

Volkswirtschaft Kompakt



Nr. 94, 13. November 2015

Kleine Mittelständler stecken Finanzkrise im Jahr 2009 besser weg

Autoren:

Wiebke Bartz, Frankfurt School of Finance & Management,
Prof. Dr. Adalbert Winkler, Frankfurt School of Finance & Management,
Dr. Michael Schwartz, Telefon 069 7431-8695, research@kfw.de

Nach dem Konkurs von Lehman Brothers im Herbst des Jahres 2008 erlebte Deutschland den stärksten wirtschaftlichen Einbruch seit dem zweiten Weltkrieg: Im Jahr darauf war die Finanzkrise in der Realwirtschaft angekommen. Ein Abgleiten in eine Große Depression wie nach der Krise 1929 konnte allerdings vermieden werden.

Ein nicht geringer Anteil an der Krisenbewältigung wird dem Mittelstand zugeschrieben. Größenvielfalt, eine ausgewogene Branchenstruktur und eine starke Innovationsneigung gelten als Säulen der deutschen mittelstandsgeprägten Erfolgsstory.

Aber auch in einer Krise solchen Ausmaßes sind nicht alle Akteure in gleichem Maß betroffen. Bisweilen sind Krisen sprichwörtlich eine Chance, da sich Strukturen ändern und damit Platz für Neues geschaffen wird. Eine gemeinsame Analyse von *KfW Research* und der *Frankfurt School of Finance & Management* auf Basis des repräsentativen KfW-Mittelstandspanels hat nun gezeigt: Die kleinen Mittelständler haben sich in den turbulenten Zeiten der Jahre 2008/2009 als recht krisenfest erwiesen.

Alte Debatte: Eine Jahrhundertfrage

Seit nahezu 100 Jahren widmen sich Ökonomen wie auch die Wirtschaftspolitik der Frage, ob eher kleinere Unternehmen in einer Krise vergleichsweise resistent sind oder aufgrund ihrer besonderen Anfälligkeit doch stärker „leiden“ als große Unternehmen. Eine eindeutige Antwort auf die Frage steht aus.

Kleine Unternehmen in der Krise: Eher widerstandsfähig ...?

Für die erste These spricht: Krisen erhöhen den Druck auf Unternehmen, sich flexibel an rasch wandelnde Bedingungen anzupassen. Dabei bereiten sie parallel den Boden für schöpferische Unternehmer, die mit neuen, kleinen Unternehmen frische Ideen hervorbringen und neue Produkte kreieren.

Diese Anpassungsfähigkeit ebnet den Weg für kleinere Unternehmen, etablierte Unternehmer und Prozesse herauszufordern und so erfolgreich den Strukturwandel zu gestalten.

... oder doch anfälliger?

Die andere Seite der Medaille: Gerade kleinere Unternehmen verfügen oftmals über wenige Kunden / Lieferanten und sind regional sowie in ihren Produkten / Dienstleistungen eher wenig diversifiziert. Ebenso haben sie kaum ausreichend Reputation aufbauen können. Gerade deshalb könnten sich in Krisenzeiten kleinere Unternehmen als besonders anfällig erweisen. Nicht zuletzt, da sich ihre Finanzierungsbedingungen in Krisen verschlechtern.

Finanzkrise 2008/2009: Kleine Unternehmen im Vorteil

Für die Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009 zeigt die Analyse: Kleinere Mittelständler waren vergleichsweise weniger anfällig. Zwar wurde auch ihr Wachstum – genau wie das von größeren mittelständischen Unternehmen – gebremst. Allerdings in deutlich geringerem Ausmaß. So fiel der Umsatzrückgang bei

den kleineren Unternehmen im Krisenjahr 2009 um mehr als sechs Prozentpunkte geringer aus als bei größeren KMU.

Das Ergebnis ist robust: Ähnliche Resultate werden erzielt, wenn Unternehmenswachstum nicht anhand des Umsatzes sondern anhand der Beschäftigtenentwicklung gemessen wird. Kleinere Mittelständler schneiden in der Finanzkrise relativ gut ab.

Insgesamt entsteht so ein Bild, das kleine Unternehmen als weniger krisenanfällig zeichnet als große Unternehmen. Dies heißt aber nicht notwendigerweise, dass Krisen stets den schöpferischen Unternehmer begünstigen.

Der relative Wachstumsvorsprung kleinerer Mittelständler in der globalen Finanzkrise scheint vielmehr Flexibilitätsvorteile widerzuspiegeln. Wichtig war demnach die Fähigkeit der „Kleinen“, sich rascher an gesamtwirtschaftliche Veränderungen anzupassen.

Aber jede Krise ist anders

Verallgemeinerbar ist das Ergebnis daher wohl nicht. Führt man dieselbe Analyse für das Rezessionsjahr 2003 durch, gibt es keine Hinweise auf einen relativen Wachstumsvorsprung kleiner gegenüber größeren Unternehmen.

Dies mag darauf zurückzuführen sein, dass die Rezession 2003 nicht mit einer Finanzkrise einherging. Alternativ kann es aber auch bedeuten, dass jede Krise, jeder Einbruch der wirtschaftlichen Aktivität andere Auswirkungen hat. Dann ist es aber keinesfalls sicher, dass sich kleinere Mittelständler auch in der nächsten Krise gut behaupten werden können. ■

Ausführlich zu Theorie, Methodik und detaillierten Ergebnissen:

Wiebke Bartz und Adalbert Winkler (2015): Flexible or fragile? The growth performance of small businesses during the global financial crisis – Evidence from Germany (Journal of Business Venturing, im Erscheinen).