

GWIBB Unternehmensberatung
GmbH & Co. KG

KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN

Bedeutung – Finanzierung – Konsequenzen


GWIBB

Publikation vom:

Juli / 2007

Information zu den Autoren

Björn Bergrath, Diplom – Kaufmann (FH), Gründer und Geschäftsführer der GWIBB Unternehmensberatung GmbH & Co. KG

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen .

Alle Rechte vorbehalten

© GWIBB Unternehmensberatung GmbH & Co. KG

Telefon: +49 (0) 201 476 13 - 37

Telefax: +49 (0) 201 476 13 - 39

www.gwibb.com

info@gwibb.com

Inhaltsverzeichnis

INHALTSVERZEICHNIS	I
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	II
1. EINLEITENDER TEIL.....	1
2. KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN.....	2
2.1. Problematik der Definition von kleinen und mittleren Unternehmen.....	2
2.2. Quantitative Merkmale	3
2.3. Qualitative Merkmale.....	6
3. BEDEUTUNG KLEINER UND MITTLERER UNTERNEHMEN.....	8
4. FINANZIERUNG KLEINER UND MITTLERER UNTERNEHMEN	11
4.1. Struktur der Finanzierung	11
4.2. Einfluss auf die Finanzierung	14
5. KONSEQUENZEN FÜR KLEINE UND MITTLERER UNTERNEHMEN	17
LITERATURVERZEICHNIS.....	22

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
abzgl.	abzüglich
Aufl.	Auflage
BA	Business Angels
BAN	Business Angels Netzwerke
BASF	Badische Anilin- & Sodan-Fabrik
BFuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
bspw.	beispielsweise
BVK	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungs-gesellschaften
bzw.	beziehungsweise
d.h.	das heißt
DAX	Deutscher Aktienindex
ders.	derselbe
Diss.	Dissertation
ebd.	ebenda
e. V.	eingetragener Verein
EIF	Europäischen Investitionsfonds
ERP	European Recovery Program
et al.	Et alii
etc.	Et cetera
EU	Europäische Union
EVCA	European Private Equity & Venture Capital Association
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HGB	Handelsgesetzbuch
Hrsg.	Herausgeber
i.d.R.	In der Regel
i.w.S.	im weiteren Sinne
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
Jg.	Jahrgang

KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
MIND	Mittelstand in Deutschland
Mio.	Million
Mrd.	Milliarde
Nr.	Nummer
o.S.	ohne Seite
o.V.	ohne Verfasser
PE	Private Equity
RWI	Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung
S.	Seite
SME	Small and Medium Enterprises
sog.	so genannt
u.a.	und andere
US	United States
VC	Venture Capital
vgl.	vergleiche
z.B.	zum Beispiel
ZEV	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung
zzgl.	zuzüglich

1. Einleitender Teil

Die Arbeit beschäftigt sich mit kleinen und mittleren Unternehmen. Dabei wird auf die Problematik der Definition von kleinen und mittleren Unternehmen eingegangen und ferner wird anhand von quantitativen und qualitativen Merkmalen eine Definition hergeleitet. Nachdem die Begriffsbestimmung erfolgt ist, wird die Bedeutung von kleinen und mittleren Unternehmen und deren Finanzierung weiter analysiert. Aufgeführt werden die gegenwärtige Struktur der Finanzierung und Faktoren, die zunehmend auf die Struktur der Finanzierung Einfluss nehmen. Die daraus resultierenden Konsequenzen für kleine und mittlere Unternehmen werden anschließend aufgezeigt.

2. Kleine und mittlere Unternehmen

2.1. Problematik der Definition von kleinen und mittleren Unternehmen

Die Begriffsbestimmung von „kleinen und mittleren Unternehmen“, im Folgenden als „KMU“ abgekürzt, erweist sich als schwierig, da dieser Begriff in vielfältigen Formen auftritt.¹ In der Literatur, vorwiegend im deutschen Sprachgebrauch, wird häufig synonym zur Bezeichnung KMU der Terminus „Mittelstand“ verwendet. Im internationalen Sprachgebrauch überwiegt die Bezeichnung „Small and Medium Enterprises“ (SME), also die Bezeichnung KMU.² Jedoch ist die Begriffsvielfalt das kleinere Übel. Ein erster Blick in den Duden (Deutsches Universalwörterbuch) soll dieses verdeutlichen. Unter dem Begriff „Mittelstand“ wird hier die „Gesamtheit der zur Mittelschicht Gehörenden“³ bezeichnet. Unter dem Begriff „mittelständisch“ bezeichnet der Duden „den Mittelstand betreffend, zu ihm gehörende Unternehmen“.⁴ Nicht anders sieht es bei der Suche nach der Bezeichnung von KMU in einem Lexikon aus. Eine Aussage über die zugehörigen Unternehmen wird nicht getroffen. Die Tatsache, dass KMU einen verhältnismäßig großen Anteil an den volkswirtschaftlichen Aggregaten, (z.B. Gesamtumsatz, Beschäftigung, Berufsbildung, Unternehmensbestand) halten, bleibt unbeachtet und macht eine allgemeingültige Definition bis heute nicht möglich.⁵

Eine genaue Abgrenzung von KMU zu Großunternehmen ist somit nicht ohne weiteres möglich. Infolgedessen gilt es, eine eindeutige Zuordnung zu ermöglichen, die wesensverschieden von großen Unternehmen ist. Das Ziel ist die Schaffung einer möglichst homogenen Gruppe.⁶ Die Erfassung dieser möglichst homogenen Gruppe von Unternehmen erfordert schließlich die Anwendung von verschiedenen Abgrenzungskriterien. Eine Beurteilung der Unternehmensgröße anhand eines Kriteriums kompensiert die eindeutige Zuordnung, da bspw. auf Grund einer bestimmten Branchenzugehörigkeit eine Fehlbeurteilung wahrscheinlich ist.⁷ Als mögliche Abgrenzungskriterien haben sich in der Theorie und in der Praxis somit

¹ Vgl. Meyer, Schwering (2000), S. 169.

² Vgl. Günterberg, Kayser (2004), S. 1; Mandler (2004), S. 13.

³ Vgl. o.V. (2003), S. 1089.

⁴ Vgl. ebd.

⁵ Vgl. Kamp, Solmecke (2005), S. 618.

⁶ Vgl. Behringer (2004), S. 6.

unterschiedlichste quantitative und qualitative Merkmale entwickelt.⁸ Die quantitativen Merkmale dienen dabei der praktischen Handhabbarkeit, sie erlauben eine eindeutige Einordnung der Unternehmen. Die qualitativen Merkmale hingegen analysieren die verschiedenen Wesensmerkmale der Unternehmen, in Abgrenzung zu Unternehmen anderer Größenklassen.⁹

2.2. Quantitative Merkmale

Bei den quantitativen Merkmalen handelt es sich um erhebungsbezogene Auswahlkriterien,¹⁰ d.h. sie sind durch ihre guten Erhebungsmöglichkeiten gekennzeichnet. Auf der Basis von festen Zahlenwerten soll eine genaue Zuordnung ermöglicht werden. Eine besonders große Bedeutung kommt den quantitativen Merkmalen in der Statistik zu, da diese dazu beitragen, Aussagen über Unternehmen von verschiedener Größe tätigen zu können. Ebenfalls benötigt die öffentliche Hand diese Abgrenzungsmerkmale, um bspw. Fördergrenzen für staatliche Programme festzulegen.¹¹ Überwiegende Verwendung als Abgrenzungsmerkmal finden dabei die Beschäftigungszahl und der erwirtschaftete Jahresumsatz.¹² Seltener werden z.B. Marktanteil, Gewinn oder die Bilanzsumme verwendet. Geprägt wird diese Entwicklung von dem Scheitern vieler quantitativer Merkmale an der Verfügbarkeit amtlicher Daten.¹³ Jedoch besteht nicht nur Unausgeglichenheit hinsichtlich der zweckdienlichen Merkmale, ebenso ist man sich bezüglich der Ausprägung der einzelnen Merkmale uneinig.¹⁴

Eine in Deutschland weit verbreitete Abgrenzung liefert das Bonner Institut für Mittelstandsforschung (IfM Bonn). Das IfM Bonn grenzt die Unternehmensgröße mit Hilfe von zwei Kriterien ab, anhand der Anzahl der Beschäftigten sowie anhand des Umsatzes der Unternehmen. Differenziert wird in kleine, mittlere und große Unternehmen. Laut der Definition des IfM Bonn zählen demnach Unternehmen mit einem Jahresumsatz, der kleiner ist als 50 Mio. € und einer Anzahl der Beschäftigten von weniger als 500 Mitarbeitern, zu den KMU. Davon unterscheiden lassen sich noch kleine Unternehmen.

⁷ Vgl. Pfohl, Kellerwessel (1990), S. 15.

⁸ Vgl. Kamp, Solmecke (2005), S. 618-619.

⁹ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 8.

¹⁰ Vgl. Pfohl, Kellerwessel (1990), S. 5-6.

¹¹ Vgl. Behringer (2004), S. 7.

¹² Vgl. Günterberg, Wolter (2002), S. 2.

¹³ Vgl. Kayser (2006), S. 38.

Hierzu zählen Unternehmen, die einen Jahresumsatz von unter 1 Mio. € aufweisen und weniger als 10 Mitarbeiter beschäftigen.¹⁵

Im Unterschied zum IfM Bonn verwendet die Empfehlung der Europäischen Kommission zur KMU-Definition etwas andere Abgrenzungskriterien.¹⁶ Seit dem 1. Januar 2005 gelten laut der Europäischen Kommission Unternehmen als KMU, wenn die Unternehmen weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigen und einen Jahresumsatz von 50 Mio. € oder eine Bilanzsumme von 43 Mio. € nicht überschreiten.¹⁷ Zur Bestimmung der Größe müssen zwei der drei Kriterien zu Grunde gelegt werden.¹⁸ Neben der Differenzierung in Klein-, Mittel- und Großunternehmen wird zusätzlich noch in Kleinstunternehmen unterschieden.¹⁹

Unternehmens- kategorie	Zahl der Beschäftigten	und	Umsatz	oder	Bilanzsumme
kleinst	bis 9		bis 2 Mio. €		bis 2 Mio. €
klein	bis 49		bis 10 Mio. €		bis 10 Mio. €
mittel	bis 249		bis 50 Mio. €		bis 43 Mio. €
groß	250 und mehr		50 Mio. € und mehr		43 Mio. € und mehr

In Anlehnung an: Europäische Kommission (2006b), o.S.

Tabelle 1: Abgrenzungskriterien der Europäischen Kommission

Ferner müssen KMU neben den oben beschriebenen Abgrenzungskriterien das Kriterium der Unabhängigkeit erfüllen. Das bedeutet ein Unternehmen darf i.d.R. nicht mehr als 25% im Besitz eines anderen Unternehmens sein. Es sei darauf hingewiesen, dass auch in der aktualisierten Fassung der Europäischen Kommission bei der Definition von Kleinstunternehmen sowie von kleinen und mittleren Unternehmen nicht auf das Kriterium der Unabhängigkeit verzichtet wird.²⁰ In der Literatur wird dieses zum Teil

¹⁴ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 9.

¹⁵ Vgl. IfM-Bonn (2006), o.S.

¹⁶ Am 6. Mai 2003 nahm die Europäische Kommission eine neue Empfehlung 2003/361/EG zur KMU Definition an, die seit dem 1. Januar 2005 die Empfehlung 96/280/EG ersetzt.

¹⁷ Vgl. Europäische Kommission (2006a), o.S.

¹⁸ Vgl. Kayser (2006), S. 38.

¹⁹ Vgl. Europäische Kommission (2006a), o.S.

²⁰ Vgl. Europäische Kommission (2006a), o.S.; Vgl. IfM-Bonn (2006), o.S.

falsch wiedergegeben.²¹ Dabei ist zu beachten, dass im Hinblick auf die Förderung der Unternehmensgründung, der Eigenkapitalfinanzierung sowie der ländlichen bzw. lokalen Entwicklung Unternehmen weiterhin als eigenständig betrachtet werden können, auch wenn mehr als 25% im Besitz eines anderen Unternehmens sind. Dieses bezieht sich jedoch auf bestimmte Kategorien von Investoren, die anhand von geltenden Bedingungen festgelegt werden müssen.²²

Weitere Möglichkeiten einer Herleitung der Abgrenzung bieten bspw. das Handelsgesetzbuch oder auch finanzielle Förderprogramme von staatsnahen Banken. Das Handelsgesetzbuch umschreibt die Größenklassen von Kapitalgesellschaften in §267 HGB. Demgemäß zählen Kapitalgesellschaften als groß, wenn diese mindestens zwei der drei in Absatz 2 bezeichneten Merkmale überschreiten. Als Abgrenzungsmerkmale gelten die Bilanzsumme mit 16,06 Mio. €, der Jahresumsatz mit 32,12 Mio. € und die Anzahl der Beschäftigten mit 250 Mitarbeitern. Als Förderprogramm von staatsnahen Banken kann bspw. das Mittelstandsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) genannt werden. Demzufolge sind Unternehmen mit einem maximalen Umsatz von 500 Mio. € zur Förderung berechtigt.²³

Wie bereits dargestellt sind Definitionen in großer Anzahl vorhanden.²⁴ Die einzig richtige Definition von KMU gibt es nicht.²⁵ Ersichtlich wird eine gewisse Übereinstimmung durch die Verwendung der Kriterien Umsatz und Mitarbeiterzahl. Dagegen zeigt sich eine Mannigfaltigkeit in der Ausprägung dieser Kriterien. Den quantitativen Merkmalen wird dadurch in einem gewissen Maße Eigenmächtigkeit unterstellt.²⁶ Ein begrenzter Aussagegehalt wird durch das Nicht-Vorhandensein einer entsprechenden Fähigkeit begründet.²⁷ Das Herausstellen besonderer Merkmale kann allein durch eine quantitative Abgrenzung folglich nur unzureichend erfolgen, weswegen zusätzlich zur Definition von KMU qualitative Merkmale herausgearbeitet werden sollten.

²¹ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 10.

²² Vgl. Europäische Kommission (2006a), o.S.

²³ Vgl. KfW Bankengruppe (2006a), o.S.

²⁴ Weitere Definitionen für KMU einzelner Industriestaaten, vgl. Günterberg, Wolter (2002), S. 16-19.

²⁵ Vgl. Behringer (2004), S. 7.

²⁶ Vgl. ebd., S. 10.

²⁷ Vgl. Krimphove, Tytko (2002), S. 6.

2.3. Qualitative Merkmale

Auf Grund der offensichtlich schlechten statistischen Erfassbarkeit der qualitativen Merkmale entwickelten sich die ursprünglich als reine Hilfskriterien bezeichneten quantitativen Merkmale im Laufe der Zeit als grundlegend für die Abgrenzung von KMU.²⁸ Jedoch ist für die Wissenschaft die Auseinandersetzung mit den qualitativen Merkmalen von zentraler Bedeutung. Das Ziel der qualitativen Merkmale ist es, die Wesensverschiedenheiten der unterschiedlichen Größenklassen von Unternehmen abzubilden. Losgelöst von der Unternehmensgröße ist daher unter KMU eine selbständige wirtschaftliche Einheit zu verstehen.²⁹ Durch die Selbständigkeit sollen bspw. unselbständige Filialbetriebe ausgeschlossen werden.³⁰ Ebenso sollte die wirtschaftliche Selbständigkeit gegeben sein, um konzernabhängige Unternehmen ausschließen zu können.

In eine enge Verbindung mit der selbständigen wirtschaftlichen Einheit, mit der KMU beschrieben werden, wird immer wieder die Person des Unternehmers gebracht.³¹ Begründet wird diese Verbindung u.a. damit, dass in Großunternehmen üblicherweise eine Trennung der Bereiche Leitung, Kontrolle und Eigentum vorgenommen wird.³² Bei KMU dagegen weist den höchsten Vorstellungen entsprechend die Verbundenheit zwischen dem Unternehmer und dem Unternehmen eine Einheit von Eigentum, Leitung, Haftung und Risiko auf.³³ D. h. in KMU laufen die unternehmerischen Tätigkeiten i.d.R. bei einer Person, dem Unternehmer, zusammen.³⁴ Die Einheit von Eigentum und Leitung wird durch die völlige oder weitgehende Konzernunabhängigkeit relativiert.³⁵ Aus der engen Verbundenheit des Unternehmers mit dem Unternehmen resultiert das Anliegen, das Geschäftsgeschehen selbst zu leiten.³⁶ Dies erscheint hingegen bedenklich, da die verlangte Kompetenz nicht in allen Entscheidungsbereichen gegeben ist. Deshalb soll zumindest von maßgeblicher Beeinflussung der Geschäftstätigkeit gesprochen werden.

²⁸ Vgl. Wolter, Hauser (2001), S. 30.

²⁹ Vgl. Kayser (2006), S. 35.

³⁰ Vgl. Behringer (2004), S. 10.

³¹ Vgl. Kayser (2006), S. 35; Segbers, Siemes (2005), S. 231.

³² Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 11.

³³ Vgl. Günterberg, Wolter (2002), S. 3.

³⁴ Als Unternehmer kann ebenfalls eine Familie bezeichnet werden. In diesem Zusammenhang wird häufig der Terminus „Familienunternehmen“ gebraucht.

³⁵ Vgl. Wolter, Hauser (2001), S. 33.

³⁶ Vgl. Krimphove, Tytko (2002), S. 6.

Bei dem Leiten bzw. Beeinflussen des Geschäftsgeschehens handelt es sich insofern vorwiegend um strategische Entscheidungen.³⁷ Auswirkungen auf die Beziehung zwischen Führung und Mitarbeit, ebenso wie zwischen Unternehmen und Umfeld,³⁸ werden ebenfalls dem Einfluss des Unternehmers zugeschrieben.³⁹ Die wirtschaftliche Existenz des Unternehmers ist häufig eins mit der seiner Familie.⁴⁰ Jedoch sei darauf hingewiesen, dass nicht zwangsläufig durch die Insolvenz des Unternehmens die persönliche wirtschaftliche Existenz gefährdet wird, da die Haftung des Unternehmers auch hier begrenzt sein kann.⁴¹ Dies kann jedoch kein Ausschlusskriterium von der Größenklasse der KMU sein. Mit der wirtschaftlichen Existenz ist schließlich die mögliche Gefährdung der Haupteinnahmequelle der Unternehmerfamilien zu verstehen.

Wie die wissenschaftliche Auseinandersetzung zeigt, ist eine überzeugende Abgrenzung der KMU auf Basis der qualitativen Merkmale nach oben ebenso wie nach unten nicht gegeben.⁴² Um eine mögliche Abgrenzung der KMU von Großunternehmen durchführen zu können, werden im Sinne dieser Arbeit folgende Abgrenzungskriterien verwendet:

- KMU sind selbständige wirtschaftliche Unternehmen
- mit einem Umsatz kleiner als 50 Mio. €,
- mit weniger als 500 Beschäftigten,
- bei denen die wirtschaftliche Existenz des Unternehmers vom Unternehmen abhängt
- und der Unternehmer das Geschäftsgeschehen maßgeblich beeinflusst.

Ergänzt werden soll diese Abgrenzung um das Kriterium des Börsenzugangs. Die Literatur verwendet den Zugang zur Börse vielfach als Kriterium.⁴³ Dabei handelt es sich um KMU, wenn die Unternehmen keinen Zugang zur Börse haben. Umgekehrt handelt es sich bei Unternehmen mit Zugang zur Börse um Großunternehmen. Da im Rahmen dieser Arbeit die außerbörslichen Beteiligungen behandelt werden, kann folglich auf dieses Kriterium nicht verzichtet werden. Aber auch hinsichtlich der

³⁷ Vgl. Wolter, Hauser (2001), S. 33; Günterberg, Wolter (2002), S. 3.

³⁸ Durch die Beziehung Unternehmen und Umfeld können u.a. die Art der Finanzierung, Wahl der Rechtsform genannt werden.

³⁹ Vgl. Günterberg, Wolter (2002), S. 3; Kayser (2006), S. 35.

⁴⁰ Vgl. Kayser (2006), S. 35.

⁴¹ Vgl. Wolter, Hauser (2001), S. 32.

⁴² Vgl. Kayser (2006), S. 35.

Unternehmensbewertung ist dieses Kriterium hilfreich, da Unternehmen mit Zugang zur Börse unterschiedlich behandelt werden können als Unternehmen ohne Zugang zur Börse.⁴⁴

- KMU sind Unternehmen ohne Zugang zur Börse

Die hier aufgeführten Kriterien zur Abgrenzung der KMU von Großunternehmen ergeben die Definition der KMU, die für die Ausführungen dieser Arbeit zu Grunde gelegt wird.

3. Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen

Gleichwohl sich bis heute eine allgemeingültige Definition für KMU nicht durchsetzen konnte, wird den KMU eine wichtige Rolle für die Wirtschaft zugesprochen.⁴⁵ Nicht selten spricht man von dem „Rückgrat der deutschen Wirtschaft“⁴⁶. Um die Bedeutung von KMU aufzeigen zu können, muss in einem ersten Schritt die Ermittlung der Anzahl aller in Deutschland vorhandenen Unternehmen erfolgen. Jedoch trifft man bereits hier auf beträchtliche Schwierigkeiten, da eine einheitliche Statistik genauso wenig existiert, wie eine vollständige Erfassung aller Unternehmen.⁴⁷

Als mögliche Datenquellen zur Ermittlung der Unternehmensanzahl gelten die Umsatzsteuerstatistik⁴⁸, das Unternehmensregister⁴⁹ oder auch die Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten der Bundesanstalt für Arbeit.⁵⁰ Die aktuellste verfügbare Umsatzsteuerstatistik weist für das Jahr 2004 insgesamt 2 957 173

⁴³ Vgl. Behringer (2004), S. 10.

⁴⁴ Vgl. ebd., S. 11.

⁴⁵ Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005a), S. 6.

⁴⁶ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006a), o. S.; Kayser, Wallau, (2006), S. 30.

⁴⁷ Vgl. Wolter, Hauser (2001), S. 45.

⁴⁸ Die Umsatzsteuerstatistik erfasst alle Unternehmen mit einem Umsatz über 17.500 €, die für das Berichtsjahr Umsatzsteuervoranmeldungen abgegeben haben. Nicht erfasst sind Unternehmen, die nahezu ausschließlich steuerfreien Umsätze tätigen, z.B. Ärzte und Zahnärzte ohne Labor, Behörden, landwirtschaftliche Unternehmen. Ebenfalls nicht erfasst sind sämtliche konzernabhängigen Unternehmen, für die die Muttergesellschaft Versteuerung übernimmt.

⁴⁹ Das Unternehmensregister ist eine regelmäßig aktualisierte Datenbank, die aus Verwaltungsbereichen z.B. Bundesagentur für Arbeit, Finanzbehörden, und aus Fachstatistiken Daten zusammenführt. Weitgehend unberücksichtigt bleiben Unternehmen mit einem Umsatz von weniger als 17.500 € und ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte.

⁵⁰ Vgl. Kayser, Wallau (2006), S. 31-32; Leicht (2005): S. 97-98.

Unternehmen aus.⁵¹ Das Unternehmensregister dagegen zählt in der aktuellsten verfügbaren Ausgabe insgesamt 3.172.771 Unternehmen.⁵² Dennoch erfordern diese Zahlen weitere Korrekturen, da diese beachtliche Lücken offenbaren.⁵³ Zum Teil lassen sich diese Lücken durch ergänzende Statistiken schließen, teils ist der Arbeitsaufwand aber so hoch, dass es zweckmäßig erscheint, diese aus der Betrachtung auszuschließen. Jedoch wird im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter auf die Schwierigkeiten der Erfassung der Gesamtzahl von Unternehmen eingegangen.⁵⁴

Ausgehend von der Anzahl aller in Deutschland existenten Unternehmen können nunmehr durch die Auswertung der Datenquellen die wirtschaftlichen Strukturen abgebildet werden. Dementsprechend muss hier auf Merkmale zurückgegriffen werden, die ebenfalls in den auszuwertenden Datenquellen vorhanden sind. Zu diesem Zweck bleiben i.d.R. aus Gründen der Brauchbarkeit die qualitativen Merkmale unberücksichtigt. Allerdings ist das Ausblenden der qualitativen Merkmale nicht, wie zum Teil beschrieben, zwangsläufig ein Muss.⁵⁵ Denn auch eine Auswertung, die qualitative Merkmale voraussetzt, ist mittels der vorhandenen Datenquellen möglich.⁵⁶ So zeigten Wolter und Hauser im Jahr 2001, dass die quantitative Abgrenzung nicht in dem Umfang repräsentativ für die deutsche Wirtschaft ist, wie vielfach angenommen wird.⁵⁷ So zählen laut der qualitativen Abgrenzung (Einheit von Eigentum und Leitung) nach Wolter und Hauser im Jahr 1998 rund 94,8% der in Deutschland vorhandenen Unternehmen zu den KMU.⁵⁸ Der auf Basis der quantitativen Abgrenzung zuzurechnende Wert lag im Jahr 1997 laut Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) bei 99,6%.⁵⁹ Gleichermaßen zeigt sich ein verhältnismäßig geringer Unterschied zwischen quantitativer und qualitativer Abgrenzung.

⁵¹ Vgl. Statistisches Bundesamt Deutschland (2006a), o.S.

⁵² Vgl. ders. (2006b), o.S.

⁵³ Vgl. Wolter, Hauser (2001), S. 45.

⁵⁴ Zu Problemen der Erfassung der Gesamtzahl der Unternehmen, vgl. Wolter, Hauser (2001), S. 45-49.

⁵⁵ Vgl. Behringer (2004), S. 24.

⁵⁶ Zur Herleitung der KMU unter Zugrundelegung von qualitativen Merkmalen, vgl. Wolter, Hauser (2001), S. 49-72.

⁵⁷ Vgl. Wolter, Hauser (2001), S. 71-72.

⁵⁸ Vgl. ebd.

⁵⁹ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006a), o. S.

Den KMU kann somit eine hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung zugesprochen werden, da die konjunkturelle Entwicklung wesentlich von der allgemeinen Stimmung der Wirtschaft abhängt. Auf Grund des wirtschaftlichen Gewichtes, das KMU repräsentieren, kommt ihnen eine zentrale Bedeutung zu. Diese Bedeutung spiegelt sich auch in den Zahlen der aktuellen Erhebungen wider.⁶⁰ So spricht das BMWi, welches die in Kapitel 2.1.2. beschriebene Definition des IfM Bonn verwendet, aktuell von rund 3,4 Mio. KMU. Damit stellen die KMU 99,7% aller in Deutschland ansässigen Unternehmen dar. Sie tätigen 40,8% aller steuerpflichtigen Umsätze.⁶¹ Unter Zugrundelegung der in Kapitel 2.1.2. beschriebenen Definition der EU repräsentieren die KMU in der EU aktuell 99,8% aller Unternehmen.⁶² Weiterhin wird den KMU eine wichtige Bedeutung mit Blick auf das Schaffen von Arbeitsplätzen beigemessen. So beschäftigen KMU rund 70% aller Arbeitnehmer in Deutschland.⁶³ Außerdem fallen rund 80% der Ausbildungsleistung, die essentiell von 23,4% der Unternehmen getragen wird,⁶⁴ auf Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten.⁶⁵

⁶⁰ Vgl. Barthel et al. (2005), S. 1; Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005a), S. 20.

⁶¹ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006a), o. S.

⁶² Vgl. ebd.

⁶³ Vgl. Barthel et al. (2005), S. 1.

⁶⁴ Vgl. Düring, Engeln, Niefert (2006), S. 98-100.

⁶⁵ Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005a), S. 20.

4. Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen

4.1. Struktur der Finanzierung

Nachdem die hohe Bedeutung der KMU veranschaulicht wurde, gilt es nun die Finanzierungsstruktur der Unternehmen zu betrachten. Die höchste Bedeutung kommt immer noch der Innenfinanzierung zu.⁶⁶ Im Wesentlichen durch die Einbehaltung von Gewinnen praktiziert, stellt sie nahezu den ausschließlichen Weg der Eigenkapitalerweiterung dar.⁶⁷ Auch wenn die Innenfinanzierung zusammen mit der Kreditfinanzierung häufig als die zwei Säulen der KMU-Finanzierung bezeichnet werden, sollte jedoch keine Unterbewertung bezüglich der Präferenzen dieser Finanzierungsquellen erfolgen.⁶⁸ Die hohe Bedeutung der Innenfinanzierung spiegelt sich ansehnlich in der geplanten Deckung des Kapitalbedarfs der Unternehmen wider. So planen 80% der KMU in den nächsten zwölf Monaten ihren Bedarf an Kapital durch die Innenfinanzierung zu decken.⁶⁹ Die Kreditfinanzierung durch Banken wollen dagegen nur 36,2% der KMU einsetzen.⁷⁰

Erst wenn die geplante Investition nicht mehr alleine durch die Innenfinanzierung realisiert werden kann, werden KMU auf externe Kapitalgeber zurückgreifen. Zur Deckung des verbleibenden Kapitalbedarfs greifen KMU daher auf Bankkredite zurück.⁷¹ Die Finanzierung über Bankkredite gilt daher weiterhin als eine der wichtigsten Wege der externen Kapitalbeschaffung.⁷² So zeigt das Ergebnis der aktuellen Studie „MIND – Mittelstand in Deutschland“, dass 27,7% der befragten Unternehmen Bankkredite für unverzichtbar halten. Weitere 33,9% halten diese für sehr wichtig.⁷³ Das Streben nach Unabhängigkeit bzw. die Begrenzung der Einflussnahme externer Kapitalgeber spielt für KMU, wie die Präferenz der Innenfinanzierung bzw. der Bankkreditfinanzierung im Bereich der externen Kapitalbeschaffung zeigt, eine wichtige Rolle.

⁶⁶ Zur Innenfinanzierung der Unternehmen, vgl. Matschke (1991), S. 113-174.

⁶⁷ Vgl. Engel et al. (2006), S. 140-141.

⁶⁸ Vgl. Kayser, Wallau (2006), S. 46.

⁶⁹ Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005b), S. 73.

⁷⁰ Vgl. ebd.

⁷¹ Vgl. Engel et al. (2006), S. 140.

⁷² Vgl. Kayser, Wallau (2006), S. 46.

⁷³ Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005b), S. 62.

Die hohe Bedeutung der Bankkredite ist dabei auf verschiedene Ursachen zurückzuführen. Hierfür wird die Wettbewerbssituation im Bankenbereich als eine der Ursachen angeführt.⁷⁴ Dafür verantwortlich wird die durch Sparkassen / Landesbanken, durch Genossenschaftsbanken und als dritte Säule durch private Kreditinstitute geprägte Bankenlandschaft gemacht.⁷⁵ Gerade die Sparkassen / Landesbanken und die Genossenschaftsbanken begünstigten die Entwicklung der Bankkreditfinanzierung, da bei diesen Instituten nicht das Ziel der Gewinnmaximierung im Vordergrund stand, sondern primär die Förderung.⁷⁶ Betrachtet man die heutige Beziehung zwischen KMU und den Banken, ist die damalige Entwicklung noch heute zu erkennen. Als Hauptbankverbindung fallen den Sparkassen und den Genossenschaftsbanken über 70% der KMU zu.⁷⁷ Ein Begriff der in diesem Zusammenhang immer wieder genannt wird, ist das „Hausbankenprinzip“. So ist die Hausbankbeziehung i.d.R. durch Langfristigkeit und Stabilität gekennzeichnet, wodurch der Hausbank gegenüber anderen Kapitalgebern häufig eine bessere Beurteilung der wirtschaftlichen Lage zuerkannt wird.⁷⁸ Nachteilig ausgelegt wird dieser Beziehung die vielfach zu geringe Beachtung des Kreditrisikos, was sich schließlich für die Unternehmen positiv auf die Konditionen des Bankkredits und die Vergabe dieser auswirkte.⁷⁹ Mehrfach unterstützten selbst das Einlagengeschäft und die Vermögensverwaltung als Quersubvention.⁸⁰ Auch heute noch besteht eine enge Verbindung zwischen KMU und den Banken. Knapp über die Hälfte der KMU verfügt seit mehr als 10 Jahren über die Beziehung mit der Hausbank, knapp über ein Drittel sogar seit mehr als 20 Jahren.⁸¹ Zudem ist die Hausbank primärer Ansprechpartner mit einem Anteil von über 70%.⁸²

Die Fokussierung der Bankkredite ist dennoch nicht nur mit der günstigen Kreditfinanzierung zu begründen. Immer wieder genannt wird auch die steuerliche Begünstigung der Fremdkapitalfinanzierung gegenüber dem Eigenkapital.⁸³ So wurden bis

⁷⁴ Vgl. Stäglich (2003), S. 353.

⁷⁵ Vgl. Engel et al. (2006), S. 142-143.

⁷⁶ Vgl. Stäglich (2003), S. 353.

⁷⁷ Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005b), S. 42.

⁷⁸ Vgl. Ahrweiler, Börner (2003), S. 15; Reich (2004), S. 122.

⁷⁹ Vgl. Engel et al. (2006), S. 142.

⁸⁰ Vgl. Meister (2004), o. S.

⁸¹ Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005b), S. 42.

⁸² Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 33-34.

⁸³ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 13; Meister (2004), o. S.; Werner, Kobabe (2005), S. 1.

Ende des Jahres 2000 für Kapitalgesellschaften thesaurierte Gewinne höher besteuert als ausgeschüttete Gewinne.⁸⁴ Ferner schafft auch heute noch die steuerliche Absetzbarkeit von Fremdkapitalzinsen Anreize für Unternehmen.⁸⁵ Die hohe Bedeutung der Bankkredite kann auch durch die unzureichenden Kenntnisse der Unternehmen im Finanzierungsbereich begründet werden,⁸⁶ da das operative Geschäft im Vordergrund steht und für eine intensive Auseinandersetzung mit der Finanzierung häufig keine Zeit bleibt. Dazu kommt, dass sich KMU durch ihre Bank hinreichend beraten fühlen.⁸⁷ So ist die Finanzierung zwar unter den Themen die KMU bewegen zu finden, jedoch befindet es sich weit abgeschlagen hinter den Lohnnebenkosten, den Lohnkosten etc. auf dem siebten Platz einer Unternehmensbefragung.⁸⁸ Die Kenntnis über alternative Anwendungsmöglichkeiten zum Bankkredit ist demzufolge notdürftig, was sich in der Bedeutung dieser abträgt.

Weniger bedeutsam als die Bankkredite, aber dennoch als nicht unerheblich für die Finanzierung von KMU zu charakterisieren, sind lediglich noch das Leasing und die Lieferantenkredite.⁸⁹ Nach dem Ergebnis einer Studie von Ernst & Young nutzen bereits heute schon 52,5% der befragten Unternehmen das Leasing als Finanzierungsform.⁹⁰ Hinweis für die steigende Relevanz von Leasing gibt ebenso die Wachstumsrate des Leasingmarktes im Jahr 2005 von 8,7%.⁹¹ Nach den Lieferantenkrediten, die in ihrer Bedeutung etwas hinter dem Leasing eingeordnet werden, kommt den weiteren Finanzierungsquellen nur eine untergeordnete Rolle zu. So werden bspw. das Beteiligungskapital, Factoring, Mezzaninekapital oder die Unternehmensanleihen nur von wenigen KMU eingesetzt.⁹²

⁸⁴ Vgl. Engel et al. (2006), S. 144.

⁸⁵ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 13.

⁸⁶ Vgl. Engel et al. (2006), S. 145; Werner, Kobabe (2005), S. 2.

⁸⁷ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 17.

⁸⁸ Vgl. Müller, Englisch, Teigland (2005), S. 15-16.

⁸⁹ Vgl. Engel et al. (2006), S. 140.

⁹⁰ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 29-30.

⁹¹ Vgl. Creditreform (2006), S. 19-20.

⁹² Vgl. Engel et al. (2006), S. 140-141.

4.2. Einfluss auf die Finanzierung

Beeinflusst wird die Struktur der Finanzierung durch die zunehmende Verflechtung der Weltwirtschaft.⁹³ Die zunehmende Verflechtung der Weltwirtschaft hat zu einer neuen Dynamik des Strukturwandels geführt.⁹⁴ Durch den Abbau der Handelsschranken, die Fortschritte der Informations-/Kommunikationstechnologien und die Liberalisierung der Kapitalmärkte entwickelt sich Deutschland immer mehr von einer Industriegesellschaft zu einer wissensbasierten Dienstleistungsgesellschaft.⁹⁵ Diese unumkehrbare Entwicklung macht die Abschottung der nationalen Märkte vom Weltmarkt immer weniger möglich und hat daher den Standortwettbewerb, den Wettlauf um die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital sowie die Konkurrenz auf den Produktmärkten deutlich verschärft.⁹⁶ Von dem Strukturwandel betroffen sind demnach alle Wirtschaftssubjekte, auch diese, die lediglich regionale oder national tätig sind. Für die Wirtschaftssubjekte bedeutet diese unumkehrbare Entwicklung einen erhöhten Handlungsdruck. An ein Ausruhen auf vergangenen und gegenwärtigen Erfolgen ist sicherlich nicht zu denken, schon allein wegen der hohen Dynamik internationaler Partner und Wettbewerber.⁹⁷ Daher gilt es sich den Wettbewerbern, mitsamt seinen Wettbewerbsvorteilen aus Größeneffekten oder niedrigeren Faktorkosten, zu stellen.⁹⁸ Voraussetzung ist die Wahl und Umsetzung der richtigen unternehmerischen Strategien im globalen Wettbewerb um sich zu behaupten.⁹⁹ Konfrontiert mit hohen Investitions- und Entwicklungsaufwendungen ergeben sich daher neue Ansprüche an die Finanzkraft und Liquiditätssituation.¹⁰⁰ Eine essenzielle Voraussetzung ist das Vorhandensein des erforderlichen Kapitals.¹⁰¹

Der Einfluss zeigt sich ebenfalls seit einigen Jahren in einem Veränderungsprozess in dem sich die Finanzmärkte befinden. Auf Grund der starken Bankenorientierung ist Deutschland von dieser Veränderung besonders stark betroffen und zwingt nicht nur die

⁹³ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 18.

⁹⁴ Vgl. Berchtold (2004), S. 38.

⁹⁵ Vgl. Bullinger (2004), S. 91.

⁹⁶ Vgl. Berger (2004), S. 106.

⁹⁷ Vgl. Fraunhofer Gesellschaft (2004), S. 4.

⁹⁸ Vgl. Berger (2004), S. 106.

⁹⁹ Vgl. ebd., S. 106-108.

¹⁰⁰ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 40.

¹⁰⁴ Vgl. Berger (2004), S. 107-108.

Unternehmen, sondern desgleichen die Banken sich an die globalen Gegebenheiten anzupassen.¹⁰² Die Gründe dafür sind vielfältig. Ein Grund für die Veränderung des Bankenverhaltens ist das wesentlich härter gewordene Einlagengeschäft.¹⁰³ In Konkurrenz mit diesem stehen eine Vielzahl von Anlagemöglichkeiten, wie u.a. Aktien, Zertifikate, Immobilienfonds. So ist bspw. der Anteil des in Bargeld und Sichteinlagen gehaltenen Geldvermögens der privaten Haushalte von 1994 bis 2004 um 5% zurückgegangen.¹⁰⁴ Der Anteil der Vermögensanteile in Fonds hat sich dagegen von 6% auf 11% erhöht.¹⁰⁵ Dazu kommt, dass die Finanzierung von vielen großen kapitalmarktfähigen Unternehmen immer stärker auf Anleihen basiert.¹⁰⁶ Außerdem sind sie global ausgerichtet, d.h. sie sind wesentlich flexibler und unabhängiger von den nationalen Banken. Eine Quersubvention aus dem mehrfach zur Unterstützung verwandten Einlagen- und Vermögensverwaltungsgeschäft kann folglich nicht mehr in dem Maße aufrecht gehalten werden.¹⁰⁷

Weiteren Einfluss auf das Verhalten der Banken nehmen die über den Konjunkturzyklus hinweg fortlaufenden hohen Insolvenzzahlen in der deutschen Wirtschaft.¹⁰⁸ Für die Banken entsteht dadurch deutlicher Wertberichtigungsbedarf, der sich wiederum stark negativ auf die Ertragslage der Banken auswirkt.¹⁰⁹ Die erhöhten Risiken zwingen folglich zu einem Umdenken, das eine undifferenzierte Kreditvergabe, wie sie in der Vergangenheit in Deutschland vorherrschte,¹¹⁰ nicht mehr als richtig erscheinen lässt. So müssen die Banken die Risiken in ihren Kreditportfolios minimieren, ein verbessertes Risikomanagement betreiben.¹¹¹ Einer Quersubvention, in diesem Fall die Subvention von schlechten Risiken durch gute Risiken,¹¹² gilt es daher zu vermeiden. Aus diesem Grund entwickelten schon in den vergangenen Jahren viele Banken Verfahren, die der

¹⁰² Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 37; KfW Bankengruppe (2006b), S. 45.

¹⁰³ Vgl. Meister (2004), o. S.

¹⁰⁴ Vgl. Weber (2006), o. S.

¹⁰⁵ Vgl. ebd.

¹⁰⁶ Vgl. Meister (2004), o. S.

¹⁰⁷ Vgl. Ahrweiler, Börner, (2003), S. 31; Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 37-38.

¹⁰⁸ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 21; Jahresvergleich der Insolvenzverfahren in Deutschland, vgl. Creditreform (2006), S. 23-26.

¹⁰⁹ Vgl. Engel et al. (2006), S. 146-146.

¹¹⁰ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 21.

¹¹¹ Vgl. Weber (2006), o. S.

¹¹² Vgl. Engel et al. (2006), S. 148.

Bonitätsbeurteilung¹¹³ der Kreditnehmer dienen.¹¹⁴ Objektive und einheitliche Kriterien stehen wesentlich stärker im Vordergrund.¹¹⁵ Das zeigt sich besonders in den bis heute betriebenen Anpassungen. Somit wird die aktuelle positive Entwicklung im Bankensektor nicht etwa von der Ertragsseite getragen, sondern wesentlich stärker von der Aufwandsseite.¹¹⁶ Es zeigt sich dabei aber auch, dass das Risikomanagement der Banken besser geworden ist.¹¹⁷ Es verwundert deshalb nicht, dass die Banken zunehmend versuchen stärkere bonitätsabhängige Kreditzinsen durchzusetzen.¹¹⁸

Demzufolge kann die unter dem Stichwort „Basel II“ bekannt gewordene Neuregelung der Eigenkapitalunterlegung,¹¹⁹ die so oft als Quelle des Veränderungsprozesses betitelt wird, nicht als Verursacher ausgemacht werden.¹²⁰ Die Neuregelung der Eigenkapitalunterlegung ist wohl vielmehr selbst als Ausdruck für die veränderten Finanzmärkte zu sehen.¹²¹ Dennoch hat sich Basel II auf die anfangs noch zögerliche Risikoorientierung beschleunigend ausgewirkt.¹²² Triebfeder dieser Beschleunigung ist die stärkere Berücksichtigung der spezifischen Schuldnerbonitäten bei der Eigenkapitalunterlegung. Demnach wird die bisherige Unterlegung der Kredite mit pauschal 8% des Eigenkapitals durch eine deutlich stärker am Kreditrisiko ausgerichtete Unterlegung ersetzt.¹²³ Die Kreditvergabe ist damit an eine Bonitätsbeurteilung des potenziellen Kreditnehmers gebunden.¹²⁴ Die Kreditvergabe wird einzeln kalkuliert und nach Risiko- und Rentabilitäts Gesichtspunkten bewertet, d.h. der Preis für einen Kredit wird künftig dem Risikogehalt des Geschäfts entsprechen.¹²⁵ In diesem Zusammenhang wird auch von einem Credit Rating gesprochen.¹²⁶ Insofern sind kraft des

¹¹³ Der Begriff „Bonität“ bezeichnet die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Schuldner seine Schuldendienstverpflichtung, bestehend aus Zinszahlung und Tilgung, nachkommen kann.

¹¹⁴ Vgl. Engel et al. (2006), S. 148.

¹¹⁵ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 21.

¹¹⁶ Vgl. Weber (2006), o. S.

¹¹⁷ Vgl. Engel et al. (2006), S. 148; Weber (2006), o. S.

¹¹⁸ Vgl. Ahrweiler, Börner (2003), S. 31.

¹¹⁹ Zur Neuregelung der Eigenkapitalvereinbarung „Basel II“, vgl. Schierenbeck (2004), S. 318-320.

¹²⁰ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 38; Kayser (2003), S. 114.

¹²¹ Vgl. KfW Bankengruppe (2006b), S. 35; Meister (2004), o. S.

¹²² Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 38; Vgl. Engel et al. (2006), S. 149.

¹²³ Vgl. Meister (2004), o. S.

¹²⁴ Vgl. Engel et al. (2006), S. 149.

¹²⁵ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 38.

¹²⁶ Zum Credit Rating, vgl. Everling, Gareis (2004), S. 631-636.

Veränderungsprozesses die Banken zunehmend kosten- und risikobewusster geworden.¹²⁷

5. Konsequenzen für kleine und mittlerer Unternehmen

Immer kürzere Zeitzyklen im Zuge der Globalisierung erfordern immer schnellere Umsetzungen, die den KMU ein schnelles Erkennen und Handeln abverlangen.¹²⁸ Stellt sich die Frage, ob den KMU die Fähigkeit der Finanzierung aus eigener Kraft zugeschrieben werden kann, oder vielmehr das Streben nach Unabhängigkeit bzw. die Begrenzung der Einflussnahme externer Kapitalgeber die Basis für die hohe Bedeutung der Innenfinanzierung offenbart. Ohne weit in diese Diskussion eintreten zu wollen, bleibt festzuhalten, dass die Möglichkeiten der Innenfinanzierung beschränkt sind.¹²⁹ Die Innenfinanzierung unterliegt vor allem bei KMU konjunkturellen und wettbewerbsmäßigen Schwankungen, da diese bedingt durch ihre Größe einen eher geringeren Diversifikationsgrad besitzen als große Unternehmen.¹³⁰ Ein Blick auf die Entwicklung der deutschen Wirtschaft offenbart, dass die Binnennachfrage als Wachstumstreiber in den letzten Jahren ausfiel.¹³¹ Lediglich ein Durchschnitt von 11,6% der KMU ist als Exporteur auf den Weltmärkten tätig, 18,4% beziehen Waren und Vorprodukte aus dem Ausland.¹³² Viele KMU verbüßten somit in den Jahren 2001 bis 2004, durch die andauernde schwache Konjunktur, einen Rückgang des Gewinns.¹³³ Für die in Kapitel 2.3.1. beschriebene hohe Präferenz der Innenfinanzierung bedeutet das, speziell für KMU, einen fehlenden bzw. nicht ausreichender Zufluss von dringend benötigtem Kapital. Damit KMU konjunkturell unabhängiger werden und auch in diesen Zeiten Wachstum erreichen können, ist demgemäß die Betätigung auf den globalen Märkten unumgänglich.¹³⁴ Das zeigt sich deutlich im Jahr 2005, da als Wachstumsträger für das Bruttoinlandsprodukt nahezu allein der Außenhandel galt.¹³⁵ Jedoch erfordern

¹²⁷ Vgl. Reich (2004), S. 124.

¹²⁸ Vgl. Fraunhofer Gesellschaft (2004), S. 4.

¹²⁹ Vgl. Werner, Kobabe (2005), S. 27.

¹³⁰ Vgl. Engel et al. (2006), S. 144.

¹³¹ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006b), S. 15.

¹³² Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005b), S. 18.

¹³³ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 40.

¹³⁴ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 18.

¹³⁵ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006b), S. 15.

die unterschiedlichen Formen der Internationalisierung auch verschieden hohen Kapitalbedarf.¹³⁶

Zu den konjunkturellen und wettbewerbsmäßigen Schwankungen kommt, dass bei KMU die Entnahmeentscheidung häufig durch persönliche Beweggründe der Unternehmer geprägt ist und nicht durch betriebswirtschaftliche Überlegungen.¹³⁷ Zurückzuführen ist das auf die Abhängigkeit der wirtschaftlichen Existenz des Unternehmers von seinem Unternehmen (Kapitel 2.1.3.). Das daraus resultierende Unterbleiben der existenznotwendigen Investitionen kann folglich entscheidende Auswirkungen auf die Unternehmensentwicklung haben.¹³⁸ Zwar ist in den letzten Jahren eine Zunahme der Investitionsbereitschaft zu erkennen, jedoch handelt es sich bei den getätigten Investitionen überwiegend um geringe Investitionen.¹³⁹ Bei einigen der KMU sind daher wesentliche Investitionsstaus zu vermuten. Ob KMU zur Finanzierung der erforderlichen Investitionen auf ausreichend Eigenkapital zurückgreifen können, ist folglich in Frage zu stellen.¹⁴⁰ Eine Anpassung der Investitionen an die Innenfinanzierungskraft ist äußerst kritisch zu betrachten. Das Erreichen der Wettbewerbsfähigkeit allein durch das Einsparen von Kosten, erscheint ebenso leichtgläubig.¹⁴¹ Eine erwähnenswerte Erleichterung liefert der langwierige Prozess der Innenfinanzierung für KMU, insbesondere in konjunkturell schwierigen Zeiten, daher allein nicht.¹⁴² Das lässt auch die den deutschen Unternehmen, insbesondere KMU, üblicherweise nachgesagte niedrige Eigenkapitalquote vermuten.¹⁴³ Zwar wird seit einiger Zeit von einer Verbesserung der Eigenkapitalquote gesprochen, dennoch verfügt der überwiegende Teil über keine stabile Eigenkapitalbasis.¹⁴⁴ Eine weitere Finanzierungsquelle ist insofern für die meisten Unternehmen unumgänglich.

¹³⁶ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 19.

¹³⁷ Vgl. Krimphove, Tytko (2002), S. 7.

¹³⁸ Vgl. ebd.

¹³⁹ Vgl. Barthel et al. (2005), S. 4; Creditreform (2006), S. 13-15; Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005b), S. 38-40.

¹⁴⁰ Vgl. Engel et al. (2004), S. 53-54; Kayser (2003), S. 99; Storck (2006), S. 206.

¹⁴¹ Vgl. Bullinger (2004), S. 91.

¹⁴² Vgl. Reich (2004), S. 125; Storck (2006), S. 206.

¹⁴³ Vgl. Engel et al. (2004), S. 11-15; Paffenholz (2006), S. 52; Reich (2004), S. 122-123.

¹⁴⁴ Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005a), S. 23-28; Creditreform (2006), S. 18-21.

Auf Grund der niedrigen Eigenkapitalquote, überwiegt dementsprechend die Finanzierung über Fremdkapital.¹⁴⁵ Der beschriebene Veränderungsprozess, von dem der wichtigste Weg der externen Kapitalbeschaffung betroffen ist, nämlich die Finanzierung über Bankkredite, hat ebenfalls beachtenswerte Folgen für KMU. Die bestimmende Größe für die Kapitalbeschaffung wird immer mehr das Risiko.¹⁴⁶ Damit hat die Bindung der Kreditvergabe an die Bonitätsbeurteilung des potenziellen Kreditnehmers eine erhebliche formalisierte und strukturierte Kreditwürdigkeitsprüfung zur Folge.¹⁴⁷ Dabei wird aus historischen Daten der Unternehmen auf das zukünftige Risiko geschlossen.¹⁴⁸ KMU bemerken dieses besonders durch die höheren Anforderungen an Offenlegung, durch das Drängen auf umfangreichere Sicherheiten, sowie durch die höheren Anforderungen an die Dokumentation.¹⁴⁹ Die Qualität dieser Daten spiegelt sich somit auch in den Konditionen der Kredite wider.¹⁵⁰ Dementsprechend muss bei KMU ein Umdenken erfolgen. Das Streben nach Unabhängigkeit bzw. der zwanghafte Versuch die Einflussnahme externer Kapitalgeber zu vermeiden, wird einer offenen und aktuellen Bereitstellung von Daten weichen müssen.¹⁵¹ KMU werden daher einer verstärkten Auseinandersetzung mit den Anforderungen der Bonitätsbeurteilung, der Optimierung des Rechnungswesens und des Controllings, sowie einer systematischen Planung nicht aus dem Weg gehen können.¹⁵² Denn auch bei der Kreditvergabe werden sich Standards für die Transparenzanforderungen entwickeln, die mit denen der Aktien- und Anleihenmärkte vergleichbar sind.¹⁵³ Niederschlagen wird sich die verbesserte Möglichkeit der Bonitätsbeurteilung künftig in einer immer höheren Konditionsspreizung der Bankkredite.¹⁵⁴ Die häufig zu Lasten der besseren Kreditnehmer getätigte Quersubvention wird somit in dem bisherigen Maße nicht weiter stattfinden.¹⁵⁵

¹⁴⁵ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 14.

¹⁴⁶ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 39.

¹⁴⁷ Vgl. Engel et al. (2006), S. 149.

¹⁴⁸ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 39.

¹⁴⁹ Vgl. Engel et al. (2006), S. 149-150.

¹⁵⁰ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 39.

¹⁵¹ Vgl. Engel et al. (2006), S. 155.

¹⁵² Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 41; Engel et al. (2006), S. 155.

¹⁵³ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 41.

¹⁵⁴ Vgl. Engel et al. (2004), S. 52; Engel et al. (2006), S. 149.

¹⁵⁵ Vgl. Perridon, Steiner (2004), S. 402.

Darüber hinaus kommt, im Rahmen der Kapitalbeschaffung, dem Eigenkapital eine wichtige Bedeutung zu.¹⁵⁶ Das Eigenkapital stellt auf der einen Seite selbst eine Finanzierungsquelle dar, demgegenüber hat der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital einen wesentlichen Einfluss auf die Beurteilung der Bonität.¹⁵⁷ Demgemäß hat das Eigenkapital Einfluss auf die Möglichkeit der Kreditaufnahme.¹⁵⁸ Allerdings wird nicht nur die Kreditaufnahme beeinflusst, ebenfalls hat das Eigenkapital Auswirkungen auf die Kreditkonditionen.¹⁵⁹ Somit erfahren KMU, die eine hohe bzw. eine verbesserte Eigenkapitalquote aufweisen, eine deutliche Verbesserung bei der Kreditaufnahme, eine niedrige bzw. eine gesunkene Eigenkapitalquote führt unterdessen zu einer Verschlechterung der Kreditaufnahme.¹⁶⁰ Dazu kommt, dass auch bei einer konjunkturellen Aufwärtsentwicklung eine starke Eigenkapitalbasis unerlässlich ist.¹⁶¹ So müssen bspw. Produktionsausweitung und Investitionen erst einmal finanziert werden. Aber auch die steigenden Risiken, bedingt durch internationalen Wettbewerb, verlangen nach ausreichendem Eigenkapital als Verlustpuffer.¹⁶² Eine solide Eigenkapitalbasis ist daher für KMU unverzichtbar.¹⁶³

Die bisherigen Ausführungen zeigen, dass KMU ihr Finanzierungsverhalten einer nötigen Umgestaltung unterziehen müssen.¹⁶⁴ Eigens die wirtschaftliche Situation wird auf Dauer die KMU binden, die Veränderung ihres Finanzierungsverhaltens vorzunehmen.¹⁶⁵ Um Engpässe bei der Finanzierung zu übergehen, infolge die Weiterentwicklung des Unternehmens nicht zu gefährden, ist mehr Offenheit gegenüber weiteren Finanzierungsmöglichkeiten notwendig.¹⁶⁶ Erfordert wird eine Diversifikation der Finanzmittelbeschaffung.¹⁶⁷ Die Bedeutung von alternativen Finanzierungsformen wächst, besonders die der eigenkapitalbasierten Finanzierungsformen.¹⁶⁸ Ausgehend davon, dass die erforderlichen Mittel nicht durch die Innenfinanzierung erwirtschaftet

¹⁵⁶ Vgl. Uhlig (2006), o. S.; Werner, Kobabe (2005), S. 16.

¹⁵⁷ Zu den Funktionen des Eigenkapitals, vgl. Matschke (1991), S. 61-63.

¹⁵⁸ Vgl. Krimphove, Tytko (2002), S. 7; Werner, Kobabe (2005), S. 16.

¹⁵⁹ Vgl. Engel et al. (2006), S. 155-156.

¹⁶⁰ Vgl. KfW Bankengruppe (2006b), S. 63-65; Perridon, Steiner (2004), S. 402.

¹⁶¹ Vgl. Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005a), S. 46-48.

¹⁶² Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 27.

¹⁶³ Vgl. Diekmann (2005), S. 1.

¹⁶⁴ Vgl. Paffenholz (2006), S. 52; Reich (2004), S. 123.

¹⁶⁵ Vgl. Richter, Englisch, Rettig (2005), S. 40.

¹⁶⁶ Vgl. Engel et al. (2006), S. 188.

¹⁶⁷ Vgl. Berens, Högemann, Segbers (2005), S. 26.

werden können, bleibt lediglich die externe Beschaffung von Eigenkapital. Da KMU i.d.R. der Zugang zur Börse verwehrt bleibt, folglich kein hoch organisierter Kapitalmarkt für die Eigenkapitalbeschaffung bereit steht, muss daher auf außerbörsliches Beteiligungskapital zurückgegriffen werden.¹⁶⁹ Private Equity Capital kann auf diese Weise dazu beitragen die beschriebenen Herausforderungen der KMU erfolgreich zu bestehen.¹⁷⁰

¹⁶⁸ Vgl. Berchtold (2004), S. 43.

¹⁶⁹ Vgl. Engel et al. (2004), S. 18; Perridon, Steiner (2004), S. 366.

¹⁷⁰ Vgl. Berger (2004), S. 110.

Literaturverzeichnis

Achleitner, A.-K., Zelger, H., Beyer, S., Müller, K. (2004): Venture Capital/Private Equity-Studie 2004 – Company-(E)valuation und EVCA Valuation Guidelines – Bestandaufnahme der Unternehmensbewertungspraxis von Beteiligungskapital-gesellschaften, in: Finanz Betrieb 2004, 6. Jg., S. 701-709

Ahrweiler, S., Börner, C. J. (2003): Neue Finanzierungswege für den Mittelstand – Ausgangssituation, Notwendigkeit und Instrumente, in: Kienbaum, J., Börner, C. J. (Hrsg.), Neue Finanzierungswege für den Mittelstand – Von der Notwendigkeit zu den Gestaltungsformen, Wiesbaden 2003, S. 3-74

Baetge, J., Niemeyer, K., Kümmel, J. (2005): Darstellung der Discounted-Cashflow-Verfahren (DCF-Verfahren) mit Beispiel, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxis-handbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 265-362

Ballwieser, W. (2004): Unternehmensbewertung – Prozeß, Methoden und Probleme, Stuttgart 2004

Ballwieser, W. (2004b): Unternehmensbewertung, in: Gabler Wirtschafts Lexikon, 16. Aufl., Wiesbaden 2004, S. 3060-3062

Ballwieser, W. (2005): Verbindungen von Ertragswert- und Discounted-Cashflow-Verfahren, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmens-bewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 363-375

Barthel, C. W. (2005): Unternehmenswert – Dominanz der Argumentationsfunktion, in: Finanz Betrieb 2005, 7. Jg., S. 32-38

Barthel, C. W. (2006): Unternehmenswert: Glaubwürdigkeitsattribution von Argumentationswerten, in: Finanz Betrieb 2006, 8. Jg., S. 463-471

Beck, M., Hofmann, G., Weinand, A. (2006): Der Prozess der Mezzanine Kapitalaufnahme und typische Anforderungen an das Unternehmen, in: Bösl, K., Sommer, M. (Hrsg.), Mezzanine Finanzierung, München 2006, S. 59-72

Bednarczyk, T., Golla, S., Klandt, H. (2006): Berücksichtigung von Unsicherheiten bei der Business Plan-Erstellung – Theoretische Konzepte und praktische Anwendungsmöglichkeiten von Simulationsrechnungen, in: Finanz Betrieb 2006, 8. Jg., S. 56-62

Behringer, S. (2003): Due Diligence, in: Ottersbach, J. H. (Hrsg.), Praxishandbuch Unternehmensbeteiligung – Beteiligungsmanagement, Recht, Funktion und Besteuerung der Beteiligungsgesellschaft, München 2003, S. 23-48

Behringer, S. (2004): Unternehmensbewertung der Mittel- und Kleinbetriebe, 3. Aufl., Berlin 2004

Berchtold, W. (2004): Die Veränderungen in der Industrie und die Rolle von Private Equity, in: Festschrift zum 15-jährigen Bestehen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V., Private Equity „made in Germany“– Betrachtung und Reflexionen, Hemsbach 2004, S. 38-47

Berens, W., Hoffjan, A., Strauch, J. (2002): Planung und Durchführung der Due Diligence, in: Berens, W., Brauner, H. U., Strauch, J. (Hrsg.), Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen, 3. Aufl., Stuttgart 2002, S. 123-172

Berens, W., Högemann, B., Segbers, K. (2005): Das mittelständische Unternehmen – Status Quo und Perspektiven in der Finanzierung, in: Berens, W., Brauner, H. U., Frodermann, J. (Hrsg.), Unternehmensentwicklung mit Finanzinvestoren – Eigenkapitalstärkung, Wertsteigerung, Unternehmensverkauf, Stuttgart 2005, S. 7-31

Berens, W., Mertes, M., Strauch, J. (2002): Unternehmensakquisition, in: Berens, W., Brauner, H. U., Strauch, J. (Hrsg.), Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen, 3. Aufl., Stuttgart 2002, S. 536-553

Berens, W., Schmitting, W., Strauch, J. (2002): Funktionen, Terminierung und rechtliche Einordnung der Due Diligence, in: Berens, W. Brauner, H. U., Strauch, J. (Hrsg.), Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen, 3. Aufl., Stuttgart 2002, S. 79-120

Berens, W., Strauch, J. (2002): Herkunft und Inhalt des Begriffs Due Diligence, in: Berens, W. Brauner, H. U., Strauch, J. (Hrsg.), Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen, 3. Aufl., Stuttgart 2002, S. 5-24

Berger, R. (2004): Globalisierung als Herausforderung – Der Beitrag von Private Equity zur Restrukturierung der Deutschland AG, in: Festschrift zum 15-jährigen Bestehen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V., Private Equity „made in Germany“– Betrachtung und Reflexionen, Hemsbach 2004, S. 106-115

Berner, C., Rojahn, J., Kiel, O., Dreimann, M. (2005): Die Berücksichtigung des unternehmensindividuellen Risikos in der Unternehmensbewertung – Eine empirisch gestützte Untersuchung des Beta Faktors, in: Finanz Betrieb 2005, 7. Jg., S. 711-718

Born, K. (1995): Unternehmensanalyse und Unternehmensbewertung, Stuttgart 1995

Böschen, M. (2006a): Debütant setzt Maßstab für Branche, in: Financial Times Deutschland, o. Jg., o.H., 20.10.2006, S. 23

Böschen, M. (2006b): 250 Mio. Euro auf einen Schlag, in: Financial Times Deutschland, o. Jg., o.H., 03.04.2006, S. 19

Brebeck, F., Kohtes, W., Schönbeck, T. (2005): Traditionell und innovative Unternehmensbewertung durch Finanzinvestoren, in: Berens, W., Brauner, H. U., Frodermann, J. (Hrsg.), Unternehmensentwicklung mit Finanzinvestoren – Eigenkapitalstärkung, Wertsteigerung, Unternehmensverkauf, Stuttgart 2005, S. 85-112

Brebeck, T. (2002): Private Equity im Firmenkundengeschäft regionaler Kreditinstitute – Eine geschäftspolitische Analyse, Diss., Basel 2002

Bullinger, H-J. (2004): Innovationsfähigkeit und Private Equity – Strukturwandel und Technologietrends, in: Festschrift zum 15-jährigen Bestehen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V., Private Equity „made in Germany“– Betrachtung und Reflexionen, Hemsbach 2004, S. 90-102

Busse v. Colbe, W. (1957): Der Zukunftserfolg - Die Ermittlung des künftigen Unternehmungserfolges und seine Bedeutung für die Bewertung von Industrieunternehmen, Wiesbaden 1957

Coenenberg, A. G., Schultze, W. (2002): Das Multiplikator-Verfahren in der Unternehmensbewertung – Konzeption und Kritik, in: Finanz Betrieb 2002, 4. Jg., S. 697-703

Daske, H., Wiesenbach, K. (2005): Praktische Probleme der zukunftsorientierten Schätzung von Eigenkapitalkosten am deutschen Kapitalmarkt, in: Finanz Betrieb 2005, 7. Jg., S. 407-416

Diekmann, M. (2004): Versicherungen als Private-Equity-Investoren, in: Festschrift zum 15-jährigen Bestehen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V., Private Equity „made in Germany“– Betrachtung und Reflexionen, Hemsbach 2004, S. 84-89

von Diekmann, M. H. (2005): Vorteile einer neuen Eigenkapitalklasse – Structured Finance für den Mittelstand, in: Rating News 2006, 4. Jg., S. 1-2

Drukarczyk, J. (2003a): Finanzierung – Eine Einführung, 9. Aufl., Stuttgart 2003

Drukarczyk, J. (2003b): Unternehmensbewertung, 4. Aufl., München 2003

Ernst, D., Schneider, S., Thielen, B. (2006): Unternehmensbewertungen erstellen und verstehen – Ein Praxisleitfaden, 2. Aufl., München 2006

Everling, O., Gareis, S. (2004): Credit Rating, in: Gabler Wirtschaftslexikon, 16. Aufl., Wiesbaden 2004, S. 631-636

Fischer, R. (2004): Kreditinstitute und Private Equity, in: Festschrift zum 15-jährigen Bestehen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V., Private Equity „made in Germany“ – Betrachtung und Reflexionen, Hemsbach 2004, S. 76-83

Föcking, M. (2006): Formen, Ausstattungsmerkmale und Preisgestaltung von Mezzanine Kapital, in: Bösl, K., Sommer, M. (Hrsg.), Mezzanine Finanzierung – Betriebswirtschaft – Zivilrecht – Steuerrecht – Bilanzrecht, München 2006, S. 23-35

Franke, G., Hax, H. (2004): Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, 5. Aufl., Berlin/Heidelberg/New York 2004

Frommann, H., Dahmann, A. (2005): Zur Rolle von Private Equity und Venture Capital in der Wirtschaft – Aktualisierte Fassung der im Dezember 2003 erschienenen BVK-Untersuchung „ Zur volkswirtschaftlichen Bedeutung von Private Equity und Venture Capital“, Berlin 2005

Georgieff, A., Biagosch, M. (2005): Finanzierungsinstrumente von Finanzinvestoren, in: Berens, W., Brauner, H. U., Frodermann, J. (Hrsg.), Unternehmensentwicklung mit Finanzinvestoren – Eigenkapitalstärkung, Wertsteigerung, Unternehmensverkauf, Stuttgart 2005, S. 171-210

Groh, A., Gottschalg, O. (2005): Venture Capital und Private Equity aus Sicht der Wissenschaft, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 2005, 58. Jg., S. 26-29

Hackl, E., Jandl, H. (2004): Beteiligungsfinanzierung durch Venture Capital und Private Equity, in: Stadler, W. (Hrsg.), Die neue Unternehmensfinanzierung – Strategisch Finanzieren mit Bank- und Kapitalmarktorientierten Instrumenten, Frankfurt 2004, S. 195-210

Hayn, M. (2003): Bewertung junger Unternehmen, in: Küting, K. (Hrsg.), Rechnungs- und Prüfungswesen, 3. Aufl., Herne/Berlin 2003

Hayn, M. (2005): Bewertung junger Unternehmen, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 495-526

Heitzer, B. (2006): Venture Capital-Finanzierungen von jungen innovativen Unternehmen, in: Finanz Betrieb 2006, 8. Jg., S. 514-518

Helbling, C. (2005a): Aufbau und Anforderungen an das Bewertungsgutachten, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 159-188

Helbling, C. (2005b): Besonderheiten der Bewertung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 189-199

Hering, T. (1999): Finanzwirtschaftliche Unternehmensbewertung, Wiesbaden 1999

Hering, T. (2006): Unternehmensbewertung, 2. Aufl., München 2006

Heudorfer, H-J. (1962): Die Körperschaftssteuer bei der Unternehmensbewertung, in: Der Betrieb 1962, 15. Jg., S. 37-39

Hinz, H. (2006): Einsatzmöglichkeiten von Mezzanine Kapital, in: Bösl, K., Sommer, M. (Hrsg.), Mezzanine Finanzierung – Betriebswirtschaft – Zivilrecht – Steuerrecht – Bilanzrecht, München 2006, S. 37-46

Hölters, W. (2005): Mergers & Acquisitions, in: Hölters, W. (Hrsg.), Handbuch des Unternehmens- und Beteiligungskaufs, 6. Aufl., Köln 2005, S. 2-71

Jesch, T. A. (2002): Private Equity als Finanzierungsalternative für kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU), in: Krimphove, D., Tytko, D. (Hrsg.), Praktiker-Handbuch Unternehmensfinanzierung – Kapitalbeschaffung und Rating für mittelständische Unternehmen, Stuttgart 2002, S. 141-160

Jonas, M., Wieland-Blöse, H., Schiffarth, S. (2005): Basiszinssatz in der Unternehmensbewertung, in: Finanz Betrieb 2005, 7. Jg., S. 647-653

Kamp, A., Solmecke, H. (2005): Mezzanine-Kapital – Ein Eigenkapitalsubstitut für den Mittelstand?, in: Finanz Betrieb 2005, 7. Jg., S. 618-625

Kniest, W. (2005): Quasi-risikolose Zinssätze in der Unternehmensbewertung, in BewertungsPraktiker 2005, Nr. 1, S. 9-12

Kniest, W. (2006): Korrekte und falsche Restwerte, in BewertungsPraktiker 2006, Nr. 1, S. 9-12

Koch, L. T., Kuhn, W. (2000): Alternative Wege in die Selbstständigkeit – Ein Überblick, in: Braukmann, U., Koch, L. T., Matthes, W. (Hrsg.), Gründerseminar, Nr. 7, Wuppertal 2000, S. 1-44

Kokalj, L., Paffenholz, G. (2002): Business-Angels-Netzwerke zur Finanzierung junger, innovativer Unternehmen, in: Krimphove, D., Tytko, D. (Hrsg.), Praktiker-Handbuch Unternehmensfinanzierung – Kapitalbeschaffung und Rating für mittelständische Unternehmen, Stuttgart 2002, S. 119-140

Kolbe, K. (1959): Ermittlung von Gesamtwert und Geschäftswert der Unternehmung, Düsseldorf 1959

Kollmann, T., Kuckertz, A. (2003): E-Venture Capital – Unternehmensfinanzierung in der Net Economy – Grundlagen und Fallstudien, Wiesbaden 2003

König, W. (1977): Die Vermittlungsfunktion der Unternehmensbewertung, in: Goetzke, W., Sieben, G. (Hrsg.), Moderne Unternehmensbewertung und Grundsätze ihrer ordnungsmäßigen Durchführung – Bericht von der 1. Kölner BFuP-Tagung am 18. und 19. November 1976 in Köln, Köln 1977, S. 73-90

Kralicek, P., Böhmendorfer, F., Kralicek, G. (2001): Kennzahlen für Geschäftsführer, 4. Aufl., Wien/Frankfurt 2001

Kranebitter, G. (2005): Unternehmensbewertung für Praktiker, Wien 2005

Kratz, N., Wangler, C. (2005): Unternehmensbewertung bei nicht kapitalmarkt-orientierten Unternehmen – Das Problem der Ermittlung entscheidungsrelevanter Kapitalkosten, in: Finanz Betrieb 2005, 7. Jg., S. 169-176

Krimphove, D., Tytko, D. (2002): Der Begriff mittelständische Unternehmen in betriebswirtschaftlicher und juristischer Diskussion, in: Krimphove, D., Tytko, D. (Hrsg.), Praktiker-Handbuch Unternehmensfinanzierung – Kapitalbeschaffung und Rating für mittelständische Unternehmen, Stuttgart 2002, S. 3-14

Kruschwitz, L. (2004): Finanzierung und Investition, 4. Aufl., München 2004

Kruschwitz, L., Löffler, A. (2005): Unternehmensbewertung, Zahlenbeispiele und Jensens Ungleichung, in: Finanz Betrieb 2005, 7. Jg., S. 419-422

Kuckertz, A. (2006): Der Beteiligungsprozess bei Wagniskapitalfinanzierungen – Eine informationsökonomische Perspektive, Wiesbaden 2006

Künnemann, M. (1985): Objektivierete Unternehmensbewertung, Frankfurt a. M. 1985

Kußmaul, H. (2006): Venture Capital in der Existenzgründung, in: Finanz Betrieb 2006, 8. Jg., S. 198-202

Lackmann, F. (1955): Theorie und Verfahren der Unternehmensbewertung, Berlin 1955

Löhnert, P. G., Böckmann, U. J. (2005): Multiplikatorverfahren in der Unternehmensbewertung, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 403-428

Lorson, P. (2004): Auswirkungen von Shareholder-Value-Konzepten auf die Bewertung und Steuerung ganzer Unternehmen, in: Küting, K., Weber, C.-P. (Hrsg.), Rechnungs- und Prüfungswesen, Herne/Berlin 2004, S. 1-506

Madrian, J., Schulte, K. (2004): Strategische Unternehmensführung im Beteiligungscontrolling, in: Littkemann, J., Zündorf, H. (Hrsg.), Beteiligungscontrolling – Ein Handbuch für die Unternehmens- und Beratungspraxis, Herne/Berlin 2004, S. 315

Mandl, G., Rabel, K. (1997): Unternehmensbewertung – Eine praxisorientierte Einführung, Wien/Frankfurt 1997

Mandl, G., Rabel, K. (2005): Methoden der Unternehmensbewertung, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 47-88

Mandler, U. (2004): Der deutsche Mittelstand vor der IAS-Umstellung 2005 – Konzepte und empirische Befunde zur Umsetzung der IAS-Verordnung, Herne / Berlin 2004

Matschke, M. J. (1975): Der Entscheidungswert der Unternehmung, Wiesbaden 1975

Matschke, M. J. (1977): Die Argumentationsfunktion der Unternehmensbewertung, in: Goetzke, W., Sieben, G. (Hrsg.), Moderne Unternehmensbewertung und Grundsätze ihrer ordnungsmäßigen Durchführung – Bericht von der 1. Kölner BFuP-Tagung am 18. und 19. November 1976 in Köln, Köln 1977, S. 91-104

Matschke, M. J. (1979): Funktionale Unternehmensbewertung – Band II – Der Arbitriumwert der Unternehmung, Wiesbaden 1979

Matschke, M. J. (1991): Finanzierung der Unternehmung, Herne/Berlin 1991

Matschke, M. J., Brösel, G., (2005): Unternehmensbewertung – Funktionen – Methoden-Grundsätze, Wiesbaden 2005

Mellerowicz, K. (1952): Der Wert der Unternehmung als Ganzes, Essen 1952

Meyer, J. A., Schwering, M. G. (2000): Lexikon für kleine und mittlere Unternehmen, München 2000

Moxter, A. (1983): Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung, 2. Aufl., Wiesbaden 1983

Muche, T. (2000): Unternehmensbewertung unter Einbezug von Steuer- und Handelsrecht, Lohmar 2000

Münstermann, H. (1970): Wert und Bewertung der Unternehmung, 3. Aufl., Wiesbaden 1970

Natusch, I. (2002): Due Diligence aus der Sicht einer Beteiligungsgesellschaft, in: Berens, W. Brauner, H. U., Strauch, J. (Hrsg.), Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen, 3. Aufl., Stuttgart 2002, S. 536-553

Obermaier, R. (2006): Marktzinsorientierte Bestimmung des Basiszinssatzes in der Unternehmensbewertung, in: Finanz Betrieb 2006, 8. Jg., S. 472-479

o.V. (2003): Duden – Deutsches Universalwörterbuch, 5. Aufl., Mannheim 2003

Paffenholz, G. (2006): Kulturwandel im Mittelstand, in: Unternehmer- Edition 2006, Sonderausgabe Mittelstandsfinanzierung 2006, 4. Jg., S. 52-53

Peemöller, V. H. (2005): Wert und Werttheorien, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 1-14

Peemöller, V. H. (2005b): Anlässe der Unternehmensbewertung, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 15-26

Peemöller, V. H., Kunowski, S. (2005): Ertragswertverfahren nach IDW, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 201-264

Perridon, L., Steiner, M. (2004): Finanzwirtschaft der Unternehmung, 13. Aufl., München 2004

Pfohl, H. C., Kellerwessel, P. (1990): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, in: Pfohl, H.-C. (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe – Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, 2. Aufl., Berlin 1990

Popp, M. (2005): Vergangenheits- und Lageanalyse, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S.101-133

Reich, H. W. (2004): Mittelstandsfinanzierung und Private Equity, in: Festschrift zum 15-jährigen Bestehen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungs-gesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V., Private Equity „made in Germany“ – Betrachtung und Reflexionen, Hemsbach 2004, S. 122-129

Reichling, P., Beinert, C., Henne, A. (2005): Praxishandbuch der Finanzierung, Wiesbaden 2005

Rossmann, D. (2004): Wie Teilen Fesseln sprengt – Die Bedeutung von Private Equity für den etablierten Mittelstand, in: Festschrift zum 15-jährigen Bestehen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e.V., Private Equity „made in Germany“ – Betrachtung und Reflexionen, Hemsbach 2004, S. 56-61

Schefczyk, M. (2002): Finanzierung mit Venture Capital, in: Krimphove, D., Tytko, D. (Hrsg.), Praktiker-Handbuch Unternehmensfinanzierung – Kapitalbeschaffung und Rating für mittelständische Unternehmen, Stuttgart 2002, S. 95-118

Schefczyk, M. (2006): Finanzierung mit Venture Capital und Private Equity – Grundlagen für Investoren, Finanzintermediäre, Unternehmer und Wissenschaftler, 2. Aufl., Stuttgart 2006

Schierenbeck, H. (2004): Basel II, in: Gabler Wirtschaftslexikon, 16. Aufl., Wiesbaden 2004, S. 318-320

Schmalenbach, E. (1966): Die Beteiligungsfinanzierung, 9. Aufl., Köln/Opladen 1966

Schmitt, D., Dausend, F. (2006): Unternehmensbewertung mit dem Tax CAPM, in: Finanz Betrieb 2006, 8. Jg., S. 233-242

Schmitz, W. F. (2004): Verfahrensablauf und Verfahrensoptimierung beim Unternehmenskauf aus Sicht des M&A-Anwalts, in: Triebel, V. (Hrsg.), Merges & Acquisitions – Strategie – Steuer – Recht, Heidelberg 2004, S. 227-255

Schult, E. (2003): Bilanzanalyse – Möglichkeiten u. Grenzen externer Unternehmensbeurteilung, 11. Aufl., Berlin 2003

Schumacher, B. (2003): Investitionsphase – Vertragliche Gestaltung der Beteiligung, in: Ottersbach, J. H. (Hrsg.), Praxishandbuch Unternehmensbeteiligung – Beteiligungsmanagement, Recht, Funktion und Besteuerung der Beteiligungsgesellschaft, München 2003, S. 155-189

Segbers, K., Siemes, A. (2005): Mittelständische Unternehmen und ihr Kommunikationsverhalten gegenüber der Bank – Ergebnisse einer empirischen Studie, in: Finanz Betrieb 2005, 7. Jg., S. 229-237

Semler, F.-J. (2005): Der Unternehmens- und Beteiligungskaufvertrag, in: Hölters, W. (Hrsg.), Handbuch des Unternehmens- und Beteiligungskaufs, 6. Aufl., Köln 2005, S. 649-745

Sieben, G. (1963): Der Substanzwert der Unternehmung, Wiesbaden 1963

Sieben, G. (1977): Die Beratungsfunktion der Unternehmensbewertung, in: Goetzke, W., Sieben, G. (Hrsg.), Moderne Unternehmensbewertung und Grundsätze ihrer ordnungsmäßigen Durchführung – Bericht von der 1. Kölner BFuP-Tagung am 18. und 19. November 1976 in Köln, Köln 1977, S. 57-72

Sieben, G., Maltry, H. (2005): Der Substanzwert der Unternehmung, in: Peemöller, V. H. (Hrsg.), Praxishandbuch der Unternehmensbewertung, 3. Aufl., Herne/Berlin 2005, S. 377-402

Sielaff, M. (1977): Die Steuerbemessungsfunktion der Unternehmensbewertung, in: Goetzke, W., Sieben, G. (Hrsg.), Moderne Unternehmensbewertung und Grundsätze ihrer ordnungsmäßigen Durchführung – Bericht von der 1. Kölner BFuP-Tagung am 18. und 19. November 1976 in Köln, Köln 1977, S. 105-120

Spreckelmeyer, M. B. (2003): Akquisitionsstrategien, in: Ottersbach, J. H. (Hrsg.), Praxishandbuch Unternehmensbeteiligung – Beteiligungsmanagement, Recht, Funktion und Besteuerung der Beteiligungsgesellschaft, München 2003, S. 7-23

Stäglich, J. (2003): Eigenkapital für den Mittelstand, in: Kienbaum, J., Börner, C. J. (Hrsg.), Neue Finanzierungswege für den Mittelstand – Von der Notwendigkeit zu den Gestaltungsformen, Wiesbaden 2003, S. 349-360

Steiner, M. Schiffel, S. (2006): Mittelstandsfinanzierung in Deutschland – Struktur und Rahmenbedingungen, in: Bösl, K., Sommer, M. (Hrsg.), Mezzanine Finanzierung – Betriebswirtschaft – Zivilrecht – Steuerrecht – Bilanzrecht, München 2006, S. 1-11

Storck, C. A. (2006): Private Equity in Mittelstand und Real Estate unter dem Blickwinkel von Behavioral Finance, in: Finanz Betrieb 2006, 8. Jg., S. 205-212

Tschöpel, A. (2004): Risikoberücksichtigung bei Grenzpreisbestimmungen im Rahmen der Unternehmensbewertung, Köln 2004

Viel, J., Bredt, O., Renard, M. (1971): Die Bewertung von Unternehmungen und Unternehmungsanteilen – Ein Leitfaden, mit Bewertungsbeispielen, 4. Aufl., Zürich 1971

Weise, S. (2003): Wachstumsfinanzierung durch Private Equity und Mezzanine – Chancen, Anforderungen und Grenzen, in: Kienbaum, J., Börner, C. J. (Hrsg.), Neue Finanzierungswege für den Mittelstand – Von der Notwendigkeit zu den Gestaltungsformen, Wiesbaden 2003, S. 361-372

von Weizsäcker, R. K., Krempel, K. (2004): Risikoadäquate Bewertung Nicht-Börsennotierter Unternehmen – Ein alternatives Konzept, in: Finanz Betrieb 2005, 6. Jg., S. 808-814

Werner, H. S., Kobabe, R. (2005): Unternehmensfinanzierung, Stuttgart 2005

Widmann, B. (2005): Bewertung, in: Hölters, W. (Hrsg.), Handbuch des Unternehmens- und Beteiligungskaufs, 6. Aufl., Köln 2005, S. 75-216

Internetquellen

Achleitner, A.-K., Ehrhart, N., Zimmermann, V. (2006): Beteiligungsfinanzierung nach der Marktkonsolidierung – Anhaltende Defizite in der Frühphase – Eine Analyse der Anbieterstrukturen, Finanzierungsmuster und Marktlücken im deutschen Beteiligungsmarkt, http://www.kfw.de/DE_Home/Presse/Pressekonf64/PDF-Dokumente/06-04-27_EKForumStudie_Beteiligungsfinanzierung.pdf, Stand: 16.05.2006

Barthel, A., Halajian, R., Kastner, P., Lambert, M., Malanowski, N., Neugebauer, A., Zimmermann, K. F., Weitz, R. (2005): Jahresmittelstandsbericht – Investitions-bremsen lösen – Beschäftigung schaffen, http://www.bga.de/file_manager/download/55/Jahresmittelstandsbericht%202005.pdf, Stand: 20.05.2006

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006a): Mittelstandspolitik - Schwerpunkte der Mittelstandspolitik, <http://www.bmwi.de/Navigation/Wirtschaft/mittelstandspolitik.html>, Stand: 20.05.2006

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006b): Jahreswirtschaftsbericht 2006 - Reformieren, investieren, Zukunft gestalten – Politik für mehr Arbeit in Deutschland, <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/B/brjahreswirtschaftsbericht-2006,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf>, Stand: 20.05.2006

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2006c): Förderdatenbank, <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Mittelstand/foerderdatenbank.html>, Stand: 20.05.2006

Creditreform (2006): Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand – Frühjahr 2006, http://www.creditreform.de/Ressourcen/Creditreform_Analysen/Wirtschaftslage_und_Finanzierung_im_Mittelstand/200604_Fruhjehrsausgabe/20060412_wirtschaftslage_mittelstand_fruehjahr2006.pdf, Stand: 16.05.2006

Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005a): Diagnose Mittelstand 2005 – Mittelstand stärken – Breitere Basis für Wachstum schaffen, <http://www.kreissparka-sse-hoehstadt.de/attachment/bfff6e41dcaa2eb4cf754c0534cbab9c/03258c171afe611e5a3846220eb4a936/Diagnose+Mittelstand+2005.pdf>, Stand: 16.05.2006

Deutscher Sparkassen- und Giroverband (2005b): mind – Mittelstand in Deutschland – Das Rückgrat der Wirtschaft, <http://www.dsgv.de/download/files/mind.pdf>, Stand: 24.05.2006

Düring, W., Engeln, J., Niefert, M. (2006): Mittelstand und berufliche Qualifizierung, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEV (Hrsg.), Mittelstandmonitor 2006 – Konjunkturaufschwung bei anhaltendem Problemdruck, S. 139-195, http://www.rwi-essen.de/pls/portal30/docs/FOLDER/PRESSENEWS/PRESSEMITTEILUNGEN_2006/PM060303_MIMO/MIMO06_LANGFASSUNG.PDF, Stand: 24.05.2006

Ege, C. (2000): Aufbau eines Business Angel Netzwerks, <http://www.iwi.uni-sb.de/Download/iwihefte/heft162.pdf>, Stand: 20.07.2006

Engel, D., Kohlberger, K., Paffenholz, G., Plattner, D. (2006): Mittelstands-finanzierung im Lichte des Finanzmarkt wandels - Probleme, Herausforderungen und Möglichkeiten, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEV (Hrsg.), Mittelstands-monitor 2006 – Konjunkturaufschwung bei anhaltendem Problemdruck, S. 139-195, http://www.rwi-essen.de/pls/portal30/docs/FOLDER/PRESSENEWS/PRESSEMITTEILUNGEN_2006/PM_060303_MIMO/MIMO06_LANGFASSUNG.PDF, Stand: 24.05.2006

Engel, D., Meitner, M., Metzger, G., Tykvova, T., Westerheide, P. (2004): Beteiligungskapital im Mittelstand - Perspektiven in NRW, http://www.nrw-bank.de/pdf/dt/pdf_Perspektiven_Beteiligung.pdf, Stand: 20.06.2006

Europäische Kommission (2002): Benchmarking des Business-Angel-Marktes – Abschlussbericht, <http://www.business-angels.de/relaunch/download/Business%20angels%20final%20report%20DE.pdf>, Stand: 20.06.2006

Europäische Kommission (2006a): Amtsblatt der Europäischen Union L 124/36 vom 20.05.2003, http://europa.eu/eur-lex/pri/de/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520d_e_00360041.pdf, Stand: 05.05.2006

Europäische Kommission (2006b): KMU-Definition, http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_de.htm, Stand:05.05.2006

European Investment Fund (2006): About EIF, <http://www.eif.org/about/>, Stand: 20.06.2006

Förderland (2006): Venture Capital, <http://www.foerderland.de/1378.0.html>, Stand: 20.06.2006

Fraunhofer Gesellschaft (2004): Deutschland innovativ – Ein Beitrag der Fraunhofer-Gruppe im Innovationsbüro für die Partner für Innovation, http://www.innovationsinitiatedeutschland.de/files/kollektiv_docs/Auftaktpapier_Innovationsinitiative_032004.pdf, Stand: 24.05.2006

Günterberg, B., Kayser, G. (2004): SMEs in Germany – Facts and Figures 2004, <http://www.ifm-bonn.org/ergebnis/sme-in-germany.pdf>, Stand: 24.05.2006

Günterberg, B., Wolter, H.-J. (2002): Mittelstand in der Gesamtwirtschaft – Anstelle einer Definition, in: IfM Bonn (Hrsg.), Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002 – Daten und Fakten, Bonn 2002, <http://www.ifmbonn.org/index.htm?/dienste/definition.htm>, Stand: 24.05.2006

High-Tech Gründerfonds (2006): Investitionskriterien, <http://www.high-tech-gruenderfonds.de/kriterien.html>, Stand: 20.07.2006

IfM-Bonn (2006): Mittelstand - Definition und Schlüsselzahlen, <http://www.ifm-bonn.org/index.htm?/dienste/definition.htm> Stand: 05.05.2006

Kayser, G. (2003): Mittelstandfinanzierung in der Bundesrepublik Deutschland zwischen Bankkredit und öffentlichen Finanzierungshilfen – Eine aktuelle Bestandsaufnahme im

Spiegel der Periode 1960 bis 1990, <http://www.ifm-bonn.org/index.htm?/ergebnis/nrw.htm>, Stand: 24.05.2006

Kayser, G. (2006): Daten und Fakten – Wie ist der Mittelstand strukturiert?, <http://www.ifm-bonn.org/presse/praxishandbuch-des-mittelstands-kayser.pdf>, Stand: 24.05.2006

Kayser, G., Wallau, F. (2006): Der Mittelstand – Rückgrat der NRW-Wirtschaft, in: Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (Hrsg.), Wirtschaft in NRW 2006 – Konjunktur, Prognosen, Perspektiven, <http://www.ifm-bonn.org/index.htm?/ergebnis/nrw.htm>, Stand: 26.05.2006

KfW Bankengruppe (2006a): Mittelstandsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau, http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Kredite/Die_Foerderprogramme_imEinzelnen/Unternehmerkredit/Foerderbedingungen.jsp, Stand: 05.05.2006

KfW Bankengruppe (2006b): Mittelstands- und Strukturpolitik, Ausgabe 35, http://www.kfw.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/Research/Mittelstan.jsp, Stand: 26.05.2006

KfW Bankengruppe (2006c): Beteiligungsfinanzierung, http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Beteiligungsfinanzierung/Later_Stage/ERP-Beteiligungsprogramm/index.jsp, Stand: 05.05.2006

Leicht, R. (2005): Stärken, Schwächen und Wandel – Der Mittelstand im Sog der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, http://www.ifm.uni-mannheim.de/unter/fsb/pdf/Mittelstandsbericht_2005_ifm.pdf, Stand: 24.05.2006

Meister, E. (2004): Auswirkungen auf Basel II insbesondere auf den Mittelstand – Vortrag zur Überreichung der Ehrendoktorwürde der Universität Lüneburg, <http://www.bundesbank.de/download/presse/reden/20041112meister.phpRede>, Stand: 24.05.2006

Mugler, J., Fath, C. (2005): Added Values durch Business Angels, in: Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship (ZfKE) 53, S. 272-295, http://www.kmu.unisg.ch/rencountres/RENC2004/Topics/Mugler_Renc_2004_Topic_D.pdf, Stand: 20.05.2006

Müller, A., Englisch, P., Teigland, J.-L. (2005): Mittelstandsbarometer 2005 – Der deutsche Mittelstand – Stimmungen, Themen und Perspektiven, http://www.ey.com/global/content.nsf/Germany/Publicationen_-_Studien_-_2005, Stand: 26.05.2006

o.V. (2005): Handbuch – Businessplan-Wettbewerb 2005, http://www.n-u-k.de/download/download_wettbewerb.asp, Stand: 15.05.2006

Richter, W., Englisch, P., Rettig, J. (2005): Finanzierungsstrukturen im deutschen Mittelstand – Wege zum Wachstum – Volkswirtschaftliche Impulse durch innovative Unternehmensfinanzierung, [http://www.ey.com/global/download.nsf/Germany/Studie_WegezumWachstum_2005/\\$file/Studie_WegezumWachstum_2005.pdf](http://www.ey.com/global/download.nsf/Germany/Studie_WegezumWachstum_2005/$file/Studie_WegezumWachstum_2005.pdf), Stand: 20.07.2006

Schüppen, M., Tominski, G. (2003): Der Businessplan – Ein Handbuch zur Erstellung eines Businessplans für Teilnehmer am bwcon:award CyberOne, <http://www.cyberone.de/cms/index.php?id=2>, Stand: 20.07.2006

Statistisches Bundesamt Deutschland (2006a), Umsatzsteuerstatistik, <http://www.destatis.de/basis/d/fist/fist011.php>, Stand: 15.05.2006

Statistisches Bundesamt Deutschland (2006b), Unternehmensregister, <http://www.destatis.de/basis/d/insol/unternehtentab2.php>, Stand: 15.05.2006

Stedler, H. R., Peters, H. H. (2002): Business Angels in Deutschland – Empirische Studie der FH Hannover zur Erforschung des Erfolgsbeitrages von Business Angels bei Unternehmensgründungen aus der Hochschule im Auftrag der tbg Technologie-

Beteiligungs-Gesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank, http://www.business-angels.de/Stedler_Peters.pdf, Stand: 20.07.2006

Uhlig, S. (2006): Eigenkapital - Vorsicht vor Überinterpretation der Bilanzquote, <http://www.foerderland.de/1207.0.html>, Stand: 20.06.2005

Weber, A. A. (2006): Systemwandel und Ertragsdruck - Herausforderungen für das Kreditgewerbe, <http://www.bundesbank.de/download/presse/reden/2006/20060331weber.php>, Stand: 26.05.2006

Wolter, H.-J., Hauser, H.-E. (2001): Die Bedeutung des Eigentümerunternehmens in Deutschland – Eine Auseinandersetzung mit der qualitativen und quantitativen Definition des Mittelstands, in: Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2001 - Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 90 NF, Wiesbaden 2001, <http://www.ifm-bonn.org/dienste/aufsatz-2-1-2001.pdf>, Stand:16.05.2006

Wupperfeld, U., Lehmann, H. (2000): Der Business Plan – Praxisorientierte Anleitung der Deutschen Gesellschaft für Innovationsbeteiligungen mbH, <http://www.dvcg.de/businessplan/BusinessPlan.doc>, Stand: 20.06.2006