisationsproblem, a. a. O., S. 57.

2) E. GUTENBERG, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 2. Band: Der Absatz, 3. Auflage, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1959, S. 9.

### C. AUSBLICK

Das Ergebnis dieser Bestandsaufnahme befriedigt nicht. Überall dort, wo in der Literatur von mittelständischen Unternehmen gesprochen wird, ist der Mangel an eindeutiger Begriffsbestimmung evident. Wissenschaftlich ist das Problem, mit Hilfe welcher Indikatoren Unternehmen als mittelständig zu klassifizieren sind, keineswegs geklärt: Haftet allen quantitativen Abgrenzungsversuchen ein gewisses Maß von Willkür an, so leidet der 'Gebrauchswert' qualitativer Unterscheidungsmerkmale unter dem Fehlen des Nachweises ihrer Repräsentativität. Wann liegen mittelständische Unternehmen reiner Ausprägung vor, wann handelt es sich um Mischformen oder Übergangstypen? Lassen sich derartige Zwischenformen als neue Strukturtypen herausdifferenzieren?<sup>1)</sup> Welchen Wandlungen unterlagen bestimmte Betriebsformen, die für Teilbereiche des gewerblichen Mittelstandes als typisch erschienen? Welche Kriterien heben kleine, mittlere und große mittelständische Unternehmen voneinander ab? Wie läßt sich die Grenzlinie bestimmen, die mittelständische Unternehmen von Großunternehmen trennt? Der Komplex dieser trotz des Anschwellens der Mittelstandsliteratur nach wie vor offenen Fragen macht deutlich, wie sich die Diskussion über den mittelständischen Unternehmensbegriff seit langem im Kreise dreht, bedingt durch ein Überangebot theoretischer Abgrenzungsvorschläge im Vergleich zu Forschungsbeiträgen, die sich mit der Sammlung und Auswertung von Tatsachenmaterial zur Überprüfung von Hypothesen befassen.

### I. INFORMATIONSDEREFIZITE ALS DETERMINATIONSPROBLEM

Die bisherigen Bemühungen um die Entwicklung wissenschaftlich akzeptabler Abgrenzungsmethoden sind, wie die Literaturanalyse zweifelsfrei

---

1) Vgl. R. KÖNIG, Der industrieähnliche Betrieb - ein Problem der Mittelstandsforschung, in: Der industrieähnliche Betrieb. Untersuchungen zur Abgrenzung eines Strukturtyps, R. KÖNIG (Hrsg.), Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 15, Köln-Opladen 1966.

ergab, durch ein Defizit an systematischer Information gekennzeichnet. Daß es bis heute nicht gelungen ist, "mittelständische Unternehmen von Unternehmen anderer Prägung theoretisch und statistisch befriedigend abzugrenzen"<sup>1)</sup>, geht wesentlich auf Lücken in der empirischen Forschung zurück: Die Betriebswirtschaftslehre widmete mittelständischen Unternehmen verhältnismäßig wenig Aufmerksamkeit, und in der Nationalökonomie zählten sie erst recht nicht zu den bevorzugten Forschungsobjekten<sup>2)</sup>. REICHLING beklagt die Tatsache, daß für die Konkretisierung des Phänomens der mittelständischen Unternehmung noch "die primitivsten Abstraktionsregeln für Funktionen wie Persönlichkeitseinsatz des Inhabers, zwischenmenschliche Bindungen und andere organisationsprägende Beziehungen (fehlen), die bisher zwar vermutet, aber in der Empirie nicht operationalisiert und isoliert nachgewiesen werden konnten"<sup>3)</sup>. Gemeint ist das Erfordernis der Entwicklung von Maßgrößen, um Datenmaterial über die qualitative Dimension mittelständischer Unternehmen erheben und auswerten zu können. "Jede Wissenschaft, der es um empirisch gehaltvolle Aussagen geht, muß sich daher auch mit der Messung der für sie relevanten Beobachtungstatbestände auseinandersetzen."<sup>4)</sup>

Die in der Mittelstandsliteratur erhobene Kritik richtet sich vor allem gegen den präsumtiven Charakter qualitativer Abgrenzungsmethoden. Statt auf Faktenkenntnissen beruhen viele Abgrenzungshypothesen auf Plausibilitätsüberlegungen, die aus betriebswirtschaftlichen Basistheorien - z. B. der Handwerksbetriebslehre - abgeleitet sind, empirisch ungeprüft auf kleine und mittlere Unternehmen aller Wirtschaftsbereiche übertragen und von vielen Autoren einfach fortgeschrieben werden<sup>5)</sup>.

---

1) W. NAUJOKS, Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, a. a. O., S. 13.

2) Vgl. R. BLUM, Vorwort, in: Entwicklungsprobleme mittelständischer Unternehmen. Beiträge zu den Memminger Wirtschaftstagen vom 17. - 18.04.1980, Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 311, Berlin 1981, S. 5.

3) H. REICHLING, Selbständigkeit als unternehmerisches Ziel im mittelständischen Handel, a. a. O., S. 2.

4) D. J. G. SCHNEIDER, Ziele und Mittel der Betriebswirtschaftslehre, a. a. O., S. 25.

5) Vgl. K. OELSCHLÄGER, Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie, a. a. O., S. 22.

Größtenteils werden die bisherigen Definitionsansätze also mit dem Anspruch verknüpft, allgemein gültige Aussagen über die klein- und mittelbetriebliche Wirklichkeit zu machen, die nach Meinung der Kritiker nur als Ergebnis empirischer Untersuchungen gemacht werden dürften.<sup>1)</sup> Das Postulat eines soliden empirischen Unterbaues erhält um so mehr Gewicht, ruft man sich die Wandlungen ins Gedächtnis, denen Abgrenzungsmerkmale den erhobenen Stichproben nach anscheinend unterliegen.<sup>2)</sup>

## II. KRITERIENREDUKTION ALS LÖSUNGSMÖGLICHKEIT

Wenn sich die Stagnation in der Begriffsdiskussion aus ihrer mangelhaften empirischen Fundierung erklärt, dann wird verständlich, daß die kontinuierliche Ausweitung rein theoretischer Kriterienkataloge kaum zu einer schärferen Konturierung mittelständischer Unternehmen beitragen konnte. In der Forschungspraxis erwiesen sich die qualitativen Merkmalsvorschläge mangels hinreichender Operationalisierbarkeit zur Durchführung von Hypothesentests mehr als Ballast denn als Hilfe. Das vorliegende recht spärliche Datenmaterial scheint insgesamt darauf hinzudeuten, daß die in der Theorie als 'typisch mittelständisch' vermuteten Unterscheidungsmerkmale jeweils nur bestimmte Teilbereiche kleiner und mittlerer Unternehmen abdecken und daher keine allgemeine Gültigkeit besitzen. Vor dem Hintergrund dieses Informationsdefizits erhebt sich die Frage, ob nicht der

- 
- 1) Vgl. H. DAHEIM, Die Vorstellungen vom Mittelstand, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Neue Folge der Kölner Vierteljahrshefte, R. KÖNIG (Hrsg.), Jg. 12, 1960, S. 237; H. KLEINEN, Die Expansion mittelständischer Handelsbetriebe durch Großzusammenschlüsse, a. a. O., S. 19; M. SCHREIBER, Kooperation als Gegengewichtsbildung, Diss., FIW-Schriftenreihe des FORSCHUNGS-INSTITUTS FÜR WIRTSCHAFTSVERFASSUNG UND WETTBEWERB, Heft 36, Köln-Berlin-Bonn-München 1966, S. 72; H. REICHLING, Selbständigkeit als unternehmerisches Ziel im mittelständischen Handel, a. a. O., S. 1.
  - 2) Vgl. W. WERNET, Zur Abgrenzung von Handwerk und Industrie. Die wirtschaftlichen Zusammenhänge in ihrer Bedeutung für die Beurteilung von Abgrenzungsfragen, Forschungsberichte aus dem Handwerk, HANDWERKSWISSENSCHAFTLICHES INSTITUT MÜNSTER (Hrsg.), Bd. 11, Münster 1965, S. 28.

umgekehrte Weg einer Reduzierung der Abgrenzungskriterien - etwa nach dem Beispiel der SMALL BUSINESS-Konzeption in den USA - eine Interimslösung des Abgrenzungsproblems für den Zeitraum bieten könnte, in dem kein zusätzliches Datenmaterial aus der Empirie zur Verfügung steht.

Ausgangshypothese dieser Überlegung ist, "daß für die Mehrzahl der kleinen und mittleren Betriebe auch die mittelständischen Merkmale zutreffen dürften"<sup>1)</sup>. Tatsächlich hat diese Annahme in der Forschungspraxis bereits zu synonymem Verwendung beider Bezeichnungen geführt.<sup>2)</sup> Die damit implizierte Kongruenz von qualitativer und quantitativer Dimension erscheint nur insofern problematisch, als sie die Besonderheiten der Gruppe der unselbständigen Klein- und Mittelbetriebe unberücksichtigt läßt. Tochterunternehmen, Filialen oder reine Produktionsstätten, die der Kontrolle und den Weisungen Dritter, großer Konzerne beispielsweise, unterliegen, verlieren - hier sind sich die meisten Mittelstandstheoretiker einig - mit der Einbuße selbständiger Entscheidungsbefugnis das Gepräge, das die Bezeichnung 'mittelständisch' rechtfertigt.

Unter diesem Blickwinkel wären mittelständische Unternehmen als eine nach quantitativen Kriterien abgegrenzte Gruppe **s e l b s t ä n - d i g e r** kleiner und mittlerer Unternehmen zu definieren. Damit reduzierte sich der komplexe Begriff des mittelständischen Unternehmens auch aus wissenschaftlicher Sicht auf das, was er im täglichen Sprachgebrauch längst geworden zu sein scheint: eine griffige Kurzfassung der qualitativen Vorstellungen, die mit dem quantitativen Begriff 'kleine und mittlere Unternehmen' verbunden werden.

---

1) R.-P. THÜRBACH, Zur Lage mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 10.

2) Vgl. z. B. C. MISCHON und K. ROBL, Zum Problem der Diskriminierung mittelständischer Betriebe, a. a. O., S. 10.

LITERATURVERZEICHNIS

- Aengenendt, R. Die Funktion der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, Diss., Bonn 1960
- Albrecht, K. Dem Mittelstand eine Chance, Frankfurt/Main 1959
- Andreae, C. A.,  
Seidenfus, H. St.  
(u. a. ) Der industrielle Mittelstand in der Wettbewerbsordnung, FIW-Schriftenreihe des Forschungsinstituts für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb, Heft 2, Köln-Berlin-Bonn-München 1962
- Aßmann, K.,  
Flick, R.,  
Hoffmann, S.  
(u. a.) Klein- und Mittelbetriebe in der wachsenden Wirtschaft, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 21, Göttingen 1972
- Barrenstein, P. F. Der mittelständische Einzelhandel in der Bundesrepublik Deutschland. Entwicklung, Entwicklungsdeterminanten und gesamtwirtschaftliche Funktionen, Diss., Frankfurt/Main 1980
- Bayer, H. Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, Köln-Opladen 1963
- Berger, K.-H. Unternehmensgröße und Leitungsaufbau, Berlin 1968
- Bergmann, U. H. Unternehmensgröße und technischer Fortschritt, Schriften zur Mittelstandsforschung, Bd. 59, Köln 1972
- Beste, Th. Die optimale Betriebsgröße als betriebswirtschaftliches Problem, Leipzig 1933
- Bickel, W. Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland. Ein Beitrag zur Frage der Existenzberechtigung des gewerblichen Mittelstandes, Diss., Mannheim 1962
- Bitzer, K. Der mittelständische Unternehmer - einige betriebssoziologische Aspekte, Diss., Berlin 1977

- Blum, R. Mittelständische Unternehmen als volkswirtschaftliches Ordnungs- und Organisationsproblem, in: Entwicklungsprobleme mittelständischer Unternehmen. Beiträge zu den Memminger Wirtschaftstagen vom 17. - 18.04.1980, R. Blum (Hrsg.), Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 311, Berlin 1981, S. 11 - 92
- Brandenburg, H.-J. Absatzforschung in mittelständischen Handwerksbetrieben, Diss., Köln 1979
- Der Bundesminister für Wirtschaft Merkblatt zur Mittelstandsempfehlung vom 05.12.1974
- Der Bundesminister für Wirtschaft Merkblatt zur Kooperationserleichterung für kleine und mittlere Unternehmen vom 15.04.1975
- Busse von Colbe, W. Die Planung der Betriebsgröße, Betriebswirtschaftliche Beiträge, H. Münstermann (Hrsg.), Bd. 7, Wiesbaden 1964
- Coester, F. Bedrohte Selbständigkeit? Chancen und Grenzen der Mittelstandspolitik, Köln 1966
- Crayencour, J.-P. Der Mittelstand und die Soziale Ordnung, in: Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute, Sammlung Politeia - Veröffentlichungen des Internationalen Instituts für Sozialwissenschaft und Politik der Universität Freiburg/Schweiz, A. F. Utz (Hrsg.), Bd. XII, Heidelberg 1959
- Croner, F. Die Angestellten in der modernen Gesellschaft, in: Neue Zürcher Zeitung, Fernausgabe Nr. 122 vom 05.05.1963, Blatt 7
- Daheim, H. Die Vorstellungen vom Mittelstand, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Neue Folge der Kölner Vierteljahrshefte, R. König (Hrsg.), Jg. 12, 1960, S. 237 ff.
- Deutscher Bundestag Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1958 sowie über Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, Drucksache 1000, Bonn 1959
- Dichtl, E., Raffée, H., Wellenreuther, H. Mittelstandspolitik, in: WiSt, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jg. 10, H. 11, München-Frankfurt 1981, S. 533 ff.

- Dierkes, M. Der Beitrag des französischen Mittelstandes zum wirtschaftlichen Wachstum, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 39, Köln-Opladen 1969
- Enderle, N. Entwicklung und Messung der wirtschaftlichen Konzentration, Freiburg 1971
- Engels, W. Am Umsatz nicht zu erkennen, in: Dialog, Jg. 2, Nr. 9, Bonn 1971, S. 40 - 43
- Erhard, F. Steuerliche Betriebsprüfung, 4. Aufl., Finanzkolleg-Ausbildungswerk, Bd. 12, Bonn 1980
- Fettel, J. Die Betriebsgröße. Versuche, sie zu messen - Faktoren, die sie beeinflussen, in: Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, H. 10, Berlin 1959, S. 61 - 71
- Fischer, H. G. Kreditgarantiegemeinschaften. Ein Beitrag zum Thema Mittelstandskredit, Diss., München 1959
- Frechen, R. Mittelstandspolitik als Wettbewerbs- oder Strukturpolitik, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 57, Köln 1972
- Gantzel, K.-J. Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 4, Köln-Opladen 1962
- Geiser, J. Zur Problematik der Wachstumsfinanzierung mittelständischer Industriebetriebe, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 53, Göttingen 1979
- Geiser, J. Zum Investitionsverhalten mittelständischer Industriebetriebe - unter besonderer Berücksichtigung von Sprunginvestitionen, Beiträge zur Mittelstandsforschung, H. 70, Göttingen 1980
- Gellner, B. Wird die kleine und mittlere Unternehmung diskriminiert? Eine Untersuchung über die wirtschaftspolitische Behandlung der Klein- und Mittelindustrie in der Bundesrepublik Deutschland, Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 126, Berlin 1968
- Gross, H. Small Business im Großen Markt. Neue Chancen für Klein- und Mittelbetriebe, Düsseldorf 1958

- Günzel, D. Das betriebswirtschaftliche Größenproblem kleiner und mittlerer industrieller Unternehmen, Göttingen 1975
- Gutenberg, E. Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1. Band: Die Produktion, 4. Aufl., Berlin-Göttingen-Heidelberg 1958, und 16. Aufl., Berlin-Göttingen-Heidelberg 1969; 2. Band: Der Absatz, 3. Aufl., Berlin-Göttingen-Heidelberg 1959
- Gutersohn, A. Die jüngeren Entwicklungen im Schweizerischen Gewerbe im Spiegel der Eidgenössischen Betriebs-(Arbeitsstätten-)zählungen von 1965 bis 1975, Schriftenreihe des Schweizerischen Instituts für gewerbliche Wirtschaft an der Hochschule St. Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Bd. 8, Berlin-München-St. Gallen 1980
- Hax, K. Betriebswirtschaftliche Probleme der Konzentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, F. Neumark (Hrsg.), Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 22, Berlin 1961, S. 61 ff.
- Hedinger, P. Die Nutzung kooperativer Werbung zur Steigerung der Leistungsfähigkeit mittelständischer Betriebe, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 77, Göttingen 1978
- Henning, E. Das Problem der adäquaten Qualifikation des mittelständischen Unternehmers im Einzelhandel, Diss., Köln 1971
- Hofmeir, G. Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Gesetzgebung der Länder, Diss., München 1977
- Hruschka, E. Wettbewerbschancen für Klein- und Mittelbetriebe. Ein Katalog betriebswirtschaftlicher Förderungsmaßnahmen, Stuttgart 1976
- Huber, L. Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen, in: Entwicklungsprobleme mittelständischer Unternehmen. Beiträge zu den Memminger Wirtschaftstagen vom 17. - 18.04.1980, R. Blum (Hrsg.), Volkswirtschaftliche Schriften, H. 311, Berlin 1981, S. 109 - 126

- Humblet, J. E. Industrie und Mittelstand, in: Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute, Sammlung Politeia - Veröffentlichungen des Internationalen Instituts für Sozialwissenschaft und Politik der Universität Freiburg/Schweiz, A. F. Utz (Hrsg.), Bd. XII, Heidelberg 1959
- Industrie- und Handelskammer Düsseldorf Mittelstandsfragen, in: Bericht über das 126. Jahr der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf, Düsseldorf 1957
- Jecht, H. Zur Geschichte und Problematik mittelstandsorientierter Steuerpolitik, in: Finanzarchiv, N. F., Bd. 19, Heft 1, Tübingen 1959, S. 92 ff.
- Jüttner-Kramny, L. Unternehmensgröße, Unternehmenskonzentration und technologische Entwicklung. Eine Literaturanalyse, Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel, Nr. 38, Göttingen 1975
- Kaiser, K. Die Funktionen des gewerblichen Mittelstandes in der Marktwirtschaft, Diss., Mannheim 1962
- Kallfass, H. H. Großunternehmen und die Stabilität der Investitionen im Konjunkturablauf, in: Konjunkturpolitik, Jg. 28, Heft 1, Berlin 1982
- Kamp, M. E. Der Mittelstand im Schatten der Großunternehmen, in: Frankfurter Allgemeine, Nr. 38 vom 14.02.1959
- Kandler, G. Zusammenfassung des sprachwissenschaftlichen Gutachtens über Geschichte und Geltung des Begriffes "Mittelstand" und verwandter Termini, in: Bericht über die Lage der Mittelschichten, Bundestagsdrucksache IV/1475, Bonn 1963, Anlage A
- Kindermann, H. Bestimmungsgründe für das Verhalten der Unternehmer aus der Textilindustrie, insbesondere der Baumwollindustrie, bei Investitionsentscheidungen, Schriften zur Textilwirtschaft, Bd. 5, Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft der Universität Münster, Münster 1961

- Kirch, H. J.                      Auswirkungen von lohn- und sozialpoliti-  
schen Regelungen auf die Durchschnitts-  
kosten bei Klein-, Mittel- und Großunter-  
nehmen, Diss., Münster 1971
- Klein-Blenkers, F.,  
Mortsiefer, H.-J.                Die Versorgung mittelständischer Betriebe  
mit Informationen über leistungssteigernde  
Maßnahmen, Beiträge zur Mittelstandsfor-  
schung, Heft 72, Göttingen 1981
- Kleinen, H.                        Die Expansion mittelständischer Handelsbe-  
triebe durch Großzusammenschlüsse, Abhand-  
lungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 32,  
Köln-Opladen 1968
- Koch, H.                          Betriebsgröße, in: Handwörterbuch der  
Sozialwissenschaften, Bd. 2, Stuttgart-  
Tübingen-Göttingen 1959, S. 82 ff.
- Koch, H.                          Betriebliche Planung. Grundlagen und  
Grundfragen der Unternehmungspolitik,  
Wiesbaden 1961
- König, R.                         Der industrieähnliche Betrieb - ein Pro-  
blem der Mittelstandsforschung, in: Der  
industrieähnliche Betrieb. Untersuchungen  
zur Abgrenzung eines Strukturtyps,  
R. König (Hrsg.), Abhandlungen zur Mittel-  
standsforschung, Nr. 15, Köln-Opladen 1966
- Kölver, D.                        Die Berücksichtigung der Problematik der  
mittelständischen Gewerbebetriebe in der  
deutschen Gesetzgebung, Abhandlungen zur  
Mittelstandsforschung, Nr. 22, Köln-Opla-  
den 1967
- Krisam, R.                        Der "Mittelstand" im hochindustrialisier-  
ten Wirtschaftsraum, Forschungsberichte  
des Landes Nordrhein-Westfalen, L. Brandt  
(Hrsg.), Nr. 1538, Köln-Opladen 1965
- Kruse, A.                         Der Mittelstandskredit, Jena 1941
- Lampersbach, E.                 Zum modernen Selbstverständnis des Mit-  
telstandes, in: Mittelstandsgesetzgebung  
in Deutschland. Eine Dokumentation über  
die Arbeit des Gesetzgebers auf Bundes-  
und Landesebene, Forschungsgemeinschaft  
mittelständischer Wirtschaft e. V. (Hrsg.),  
Bonn o. J.

- Lauterbach, A.                   Mensch- Motiv - Geld. Untersuchungen zur Psychologie des wirtschaftlichen Handelns, Stuttgart-Düsseldorf 1957
- Leihner, E.,  
Thürbach, R.-P.,  
Reske, W.                       Zur Lage mittelständischer Betriebe in der Bundesrepublik Deutschland und Maßnahmen zu ihrer Förderung, Beiträge zur Mittelstands-forschung, Heft 28, Göttingen 1977
- Leverkus, J. Chr.,  
Wieken, K.                      Eigentumbildung und Altersvorsorge bei Angehörigen des selbständigen Mittelstandes, Köln-Opladen 1967
- Lohmann, M.                     Der industrielle Mittelbetrieb unter dem Einfluß der gegenwärtigen wirtschaftlichen Strukturwandlungen, Recht und Staat in Geschichte und Gegenwart. Eine Sammlung von Vorträgen und Schriften aus dem Gebiet der gesamten Staatswissenschaften, Nr. 257/258, Tübingen 1962
- Lompe, K.                       Wissenschaftliche Beratung der Politik, Göttingen 1966
- Lübbering, H.                   Mittelstand, in: Staatslexikon im Auftrag der Görres-Gesellschaft, H. Sacher (Hrsg.), 3. Bd., 5. Aufl., Freiburg 1929, Spalte 1366 ff.
- Manger, D.                      Die personelle Situation mittelständischer Unternehmungen, Diss., Köln 1962
- Marbach, F.                     Gewerkschaft - Mittelstand - Fronten. Zur politischen und geistigen Lage der Schweiz, Bern 1933
- Marbach, F.                     Inhalt und Grenzen der Mittelstandsdiskussion, in: Neue Zürcher Zeitung, Fernausgabe Nr. 298 vom 30.10.1963, S. 14
- Marwede, E.,  
Götz, R.                         Durchschnittliche Dauer und zeitliche Verteilung von Großinvestitionen in deutschen Unternehmen. Eine Auswertung von Geschäftsberichten deutscher Aktiengesellschaften von 1951 bis 1978, Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe, Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Augsburg (Hrsg.), Beitrag Nr. 16, Augsburg 1981
- Maschke, J.                     Die Finanzierung mittelständischer Eigentümerbetriebe des Hotelgewerbes. Möglichkeiten und Instrumente für Analyse und Planung, dargestellt an Beispielen, Diss., München 1979

- Mayer, A. Die Bedeutung von Struktur- und Wachstumseffekten auf Grund konjunktureller Schwankungen für den gewerblichen Mittelstand und eine mittelstandsorientierte Wirtschaftspolitik, Diss., Bonn 1975
- Mayntz, R.,  
Holm, K.,  
Hübner, P. Einführung in die Methoden der empirischen Soziologie, Köln-Opladen 1969
- Meyer, F.,  
Grote, H.,  
Kornemann, R. Möglichkeiten einer Untersuchung kleiner und mittlerer Zulieferer in der Bundesrepublik Deutschland, Bonn 1970
- Mischon, C.,  
Robl, K. Zum Problem der Diskriminierung mittelständischer Betriebe. Eine empirische Untersuchung, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 63, Göttingen 1980
- Mittelstandskreis der  
CDU/CSU und Diskussions-  
kreis Mittelstand (Hrsg.) Der Mittelstandsbrief, Jg. 14, Nr. 2, Bonn 1965
- Moulin, L.,  
Aerts, L. Les classes moyennes, Essai de bibliographie critique d'une définition, en: Revue d'Histoire Economique et Sociale, No. 32/2, Paris 1954
- Müffelmann, L. Die moderne Mittelstandsbewegung, Berlin 1913
- Naujoks, W. Die ökonomische Situation mittelständischer Unternehmen in ausgewählten Wirtschaftssektoren der Volkswirtschaft der Bundesrepublik Deutschland. Unter besonderer Berücksichtigung von Wachstum, Strukturwandel und des Einflusses eines erhöhten Staatsanteils für die zukünftige Branchenstruktur, Diss., Bonn 1975
- Naujoks, W. Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand. Zur Lage und Entwicklung mittelständischer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 68, Göttingen 1975
- Naujoks, W.,  
Pausch, R.,  
Weiler, H. Kooperationsverhalten in der Wirtschaft. Eine empirische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der grenzüberschreitenden Kooperation, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 32, Göttingen 1977

- Nellessen, W.,  
Nold, K. Möglichkeiten zur Ausgestaltung der deutschen amtlichen Statistik unter dem Aspekt einer quantitativen Abgrenzung der Mittelschichten, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 20, Köln-Opladen 1966
- Oelschläger, K. Das Finanzierungsverhalten in der Klein- und Mittelindustrie. Eine empirische Analyse, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 50, Köln 1971
- Oetker, A. Wachstumssicherung von Familienunternehmen, München 1969
- Opp, K. D. Methodologie der Sozialwissenschaften, Reinbek 1970
- Popper, K. R. Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Bd. II, 2. Aufl., Bern 1970
- Priller, S. Zukunftsaussichten mittelständischer Brauereiunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, Diss., St. Gallen 1979
- Prim, R.,  
Tilman, H. Grundlagen einer kritisch-rationalen Sozialwissenschaft, 2. Aufl., Heidelberg 1975
- Prüm, M. Die Entwicklung der Idee der personenbezogenen Kapitalgesellschaft und ihre Verwirklichung durch den Steuergesetzgeber, Diss., Köln 1966
- Rationalisierungs-Kuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW) Small Business. Förderung von Klein- und Mittelbetrieben in USA, Frankfurt/Main 1960
- Reichling, H. Selbständigkeit als unternehmerisches Ziel im mittelständischen Handel, Diss., Zweibrücken 1978
- Reske, W.,  
Mortsiefer, H.-J. Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland. Anregungen zur Neugestaltung der Größenklassengrenzen bei der Vergabe staatlicher Förderungsmittel, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 47, Göttingen 1978
- Riege, M. Die Mittelklassen in der entwickelten Industriegesellschaft, Diss., Berlin 1976
- Rieker, K. Bedeutung und Sorgen des mittelständischen Unternehmertums, Vortragsreihe des Deutschen Industrieinstituts, Nr. 2, Köln 09.01.1956

- Robl, K. Ansätze eines theoretischen Systems der Wettbewerbsvorteile und Wettbewerbsnachteile mittelständischer Betriebe, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 55, Göttingen 1979
- Rössle, K. F. Betriebswirtschaftslehre des Handwerks, 2. Aufl., Wiesbaden 1955
- Rössle, K. F. Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 5. Aufl., Stuttgart 1956
- Rost, H. Wozu noch Mittelbetriebe?, Stuttgart-Berlin 1940
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Mehr Wachstum mehr Beschäftigung, Jahresgutachten 1977/78, Stuttgart-Mainz 1977
- Schleussner, C. A. Der Mittelbetrieb, Bonn 1954
- Schmidt, E. A. Organisation des mittelständischen Betriebes, Wiesbaden 1970
- Schmitz, H. Das mittelständische Unternehmen in der Wirtschaft, in: Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 9, Göttingen 1975
- Schneider, D. J. G. Ziele und Mittel der Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden 1978
- Schönenborn, F. Zur Beschaffungssituation mittelständischer Industriebetriebe. Eine empirische Analyse, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 62, Göttingen 1980
- Schott, G. Kapitalausstattung mittelständischer Unternehmen im Spiegel unterschiedlicher Betriebsstruktur, Berlin-Köln-Frankfurt 1967
- Schreiber, M. Kooperation als Gegengewichtsbildung, Diss., FIW-Schriftenreihe des Forschungsinstituts für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb, Heft 36, Köln-Berlin-Bonn-München 1966
- Schwietert, A.,  
Middeke, J.-J.  
(u. a.) Unternehmensgröße und internationale Wettbewerbsfähigkeit. Eine Untersuchung über die Wettbewerbsposition der westdeutschen Verarbeitenden Industrie, Prognos AG (Hrsg.), Basel 1968

- Seitz, G. Die Bedeutung der Erbschaftsteuer für die Entwicklung mittelständischer Betriebe, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, Nr. 19, Köln-Opladen 1966
- Selchert, F. W. Ökonomische Kennzeichnung der Betriebsgröße und der Formen betriebswirtschaftlichen Wachstums, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jg. 40, Nr. 8, Wiesbaden 1970, S. 503 ff.
- Seyffert, R. Wirtschaftslehre des Handels, 3. Aufl., Köln 1957, und 5. Aufl., Opladen 1972
- Steiner, J. Die personelle Führungsstruktur in mittelständischen Betrieben, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 82, Göttingen 1980
- Sundhoff, E. Die Lieferantenstruktur industrieller Großunternehmen, Göttingen 1964
- Tabbert, J. Unternehmensgröße, Marktstruktur und technischer Fortschritt, Wirtschaftspolitische Studien, H. Jürgensen (Hrsg.), Nr. 37 Göttingen 1974
- Thürbach, R.-P. Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben, in: Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 9, Göttingen 1975
- Thürbach, R.-P. Zur Lage mittelständischer Betriebe, in: Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 28, Göttingen 1977
- Thürbach, R.-P.,  
Hutter, E. Zum Stand der Organisation in mittelständischen Betrieben. Eine empirische Analyse, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 11, Göttingen 1976
- Thürbach, R.-P.,  
Menzenwerth, H.-H. Die Entwicklung der Unternehmensgrößen in der Bundesrepublik Deutschland von 1962 bis 1972: Mittelstandsstatistik, Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 4, Göttingen 1975
- Utz, A. F. Maximen moderner Mittelstandspolitik. Die Bedeutung des mittelständischen Unternehmers in der heutigen Wirtschaft, Veröffentlichungen des Instituts für Gesellschaftswissenschaften Walberberg e. V., Bd. I, Stuttgart 1968.

- Utz, A. F. (Hrsg.)  
Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute. Die Akten des internationalen Mittelstandskongresses von Madrid (07. - 11. 05.1958), Sammlung Politeia - Veröffentlichungen des Internationalen Instituts für Sozialwissenschaft und Politik der Universität Freiburg/Schweiz, Bd. XII, Heidelberg 1959
- Visconti, G. M.  
Die mittelständische Unternehmung, in: Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute, Sammlung Politeia - Veröffentlichungen des Internationalen Instituts für Sozialwissenschaft und Politik der Universität Freiburg/Schweiz, A. F. Utz (Hrsg.), Bd. XII, Heidelberg 1959
- Volkman, F.  
Zur Abgrenzung des gewerblichen Mittelstandes. Ein Beitrag zur Definition des Mittelstandes, in: Die Aussprache, Jg. 10, Bonn 1960
- Wehrle, E.  
Gewerbepolitik, Wiesbaden 1952
- Weiler, H.  
Die Reform der Gewinnabhängigen Steuern des Jahres 1975 in der Bundesrepublik Deutschland und ihre Auswirkungen auf den gewerblichen Mittelstand. Steuerbelastungsvergleiche unter Berücksichtigung der inflationären Entwicklung, Diss., Bonn 1976
- Wernet, W.  
Zur Abgrenzung von Handwerk und Industrie. Die wirtschaftlichen Zusammenhänge in ihrer Bedeutung für die Beurteilung von Abgrenzungsfragen, Forschungsberichte aus dem Handwerk, Handwerkswissenschaftliches Institut Münster (Hrsg.), Bd. 11, Münster 1965
- Wernicke, J.  
Kapitalismus und Mittelstandspolitik, Jena 1907
- Wittmann, W.  
Oberlegungen zu einer Theorie des Unternehmungswachstums, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Köln 1961, S. 493 ff.
- Woitrin, M.  
Untersuchung über die Lage der industriellen Klein- und Mittelbetriebe in den EWG-Ländern, Kollektion Studien, Reihe Wettbewerb, Nr. 4, Brüssel 1966

Wolff, H.,  
Hofer, P.

Analyse und Prognose der Unternehmensgrößenstruktur. Beurteilung und Prognose der Bedeutung von isolierbaren ökonomischen, wissenschaftlich-technischen und sozialen Einflußfaktoren auf die zukünftige Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, Prognos AG (Hrsg.), im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft, Basel 1975

Bisher erschienen unter der Fachgruppe Makroökonomie

- |                |                   |                                                                                           |
|----------------|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Beitrag Nr. 1: | Bernhard Gahlen   | Neuere Entwicklungstendenzen und Schätzmethode in der Produktionstheorie                  |
| Beitrag Nr. 2: | Ulrich Schittko   | Euler- und Pontrjagin-Wachstumspfade                                                      |
| Beitrag Nr. 3: | Rainer Feuerstack | Umfang und Struktur geburtenregelnder Maßnahmen                                           |
| Beitrag Nr. 4: | Reinhard Blum     | Der Preiswettbewerb im § 16 GWB und seine Konsequenzen für ein "Neues Wettbewerbskonzept" |
| Beitrag Nr. 5: | Martin Pfaff      | Measurement Of Subjective Welfare And Satisfaction                                        |
| Beitrag Nr. 6: | Arthur Strassl    | Die Bedingungen gleichgewichtigen Wachstums                                               |

Bisher erschienen unter dem Institut für Volkswirtschaftslehre

- |                 |                |                                                                                         |
|-----------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Beitrag Nr. 7:  | Reinhard Blum  | Thesen zum neuen wettbewerbspolitischen Leitbild der Bundesrepublik Deutschland         |
| Beitrag Nr. 8:  | Horst Hanusch  | Tendencies In Fiscal Federalism                                                         |
| Beitrag Nr. 9:  | Reinhard Blum  | Die Gefahren der Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen                           |
| Beitrag Nr. 10: | Reinhard Blum  | Ansätze zu einer rationalen Strukturpolitik im Rahmen der marktwirtschaftlichen Ordnung |
| Beitrag Nr. 11: | Heinz Lampert  | Wachstum und Konjunktur in der Wirtschaftsregion Augsburg                               |
| Beitrag Nr. 12: | Fritz Rahmeyer | Reallohn und Beschäftigungsgrad in der Gleichgewichts- und Ungleichgewichtstheorie      |
| Beitrag Nr. 13: | Alfred E. Ott  | Möglichkeiten und Grenzen einer Regionalisierung der Konjunkturpolitik                  |
| Beitrag Nr. 14: | Reinhard Blum  | Wettbewerb als Freiheitsnorm und Organisationsprinzip                                   |

- Beitrag Nr. 15: Hans K. Schneider Die Interdependenz zwischen Energieversorgung und Gesamtwirtschaft als wirtschaftspolitisches Problem
- Beitrag Nr. 16: Eberhard Marwede und Roland Götz Durchschnittliche Dauer und zeitliche Verteilung von Großinvestitionen in deutschen Unternehmen
- Beitrag Nr. 17: Reinhard Blum Soziale Marktwirtschaft als weltwirtschaftliche Strategie
- Beitrag Nr. 18: Klaus Hüttinger Ekkehard von Knorring Peter Welzel Unternehmensgröße und Beschäftigungsverhalten - Ein Beitrag zur empirischen Überprüfung der sog. Mittelstands- bzw. Konzentrationshypothese -
- Beitrag Nr. 19: Reinhard Blum Was denken wir, wenn wir wirtschaftlich denken?



