

Teil 2: Typologie und Terminologie in Bezug auf kleine und mittlere Unternehmen

Im Hinblick auf die Förderung und die dazu ergriffenen Maßnahmen für KMU in Deutschland und China ist zunächst der potenziell förderungsfähige Adressatenkreis zu bestimmen. Nach einer länderübergreifenden Abgrenzung von KMU (s. A.) erfolgt anschließend eine länderspezifische Betrachtung der Abgrenzungsmöglichkeiten von KMU innerhalb der EU, in Deutschland und in China (s. B.). Ziel ist, neben der Analyse des Adressatenkreises der in § 3 betrachteten rechtlichen Fördermaßnahmen, Gemeinsamkeiten und Unterschiede in Bezug auf die Abgrenzung im länderspezifischen Vergleich aufzuzeigen.

A. Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen – Definitorischer Überblick

I. Begriffsabgrenzung

1. Überblick über die Begriffsvielfalt

Die Abgrenzung der Unternehmensgruppe von kleinen und mittleren Unternehmen erfolgt in der Literatur vielfach durch synonym verwendete Begriffe wie Mittelstand, mittelständische Unternehmen, Familienunternehmen und KMU, die vergleichbare oder ähnliche Unternehmensgruppen charakterisieren.³⁷ Bis heute lassen sich weit mehr als 200 sowohl überschneidende als auch differierende Ansätze in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur finden, die KMU sowie verwandt genutzte Begriffe definieren.³⁸ Obwohl bereits zahlreiche Definitionen

³⁷ Vgl. Janssen, J. (2009): Rechnungslegung im Mittelstand, S. 8; Khadjavi, K. (2005): Wertmanagement im Mittelstand, S. 52 f.; Kormann, H. (2012): Grundfragen des Familienunternehmens, S. 12; Pleitner, H. (1995): Unternehmensführung im Mittelstand, S. 929; Reis, D. (1999): Finanzmanagement in internationalen mittelständischen Unternehmen, S. 12; Tappe, R. (2009): Wertorientierte Unternehmensführung im Mittelstand, S. 11; Vogler, M. (1990): Die Aufgaben des Beirats im Familienunternehmen unter Berücksichtigung rechtlicher Aspekte, S. 36 f.; Zimmermann, C. (2001): Controlling in international tätigen mittelständischen Unternehmen, S. 24.

³⁸ Vgl. Weber, W. / Kabst, R. (2000): Internationalisierung mittelständischer Unternehmen, S. 6; s. auch Langen, W. (1978): Unternehmensgrößenbezogene Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik Deutschland, S. 26 f. und die dort angegebenen Erläuterungen in der Literatur; sowie Gantzel, K. (1962): Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, S. 293, der bereits 1962 mehr als 190 unterschiedliche Definitionen für mittelständische Unternehmen nachwies; eine erneute Systematisierung des Mittelstandsbegriffs basierend auf der Trennung zwischen Gesellschaft und Wirtschaft findet sich bei Hamer, E. (1987): Das mittelständische Unternehmen, S. 11 ff.

vorliegen, existiert bislang keine einheitliche, allgemeingültige Definition zur Abgrenzung der Begriffe in der Literatur.³⁹

In internationalen Zusammenhängen findet der Begriff ‚KMU‘ durch die synonyme Begrifflichkeit ‚small and medium-sized enterprises‘ (SME) Anwendung, welche sich auf eine rein statistische Größe bezieht.⁴⁰ Der Begriff ‚Mittelstand‘ ist dagegen hauptsächlich in Deutschland gebräuchlich und greift durch die starke Einbeziehung qualitativer Kriterien weiter als eine statistische Betrachtung. Besonders für die deutsche Ausführung entsteht hierdurch ein Begriffs-dilemma, da speziell die Begrifflichkeiten ‚KMU‘ und ‚Mittelstand‘ oft synonym verwendet werden, ohne dabei die damit einhergehenden unterschiedlichen Abgrenzungen zu berücksichtigen.

Auch der deutsche Gesetzgeber schafft keine einheitliche Regelung, da u. a. in den Landesverfassungen und Mittelstandsförderungsgesetzen (MFG) der jeweiligen Bundesländer sowohl der Begriff ‚KMU‘ als auch ‚Mittelstand‘ verwendet wird.⁴¹ Eine synonyme Anwendung beider Begrifflichkeiten, die i. d. R. auch den gleichen förderungsfähigen Adressatenkreis von Unternehmen beschreiben, ist daher in diesem Zusammenhang üblich geworden.⁴² Da der simultane Gebrauch synonym verwendeter Begriffe besonders in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur mindestens als umstritten, teilweise auch als fehlerhaft angesehen wird,⁴³ soll im Folgenden eine Kontextualisierung der Begriffe für diese Arbeit durchgeführt werden.

³⁹ Vgl. Baidersdorf, K. / Zeimes, M. (2005): IFRS - Relevanz für den Mittelstand, S. 115; Gruhler, W. (1994): Wirtschaftsfaktor Mittelstand, S. 22; Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 11; Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, S. 19; Stephan, P. (2002): Nachfolge in mittelständischen Familienunternehmen, S. 6; Wallau, F. (2009): Mittelständische Unternehmen in Deutschland, S. 12; Walther, S. (2004): Erfolgsfaktoren von Innovationen in mittelständischen Unternehmen, S. 35; Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstands, S. 5; Zeitel, G. (1980): Mittelstand und Mittelstandspolitik, Sp. 1222; aufgrund der fehlenden Existenz kann nicht die Notwendigkeit einer allgemein akzeptierten Definition ausgeschlossen werden, vgl. Schaub, H. (1997): Sunk Costs, Rationalität und ökonomische Theorie, S. 15.

⁴⁰ Vgl. Brockmann, H. (2003): Der Mittelstand, in: WiSt, Jg. 32 (11), S. 677; Goeke, M. (2008): Der deutsche Mittelstand, S. 9; Grichnik, D. (2003): Finanzierungsverhalten mittelständischer Unternehmen im internationalen Vergleich, S. 78; Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 9.

⁴¹ Im Gesetz zur Mittelstandsförderung des Landes Baden-Württemberg findet in § 4 der Begriff ‚mittelständische Wirtschaft‘ Anwendung; das Bremische Gesetz zur Förderung von kleinsten, kleinen und mittleren Unternehmen nimmt in § 2 die Einteilung in die drei Kategorien ‚Kleinstunternehmen‘, ‚kleine Unternehmen‘ und ‚mittlere Unternehmen‘ vor; im Gesetz zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen des Landes Niedersachsen (§ 1 Abs. 2) und im Gesetz zur Förderung des Mittelstandes des Landes Schleswig-Holstein (§ 2) wird der Begriff ‚KMU‘ zur Abgrenzung genutzt; s. hierzu ausführlich Teil 2:B.II.

⁴² Vgl. Krüdwagen, U. (1999): Mittelstandsförderung auf EG-, Bundes- und Landesebene, in: GewArch, Jg. 45 (6), S. 235; s. ausführlich zum Mittelstandsbegriff Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstands, S. 17 ff.

⁴³ Vgl. Becker, W. / Ulrich, P. (2009): Mittelstand, KMU und Familienunternehmen in der Betriebswirtschaftslehre, in: WiSt, Jg. 38 (1), S. 2; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2889 f.

2. Mittelstand

a) Historischer Abriss

Nachdem im 17. Jahrhundert der Begriff ‚Mittelstand‘ erstmalig auftauchte, verbreitete sich dieser zunehmend im 18. Jahrhundert und erschien 1777 erstmals in einem Lexikon.⁴⁴ Der Mittelstand galt als „der mittlere Zustand einer Person, besonders in Ansehung des Vermögens und des bürgerlichen Ranges, derjenige Stand, welcher zwischen reich und arm, zwischen vornehm und geringe in der Mitte ist“⁴⁵. Dieser stellte demnach eine Abgrenzung zu den Begriffen Adel und Pöbel dar, welche typischerweise für die Ober- sowie Unterschicht kennzeichnend waren, und umfasste alle selbstständigen Händler und Handwerker.⁴⁶

Im Zuge der Fortentwicklung unterlag der Begriff während der Industrialisierung im 19. und 20. Jahrhundert ständigen Veränderungen. So hat sich das frühere Verständnis vom Mittelstand im Sinne der Zugehörigkeit zu bestimmten Berufsständen zu einer Zuordnung basierend auf materiellen Verhältnissen gewandelt.⁴⁷ Die zuvor existierende Einordnung in bestimmte Berufsfelder und die damit einhergehende Unterscheidung zwischen Bourgeoisie und Proletariat verlor verstärkt an Bedeutung.⁴⁸ Im Vergleich zu dem früheren Verständnis von Mittelstand, welcher auch als der ‚alte‘ Mittelstand definiert wurde und alle Selbstständigen mit einbezog, wurden unter dem Konstrukt des als ‚neu‘ zu bezeichnenden Mittelstands neben den Selbstständigen auch explizit die Unselbstständigen, also Angestellte und Beamte, subsumiert.⁴⁹ Der aus dieser Zeit stammende Satz „Was man nicht benennen kann, das spricht man mit Mittelstand an“⁵⁰ beschreibt die damalige Situation zusammenfassend.⁵¹

⁴⁴ Vgl. Conze, W. (1978): Mittelstand, S. 51; Hofmeir, G. (1977): Mittelstandsförderung in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Gesetzgebung der Länder, S. 2; Anfänge sind bereits im Mittelalter zu finden, s. Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, S. 55 ff.; sogar früher spielte der Mittelstand schon eine Bedeutung, allerdings unter anderen Bezeichnungen, s. Gantzel, K. (1962): Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, S. 2 ff.

⁴⁵ Adelung, J. (1777): Versuch eines vollständigen grammatisch-kritischen Wörterbuches der hochdeutschen Mundart, S. 544.

⁴⁶ Vgl. Conze, W. (1978): Mittelstand, S. 54; Marbach, F. (1942): Theorie des Mittelstandes, S. 188 ff.; ausführlich zum Begriff des ‚alten‘ Mittelstands, s. Conze, W. (1978): Mittelstand, S. 54 ff.; Mills, C. (1955): Menschen im Büro, S. 29 ff.; Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstands, S. 6 ff.

⁴⁷ Vgl. Anschütz, G. (1993): Die Verfassung des Deutschen Reichs, Art. 164.

⁴⁸ Vgl. Gablentz, O. (1961): Mittelstand, S. 392; Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstands, S. 14.

⁴⁹ Vgl. Conze, W. (1978): Mittelstand, S. 74; Hinderer, M. (1984): Die mittelständische Unternehmung, S. 6; Marbach, F. (1942): Theorie des Mittelstandes, S. 188 ff.; Zeitel, G. (1980): Mittelstand und Mittelstandspolitik, Sp. 1225; ausführlich zum Begriff des ‚neuen‘ Mittelstands, s. Conze, W. (1978): Mittelstand, S. 73 ff.; Mills, C. (1955): Menschen im Büro, S. 101 ff.; Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstands, S. 11 ff.

⁵⁰ Gothein, G. (1906): Mittelstand und Fleischnot, S. 7.

⁵¹ Vgl. Schmidt, A. (1998): Die neue Mittelstandsdefinition der Europäischen Kommission, S. 4; Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstands, S. 15.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts wurde der Begriff weiter konkretisiert und eine Tendenz zum selbstständigen ‚alten‘ Mittelstand wurde erneut erkennbar. Die ehemals vorgeschriebene Einteilung in unterschiedliche Schichten verlor an Relevanz und der Mittelstand entwickelte sich verstärkt zu einem anzustrebenden Status.⁵² Diese Entwicklung wurde in Deutschland auch im Jahr 1919 durch Art. 164 der Weimarer Reichsverfassung (WRV) fortgeführt, in der der Mittelstand als eine selbstständige Gesellschaftsschicht in Landwirtschaft, Gewerbe und Handel definiert wurde.⁵³

Obwohl der Begriff des Mittelstands während seiner Entstehungsgeschichte so vielfältig, häufig aber ohne Vorstellung einer klaren Definition, benutzt wurde, hat sich eine Einteilung zwischen ‚altem‘ und ‚neuem‘ Mittelstand durchgesetzt, ohne sich jedoch bis dato auf eine abgrenzbare Bestimmung zu einigen.⁵⁴

b) Einordnung in die Gegenwart

Bis heute hat sich keine einheitliche Definition des Begriffs ‚Mittelstand‘ in der Literatur durchgesetzt.⁵⁵ Dabei verliert die mit dem Wort ‚Mittelstand‘ verbundene Auffassung einer Einordnung in unterschiedliche Klassen in der heutigen Gesellschaft immer mehr an Bedeutung – suggeriert wird aber weiterhin eine Positionierung einer bestimmten Schicht in der Mitte der Gesellschaft.⁵⁶ Aus sozialwissenschaftlicher Perspektive zählen alle unselbstständigen Wirtschaftssubjekte und freien Berufe zum weitgefassten Mittelstandsbegriff. Definitionsabhängig umfasst der Begriff entsprechend Einzelpersonen oder Unternehmen unterschiedlicher Größen

⁵² Vgl. Conze, W. (1978): Mittelstand, S. 81 ff.; Gablentz, O. (1961): Mittelstand, S. 392 ff.

⁵³ Vgl. Conze, W. (1978): Mittelstand, S. 91.

⁵⁴ Vgl. Becker, W. / Ulrich, P. (2009): Mittelstand, KMU und Familienunternehmen in der Betriebswirtschaftslehre, in: WiSt, Jg. 38 (1), S. 6; Böttger, H. (1901): Vom alten und neuen Mittelstand; Wernicke, J. (1922): Kapitalismus und Mittelstandspolitik, S. 90 ff.; Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstands, S. 14; Zeitel, G. (1980): Mittelstand und Mittelstandspolitik, Sp. 1225; nach Gantzel ist eine Unterteilung in selbstständiger und unselbstständiger Mittelstand geeigneter, s. Gantzel, K. (1962): Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, S. 40 ff., ebenso bezeichnet er Abgrenzungen, die beide Formen beinhalten, also den ‚alten‘ und den ‚neuen‘ Mittelstand, als mangelhaft, s. Gantzel, K. (1963): Mittelstandsbegriff und Gewerbebegriff, in: IGA, Jg. 11 (3), S. 101.

⁵⁵ Vgl. Baierdorf, K. / Zeimes, M. (2005): IFRS - Relevanz für den Mittelstand, S. 115; Gruhler, W. (1994): Wirtschaftsfaktor Mittelstand, S. 22; Stephan, P. (2002): Nachfolge in mittelständischen Familienunternehmen, S. 6; Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstands, S. 5; Zeitel, G. (1980): Mittelstand und Mittelstandspolitik, Sp. 1222.

⁵⁶ Vgl. Wernicke, J. (1922): Kapitalismus und Mittelstandspolitik, S. 92 f.

mit differierenden qualitativen Kriterien.⁵⁷ In wirtschaftlichen und rechtlichen Zusammenhängen wird vorzugsweise von ‚mittelständischen Unternehmen‘ gesprochen, sodass hierunter folglich der selbstständige ‚alte‘ Mittelstand verstanden wird.⁵⁸

Der Mittelstand ist heute zwar politisch sehr von Interesse und Adressat staatlicher Förderungen, wissenschaftlich ist aber die Definition vor allem für die Bereiche der Wirtschafts- und Rechtswissenschaften nicht präzise oder eindeutig.⁵⁹ Teilweise werden unter den Begriff ‚mittelständische Unternehmen‘ gefasst, aber auch die Gleichsetzung mit den Begriffen ‚KMU‘ sowie ‚Familienunternehmen‘ ist in der Literatur zu finden.⁶⁰ Vernachlässigt wird hierbei allerdings, dass die entsprechenden Begrifflichkeiten jeweils nach verschiedenen Abgrenzungskriterien definiert werden. Die Begriffe ‚KMU‘, ‚Familienunternehmen‘ und ‚mittelständische Unternehmen‘ weisen zwar einerseits eine gemeinsame Schnittmenge auf, die unter dem Konstrukt ‚Mittelstand‘ zusammenläuft, andererseits stellen viele KMU – teilweise auch Familienunternehmen – keine dem Mittelstand zuzuordnenden Unternehmen dar und umgekehrt.⁶¹

⁵⁷ Vgl. Coester, F. (1995): Mittelstand, Sp. 1186; Gantzel, K. (1963): Mittelstandsbegriff und Gewerbebegriff, in: IGA, Jg. 11 (3), S. 98 f.; Hamer, E. (1990): Mittelständische Unternehmen, S. 23 ff.; Hausch, K. (2004): Corporate Governance im deutschen Mittelstand, S. 13; Pleitner, H. (1995): Unternehmensführung im Mittelstand, S. 928.

⁵⁸ Vgl. Baum, H. (1993): Mittelstandsförderung, S. 1480 f.; Pleitner, H. (1995): Unternehmensführung im Mittelstand, S. 928; Schmidt, K.-H. (1998): Herkunft und Zukunft in der KMU-Ökonomik, in: IGA, Jg. 46 (3), S. 146 ff.; Stahl, M. (1991): Wirtschaftslexikon – Mittelstand, S. 73.

⁵⁹ Vgl. Schwiering, D. / Fischer, H. (1999): Mittelstand und Mittelstandsbezug in Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftspraxis, in: IGA, Jg. 47 (3), S. 182; Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstands, S. 45; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2888 f. sowie Bauer, F. (1980): Zur Diskussion ‚Mittelstand in Wirtschaft und Gesellschaft‘, in: Wirtschaftspolitische Blätter, Jg. 27 (1), S. 77, der gezielt auf die Problematik der Abgrenzung eingeht.

⁶⁰ Bspw. Fischbach, C. / Mack, J. (2008): Mittelstandskommunikation, S. 15; Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 1 ff.; Mugler, J. (2008): Grundlagen der BWL der Klein- und Mittelbetriebe, S. 24; Wallau, F. (2009): Mittelständische Unternehmen in Deutschland, S. 12 ff.; Welge, M. / Witt, P. (2013): Corporate Governance in kleinen und mittleren Unternehmen, S. 186; teilweise wird in Forschungsarbeiten auf die Abgrenzungproblematik hingewiesen, aber aufgrund der zur Verfügung stehenden Daten erfolgt eine Gleichsetzung der Begriffe, s. hierzu bspw. Bauer, T. / Schmucker, A. / Vorell, M. (2008): KMU und Arbeitsplatzdynamik, S. 9; gem. dem IfM Bonn ist Mittelstand als Synonym für KMU verwendbar, s. Günterberg, B. / Kayser, G. (2004): SMEs in Germany, S. 1; weniger verbreitet ist allerdings der Begriff ‚Mittelstandsunternehmen‘ wie in Kunze, M. (2008): Unternehmensethik und Wertemanagement in Familien- und Mittelstandsunternehmen, S. 61.

⁶¹ Vgl. Bauer, T. / Schmucker, A. / Vorell, M. (2008): KMU und Arbeitsplatzdynamik, S. 9; Hellerforth, M. (1996): Kleine und mittlere Unternehmen der Immobilienwirtschaft im Binnenmarkt, S. 47; Holz, M. (2013): Strategies and policies to support the competitiveness of German Mittelstand companies, S. 148; Kunze, M. (2008): Unternehmensethik und Wertemanagement in Familien- und Mittelstandsunternehmen, S. 64; Litz, R. (1995): The family business, in: Family Business Review, Vol. 8 (2), S. 72; Pföhl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 3 sowie die dort angegebenen Ausführungen in Fn. 5; Reinemann versucht eine Abgrenzung der entsprechenden Schnittmenge durch die Einteilung in vier Typen wirtschaftlicher Aktivität zu erzielen, s. Reinemann, H. (2011): Mittelstandsmanagement, S. 7 ff.

Durch die Begriffsänderungen im Zeitablauf sind eine Vielzahl von Definitionsversuchen entstanden, die neben der ursprünglich rein qualitativen Begriffsabgrenzung auch quantitative Kriterien zur Präzisierung des Begriffs heranziehen.⁶² Aus pragmatischen Gründen wird in Forschungsarbeiten zum Mittelstand und im Bereich der Wirtschaftsförderung häufig auf eine mehrdimensionale Abgrenzung, basierend auf quantitativen Kriterien, zurückgegriffen, da existierende Datensätze und Statistiken oftmals auf diesen beruhen.⁶³ Aufgrund der Heterogenität der dem Begriff ‚Mittelstand‘ zugeordneten Unternehmen wirkt die Formulierung eines idealtypischen mittelständischen Unternehmens häufig wenig realisierbar.⁶⁴ In Forschungsarbeiten steht daher oftmals die mit dem Forschungsziel einhergehende Frage der Zweckmäßigkeit – und weniger die Frage nach der Richtigkeit – im Vordergrund, welche zu weiteren situationspezifischen Abgrenzungen zu Beginn der jeweiligen Forschungsarbeit führt.⁶⁵ Obwohl der Begriff ‚Mittelstand‘ daher häufig in Verbindung mit ‚KMU‘ genannt wird, sollte der Begriff ‚Mittelstand‘ in der Literatur dann Anwendung finden, wenn auch tatsächlich qualitative Kriterien zur Abgrenzung genutzt werden, um damit die Gesamtgröße der zuzuordnenden Unternehmen darzustellen.⁶⁶

⁶² Vgl. Bickel, W. (1981): Der gewerbliche Mittelstand heute, in: ZO, Jg. 50 (4), S. 181 f.; Wallau, F. (2009): Mittelständische Unternehmen in Deutschland, S. 15; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2889 ff.; ausführlich hierzu s. Teil 2:A.II.

⁶³ Vgl. Bauer, T. / Schmucker, A. / Vorell, M. (2008): KMU und Arbeitsplatzdynamik, S. 9 f.; Becker, W. / Ulrich, P. (2011): Mittelstandsforschung, S. 20; Hausch, K. (2004): Corporate Governance im deutschen Mittelstand, S. 13 f.; Wolter, H.-J. / Hauser, H.-E. (2001): Die Bedeutung des Eigentümerunternehmens in Deutschland, S. 30.

⁶⁴ Vgl. Grunow, H.-W. / Figgner, S. (2006): Handbuch moderne Unternehmensfinanzierung, S. 27; Ihlau, S. / Duscha, H. / Gödecke, S. (2013): Besonderheiten bei der Bewertung von KMU, S. 3; Kann, G. (1978): Die Finanzierungssituation kleiner und mittlerer Unternehmen im Konjunkturverlauf, S. 9; Klemmer, P. / Friedrich, W. / Lageman, B. (1996): Mittelstandsförderung in Deutschland, S. 19; Schalek, E. (1988): Eigenkapitalbeschaffung mittelständischer Unternehmen über den Kapitalmarkt, S. 19; Bögenhold hält den Begriff des Mittelstands für so ungenau und diffus, dass er gezielt auf die Verwendung des Begriffs verzichtet, s. Bögenhold, D. (1985): Die Selbständigen, S. 12.

⁶⁵ Bspw. Bornheim, S. (2000): The organizational form of family business, S. 13; Frank, C. (1994): Strategische Partnerschaften in mittelständischen Unternehmen, S. 18; Hausch, K. (2004): Corporate Governance im deutschen Mittelstand, S. 29 ff.; Kramer, K.-H. (2000): Die Börseneinführung als Finanzierungsinstrument deutscher mittelständischer Unternehmen, S. 17; Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, S. 19; Neubauer, F. / Lank, A. (1998): The family business, S. 4; Seehausen, S. (2014): Kapitalstrukturentscheidungen in kleinen und mittleren Unternehmen, S. 127 f.; Wesel, M. (2010): Corporate Governance im Mittelstand, S. 43 ff.

⁶⁶ Vgl. Bauer, T. / Schmucker, A. / Vorell, M. (2008): KMU und Arbeitsplatzdynamik, S. 10; Günterberg, B. / Wolter, H.-J. (2003): Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002, S. 2; Kießling, B. (1996): Kleinunternehmer und Politik in Deutschland, S. 25; Wallau begründet die Vielzahl an Kategorisierungsversuchen mit den Fehlinterpretationen bisheriger Abgrenzungen, da in diesen häufig der Eindruck vermittelt wird, dass quantitative und nicht die eigentlich mit dem Begriff verstandenen qualitativen Kriterien für das Vorliegen eines mittelständischen Unternehmens erfüllt sein müssen, s. Wallau, F. (2009): Mittelständische Unternehmen in Deutschland, S. 15; anderer Auffassung ist Krämer, der eine Abgrenzung mittelständischer Unternehmen nach einem mehrdimensionalen Ansatz bestehend aus qualitativen und quantitativen Kriterien vorsieht, s. Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 11.

c) Internationaler Gebrauch

Sofern in der internationalen Literatur die Rede von mittelständischen Unternehmen ist, wird im Zusammenhang mit Deutschland zunehmend der Begriff ‚Mittelstand‘ ohne eine Übersetzung benutzt.⁶⁷ Nur in Schweden (Meddelstand) und den Niederlanden (Middenstand) gibt es bislang vergleichbare Begriffsbezeichnungen.⁶⁸ In anderen Ländern findet der Begriff häufig Anwendung durch die Bezeichnung der Mittelschicht aus sozialwissenschaftlicher Perspektive⁶⁹ – bspw. in Frankreich (classes moyennes), im englischsprachigen Raum (middle classes) und in China (中产阶级 Zhongchanjieji)⁷⁰. Sowohl in den meisten europäischen Staaten, auf Ebene der Europäischen Union als auch in internationalen Zusammenhängen wird der Begriff ‚Mittelstand‘ bzw. die hierzu zählenden Unternehmen durch die Bezeichnung ‚KMU‘ definiert und von dem Konstrukt ‚Familienunternehmen‘ gezielt abgegrenzt⁷¹ – in Frankreich (Petites et Moyennes Entreprises), im englischsprachigen Raum (small and medium-sized enterprises) und in China (中小企业 Zhongxiao qiye). Diese i. d. R. auf quantitativen Kriterien basierende Abgrenzung spiegelt allerdings häufig nicht den eigentlich mit dem Begriff ‚Mittelstand‘ definierten Adressatenkreis wider, sodass zur Gewährleistung der richtigen Verwendung der Begrifflichkeit in der englischsprachigen Literatur teils der Begriff ‚Mittelstand‘ ohne weitere Übersetzung angewendet wird.⁷²

⁶⁷ Vgl. Holz, M. (2013): Strategies and policies to support the competitiveness of German Mittelstand companies, S. 147; Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 9; Rickes, S. / Hassell, J. (2008): So gewinnt der Mittelstand!, S. 11.

⁶⁸ Vgl. Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2888.

⁶⁹ Vgl. Coester, F. (1995): Mittelstand, Sp. 1186.

⁷⁰ Vgl. ausführlich zur Mittelschicht in China Chen, M. / Goodman, D. (2013): Middle class China.

⁷¹ Vgl. Brockmann, H. (2003): Der Mittelstand, in: WiSt, Jg. 32 (11), S. 677; Frank, S. (2000): Erfolgreiche Gestaltung der Kostenrechnung, S. 14; Goeke, M. (2008): Der deutsche Mittelstand, S. 9; Grichnik, D. (2003): Finanzierungsverhalten mittelständischer Unternehmen im internationalen Vergleich, S. 78; Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 9.

⁷² Vgl. Holz, M. (2013): Strategies and policies to support the competitiveness of German Mittelstand companies, S. 147; Grichnik, D. (2003): Finanzierungsverhalten mittelständischer Unternehmen im internationalen Vergleich, S. 78.

3. Familienunternehmen

Der aus dem Sprachalltag entstandene Begriff ‚Familienunternehmen‘ kennzeichnet sich durch den starken Einfluss einer Familie auf die Unternehmung und die deutliche Präsenz dieser innerhalb des Unternehmens.⁷³ Allerdings existiert – wie bereits bei den Begriffen ‚Mittelstand‘ und ‚KMU‘ – keine einheitliche Definition des Begriffs ‚Familienunternehmen‘.⁷⁴ Unklarheiten ergeben sich u. a. hinsichtlich der Fragen, ob Unternehmen, die durch mehrere Familien geführt werden, als Familienunternehmen zu bezeichnen sind, ob die Subsumierung von Einzelunternehmern zu Familienunternehmen zulässig ist und um welchen Verwandtschaftsgrad es sich bei dem Begriff ‚Familie‘ handeln muss.⁷⁵

Auch für den Wirkungsgrad der Familienmitglieder auf die Unternehmensführung der als Familienunternehmen zu definierenden Unternehmen finden sich in der Literatur unterschiedliche Ansätze.⁷⁶ Shanker und Astrachan nehmen daher eine Einteilung der Definitionen in drei Kategorien basierend auf unterschiedlichen Intensitäten des Einflussgrades vor.⁷⁷ Nach ihrer weit gefassten Definition liegt die Kontrolle der Familienunternehmen bei einer Familie und stellt

⁷³ Vgl. Felden, B. / Pfannenschwarz, A. (2008): Unternehmensnachfolge, S. 8; Klein, S. (2010): Familienunternehmen, S. 3; Kunze, M. (2008): Unternehmensethik und Wertemanagement in Familien- und Mittelstandsunternehmen, S. 63; in der Literatur sind erste Nennungen in den 30er und 40er Jahren des 20. Jahrhunderts zu finden, s. Felden, B. / Pfannenschwarz, A. (2008): Unternehmensnachfolge, S. 2.

⁷⁴ Vgl. Brockhaus, R. (1994): Entrepreneurship and family business research, in: ET&P, Vol. 11 (1), S. 25 ff.; Chua, J. / Chrisman, J. / Sharma, P. (1999): Defining the family business by behavior, in: ET&P, Vol. 23 (4), S. 19; Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 10; Litz, R. (1995): The family business, in: Family Business Review, Vol. 8 (2), S. 721; Peemöller, V. (2008): Corporate Governance in Familienunternehmen, S. 722; Vogler, M. (1990): Die Aufgaben des Beirats im Familienunternehmen unter Berücksichtigung rechtlicher Aspekte, S. 23; Wieselhuber, N. / Lohner, A. / Thum, G. (2005): Gestaltung und Führung von Familienunternehmen, S. 12; eine Übersicht bestehender Definitionen und Ansätze zur Abgrenzung findet sich u. a. bei Chua, J. / Chrisman, J. / Sharma, P. (1999): Defining the family business by behavior, in: ET&P, Vol. 23 (4), S. 21; Felden, B. / Pfannenschwarz, A. (2008): Unternehmensnachfolge, S. 8 ff.; Klein, S. (2010): Familienunternehmen, S. 1 ff.; Neubauer, F. / Lank, A. (1998): The family business, S. 5 ff.; Pfannenschwarz, A. (2006): Nachfolge und Nicht-Nachfolge in Familienunternehmen, S. 22 ff sowie 328 ff.; Rossaro, F. (2007): Zu den Beständigkeitsmerkmalen von Familienunternehmen, S. 68 ff.; Winter, M. (et al.) (1998): Revisiting the study of family businesses, in: Family Business Review, Vol. 11 (3), S. 240.

⁷⁵ Vgl. Brockhaus, R. (1994): Entrepreneurship and family business research, in: ET&P, Vol. 11 (1), S. 28; Klein, S. (2000): Family businesses in Germany, in: Family Business Review, Vol. 13 (3), S. 158; Rossaro, F. (2007): Zu den Beständigkeitsmerkmalen von Familienunternehmen, S. 82 ff.; Vogler, M. (1990): Die Aufgaben des Beirats im Familienunternehmen unter Berücksichtigung rechtlicher Aspekte, S. 25 ff.; Voigt, J. (1990): Familienunternehmen, S. 23.

⁷⁶ Vgl. Klein, S. (2000): Family businesses in Germany, in: Family Business Review, Vol. 13 (3), S. 155 ff.; König, D. (1986): Die mittelgroße Familienunternehmung in der Rechtsform der Aktiengesellschaft, S. 33; Shanker, M. / Astrachan, J. (1996): Myths and realities, in: Family Business Review, Vol. 9 (2), S. 108 ff.; auf die in diesem Zusammenhang genannte Weiterentwicklung des Begriffsverständnisses durch die sog. ‚Family influence on power, experience and culture‘ (F-PEC)-Skala wird an dieser Stelle nicht eingegangen, s. hierzu u. a. Klein, S. (2010): Familienunternehmen, S. 14 ff.; Peemöller, V. (2008): Corporate Governance in Familienunternehmen, S. 722 f.; ausführlicher zum Effekt des Einflussgrades s. Becker, W. / Ulrich, P. / Zimmermann, L. (2013): Effekte von Familieneinfluss und Unternehmensgröße auf das Finanzmanagement im deutschen Mittelstand, in: ZfB, Special Issue 4, S. 6 ff.

⁷⁷ Vgl. Shanker, M. / Astrachan, J. (1996): Myths and realities, in: Family Business Review, Vol. 9 (2), S. 109.

sich in der Form der Mehrheit der stimmberechtigten Anteile oder durch die familiengestellte Unternehmensleitung dar.⁷⁸ Etwas enger gefasst ist die Definition, nach der die Kontrolle – ebenfalls durch die Mehrheit der stimmberechtigten Anteile und in Form der Leitung – beim Unternehmensgründer oder seinen familiären Nachkommen liegen muss.⁷⁹ Am engsten greift die Definition, nach der nur solche Unternehmen zum Begriff der ‚Familienunternehmen‘ gezählt werden, bei denen die Mehrheit der stimmberechtigten Anteile bei der Familie liegt, mindestens ein Mitglied eine Führungsposition innerhalb der Unternehmung besitzt und die Unternehmerfamilie aus mehreren Generationen besteht.⁸⁰

Obwohl Familienunternehmen und mittelständische Unternehmen wegen der zugrunde gelegten qualitativen Abgrenzung teilweise eine Deckungsgleichheit aufweisen, resultiert daraus keine generelle Gleichsetzung beider Begrifflichkeiten.⁸¹ Durch die teils sehr weit gefassten Definitionen des Begriffs ‚Familienunternehmen‘ zählen hierzu neben mittelständischen Unternehmen auch große, teilweise sogar börsennotierte Unternehmen, die aufgrund des Jahresumsatzes bzw. der Beschäftigungszahl nicht den KMU zuzuordnen sind.⁸²

⁷⁸ Ähnliche Definitionen sind auch bei folgenden Autoren zu finden: König, D. (1986): Die mittelgroße Familienunternehmung in der Rechtsform der Aktiengesellschaft, S. 29; Kormann, H. (2012): Grundfragen des Familienunternehmens, S. 2; Schürmann, W. / Körfggen, K. (1987): Familienunternehmen auf dem Weg zur Börse, S. 3; Schultzendorff, D. (1984): Fremdmanager in Familienunternehmen, S. 5; Vogler, M. (1990): Die Aufgaben des Beirats im Familienunternehmen unter Berücksichtigung rechtlicher Aspekte, S. 31.

⁷⁹ So auch Diez, W. (et al.) (1990): Familienunternehmen sichern und weiterentwickeln, S. 9.

⁸⁰ Ähnlicher Auffassung sind hier Bechtle, C. (1983): Die Sicherung der Führungsnachfolge in der Familienunternehmung, S. 31 ff.; Löwe, C. (1979): Die Familienunternehmung, S. 29.

⁸¹ Vgl. Becker, W. / Ulrich, P. (2011): Mittelstandsforschung, S. 25; Vogler, M. (1990): Die Aufgaben des Beirats im Familienunternehmen unter Berücksichtigung rechtlicher Aspekte, S. 29; Wieselhuber, N. / Lohner, A. / Thum, G. (2005): Gestaltung und Führung von Familienunternehmen, S. 12 f.

⁸² Familienunternehmen, die aufgrund ihres Umsatzes und ihrer Mitarbeiterzahl keine mittelständischen Unternehmen, sondern Großunternehmen darstellen, sind bspw. Aldi, BMW, Henkel, Miele und Otto.

4. Kleine und mittlere Unternehmen

Durch die häufige Gleichsetzung des Begriffs ‚KMU‘ bzw. der ‚Klein- und Mittelbetriebe‘⁸³ mit dem des ‚Mittelstands‘ und der damit einhergehenden unscharfen Abgrenzung der Begrifflichkeiten gestaltet sich die Herleitung des Ursprungs oftmals schwierig.⁸⁴ Trotz der uneinheitlichen Abgrenzung von KMU zielt der stark mit dem Fach der Betriebswirtschaftslehre assoziierte Begriff in erster Linie auf eine rein quantitative Sichtweise ab und umfasst die statistische Gesamtheit aller Unternehmen, die eine bestimmte Betriebsgröße unabhängig von der Gesellschaftsform und der Branchenzugehörigkeit nicht überschreiten.⁸⁵ Festzuhalten ist daher, dass die Betriebsgröße an sich nicht einheitlich bestimmt ist,⁸⁶ meist aber durch quantitative Faktoren wie Input- und Output-Größen ermittelt wird, welche die tatsächliche oder potenzielle Leistungsfähigkeit widerspiegeln.⁸⁷ Aufgrund der Fülle an unterschiedlichen Bestimmungsfaktoren

⁸³ Da sich die Ausführungen auf den Wirtschaftsbetrieb beziehen, in der Betriebswirtschaftslehre vermehrt auf die Unterscheidung zwischen Betrieb, Unternehmen und Unternehmung verzichtet, wird und der Begriff ‚Betrieb‘ auch in gesetzlichen Vorgaben genannt wird, erfolgt auch hier eine synonyme Verwendung der Begriffe, so auch Günzel, D. (1975): Das betriebswirtschaftliche Größenproblem kleiner und mittlerer industrieller Unternehmen, S. 2; Mugler, J. (2008): Grundlagen der BWL der Klein- und Mittelbetriebe, S. 16; Pleitner, H. (1995): Gewerbe und gewerbliche Betriebe, S. 21; Tettinger, P., in: Löwe / Tettinger, Kommentar zur Verfassung des Landes Nordrhein-Westfalen, Art. 28 Verf NRW, Rn. 4; Willems, H. (2003): Die Förderung des Mittelstands, S. 22.

⁸⁴ Vgl. Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 1 ff.; Pleitner, H. (1995): Unternehmensführung im Mittelstand, S. 929; auf europäischer Ebene tauchte der Begriff ‚kleine und mittlere Unternehmen‘ erstmalig im Jahr 1974 in der ‚Entscheidung der Kommission über die Genehmigung einer vor britischen Unternehmen der Stahlerzeugung getroffenen Vereinbarung über die Gründung einer gemeinsamen Einkaufsgesellschaft für Schrott und andere zur Stahlerzeugung benötigte Rohstoffe‘ (74/77/EGKS) auf, s. Amtsblatt (ABl.) 1974, L 52, S. 22, sowie Rolfes, T. (2008): Die Berücksichtigung von Mittelstand und KMU im Steuerrecht, S. 60.

⁸⁵ Vgl. Arentz, O. / Münstermann, L. (2013): Wo liegt der Kern des deutschen Mittelstands?, in: Wirtschaftsdienst, Jg. 93 (9), S. 624; Busse von Colbe, W. (1964): Die Planung der Betriebsgröße, S. 31; Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 2; Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, S. 19; teilweise werden KMU auch nach quantitativen und qualitativen Kriterien abgegrenzt, s. bspw. Ahlert, D. / Hesse, J. / Kruse, P. (2006): Internationale Markenführung in Dienstleistungsnetzwerken, S. 26; Forster, B. (2006): Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen, S. 670 ff.; Ihlau, S. / Duscha, H. / Gödecke, S. (2013): Besonderheiten bei der Bewertung von KMU, S. 3 ff.; Meyer, J.-A. / Lorenzen, K. (2002): Internationale Kooperationen von kleinen und mittleren Unternehmen, S. 5; Tappe, R. (2009): Wertorientierte Unternehmensführung im Mittelstand, S. 11 ff.

⁸⁶ Vgl. Busse von Colbe, W. (1964): Die Planung der Betriebsgröße, S. 29; Günzel, D. (1975): Das betriebswirtschaftliche Größenproblem kleiner und mittlerer industrieller Unternehmen, S. 4; Koch, H. (1959): Betriebsgröße, S. 83; Lücke, W. (1967): Betriebs- und Unternehmungsgröße, S. 9 ff.; Marwede, E. (1983): Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen, S. 18; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 28 f.; generell lässt sich die Betriebsgröße durch quantitative und qualitative Faktoren bestimmen, aber nach Fettel lassen sich alle qualitativen auch in quantitative umwandeln, s. Fettel, J. (1959): Die Betriebsgröße, in: Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 10, S. 65.

⁸⁷ Vgl. Busse von Colbe, W. (1964): Die Planung der Betriebsgröße, S. 35 ff.; Busse von Colbe, W. (1974): Betriebsgröße und Unternehmensgröße, S. 567 ff.; Günzel, D. (1975): Das betriebswirtschaftliche Größenproblem kleiner und mittlerer industrieller Unternehmen, S. 7 ff.; Lücke, W. (1967): Betriebs- und Unternehmungsgröße, S. 19 ff.

werden in den wenigsten Fällen alle Faktoren angewendet.⁸⁸ Neben der Erfüllung der Zweckmäßigkeit und basierend auf der Verfügbarkeit von Daten erfolgt i. d. R. eine Konzentration auf die Inputgröße ‚Beschäftigungszahl‘ sowie die Outputgrößen ‚Umsatz‘ und ‚Bilanzsumme‘.⁸⁹

Da KMU keine homogene Unternehmensgruppe darstellen, existieren keine einheitlichen Unter- und Obergrenzen für die unterschiedlichen Bestimmungsfaktoren, nach denen die zur Kategorie der KMU zählenden Unternehmen abgegrenzt werden.⁹⁰ Innerhalb der Gruppe der KMU erfolgt oftmals eine spezifische Gliederung der Unternehmensgruppe in Klein- oder Mittelunternehmen, vermehrt findet auch die zusätzliche Einteilung in Mikro-/Kleinstunternehmen statt.⁹¹ Darüber hinaus sind Klassifizierungen abhängig von Branchen, Ländern, Rechtsformen und weiteren Kriterien möglich.⁹² Aufgrund der daraus resultierenden Vielfalt an Abgrenzungsmöglichkeiten, welche im Einzelnen sinnvoll zur Kategorisierung sind, sich aber häufig nur für den speziellen Kontext eignen, ist die Frage der Zweckmäßigkeit der Abgrenzung kritisch zu sehen.⁹³

Durch die auf europäischer Ebene fokussierte Benutzung des Begriffs ‚KMU‘ erfolgt auch in Deutschland eine vermehrte Nutzung dieser Begrifflichkeit. Bedingt durch diesen Umstand und den Gebrauch des Begriffs ‚KMU‘ insbesondere auf internationaler Ebene und in China, wird in der vorliegenden Arbeit der Begriff ‚KMU‘ hauptsächlich benutzt. Besonders für die deutschen Ausführungen kann aber auf den Begriff ‚Mittelstand‘ nicht verzichtet werden, da dieser u. a. in einigen Landesverfassungen und Mittelstandsförderungsgesetzen historisch bedingt

⁸⁸ Die Verwendung aller Kriterien ist weder umsetzbar noch sinnvoll, s. Castan, E. (1963): Typologie der Betriebe, S. 26.

⁸⁹ Vgl. Geiser, J. (1981): Unternehmensgrößenbezogene Wachstumshemmnisse mittelständischer Industriebetriebe, S. 5; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 32; Pfohl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 5; Vogler, M. (1990): Die Aufgaben des Beirats im Familienunternehmen unter Berücksichtigung rechtlicher Aspekte, S. 35; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2893 f.

⁹⁰ Vgl. Brauchlin, E. (2000): KMU als Gegenstand der Forschung und Lehre, S. 692; Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, S. 19; Pleitner, H. (1995): Die Arbeitszufriedenheit von Unternehmern und Mitarbeitern in gewerblichen Betrieben, S. 23.

⁹¹ S. bspw. Brockmann, H. (2005): KMU, in: WiSt, Jg. 34 (1), S. 40; Günterberg, B. / Wolter, H.-J. (2003): Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002, S. 9 ff.; Bickel nimmt sogar eine noch detailliertere Unterteilung der Gruppe von KMU vor, s. Bickel, W. (1962): Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland, S. 34; s. hierzu auch Teil 2:B.

⁹² Vgl. Bitzer, K. (1977): Der mittelständische Unternehmer, S. 47; Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 5; Pfohl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 5 ff.; Pleitner, H. (1995): Gewerbe und gewerbliche Betriebe, S. 22; van Hoorn, T. (1979): Strategic planning in small and medium-sized companies, in: Long Range Planning, Vol. 12 (2), S. 85; s. ausführlich zur quantitativen Abgrenzung Teil 2:A.II.2.

⁹³ Vgl. Brauchlin, E. (2000): KMU als Gegenstand der Forschung und Lehre, S. 694; Hausch, K. (2004): Corporate Governance im deutschen Mittelstand, S. 24; Mugler, J. (2008): Grundlagen der BWL der Klein- und Mittelbetriebe, S. 20.

weiterhin genutzt wird.⁹⁴ Trotz unterschiedlicher Terminologien in den Gesetzen zielen diese auf den gleichen Unternehmenskreis ab und rechtfertigen die synonyme Verwendung.⁹⁵

II. Abgrenzungskriterien

Wie die vorherige definitorische Einordnung der Begriffe ‚Mittelstand‘, ‚Familienunternehmen‘ und ‚KMU‘ gezeigt hat, existieren Abgrenzungen der zugehörigen Unternehmen sowohl mittels rein qualitativer und rein quantitativer Kriterien als auch durch eine Kombination dieser. Bei einer Abgrenzung nach qualitativen Kriterien steht der Unternehmer⁹⁶, der maßgeblich das Geschehen im Unternehmen prägt, im Vordergrund. Eine quantitative Abgrenzung erfolgt i. d. R. anhand der Größenkriterien ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresumsatz‘ sowie ‚Bilanzsumme‘. Im Folgenden werden die qualitativen und quantitativen Aspekte zur Klassifizierung diskutiert.

1. Qualitative Abgrenzung

a) Überblick

Da die in den unterschiedlichen qualitativen Ansätzen genannten Kriterien zur Abgrenzung von KMU nicht einheitlich und mit differierenden Präzisionsansprüchen Anwendung finden, existieren in der Literatur zahlreiche qualitative Kriterien zur Abgrenzung.⁹⁷ Als zentral in der Literatur diskutiert sind besonders die Kriterien ‚Selbstständigkeit‘ und ‚Personenbezogenheit der Unternehmensführung‘ hervorzuheben sowie weiterführende Kriterien, wie die Beschränkung

⁹⁴ S. hierzu ausführlich Teil 2:B.II.

⁹⁵ Vgl. Mann, T. (2002): Mittelstand und Verfassungsrecht, S. 227; Tettinger, P., in: Löwe / Tettinger, Kommentar zur Verfassung des Landes Nordrhein-Westfalen, Art. 28 Verf NRW, Rn. 4.

⁹⁶ Unter dem Begriff ‚Unternehmer‘ werden im Rahmen dieser Arbeit auch mehrere Unternehmer, die gemeinschaftlich eine Unternehmung führen, wie typischerweise bei der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), Offenen Handelsgesellschaft (OHG) oder Kommanditgesellschaft (KG) zusammengefasst.

⁹⁷ Vgl. Bickel, W. (1981): Der gewerbliche Mittelstand heute, in: ZO, Jg. 50 (4), S. 182; Gantzel, K. (1962): Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, S. 279 ff.; Kosmider, A. (1994): Controlling im Mittelstand, S. 30; Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, S. 20 ff.; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 16 ff.; Pleitner, H. (1995): Gewerbe und gewerbliche Betriebe, S. 20; Pföhl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 18 ff.; Reis, D. (1999): Finanzmanagement in internationalen mittelständischen Unternehmen, S. 15; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2890 f.

der Finanzierungsmöglichkeiten und die Überschaubarkeit der Organisationsstruktur.⁹⁸ Kritisch sind allerdings solche Definitionsversuche zu sehen, die sich rein auf betriebswirtschaftliche Schwächen beziehen, wie bspw. mangelnde Kenntnisse der Unternehmensführung.⁹⁹ Im Folgenden werden die Kriterien ‚rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit des Unternehmens‘, ‚Personenbezogenheit der Unternehmensführung‘ sowie die darüber hinaus bestehenden ‚weiterführenden Kriterien‘ näher betrachtet.

b) Rechtliche und wirtschaftliche Selbstständigkeit des Unternehmens

Als zentrales Element einer qualitativen Abgrenzung von KMU wird das Kriterium der wirtschaftlichen und auch rechtlichen Selbstständigkeit gesehen, welches als erfüllt gilt, wenn eine wirtschaftlich selbstständige Organisationsform des Unternehmens vorliegt und dieses nicht an Weisungen oder Verträge anderer Unternehmen dauerhaft gebunden ist.¹⁰⁰ Das Unternehmen sollte daher mindestens im mehrheitlichen Besitz des Unternehmers sein, ohne dabei ein bestimmtes Verhältnis von Eigen- und Fremdkapital zu erfüllen, wodurch das Unternehmerrisiko nicht zwingend mit dem Vermögensrisiko verbunden ist.¹⁰¹

KMU, die zwar rechtlich selbstständig aber durch eine Konzernzugehörigkeit oder -abhängigkeit wirtschaftlich unselbstständig sind, fallen demnach nicht in diese Kategorie.¹⁰² Kritisch sind in diesem Zusammenhang die Gestaltungsformen von Unternehmenszusammenschlüssen zu sehen, bei denen die rechtliche Selbstständigkeit erfüllt ist, aber die wirtschaftliche Selbstständigkeit nur eingeschränkt vorliegt, wie bspw. bei Unternehmenskooperationen, Kartellen

⁹⁸ Vgl. Bickel, W. (1981): Der gewerbliche Mittelstand heute, in: ZO, Jg. 50 (4), S. 182; Gantzel, K. (1962): Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, S. 174 ff.; Kleinen, H. (1968): Die Expansion mittelständischer Handelsbetriebe durch Großzusammenschlüsse, S. 19 ff.; Marwede, E. (1983): Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen, S. 64 ff.; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 16 ff.; Pföhl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 19 ff.; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2890.

⁹⁹ Vgl. Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2890; demnach müssen Unternehmen, die diese betriebswirtschaftlichen Mängel nicht aufweisen, eigentlich als Großunternehmen bezeichnet werden; s. auch Kramer, K.-H. (2000): Die Börseneinführung als Finanzierungsinstrument deutscher mittelständischer Unternehmen, S. 16, sowie speziell die dort angegebenen Ausführungen in Fn. 20; Mugler, J. (2008): Grundlagen der BWL der Klein- und Mittelbetriebe, S. 27.

¹⁰⁰ Vgl. Kosmider, A. (1994): Controlling im Mittelstand, S. 31; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 16; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2890.

¹⁰¹ Vgl. Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 19; Utz, A. (1968): Maximen moderner Mittelstandspolitik, S. 17 f.; das von Gantzel geforderte uneingeschränkte Verfügungsrecht über das in die Unternehmung investierte Kapital greift damit zu eng, s. Gantzel, K. (1962): Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, S. 179 ff.

¹⁰² Vgl. Bickel, W. (1962): Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland, S. 35; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 16.

oder Assoziierten Unternehmen.¹⁰³ Eine Einordnung von Franchise-Unternehmen ist daher ebenfalls äußerst schwierig, da durch Franchise-Verträge kaum Gestaltungsmöglichkeiten bestehen und demnach eine wirtschaftliche Selbstständigkeit nur in Teilen gegeben ist.¹⁰⁴

c) Personenbezogenheit der Unternehmensführung

Das Kriterium der Personenbezogenheit der Unternehmensführung zeigt sich durch die zentrale Stellung des Unternehmers innerhalb der Unternehmung, das persönliche Verhältnis zwischen Inhaber und Mitarbeitern sowie die Einbeziehung von Familienmitgliedern im Unternehmen.¹⁰⁵ Der Unternehmer wirkt wesentlich auf die im Unternehmen entstehenden Entscheidungsprozesse in Form der Geschäftsführung oder Mitarbeit im Unternehmen ein, weshalb häufig im gleichen Zuge das Kriterium der überschaubaren Unternehmensgröße genannt wird.¹⁰⁶ Bei steigender Unternehmensgröße und der damit verbundenen Erhöhung der Komplexität des operativen Geschäfts wird eine dezentrale Leitungs- und Organisationsstruktur zunehmend unvermeidbar.¹⁰⁷ Durch das Einstellen von Managern liegt die Leitung nicht mehr zwingend beim Eigentümer. Sofern jedoch ein faktischer Einfluss der Anteilseigner bspw. in Form eines Aufsichtsrats- oder Beiratsmandats vorliegt, gilt das Kriterium der Personenbezogenheit weiterhin als erfüllt.¹⁰⁸

In diesem Zusammenhang ist das Ausmaß der Forderung des wesentlichen Einflusses eines Unternehmers auf die Unternehmung zu hinterfragen. Das Kriterium der Personenbezogenheit der Unternehmensführung ist nicht nur schwer erfassbar, sondern wird auch unscharf abgegrenzt. Obwohl die Spannweite des Ausmaßes eines faktischen Einflusses bis hin zu einer direkten Wirkung des Unternehmers innerhalb der Unternehmung reicht, gilt die wirtschaftliche

¹⁰³ Ausführlich zur rechtlichen und wirtschaftlichen Unternehmensabgrenzung s. Pellens, B. (1989): Der Informationswert von Konzernabschlüssen, S. 9 ff.

¹⁰⁴ Vgl. Verwaltungsgerichtshof (VGH) Baden-Württemberg v. 06.10.1982 (6 S/2382/81); Behringer, S. (2012): Unternehmensbewertung der Mittel- und Kleinbetriebe, S. 36; Schmidt, A. (1996): Der überproportionale Beitrag kleiner und mittlerer Unternehmen zur Beschäftigungsdynamik, in: ZfB, Jg. 66 (5), S. 550 f.

¹⁰⁵ Vgl. Bitzer, K. (1977): Der mittelständische Unternehmer, S. 51; Gantzel, K. (1962): Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, S. 281; Hamer, E. (1987): Das mittelständische Unternehmen, S. 52.

¹⁰⁶ Vgl. Marwede, E. (1983): Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen, S. 79; Pfohl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 19; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2891.

¹⁰⁷ Vgl. Wolter, H.-J. / Hauser, H.-E. (2001): Die Bedeutung des Eigentümerunternehmens in Deutschland, S. 32.

¹⁰⁸ Vgl. Bayer, H. (1963): Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, S. 15; Hake, T. (1996): Die kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland, in: Der Schweizer Treuhänder, Jg. 70 (11), S. 967; Kramer, K.-H. (2000): Die Börseneinführung als Finanzierungsinstrument deutscher mittelständischer Unternehmen, S. 18; Marwede, E. (1983): Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen, S. 83; Ulrich, P. (2011): Corporate Governance in mittelständischen Familienunternehmen, S. 26.

Lage als gemeinsame Basis, die eine Zusammenfassung dieser Unternehmen dennoch rechtfertigt.¹⁰⁹

d) Weiterführende Kriterien

Neben den zentralen Kriterien der rechtlichen und wirtschaftlichen Selbstständigkeit und der Personenbezogenheit der Unternehmensführung existieren in der Literatur weitere qualitative Kriterien, die allerdings im Zeitablauf zunehmend an Bedeutung verloren haben und weniger als alleiniges Kriterium zur Abgrenzung geeignet sind.¹¹⁰ Aufgrund ihrer weiterhin bestehenden ergänzenden Funktion wird eine Auswahl im Folgenden näher betrachtet.

Durch die rückläufige Entwicklung von inhabergeführten Unternehmungen, besonders bei nicht familieninternen Nachbesetzungen der Unternehmensleitung, und die steigende Risikoaversion erscheint die alleinige Konzentration auf das Kriterium der Rechtsform heutzutage wenig zielführend.¹¹¹ Obwohl für KMU der Fokus nach wie vor auf den Rechtsformen der Einzelunternehmung oder der Personengesellschaften liegt, steigt die Zahl der Kapitalgesellschaften und Mischformen stetig, sodass vermehrt die Rechtsformen mit einer Haftungsbeschränkung, bspw. die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder die Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Compagnie Kommanditgesellschaft (GmbH & Co. KG), zu finden sind.¹¹² Da besonders in der Gründungsphase die Aufbringung der Finanzierung durch den Eigentümer eine Gefährdung der persönlichen und wirtschaftlichen Existenz in Form eines bestehenden Insolvenzrisikos bedeutet, ist besonders die Rechtsform der Unternehmergesellschaft

¹⁰⁹ Vgl. Klemmer, P. / Friedrich, W. / Lageman, B. (1996): Mittelstandsförderung in Deutschland, S. 19.

¹¹⁰ Ausführliche Übersichten über die möglichen qualitativen Kriterien finden sich u. a. bei Gantzel, K. (1962): Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, S. 279 ff.; Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, S. 20 ff.; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 16 ff.; Pföhl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 18 ff.; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2890 f.

¹¹¹ Vgl. Förster, C. (2005): Mittelstandsförderung auf Europäisch, in: EWS, Jg. 16 (1), S. 4; Hausch, K. (2004): Corporate Governance im deutschen Mittelstand, S. 18; Klemmer, P. / Friedrich, W. / Lageman, B. (1996): Mittelstandsförderung in Deutschland, S. 19; Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, S. 23; Zeitel, G. (1980): Mittelstand und Mittelstandspolitik, Sp. 1224; anderer Auffassung ist Behringer, der dies explizit als qualitatives Kriterium nennt, s. Behringer, S. (2012): Unternehmensbewertung der Mittel- und Kleinbetriebe, S. 37.

¹¹² Vgl. Gantzel, K. (1962): Wesen und Begriff der mittelständischen Unternehmung, S. 281; Klemmer, P. / Friedrich, W. / Lageman, B. (1996): Mittelstandsförderung in Deutschland, S. 19; Wesel, M. (2010): Corporate Governance im Mittelstand, S. 21.

(UG) durch ihre Haftungsbeschränkung für Existenzgründer ein häufig gewählter Weg, das Risiko zu verringern.¹¹³

Das Kriterium der beschränkten Finanzierungsmöglichkeiten zur Abgrenzung von KMU wird häufig mit dem fehlenden Zugang selbiger zum organisierten Kapitalmarkt begründet.¹¹⁴ Aufgrund wirtschaftlicher und politischer Bemühungen wird dieses Kriterium zukünftig jedoch weniger relevant sein, da bspw. durch die Unternehmensbeteiligungsgesellschaft oder auch die kleine Aktiengesellschaft (AG) die Finanzierungsmöglichkeiten am organisierten Kapitalmarkt nicht nur Großunternehmen zur Verfügung stehen.¹¹⁵ Der maßgebliche Teil der KMU – vor allem die kleineren Unternehmen – agiert bisher allerdings nicht als Kapitalgesellschaft, sodass der organisierte Kapitalmarkt für diese nur selten eine Option der Finanzierung darstellt.¹¹⁶ Für größere, noch zu den KMU zählende, Unternehmen trifft dieses Kriterium jedoch nicht immer zu. Sie sind zwar i. d. R. nicht börsennotiert, können sich aber aufgrund ihrer Größe an den oben genannten Finanzierungsmöglichkeiten des organisierten Kapitalmarktes beteiligen.¹¹⁷

Durch die Öffnung internationaler Absatz- und Beschaffungsmärkte verändern sich die Wettbewerbsbedingungen der bisher bedienten nationalen – teilweise auch nur regionalen oder lo-

¹¹³ Die Rechtsgrundlage für die UG liefert das ‚Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen‘ (MoMiG) in der Fassung vom 23.10.2008 (Bundesgesetzblatt (BGBl.) 1 2008, S. 2026); ausführlich zur UG s. bspw. Holzner, S. (2011): Die Unternehmungsgesellschaft (haftungsbeschränkt) im Wettbewerb der Gesellschaftsrechtsformen, S. 133 ff.; Miras, A. (2011): Die neue Unternehmungsgesellschaft; Volkelt, L. (2011): Die Unternehmungsgesellschaft (UG). Die Anzahl der reinen UG belief sich zum 01.01.2012 insgesamt auf 64.371, was einem Anstieg von 45,1 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht, sodass hier der größte Anstieg aller Handelsregisterrubriken stattfand, s. Kornblum, U. (2012): Bundesweite Rechtsstatsachen zum Unternehmens- und Gesellschaftsrecht, in: GmbH-Rundschau, Jg. 103 (13), S. 734 f.

¹¹⁴ Vgl. Ang, J. (1992): On the theory of finance for privately held firms, in: The Journal of Small Business Finance, Vol. 1 (3), S. 185; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 19; Pfohl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 21.

¹¹⁵ Vgl. Dross, C. (1996): Genussrechte, S. 10 f.; Kramer, K.-H. (2000): Die Börseneinführung als Finanzierungsinstrument deutscher mittelständischer Unternehmen, S. 16; Sustmann, M. / Neuhaus, M. / Wieland, A. (2012): Die Zukunft des Unternehmensbeteiligungsgesellschaftsgesetzes (UBGG) vor dem Hintergrund der anstehenden Umsetzung der AIFM-Richtlinie, in: Corporate Finance Law, Jg. 3 (2), S. 78 f.; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2890; ausführlich hierzu s. Horsting, B. / Jaschinski, S. / Ossola-Haring, C. (2009): Die kleine AG; Silberberger, C. (2010): Die Unternehmensbeteiligungsgesellschaft als Finanzintermediär; Verspay, H.-P. / Sattler, A. (2009): Die kleine AG.

¹¹⁶ Vgl. Börner, C. (2013): Finanzierung, S. 312 f.; Martin, T. (1998): Der Neue Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse und die Probleme mittelständischer Unternehmen bei der Finanzierung über Eigenkapitalzuführung, in: Die Aktiengesellschaft, Jg. 43 (5), S. 221 f.; Völling, J. (1979): Die Bedeutung des Kapitalmarktes für die Unternehmensfinanzierung, in: ZfB, Jg. 49 (5), S. 359; Zieger, M. / Schütte-Biastoch, S. (2008): Gelöste und ungelöste Fragen bei der Bewertung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), in: FB, Jg. 10 (9), S. 592.

¹¹⁷ Vgl. Dross, C. (1996): Genussrechte, S. 11; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2890.

kalen – Märkte und es entsteht ein verstärktes Zusammenspiel zwischen nationalen und internationalen Märkten.¹¹⁸ Da auch KMU dieser Veränderung ausgesetzt sind, ist in den letzten Jahren im Zuge dieser Globalisierung ein Anstieg der Internationalisierung von KMU erkennbar, sodass das Kriterium der räumlich begrenzten Tätigkeit verstärkt an Bedeutung verliert.¹¹⁹ Zwar sind KMU durch die Internationalisierung einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt, umgekehrt bietet sie aber auch die Chance, neue Absatzmärkte zu generieren. Teilweise zeigt sich sogar, dass besonders KMU auf Nischenmärkten Weltmarktführer sind.¹²⁰

2. Quantitative Abgrenzung

a) Überblick

Da die qualitativen Kriterien schwer messbar sind, wird neben diesem Ansatz vermehrt eine zusätzliche Abgrenzung nach quantitativen Kriterien vorgenommen.¹²¹ Gleichzeitig soll damit u. a. gewährleistet werden, dass große Familienunternehmen mit Milliardenumsätzen durch die Überschreitung der Größenkriterien nicht mehr den KMU zugeordnet werden.¹²²

Die Abgrenzung nach quantitativen Kriterien entstand weniger aus der Mittelstandsforschung, sondern vielmehr aufgrund der Notwendigkeit einer genauen Zuordnung der förderungsfähigen Unternehmen, besonders für die öffentliche Hand und ihre entsprechenden Fördermaßnahmen.¹²³ Die Kategorisierung basiert auf der Betriebsgröße, welche durch verschiedenste Kriterien bestimmt werden kann, wobei zwischen einem eindimensionalen Ansatz (Abgrenzung anhand eines einzigen Kriteriums) und einem mehrdimensionalen Ansatz (Abgrenzung anhand zwei oder mehrerer Kriterien) unterschieden wird.¹²⁴ Der Vorteil der Abgrenzung anhand eines

¹¹⁸ Vgl. Forster, B. (2006): Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen, S. 669 f.

¹¹⁹ Vgl. Eden, H. (2002): Kleine und mittlere Unternehmen im Prozess der Internationalisierung, S. 36; Kramer, K.-H. (2000): Die Börseneinführung als Finanzierungsinstrument deutscher mittelständischer Unternehmen, S. 17; Pfohl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 20; Pleitner, H. (1995): Gewerbe und gewerbliche Betriebe, S. 20.

¹²⁰ Ausführlich hierzu s. Forster, B. (2006): Internationalisierung kleiner und mittlerer Unternehmen; Simon, H. (2007): Hidden Champions des 21. Jahrhunderts.

¹²¹ Vgl. Clasen, J. (1992): Turnaround Management für mittelständische Unternehmen, S. 19 f.; Henrich, S. / Kirsch, H. (1994): Förderung und Hemmnisse mittelständischer Unternehmen durch öffentliche Institutionen, S. 22 f.; Kosmider, A. (1994): Controlling im Mittelstand, S. 32 f.; Rehkugler, H. (1989): Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen, in: WISU, Jg. 18 (11), S. 628; bspw. sind qualitative Kriterien in amtlichen Statistiken nicht zu finden; s. Krämer, W. (2003): Mittelstandsökonomik, S. 2.

¹²² Vgl. Goeke, M. (2008): Der deutsche Mittelstand, S. 12; wie bspw. Aldi, BMW oder VW.

¹²³ Vgl. Hamer, E. (1987): Das mittelständische Unternehmen, S. 56; Günterberg, B. / Wolter, H.-J. (2003): Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002, S. 4 f.

¹²⁴ Vgl. Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, S. 19; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2889 ff.

einzelnen Kriteriums liegt in der Genauigkeit und einfachen Erfassbarkeit. Allerdings lässt dieser Ansatz kaum Freiraum für einen tiefergehenden Einblick in das einzuordnende Unternehmen. Mehrdimensionale Ansätze sind hingegen durch das Spektrum unterschiedlicher Kriterien umfassender. Teilweise sind aber Konstellationen möglich, bei dem Unternehmen anhand eines Kriteriums in eine Kategorie fallen, zu der sie anhand eines anderen Kriteriums nicht zählen würden, wodurch eine präzise Zuordnung nicht möglich ist.¹²⁵ Obwohl die Betriebsgröße zwar nicht einheitlich definiert ist, erfolgt die Abgrenzung in den meisten Fällen durch den Inputfaktor ‚Beschäftigungszahl‘ und den Outputfaktor ‚Jahresumsatz‘ bzw. ‚Jahresbilanzsumme‘, ohne dass hierfür festgelegte Schwellenwerte bestehen.¹²⁶

b) Beschäftigungszahl

Die Abgrenzung anhand der Beschäftigungszahl ist für eine quantitative Abgrenzung von KMU das am häufigsten gewählte Kriterium.¹²⁷ Dies wird u. a. mit der Verfügbarkeit der Informationen in Statistiken begründet und es unterliegt keinen Geldwertschwankungen.¹²⁸ Problematisch gestalten sich bei diesem Kriterium allerdings der Umgang mit der Fluktuation der Mitarbeiter und die Einbeziehung unterschiedlicher Mitarbeitertypen wie Leiharbeiter, Auszubildende oder Werkstudenten.¹²⁹ Handels- und Industrieunternehmen weisen darüber hinaus im Vergleich zu Dienstleistungsunternehmen i. d. R. eine höhere Mitarbeiterzahl auf, sodass sich branchenbedingte Größenunterschiede ergeben, die einen Vergleich erschweren.¹³⁰ Trotz der

¹²⁵ Vgl. Behringer, S. (2012): Unternehmensbewertung der Mittel- und Kleinbetriebe, S. 32; Clasen, J. (1992): Turnaround Management für mittelständische Unternehmen, S. 20; Mugler, J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, S. 19.

¹²⁶ Vgl. Arentz, O. / Münstermann, L. (2013): Wo liegt der Kern des deutschen Mittelstands?, in: Wirtschaftsdienst, Jg. 93 (9), S. 624; Geiser, J. (1981): Unternehmensgrößenbezogene Wachstumshemmnisse mittelständischer Industriebetriebe, S. 5; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 32 ff.; Pföhl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 5; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2893 f.

¹²⁷ Vgl. Aengenendt, R. (1962): Die Funktionen der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblchen Marktwirtschaft, S. 6; Hamer, E. (1987): Das mittelständische Unternehmen, S. 57; Marwede, E. (1983): Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen, S. 24.

¹²⁸ Vgl. Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 32; Marwede, E. (1983): Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen, S. 25; Setzer, M. (2001): Institutionelle Marktanpassung deutscher KMU an veränderte Rahmenbedingungen in der EU, S. 19.

¹²⁹ Auf europäischer Ebene werden Auszubildende und Personen im Mutterschafts- und Elternurlaub explizit von den Berechnungen ausgenommen, s. ABl. 2003, L 124, S. 38.

¹³⁰ Vgl. Hamer, E. (1987): Das mittelständische Unternehmen, S. 56 f.; Kayser, G. (2006): Daten und Fakten, S. 37 f.

genannten Nachteile gilt das Kriterium der Beschäftigung u. a. aufgrund der statistischen Vorteile weiterhin als zentrales Kriterium der quantitativen Abgrenzung.¹³¹

c) Jahresumsatz

Ein vorherrschendes quantitatives Abgrenzungskriterium ist der Jahresumsatz als Summe der Verkaufserlöse der Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens und die damit einhergehende Bestimmung der Unternehmensgröße und Leistungsfähigkeit.¹³² KMU erzielen i. d. R. im Vergleich zu großen Unternehmen einen geringeren Jahresumsatz, sodass dieser einen Rückschluss auf die Unternehmensgröße zulässt. Dem Vorteil dieses Kriteriums, nämlich die einfache Verfügbarkeit der Daten im Rahmen von amtlichen (Steuer-)Statistiken, steht allerdings der Nachteil der inflationsbedingten Verzerrung im Zeitablauf gegenüber.¹³³ Da dieser Größenmaßstab jedoch die tatsächliche Leistungserfüllung eines Unternehmens aufzeigt, kommt dem Kriterium des Jahresumsatzes eine ergänzende und auch korrigierende Funktion zur Beschäftigungszahl zu.¹³⁴

d) Jahresbilanzsumme

Ein weiteres Kriterium, das teilweise zur Abgrenzung von KMU angewendet wird, ist die Jahresbilanzsumme.¹³⁵ Die Berücksichtigung von Anlage- und Umlaufvermögen ermöglicht einen Vergleich sowohl von anlage- und materialintensiven Unternehmen als auch zwischen Industrie- und Handelsbetrieben.¹³⁶ Problematisch gestaltet sich dieses Kriterium allerdings bei Dienstleistungsunternehmen, deren Umsätze in erster Linie durch die Mitarbeiter und ihre Fähigkeiten erzielt werden. Bilanzuell kann dies wiederum nicht erfasst werden. Wie bereits beim

¹³¹ Vgl. Child, J. (1973): Predicting and understanding organization structure, in: Administrative Science Quarterly, Vol 18 (2), S. 168 ff.; Hamer, E. (1987): Das mittelständische Unternehmen, S. 57; Marwede, E. (1983): Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen, S. 24; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2893; speziell für die Abgrenzung der Adressaten von Fördermaßnahmen ist dieses Kriterium dominierend, s. Teil 2:B.

¹³² Vgl. Aengenendt, R. (1962): Die Funktionen der Klein- und Mittelbetriebe in der wettbewerblichen Marktwirtschaft, S. 8; Bussiek, J. (1994): Informationsmanagement im Mittelstand, S. 16; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 32.

¹³³ Vgl. Hamer, E. (1987): Das mittelständische Unternehmen, S. 59; Wesel, M. (2010): Corporate Governance im Mittelstand, S. 29; Wossidlo, P. (1993): Mittelständische Unternehmungen, Sp. 2889 f.

¹³⁴ Vgl. Marwede, E. (1983): Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen, S. 31; Naujoks, W. (1975): Unternehmensgrößenbezogene Strukturpolitik und gewerblicher Mittelstand, S. 32.

¹³⁵ Vgl. Günterberg, B. / Kayser, G. (2004): SMEs in Germany, S. 2; Lücke, W. (1967): Betriebs- und Unternehmensgröße, S. 21; Pichler, J. / Pleitner, H. / Schmidt, K.-H. (2000): Management in KMU, S. 12; Ulrich, P. (2011): Corporate Governance in mittelständischen Familienunternehmen, S. 21; Weber, W. / Kabst, R. (2000): Internationalisierung mittelständischer Unternehmen, S. 7.

¹³⁶ Vgl. Busse von Colbe, W. (1964): Die Planung der Betriebsgröße, S. 47; Pföhl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 9.

Jahresumsatz angeführt, ist das Kriterium ‚Jahresbilanzsumme‘ zudem Produktivitätssteigerungen und Inflationsverzerrungen im Zeitablauf ausgesetzt.¹³⁷ Häufig unberücksichtigt bleiben in der Literatur zur quantitativen Abgrenzung von KMU die unterschiedlichen bilanziellen Vorgaben zur Jahresabschlusserstellung, die jedoch einen gewissen Spielraum hinsichtlich der Höhe der Jahresbilanzsumme zulassen.¹³⁸ Das Kriterium der Jahresbilanzsumme wird daher häufig in Verbindung mit dem Jahresumsatz zur Abgrenzung angewandt. Da einige KMU allerdings aufgrund ihrer Unternehmensgröße keinen Jahresabschluss erstellen müssen und zudem zahlreiche KMU rechtsformbedingt nicht der Publizitätspflicht unterliegen, ist dieses Kriterium nur bedingt zur Abgrenzung geeignet.¹³⁹

e) Weiterführende Kriterien

Neben den drei zuvor genannten Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresbilanzsumme‘ und ‚Jahresumsatz‘ existieren in der Literatur für eine quantitative Abgrenzung weitere Kriterien wie der Gewinn, der Marktanteil, die Wertschöpfung oder auch technische Kennzahlen. Aufgrund der Schwierigkeiten, die mit den unterschiedlichen Ansätzen einhergehen, wie bspw. der

¹³⁷ Im Jahr 2005 erfolgte bspw. eine Anpassung der Schwellenwerte durch die Europäische Kommission mit der Empfehlung 2003/361/EG (ABl. 2003, L 124, S. 36), s. Brockmann, H. (2005): KMU, in: WiSt, Jg. 34 (1), S. 39 ff.; Förster, C. (2005): Mittelstandsförderung auf Europäisch, in: EWS, Jg. 16 (1), S. 4 ff.

¹³⁸ Zwar werden z. B. bei der Jahresabschlusserstellung nach HGB in Deutschland die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) zugrunde gelegt, aber Unterschiede können bspw. bei der Ermittlung des ‚beizulegenden Wertes‘ bei außerplanmäßigen Abschreibungen oder der Höhe der zu bildenden Rückstellungen für zukünftige Verpflichtungen entstehen, s. Coenenberg, A. / Haller, A. / Schultze, W. (2016): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, S. 21; darüber hinaus bestehen Bilanzierungswahlrechte bspw. für das Disagio als aktiver Rechnungsabgrenzungsposten (§ 250 Abs. 3 HGB) oder das durch das ‚Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG))‘ in der Fassung vom 25.05.2009 (BGBl. I, 2009, S. 1102) geschaffene Aktivierungswahlrecht für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens (§ 248 Abs. 2 HGB), s. u. a. Coenenberg, A. / Haller, A. / Schultze, W. (2016): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, S. 86 f.; Eierle, B. / Wencki, S. (2014): Wird das handelsrechtliche Wahlrecht zur Aktivierung von Entwicklungskosten vom deutschen Mittelstand angenommen?, in: Der Betrieb, Jg. 67 (19), S. 1029 ff.; Petersen, K. / Zwirner, C. / Busch, J. (2011): Bilanzierungswahlrechte in der Konzernrechnungslegung, in: Der Betrieb, Jg. 64 (31), S. 1707 ff.

¹³⁹ Durch das BilMoG wurde mit § 241a HGB die Befreiung von der Pflicht zur Erstellung eines Jahresabschlusses für Einzelkaufleute eingeführt, die an den Abschlussstichtagen an zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren maximale Umsatzerlöse von 600.000 € und einen Jahresüberschuss von höchstens 60.000 € erzielen (§ 241a S. 1 HGB). Für neu gegründete Unternehmen gilt die Befreiung bereits, sofern die in § 241a S. 1 HGB genannten Kriterien am ersten Abschlussstichtag erfüllt werden (§ 241a S. 2 HGB). Demnach müssen diese nur eine Einnahmen-Überschussrechnung gem. § 4 Abs. 3 EStG durchführen, s. Coenenberg, A. / Haller, A. / Schultze, W. (2016): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, S. 27; ausführlich s. Köstler, B. (2010): Wechsel von der Bilanzierung zur Einnahmen-Überschussrechnung, in: Bilanz + Buchhaltung, Jg. 56 (11), S. 36 ff.; Marten, K.-U. / Maccari, D. (2010): Die Abschaffung der Buchführungspflicht gemäß § 241a HGB, S. 649 ff.; Rätke, B. (2010): Getrennte Wege von Handels- und Steuerrecht?, in: BBK, Heft 20, S. 951 ff.

Branchengebundenheit, der schwierigen Erfassbarkeit und auch der fehlenden Praktikabilität, konnten sich diese nicht durchsetzen und bleiben daher meist unberücksichtigt.¹⁴⁰

III. Zusammenfassung

Wie die vorangegangenen Ausführungen gezeigt haben, sind sowohl der Begriff ‚KMU‘ als auch seine häufig synonym verwandten Begriffe ‚Mittelstand‘ und ‚Familienunternehmen‘ bis heute nicht einheitlich definiert. Allerdings herrscht Einigkeit darüber, dass diese Begriffe eine gemeinsame Schnittmenge aufweisen. Der ursprüngliche Mittelstandsbegriff folgt einer qualitativen Abgrenzung, welche häufig aus pragmatischen Gründen um eine quantitative Abgrenzung erweitert wird. Sofern KMU neben quantitativen Kriterien auch qualitative Kriterien erfüllen, stellen diese Unternehmen mittelständische Unternehmen dar. Ähnlich verhält es sich mit Familienunternehmen, sofern sie neben den eigentlich mit diesem Begriff einhergehenden qualitativen auch quantitative Kriterien erfüllen und eine bestimmte Betriebsgröße nicht übersteigen. Bezogen auf die unterschiedlichen Begrifflichkeiten ist eine verstärkte Tendenz hin zum Begriff ‚KMU‘ erkennbar, sodass diese Verwendung auch im Rahmen dieser Arbeit fokussiert wird.

Hinsichtlich der qualitativen Abgrenzungskriterien, welche sowohl beim Mittelstand als auch beim Familienunternehmen bedeutend sind, stehen besonders die Kriterien der rechtlichen und wirtschaftlichen Selbstständigkeit und der Personenbezogenheit im Vordergrund, die allerdings zumeist nicht statistisch erhoben werden können und somit nur schwer erfassbar sind. Obwohl die quantitative Abgrenzung, welche zunächst nur als Unterstützung und Ergänzung zur qualitativen Abgrenzung diente, anhand der Betriebsgröße erfolgt, herrscht auch hier keine Einigkeit über die zu wählenden Kriterien. Als zentral gelten bei einer quantitativen Abgrenzung weitgehend einheitlich die Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘ und ‚Jahresumsatz‘ sowie gelegentlich die Jahresbilanzsumme.

¹⁴⁰ Vgl. Hamer, E. (1987): Das mittelständische Unternehmen, S. 59 f.; Henrich, S. / Kirsch, H. (1994): Förderung und Hemmnisse mittelständischer Unternehmen durch öffentliche Institutionen, S. 20 f.; Kosmider, A. (1994): Controlling im Mittelstand, S. 35; Marwede, E. (1983): Die Abgrenzungsproblematik mittelständischer Unternehmen, S. 31 ff.; Pföhl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 7; Wesel, M. (2010): Corporate Governance im Mittelstand, S. 28.

B. Länderspezifische Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen

Nach der zuvor dargestellten definitorischen Abgrenzung der Begriffe ‚Mittelstand‘, ‚Familienunternehmen‘ und ‚KMU‘ sowie der Einordnung der unterschiedlichen Abgrenzungskriterien erfolgt nun eine Betrachtung der länderspezifisch bestehenden Abgrenzungen. Beginnen wird diese mit den Vorgaben der EU, gefolgt von der Abgrenzung in Deutschland und abschließend werden die Gegebenheiten in China diskutiert.

I. Abgrenzung innerhalb der Europäischen Union

1. Unionsrecht und nationales Recht

a) Rechtsquellen des Unionsrechts

Mit der Gründung der EU¹⁴¹ wurde eine supranationale Organisation durch die Übertragung von Hoheitsrechten der Mitgliedstaaten geschaffen, deren Recht für die Mitgliedstaaten nicht nur unmittelbar verbindlich und anwendbar ist, sondern es besteht auch der Anwendungsvorrang des Unionsrechts vor nationalem Recht.¹⁴² Das Unionsrecht setzt sich aus den Rechtsquellen des Primär- und Sekundärrechts, anderen ungeschriebenen allgemeinen Rechtsgrundsätzen, dem Gewohnheitsrecht sowie den völkerrechtlichen Abkommen der EU zusammen.¹⁴³ Gem. Art. 5 Abs. 1 des ‚Vertrags über die Europäische Union‘¹⁴⁴ (EUV) gilt das ‚Prinzip der begrenzten Einzelermächtigung‘ (*compétence d’attribution*), welches sich in ausschließliche, geteilte und ergänzende Zuständigkeiten unterteilt und das Tätigwerden der EU nur innerhalb dieses Kompetenzrahmens erlaubt (Art. 5 Abs. 2 EUV).¹⁴⁵ Entsprechend dem Subsidiaritätsprinzip wird die EU in den Bereichen, die nicht in ihre ausschließlichen Zuständigkeiten fallen, nur tätig, wenn gem. Art. 5 Abs. 3 EUV „die Ziele der in Betracht gezogenen Maßnahmen von den Mitgliedstaaten weder auf zentraler noch auf regionaler Ebene ausreichend verwirklicht werden

¹⁴¹ Ausführlich zur Entstehung der EU, s. bspw. Arndt, H.-W. / Fischer, K. / Fetzer, T. (2015): *Europarecht*, Rn. 5 ff.; Borchardt, K.-D. (2015): *Die rechtlichen Grundlagen der Europäischen Union*, Rn. 1 ff.; Herdegen, M. (2015): *Europarecht*, S. 52 ff.; Hobe, S. (2014): *Europarecht*, Rn. 1 ff.; Oppermann, T. (2016): *Geschichtliche Entwicklung*, Rn. 1 ff.

¹⁴² Vgl. Haratsch, A. (et al.) (2014): *Europarecht*, Rn. 155 und 179; Herdegen, M. (2015): *Europarecht*, S. 74 ff.; die Erklärung zum Anwendungsvorrang ist im Anhang zum Vertrag von Lissabon zu finden, s. ABl. 2008, C 115, S. 344.

¹⁴³ Vgl. Borchardt, K.-D. (2015): *Die rechtlichen Grundlagen der Europäischen Union*, Rn. 81 ff.; Hakenberg, W. (2015): *Europarecht*, Rn. 212 ff.; Hobe, S. (2014): *Europarecht*, Rn. 363; Streinz, R. (2016): *Europarecht*, Rn. 2.

¹⁴⁴ In der Fassung vom 13.12.2007 (ABl. 2007, C 306, S. 1), zuletzt geändert am 09.12.2011 (ABl. 2012, L 112, S. 21).

¹⁴⁵ Vgl. Borchardt, K.-D. (2015): *Die rechtlichen Grundlagen der Europäischen Union*, Rn. 464 ff.; Callies, R., in: Callies / Ruffert, EUV / AEUV, Art. 5 AEUV, Rn. 6 ff.; Hobe, S. (2014): *Europarecht*, Rn. 183 ff.

können, sondern vielmehr wegen ihres Umfangs oder ihrer Wirkungen auf Unionsebene besser zu verwirklichen sind.“¹⁴⁶

b) Primäres Unionsrecht

Das unmittelbar durch die Mitgliedstaaten geschaffene primäre Unionsrecht, welches die Gründungsverträge sowie Rechtsquellen des gleichen Ranges umfasst, nimmt die oberste Rangstufe ein und bildet die Grundlage des sekundären Unionsrechts.¹⁴⁷ Basierend auf dem am 01.12.2009 in Kraft getretenen ‚Vertrag von Lissabon‘¹⁴⁸ wurde der EUV¹⁴⁹ überarbeitet, und der neu geschaffene ‚Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union‘¹⁵⁰ (AEUV) ersetzt fortan den früheren ‚Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft‘¹⁵¹ (EGV). Neben diesen beiden Unionsverträgen wird das Primärrecht durch den weiterhin bestehenden ‚Vertrag zur Gründung der Europäischen Atomgemeinschaft‘¹⁵² (EAGV), die an diesen Verträgen vorgenommenen Änderungen oder Ergänzungen (Art. 51 EUV), die allgemeinen Grundsätze des Unionsrechts (Art. 340 Abs. 2 AEUV), die Charta der Grundrechte (Art. 6 Abs. 1 EUV) sowie die Beitrittsverträge komplettiert.¹⁵³

c) Sekundäres Unionsrecht

Das sekundäre Unionsrecht umfasst insbesondere die von den Organen der EU auf Grundlage des Primärrechts erlassenen Rechtsakte.¹⁵⁴ Gem. Art. 288 Abs. 1 AEUV zählen hierzu Verordnungen (Art. 288 Abs. 2 AEUV), Richtlinien (Art. 288 Abs. 3 AEUV), Beschlüsse (Art. 288 Abs. 4 AEUV) sowie Empfehlungen und Stellungnahmen (Art. 288 Abs. 5 AEUV). Verordnungen, Richtlinien und Beschlüsse besitzen einen rechtsverbindlichen Charakter. Während

¹⁴⁶ Vgl. Callies, R., in: Callies / Ruffert, EUV / AEUV, Art. 5 AEUV, Rn. 20 ff.; Haratsch, A. (et al.) (2014): Europarecht, Rn. 164 ff.; Herdegen, M. (2015): Europarecht, S. 98.

¹⁴⁷ Vgl. Borchardt, K.-D. (2015): Die rechtlichen Grundlagen der Europäischen Union, Rn. 82; Herdegen, M. (2015): Europarecht, S. 164 ff.

¹⁴⁸ ‚Vertrag von Lissabon zur Änderung des Vertrags über die Europäische Union und des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft‘ vom 13.12.2007 (ABl. 2007, C 306, S. 1, ABl. 2009, C 290, S. 1).

¹⁴⁹ In der alten Fassung vom 07.12.1992 (ABl. 1992, C 191, S. 1), gültig bis zum 30.11.2009, zuletzt geändert am 13.12.2007 (ABl. 2007, C 306, S. 1); in der konsolidierten Fassung vom 13.12.2007 (ABl. 2007, C 306, S. 1), zuletzt geändert am 09.12.2011 (ABl. 2012, L 112, S. 21).

¹⁵⁰ In der konsolidierten Fassung aufgrund des am 01.12.2009 in Kraft getretenen Vertrags von Lissabon (ABl. 2008, C 115, S. 47), zuletzt geändert am 01.07.2012 (ABl. 2012, L 204, S. 131).

¹⁵¹ In der Fassung vom 25.03.1957 (BGBl. II, 1957, S. 753) bis zum 30.11.2009, zuletzt geändert am 13.12.2007 (ABl. 2007, C 306, S. 1).

¹⁵² In der Fassung vom 25.03.1957 (BGBl. II, 1957, S. 1), zuletzt geändert am 09.11.2011 (ABl. 2012, L 112, S. 21).

¹⁵³ Vgl. Borchardt, K.-D. (2015): Die rechtlichen Grundlagen der Europäischen Union, Rn. 82 ff.; Herdegen, M. (2015): Europarecht, S. 164 ff.; Nettesheim, M. (2016): Rechtsquellen des Europäischen Unionsrechts, Rn. 19 ff.

¹⁵⁴ Vgl. Borchardt, K.-D. (2015): Die rechtlichen Grundlagen der Europäischen Union, Rn. 86 f.; Hakenberg, W. (2015): Europarecht, Rn 215; Hobe, S. (2014): Europarecht, Rn. 381 ff.

Verordnungen unmittelbar für alle Mitgliedstaaten gelten, sind Richtlinien nur für diejenigen Mitgliedstaaten verbindlich, an die sie gerichtet sind. Beschlüsse können sich an Individuen oder Mitgliedstaaten richten und diese individuell binden. Empfehlungen und Stellungnahmen, die den Individuen oder Mitgliedstaaten ein bestimmtes Verhalten nahelegen, besitzen zwar keine rechtliche Verbindlichkeit, sind jedoch keineswegs rechtlich irrelevant. Basierend auf der gem. Art. 4 Abs. 3 EUV bestehenden Pflicht zur Unionstreue sind die Mitgliedstaaten – speziell deren innerstaatliche Gerichte – daran gebunden, Empfehlungen und Stellungnahmen bei der Auslegung innerstaatlichen Rechts zu berücksichtigen.¹⁵⁵

2. Abgrenzung auf europäischer Ebene

a) Rechtliche Legitimation

Im Zuge der Schaffung eines gemeinsamen europäischen Binnenmarktes¹⁵⁶ und der damit einhergehenden Auswirkungen mittelstandspolitischer Maßnahmen auf europäischer Ebene ist es unerlässlich, möglichen Wettbewerbsverzerrungen entgegenzuwirken, die durch eine unterschiedliche Ausweitung und Gewichtung der Fördermaßnahmen in den einzelnen der EU zugehörigen Ländern entstehen können. Gem. Art. 3 Abs. 1 b) AEUV sowie den in den Art. 101 - 109 AEUV genannten Wettbewerbsregeln ist es die Aufgabe der EU, den Binnenmarkt vor derartigen Verfälschungen zu schützen.¹⁵⁷

Die rechtliche Legitimation der KMU-Förderung auf europäischer Ebene begründet sich u. a. durch die im AEUV explizit verankerte Förderung dieser Unternehmensgruppe (vgl. Art. 153 Abs. 2, Art. 173 Abs. 1 und Art. 179 Abs. 2 AEUV)¹⁵⁸; eine nähere Quantifizierung, wie Unternehmen als Adressaten der Fördermaßnahmen abgegrenzt werden, bleibt hier allerdings aus. Ziel einer von der Kommission, den Mitgliedstaaten, der Europäischen Investitionsbank (EIB) und des Europäischen Investitionsfonds (EIF) einheitlich genutzten Definition ist es, neben der Steigerung der Effizienz politischer Maßnahmen, die unterschiedlichen Abgrenzungen und die

¹⁵⁵ Vgl. Europäischer Gerichtshof (EuGH) Urt. v. 13.12.1989, Rs. C-322/88 Grimaldi, Slg. 1989, 4407, Rn. 18; Haratsch, A. (et al.) (2014): Europarecht, Rn. 412 f.; Herdegen, M. (2015): Europarecht, S. 183 ff.

¹⁵⁶ Zur Entstehung und Entwicklung des europäischen Binnenmarktes, s. bspw. Borchardt, K.-D. (2015): Die rechtlichen Grundlagen der Europäischen Union, Rn. 788 ff.; Haratsch, A. (et al.) (2014): Europarecht, Rn. 7 ff.; Hobe, S. (2014): Europarecht, Rn. 1 ff.

¹⁵⁷ Vgl. EuGH Urt. v. 27.02.2011 – Rs. C52/09 Konkurrensverket/TeliaSonera Sverige AB, EuZW 2011, 339 (340); Borchardt, K.-D. (2015): Die rechtlichen Grundlagen der Europäischen Union, Rn. 1157.

¹⁵⁸ S. hierzu ausführlich Teil 3:B.I.

daraus resultierende unterschiedliche Gewährung von Fördermaßnahmen zwischen Gemeinschaftsebene und den jeweiligen Mitgliedstaaten zu vermeiden, welche die Gefahr einer Wettbewerbsverzerrung beinhaltet.¹⁵⁹

Bereits 1978 erfolgte durch die Art. 11 und 27 der ‚Vierte(n) Richtlinie des Rates [...] über den Jahresabschluss von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen‘¹⁶⁰ (78/660/EWG) eine Abgrenzung von KMU anhand der Kriterien ‚Jahresbilanzsumme‘, ‚Nettoerlöse‘ und ‚Beschäftigungszahl‘, welche bei Einhaltung der Grenzen eine Befreiung von verschiedenen Publizitätspflichten vorsah.¹⁶¹ Da allerdings eine übergreifende Regelung zur Abgrenzung von KMU auf Gemeinschaftsebene bislang nicht bestand, aufgrund der volkswirtschaftlichen Bedeutung von KMU die Schaffung von günstigen Rahmenbedingungen aber fokussiert werden sollte, wurde durch den ‚Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen‘¹⁶² (92/C213/02) erstmals eine rechtliche Basis zur Kategorisierung von KMU geschaffen. Darauf basierend wurde im Jahr 1996 die ‚Empfehlung betreffend der Definition der kleinen und mittleren Unternehmen‘¹⁶³ (96/280/EG) aufgestellt, welche im Jahr 2003 durch die ‚Empfehlung betreffend der Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen‘¹⁶⁴ (2003/361/EG) ersetzt wurde, die am 01.01.2005 in Kraft getreten ist.

Aufgrund der europäischen ‚Charta für Kleinunternehmen‘, welche am 13.06.2000 vom Rat „Allgemeine Angelegenheiten“ in Lissabon verabschiedet und auf der Sitzung des Europäischen Rates in Santa Maria de Feira am 19. und 20.06.2000 gebilligt wurde, erfahren Kleinstunternehmer wegen ihrer herausragenden wirtschaftlichen Bedeutung eine besondere Unterstützung.¹⁶⁵ So wurde im Anhang der Empfehlung 2003/361/EG, welcher die Größeneinteilung und die jeweiligen Schwellenwerte zur Abgrenzung von KMU vorgibt, im Vergleich zur Empfehlung 96/280/EG explizit die Kategorie der Kleinstunternehmen mit aufgenommen, um eine zielgerichtete Förderung zu ermöglichen.

¹⁵⁹ Vgl. ABl. 2003, L 124, S. 36.

¹⁶⁰ ABl. 1978, L 222, S. 11.

¹⁶¹ Eine Umsetzung fand in Deutschland durch § 267 HGB statt, s. Förster, C. (2005): Mittelstandsförderung auf Europäisch, in: EWS, Jg. 16 (1), S. 5.

¹⁶² ABl. 1992, C 213, S. 2.

¹⁶³ ABl. 1996, L 107, S. 4.

¹⁶⁴ ABl. 2003, L 124, S. 36.

¹⁶⁵ Vgl. Grupp, C. (2015): Charta für Kleinunternehmen, S. 200; innerhalb der KMU entspricht der Anteil der Kleinstunternehmen etwa 93 %, s. Grupp, C. (2015): KMU – Kleine und Mittlere Unternehmen, S. 581 f.

b) Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen

Die Größenklassen der KMU unterteilen sich gem. Art. 1 und Art. 2 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG in die Kategorien ‚Kleinstunternehmen‘, ‚kleine Unternehmen‘ und ‚mittlere Unternehmen‘. Sie umfassen dabei unabhängig von der gewählten Rechtsform jede unternehmerische Einheit, die eine wirtschaftliche Tätigkeit ausübt.¹⁶⁶ Gem. Art. 2 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG werden KMU anhand der Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘ und ‚Jahresumsatz‘ oder ‚Jahresbilanzsumme‘ abgegrenzt, wobei die Beschäftigungszahl als zentrales Kriterium gesehen wird, bei dem weder Auszubildende noch Personen in Mutterschafts- oder Elternurlaub in die Berechnung mit einbezogen werden.¹⁶⁷

Tabelle 1: Abgrenzung der EU¹⁶⁸

Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz	Jahresbilanzsumme
Kleinstunternehmen	< 10	≤ 2 Mio. €	≤ 2 Mio. €
Kleines Unternehmen	< 50	≤ 10 Mio. €	≤ 10 Mio. €
Mittleres Unternehmen	< 250	≤ 50 Mio. €	≤ 43 Mio. €

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Europäische Kommission (2006): Die neue KMU-Definition, S. 14.

Wie Tabelle 1 verdeutlicht, muss die Zahl der Beschäftigten insgesamt unter 250 Personen liegen und der Jahresumsatz darf höchstens 50 Mio. € erreichen bzw. die Jahresbilanzsumme darf max. bei 43 Mio. € liegen, damit ein Unternehmen als KMU klassifiziert wird. Gleichzeitig spiegelt dies die Höchstgrenzen für ein mittleres Unternehmen wider. Innerhalb der Kategorie der KMU wird weiterhin zwischen kleinen Unternehmen unterschieden, die weniger als 50 Beschäftigte aufweisen und der Jahresumsatz oder Jahresbilanzsumme bei max. 10 Mio. € liegen, und Kleinstunternehmen, die weniger als zehn Personen beschäftigen und einen Jahresumsatz oder eine Jahresbilanzsumme von max. 2 Mio. € aufweisen. Zudem wird für alle Kategorien in Art. 3 Abs. 1 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG explizit das qualitative Kriterium der Eigenständigkeit genannt. Als eigenständig wird jedes Unternehmen definiert, welches weder

¹⁶⁶ Vgl. Hoffmann, J. in: Dauses, Handbuch des EU-Wirtschaftsrechts, Kartellrecht, § 1 Art. 101 und 102 AEUV im Überblick, Rn. 61.

¹⁶⁷ Vgl. ABl. 2003, L 124, S. 38.

¹⁶⁸ Generell gilt, dass die maximalen Schwellenwerte jeweils die unteren Schwellenwerte der nachfolgenden Kategorie darstellen. Für ein kleines Unternehmen gelten die Maximalwerte des Kleinstunternehmens als Untergrenzen. Ebenso verhält es sich bei mittleren Unternehmen, deren Untergrenzen durch die maximalen Schwellenwerte des kleinen Unternehmens bestimmt werden. Zur besseren Lesbarkeit werden in dieser und in den nachfolgenden Ausführungen ausschließlich die oberen Maximalwerte der einzelnen Kategorien angegeben.

als ein Partnerunternehmen i. S. v. Art. 3 Abs. 2 noch als ein verbundenes Unternehmen gem. Art. 3 Abs. 3 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG gilt.¹⁶⁹ Dieser Definition folgend zählen rund 99,8 % aller Unternehmen der EU zur Kategorie der KMU.¹⁷⁰

c) Partnerunternehmen und verbundene Unternehmen

Partnerunternehmen i. S. v. Art. 3 Abs. 2 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG sind Unternehmen, die 25 % oder mehr des Kapitals oder der Stimmrechte an einem oder mehreren anderen Unternehmen und/oder an denen außenstehende Unternehmen 25 % oder mehr des Kapitals oder der Stimmrechte halten und die darüber hinaus nicht im i. S. d. Art. 3 Abs. 3 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG als verbundene Unternehmen eingestuft werden. Als eigenständig gelten diese Unternehmen trotz einer Beteiligung von 25 % oder mehr weiterhin, wenn es sich bei diesen Unternehmensbeziehungen gem. Art. 3 Abs. 2 a-d des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG um Beteiligte wie bspw. staatliche Beteiligungsgesellschaften, universitäre Einrichtungen ohne Gewinnzweck, institutionelle Anleger oder autonome Gebietskörperschaften mit einem Jahreshaushalt von weniger als 10 Mio. € und weniger als 5.000 Einwohnern handelt.¹⁷¹

Verbundene Unternehmen liegen gem. Art. 3 Abs. 3 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG vor, wenn eine rechtliche und wirtschaftliche Beziehung durch das Halten von Mehrheiten der Stimmrechte der Aktionäre oder der Gesellschaft (Art. 3 Abs. 3 a), die Berechtigung zur Bestellung oder Abberufung einer Mehrheit der Mitglieder des Verwaltung-, Leitungs- oder Aufsichtsgremiums (Art. 3 Abs. 3 b), das Ausüben eines beherrschenden Einflusses (Art. 3 Abs. 3 c) oder das Innehaben der alleinigen Kontrolle der Mehrheit der Stimmrechte der Aktionäre und Gesellschafter (Art. 3 Abs. 3 d) zueinander besteht. Handeln natürliche Personen oder Gruppen natürlicher Personen als eine einzige wirtschaftliche Einheit, so ist gem. Art. 3 Abs. 3 UAbs. 4 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG auch bei Nichterfüllung der Kriterien des Art. 3 Abs. 3 UAbs. 1 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG davon auszugehen, dass es sich um verbundene Unternehmen handelt. Dabei gelten als gemeinsam handelnd i. S. d. Art. 3 Abs. 3 UAbs. 4 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG natürliche Personen, die sich abstimmen, um Einfluss auf die geschäftlichen Entscheidungen der betreffenden

¹⁶⁹ Vgl. Brockmann, H. (2005): KMU, in: WiSt, Jg. 34 (1), S. 40; Hellerforth, M. (1996): Kleine und mittlere Unternehmen der Immobilienwirtschaft im Binnenmarkt, S. 108; kritisch zu den neuen Schwellenwerten äußert sich Förster, s. Förster, C. (2005): Mittelstandsförderung auf Europäisch, in: EWS, Jg. 16 (1), S. 7 f.

¹⁷⁰ Vgl. Götz, V. / Martínéz Soria, J. in: Dausen, Handbuch des EU-Wirtschaftsrechts, Subventionsrecht, Rn. 175; Grupp, C. (2015): KMU – Kleine und Mittlere Unternehmen, S. 581 f.

¹⁷¹ Vgl. Götz, V. / Martínéz Soria, J. in: Dausen, Handbuch des EU-Wirtschaftsrechts, Subventionsrecht, Rn. 76.

Unternehmen auszuüben. Eine wirtschaftliche Unabhängigkeit der Unternehmen liegt in diesem Fall nicht vor.¹⁷²

Erfüllt ein Unternehmen die zuvor genannten Kriterien für ein Partner- oder verbundenes Unternehmen, so liegt eine Eigenständigkeit im Sinne von Art. 3 Abs. 1 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG nicht vor. Diese Unternehmen gelten demnach nicht als KMU und sind folglich auch nicht Adressat spezieller Fördermaßnahmen für KMU.

3. Wirkungsgrad und Rechtsbindung

Obwohl der zum sekundären Gemeinschaftsrecht zählende Rechtsakt der Empfehlung, dessen rechtliche Grundlage in Art. 292 AEUV verankert ist, eine nicht zu unterschätzende Wirkung auf die Praxis hat, hat dieser keine rechtliche Verbindlichkeit für die Mitgliedstaaten (Art. 288 Abs. 5 AEUV). Allerdings sind die Gerichte der Mitgliedstaaten daran gebunden, Empfehlungen bei der Auslegung des innerstaatlichen Rechts zu berücksichtigen. Für die Stellen europäischer Entscheidungsbefugnis ist die Anwendung des Inhalts der Empfehlung dagegen verpflichtend.¹⁷³

Eine verbindliche Anwendung einer einheitlichen KMU-Definition konnte für den Bereich der Beihilfen erzielt werden. Basierend auf dem Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen von 1992, welcher 1996 aktualisiert wurde¹⁷⁴ und fortan die KMU-Definition gem. der Empfehlung 96/280/EG vorsah, wurde im Jahr 2001 von der europäischen Kommission die Verordnung Nr. 70/2001 zur Anwendung der Art. 87 und 88 EG-Vertrag auf staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen verabschiedet. Im Anhang I werden KMU ebenfalls nach der Empfehlung von 1996 abgegrenzt.¹⁷⁵ Abgelöst wurde diese wiederum durch die sog. Allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung (AGVO) Nr. 800/2008, die am 29.08.2008 in Kraft getreten ist und deren Geltungsdauer am 29.11.2013 durch die Verordnung (EU) Nr. 1124/2013 auf den 30.06.2014 verlängert wurde.¹⁷⁶ KMU wurden dabei durch Art. 2 des Anhangs I der AGVO definiert und die Schwellenwerte denen der Empfehlung

¹⁷² Vgl. EuGH Urt. v. 27.2.2014, Rs. C-110/13 HaTeFo-GmbH, NZG 2014, 436 (436); Bundesfinanzhof (BFH), DStRE 2013, 552 (552); Götz, V. / Martínez Soria, J. in: Dausies, Handbuch des EU-Wirtschaftsrechts, Subventionsrecht, Rn. 176.

¹⁷³ Vgl. Grupp, C. (2015): Empfehlungen, S. 269; Reinemann, H. (2011): Mittelstandsmanagement, S. 3; Schmidt, S. / Schünemann, W. (2013): Europäische Union, S. 207; Wagener, H.-J. / Eger, T. (2014): Europäische Integration, S. 86, s. auch Teil 2:B.I.1.c).

¹⁷⁴ Vgl. ABl. 1996, C 213, S. 4.

¹⁷⁵ Vgl. ABl. 2001, L 10, S. 33.

¹⁷⁶ ABl. 2008, L 214, S. 3; ABl. 2013, L 320, S. 22.

2003/361/EG gleichgesetzt.¹⁷⁷ Am 01.07.2014 ist die neue AGVO Nr. 651/2014 in Kraft getreten¹⁷⁸, welche wie schon die vorherige AGVO in Art. 2 des Anhangs I eine Definition der KMU gemäß der Empfehlung 2003/361/EG vornimmt und somit auf die in Tabelle 1 dargestellten Abgrenzungskriterien für KMU abstellt.¹⁷⁹

4. Zusammenfassung

Die Abgrenzung von KMU auf europäischer Ebene erfolgt basierend auf dem ‚Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen‘ (92/C213/02) anhand der ‚Empfehlung betreffend der Definition der kleinen und mittleren Unternehmen‘ (96/280/EG), welche im Jahr 2003 durch die ‚Empfehlung betreffend der Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen‘ (2003/361/EG) ersetzt wurde. Mittels dieser seit dem 01.01.2005 in Kraft getretenen Empfehlung erfolgt fortan eine Einteilung der Unternehmensgruppe KMU in die Größenklassen ‚Kleinstunternehmen‘, ‚kleines Unternehmen‘ und ‚mittleres Unternehmen‘. Zur konkreten Abgrenzung werden die Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘ herangezogen. Darüber hinaus darf es sich weder um ein Partnerunternehmen noch um ein verbundenes Unternehmen i. S. v. Art. 3 Abs. 2 bzw. Abs. 3 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG handeln.

Zwar existiert auf europäischer Ebene eine einheitliche Abgrenzung von KMU, eine generelle verpflichtende Rechtsbindung besteht aber aufgrund der Klassifizierung als Empfehlung nicht. Dennoch sind die Mitgliedstaaten aufgrund der Bindungswirkung verpflichtet, die Vorgaben der Empfehlung bei der Auslegung innerstaatlichen Rechts zu berücksichtigen. Eine verbindliche Anwendung besteht allerdings einerseits für die Stellen europäischer Entscheidungsbefugnis sowie andererseits für den Bereich der Beihilfen für KMU basierend auf der AGVO. Zwar existiert durch die Anwendung einheitlicher Kriterien und identischer Schwellenwerte auf europäischer Ebene eine Transparenz zur Abgrenzung von KMU, eine verstärkte rechtsverbindliche Wirkung könnte allerdings auch zu einer Vereinheitlichung innerhalb der einzelnen Mitgliedsländer führen.

¹⁷⁷ S. Teil 2:B.I.2.a); ausführlich zur AGVO s. Bartosch, A. (2008): Die neue Allgemeine Gruppenfreistellungsverordnung im EG-Beihilfenrecht, in: NJW, Jg. 61 (50), S. 3612 ff.; Cremer, W., in: Calliess / Ruffert, EUV / AEUV, Art. 107 AEUV, Rn. 63 ff.; Wallenberger, G. / Schütte, M., in: Grabitz / Hilf / Nettesheim, EUV / AEUV, Art. 107 AEUV, Rn. 345 ff.

¹⁷⁸ ABl. 2014, L 187, S. 1; ausführlich zu den Änderungen s. Stöbener, P. (2014): Beihilferecht, in: EuZW, Jg. 25 (13), S. 484.

¹⁷⁹ Vgl. ABl. 2014, L 187, S. 70.

II. Abgrenzung in Deutschland

1. Überblick

Zwar findet in Deutschland teils eine Übernahme der KMU Abgrenzung gem. der Empfehlung der europäischen Kommission statt, dennoch gestaltet sich die Zuordnung genauso mannigfaltig, wie die eigentliche Begriffsbenutzung und die unterschiedlichen Abgrenzungskriterien. Neben den rechtlichen Abgrenzungen, die in den folgenden Gliederungspunkten detailliert betrachtet werden, existieren auch Abgrenzungen von Institutionen wie Banken oder Forschungszentren, auf welche überblicksartig an dieser Stelle eingegangen wird.

Eine in Deutschland weit verbreitete Abgrenzung von KMU liefert das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM Bonn).¹⁸⁰ Wie Tabelle 2 zu entnehmen ist, zählen bei dieser Abgrenzung Unternehmen mit bis zu neun Beschäftigten und einem Jahresumsatz von weniger als 1 Mio. € zu den kleinen Unternehmen. Als mittlere Unternehmen gelten Unternehmen, die bis zu 499 Personen im Unternehmen beschäftigen und einen Jahresumsatz von weniger als 50 Mio. € aufweisen.

Tabelle 2: Abgrenzung des IfM Bonn

Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleines Unternehmen	≤ 9	< 1 Mio. €
Mittleres Unternehmen	≤ 499	< 50 Mio. €

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Günterberg, B. / Wolter, H.-J. (2003): Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002, S. 14.

Das statistische Bundesamt und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) orientieren sich bei ihren Abgrenzungen an den Vorgaben der Europäischen Kommission.¹⁸¹ Beim statistischen Bundesamt werden KMU, wie Tabelle 3 zeigt, ausschließlich anhand der Beschäftigungszahl und des Jahresumsatzes abgegrenzt. Unternehmen mit einer Beschäftigungszahl von bis zu neun Personen und einem Jahresumsatz von max. 2 Mio. € werden als Kleinstunternehmen definiert. Kleine Unternehmen weisen eine Beschäftigungszahl von höchstens 49 Mitarbeitern

¹⁸⁰ Vgl. Becker, W. / Ulrich, P. (2011): Mittelstandsforschung, S. 20; Reinemann, H. (2011): Mittelstandsmanagement, S. 3; bspw. orientiert sich auch der Bundesverband mittelständische Wirtschaft an diesen Vorgaben.

¹⁸¹ Vgl. Statistisches Bundesamt (o. J.): Kleine und mittlere Unternehmen (KMU), online verfügbar unter <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Gesamtwirtschaft/Umwelt/UnternehmenHandwerk/KleineMittlereUnternehmenMittelstand/KMUBegriffserlaeuterung.html>, zuletzt abgerufen am 28.06.2016; KfW (2012): KMU-Definition, S. 1.

und einen Jahresumsatz von max. 10 Mio. € auf. Die Obergrenzen für ein mittleres Unternehmen liegen bei einer Beschäftigungszahl von 249 Personen bzw. einem Jahresumsatz von 50 Mio. €.

Tabelle 3: Abgrenzung des Statistischen Bundesamts

Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	≤ 9	≤ 2 Mio. €
Kleines Unternehmen	≤ 49	≤ 10 Mio. €
Mittleres Unternehmen	≤ 249	≤ 50 Mio. €

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Statistisches Bundesamt (o. J.): Kleine und mittlere Unternehmen (KMU), online verfügbar unter <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/KleineMittlereUnternehmenMittelstand/KMUBegriffserlaeuterung.html>, zuletzt abgerufen am 28.06.2016.

Bei der KfW sind neben den nach EU-Vorgaben abgegrenzten KMU auch mittelständische Unternehmen förderungswürdig, die sich mehrheitlich in Privatbesitz befinden und einen Umsatz von max. 500 Mio. € aufweisen.¹⁸²

Darüber hinaus existiert eine Abgrenzung durch das Deloitte Mittelstandsinstitut der Universität Bamberg, dass KMU ebenfalls anhand der beiden Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘ und ‚Jahresumsatz‘ abgrenzt. Dabei weichen die Werte, wie Tabelle 4 zeigt, deutlich von den zuvor genannten Abgrenzungen ab und gelten durch den Zusatz ‚ca.‘ als ungefähre Angaben. Als Kleinstunternehmen gelten Unternehmen mit ca. 30 Beschäftigten und einem maximalen Jahresumsatz von ca. 6 Mio. €. Unternehmen mit ca. 300 Beschäftigten und einem Jahresumsatz bis ca. 60 Mio. € zählen zu den Kleinunternehmen und mittlere Unternehmen werden definiert als Unternehmen mit bis zu ca. 3.000 Personen und einen Jahresumsatz bis zu ca. 600 Mio. €.¹⁸³

Tabelle 4: Abgrenzung des Deloitte Mittelstandsinstituts

Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	Bis ca. 30	Bis ca. 6 Mio. €
Kleinunternehmen	Bis ca. 300	Bis ca. 60 Mio. €
Mittlere Unternehmen	Bis ca. 3.000	Bis ca. 600 Mio. €

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Becker, W. / Ulrich, P. (2009): Mittelstand, KMU und Familienunternehmen in der Betriebswirtschaftslehre, in: WiSt, Jg. 38 (1), S. 3.

¹⁸² Vgl. KfW (2016): Merkblatt Unternehmen erweitern, S. 1.

¹⁸³ Vgl. Becker, W. / Ulrich, P. (2009): Mittelstand, KMU und Familienunternehmen in der Betriebswirtschaftslehre, in: WiSt, Jg. 38 (1), S. 3.

Da in Forschungsarbeiten häufig eine eigene Definition zugrunde gelegt wird, existieren darüber hinaus noch zahlreiche weitere Abgrenzungen, auf die an dieser Stelle aber nicht weiter eingegangen wird, da sich keine als zentral herauskristallisiert hat.¹⁸⁴

2. Abgrenzungen in Landesverfassungen

Während im Grundgesetz (GG) keine ausdrückliche Erwähnung von KMU stattfindet, liefern einige Landesverfassungen der Bundesländer hierzu eine Konkretisierung. So sieht Art. 153 Satz 1 der Landesverfassung des Freistaates Bayern¹⁸⁵ vor, die „selbstständigen Kleinbetriebe und Mittelstandsbetriebe in Landwirtschaft, Handwerk, Handel, Gewerbe und Industrie [...] in der Gesetzgebung und Verwaltung zu fördern und gegen Überlastung und Aufsaugung zu schützen“. Ein nahezu gleicher Wortlaut, der lediglich die Branche „Industrie“ nicht explizit beinhaltet, ist in der Landesverfassung Hessens¹⁸⁶ in Art. 43 Abs. 1 zu finden. Auch Bremen¹⁸⁷, Nordrhein-Westfalen (NRW)¹⁸⁸, Rheinland-Pfalz¹⁸⁹ und das Saarland¹⁹⁰ haben die Schutzwürdigkeit und die Förderung von KMU in ihren Landesverfassungen verankert. Art. 54 Abs. 1 der saarländischen Landesverfassung sieht neben der Förderung auch den Schutz der freien Entfaltung vor; in der Landesverfassung Bremens ist in Art. 40 Abs. 1 neben den zuvor genannten Wirtschaftszweigen auch die Schifffahrt schutz- und förderungswürdig; Art. 28 der Landesverfassung NRW erwähnt explizit die Förderung der freien Berufe. In der Landesverfassung Rheinland-Pfalz wird in Art. 51 Satz 3 auf eine „ausgewogene Unternehmensstruktur“ hingewiesen und in Art. 65 Abs. 1 ist die Förderung der „selbstständigen Betriebe der Landwirtschaft, der Industrie, des Gewerbes, Handwerks und Handels [...] in der Erfüllung ihrer volkswirt-

¹⁸⁴ Vgl. Mugler, J. (2008): Grundlagen der BWL der Klein- und Mittelbetriebe, S. 20; Weber, W. / Kabst, R. (2000): Internationalisierung mittelständischer Unternehmen, S. 6; so legen u. a. die folgenden Arbeiten eigene Definitionen zugrunde: Bickel, W. (1962): Das unbestrittene Feld kleiner und mittlerer Wirtschaftseinheiten in der gewerblichen Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland, S. 34; Bornheim, S. (2000): The organizational form of family business, S. 13; Hausch, K. (2004): Corporate Governance im deutschen Mittelstand, S. 29 ff.; Kramer, K.-H. (2000): Die Börseneinführung als Finanzierungsinstrument deutscher mittelständischer Unternehmen, S. 17; Wesel, M. (2010): Corporate Governance im Mittelstand, S. 43 ff.

¹⁸⁵ ‚Verfassung des Freistaates Bayern‘ in der Fassung vom 15.12.1998 (Gesetz- und Verordnungsblatt (GVBl.) 1998, S. 991), zuletzt geändert am 11.11.2013 (GVBl. 2013, S. 642).

¹⁸⁶ ‚Verfassung des Landes Hessen‘ in der Fassung vom 01.12.1946 (GVBl. I 1946, S. 229), zuletzt geändert am 29.04.2011 (GVBl. I 2011, S. 182).

¹⁸⁷ ‚Landesverfassung der Freien Hansestadt Bremen‘ in der Fassung vom 21.10.1947 (Gesetzblatt (GBl.) 1947, S. 251), zuletzt geändert am 03.09.2013 (GBl. 2013, S. 501).

¹⁸⁸ ‚Verfassung für das Land NRW‘ in der Fassung vom 28.06.1950 (GVBl. 1950, S. 127), zuletzt geändert am 25.10.2011 (GVBl. 2011, S. 499).

¹⁸⁹ ‚Verfassung für Rheinland-Pfalz‘ in der Fassung vom 18.05.1947 (Verordnungsblatt (VOBl.) 1947, S. 209), zuletzt geändert am 23.12.2010 (GVBl. 2010, S. 547).

¹⁹⁰ ‚Verfassung des Saarlandes‘ in der Fassung vom 15.12.1947 (ABl. 1947, S. 1077), zuletzt geändert am 15.05.2013 (ABl. I 2013, S. 178).

schaftlichen Aufgaben“ verankert. Wenngleich hier weder Klein- und Mittelbetriebe noch sonstige (mittelständische) Größenklassen im speziellen genannt werden, ist dieser Artikel vergleichbar mit den Vorschriften zur KMU-Förderung der anderen Bundesländer.¹⁹¹

Obwohl die Förderung und die Wichtigkeit kleiner oder mittelständischer Unternehmen in einigen der bestehenden Landesverfassungen der Bundesländer explizit erwähnt und rechtlich legitimiert wird, ist in keiner Landesverfassung eine exakte Abgrenzung zu finden, welcher Unternehmenskreis zur Kategorie der KMU zu zählen ist. Lediglich das Kriterium der Selbstständigkeit wird in fast allen Landesverfassungen genannt.¹⁹² Die in den Landesverfassungen als Programmsätze geltenden Normen zum Schutz von KMU haben in der Praxis allerdings wenig Relevanz, sodass in den Landesverfassungen der neuen Bundesländer derartige Artikel nicht mehr vorhanden sind.¹⁹³ Da in den meisten Bundesländern die Förderung von KMU in den Landesverfassungen nicht näher spezifiziert wird, aber de facto stattfindet, ist ein Blick auf die Mittelstandsförderungsgesetze einzelner Bundesländer sowie mittelstandsfreundlicher Verwaltungsvorschriften hierzu notwendig.

3. Abgrenzungen in Mittelstandsförderungsgesetzen

Seit Mitte der 1970er Jahre existieren Mittelstandsförderungsgesetze, die auf ein gestiegenes Interesse an mittelständischen Unternehmen hindeuten. Dies begründete sich zum einen daraus, dass diese Unternehmen als weniger krisenanfällig im Vergleich zu Großunternehmen galten,

¹⁹¹ Vgl. Dickersbach, A., in: Geller / Kleinrahm / Dickersbach, Die Verfassung des Landes Nordrhein-Westfalen, Art. 28 Verf NRW; Neumann, H. (1996): Die Verfassung der Freien Hansestadt Bremen, Art. 40 Verf Bremen, Rn. 1.

¹⁹² Lediglich in Art. 28 Verf NRW ist dieses Kriterium nicht zu finden.

¹⁹³ Vgl. Dästner, C. (2002): Die Verfassung des Landes Nordrhein-Westfalen, Art. 28 Verf NRW, Rn. 1; Dickersbach, A., in: Geller / Kleinrahm / Dickersbach, Die Verfassung des Landes Nordrhein-Westfalen, Art. 28 Verf NRW, Anm. 2; Grimm, D. (1986): Verfassungsrecht, S. 62; Krüde, U. (1999): Mittelstandsförderung auf EG-, Bundes- und Landesebene, in: GewArch, Jg. 45 (6), S. 240; Mann, T. (2002): Mittelstand und Verfassungsrecht, S. 230; Maunz, T. / Papier, H.-J.: (1996): Verfassungs- und Verfassungsprozessrecht, Rn. 300; Schmidt am Busch, B., in: Meder / Brechmann, Die Verfassung des Freistaates Bayern, Art. 153 Verf Bayern, Rn. 3; Rolfes, T. (2008): Die Berücksichtigung von Mittelstand und KMU im Steuerrecht, S. 21; Tettinger, P., in: Löwe / Tettinger, Kommentar zur Verfassung des Landes Nordrhein-Westfalen, Art. 28 Verf NRW, Rn. 8; Vogels, A. (1951): Verfassung für das Land Nordrhein-Westfalen, Art. 28 Verf NRW, Anm. 2; s. hierzu ausführlich Teil 3:B.III.3.

und zum anderen wurde ein positiver Effekt auf die Innovationsförderung sowie eine Steigerung der Beschäftigung erhofft.¹⁹⁴ Bis heute existieren in den Bundesländern Baden-Württemberg¹⁹⁵, Bayern¹⁹⁶, Brandenburg¹⁹⁷, Bremen¹⁹⁸, Hamburg¹⁹⁹, Hessen²⁰⁰, Mecklenburg-Vorpommern²⁰¹, Niedersachsen²⁰², NRW²⁰³, Rheinland-Pfalz²⁰⁴, Saarland²⁰⁵, Sachsen-Anhalt²⁰⁶, Schleswig-Holstein²⁰⁷ und Thüringen²⁰⁸ Gesetze, die einen adäquaten Schutz und die Förderung von KMU ermöglichen sollen. Lediglich in den Ländern Berlin und Sachsen wurden derartige oder vergleichbare Gesetze bislang nicht erlassen.

In einigen der bestehenden Mittelstandsförderungsgesetzen wird der Adressatenkreis weiter konkretisiert. Dieser umfasst die „kleinen und mittleren Unternehmen in Handwerk, Handel, Verkehr sowie Industrie und auch im Dienstleistungsbereich, soweit die Dienstleistungen von Unternehmen oder von in der Wirtschaft tätigen Angehörigen freier Berufe erbracht werden (mittelständische Wirtschaft)“²⁰⁹, „Kleinstunternehmen, kleine Unternehmen und mittlere Un-

¹⁹⁴ Vgl. Krüdwagen, U. (1999): Mittelstandsförderung auf EG-, Bundes- und Landesebene, in: GewArch, Jg. 45 (6), S. 235; Püttner, G. (1989): Wirtschaftsverwaltungsrecht, S. 321.

¹⁹⁵ ‚Gesetz zur Mittelstandsförderung‘ in der Fassung vom 19.12.2000 (GBl. 2000, S. 745), zuletzt geändert am 25.01.2012 (GBl. 2012, S. 65).

¹⁹⁶ ‚Gesetz über die Förderung der mittelständischen Unternehmen sowie der Freien Berufe‘ in der Fassung vom 20.12.2007 (GVBl. 2007, S. 926), zuletzt geändert am 08.04.2013 (GVBl. 2013, S. 174).

¹⁹⁷ ‚Gesetz zur Förderung des Mittelstandes im Land Brandenburg‘ in der Fassung vom 08.05.1992 (GVBl. I 1992, S. 166), zuletzt geändert am 24.05.2004 (GVBl. I 2004, S. 186).

¹⁹⁸ ‚Bremisches Gesetz zur Förderung von kleinsten, kleinen und mittleren Unternehmen‘ in der Fassung vom 28.03.2006 (GBl. 2006, S. 151), zuletzt geändert am 01.03.2011 (GBl. 2011, S. 79).

¹⁹⁹ ‚Gesetz über die Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen und der in der Wirtschaft tätigen freien Berufe‘ in der Fassung vom 02.03.1977 (GVBl. 1977, S. 55), zuletzt geändert am 17.12.2013 (GVBl. 2013, S. 503).

²⁰⁰ ‚Gesetz zur Förderung der mittelständischen Wirtschaft und zur Vergabe öffentlicher Aufträge‘ in der Fassung vom 25.03.2013 (GVBl. 2013, S. 119).

²⁰¹ ‚Gesetz zur Mittelstandsförderung in Mecklenburg-Vorpommern‘ in der Fassung vom 22.10.2013 (GVBl. 2013, S. 606).

²⁰² ‚Gesetz zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen‘ in der Fassung vom 30.04.1978 (GVBl. 1978, S. 377), zuletzt geändert am 20.11.2001 (GVBl. 2001, S. 701).

²⁰³ ‚Gesetz zur Förderung des Mittelstandes in NRW‘ in der Fassung vom 18.12.2012 (GVBl. 2013, S. 669).

²⁰⁴ ‚Mittelstandsförderungsgesetz‘ in der Fassung vom 09.03.2011 (GVBl. 2011, S. 66).

²⁰⁵ ‚Gesetz zur Förderung der kleinen und mittleren Unternehmen sowie der freien Berufe in der Wirtschaft‘ in der Fassung vom 21.07.1976 (ABl. 1976, S. 841), zuletzt geändert am 15.02.2006 (ABl. 2006, S. 474).

²⁰⁶ ‚Mittelstandsförderungsgesetz‘ in der Fassung vom 27.06.2001 (GVBl. 2001, S. 230), zuletzt geändert am 19.11.2012 (GVBl. 2012, S. 536).

²⁰⁷ ‚Gesetz zur Förderung des Mittelstandes‘ in der Fassung vom 19.07.2011 (GVBl. 2011, S. 244), zuletzt geändert am 31.05.2013 (GVBl. 2013, S. 239).

²⁰⁸ ‚Thüringer Gesetz zur Förderung und Stärkung kleiner und mittlerer Unternehmen und der Freien Berufe‘ in der Fassung vom 18.04.2011 (GVBl. 2011, S. 74).

²⁰⁹ § 1 Abs. 1a) MFG Hamburg; der Wortlaut „mittelständische Wirtschaft“ ist dabei auch in § 1 MFG Bremen und § 1 Abs. 1 MFG Sachsen-Anhalt zu finden.

ternehmen, vor allem solche, die eigentümer- oder inhabergeführt sind, sowie die Freien Berufe²¹⁰, „mittelständische(n) Unternehmen und Freien Berufe“²¹¹, „kleine(n) und mittlere(n) Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie der freien Berufe“²¹² oder kurz die „kleinen und mittleren Unternehmen“.²¹³

Eine genauere Abgrenzung anhand quantitativer Kriterien bleibt hingegen die Ausnahme und erfolgt bislang nur in den Mittelstandsförderungsgesetzen von Baden-Württemberg, Bremen, Hessen, Niedersachsen und Schleswig-Holstein. Durch das Mittelstandsförderungsgesetz des Landes Baden-Württemberg wird die mittelständische Wirtschaft, wie Tabelle 5 zeigt, durch Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten und einem maximalen Jahresumsatz von 40 Mio. € oder einer maximalen Jahresbilanzsumme von 27 Mio. € definiert (§ 4 Abs. 1 Satz 1 MFG Baden-Württemberg). Neben den quantitativen Kriterien wird in § 4 Abs. 1 Satz 2 MFG Baden-Württemberg auch das qualitative Kriterium der Selbstständigkeit genannt, welches vorgibt, dass ein kleines oder ein mittleres Unternehmen nicht zu 25 % oder mehr seines Kapitals oder seiner Stimmrechtsanteile in Besitz eines oder mehrerer anderer Unternehmen sein darf.

Tabelle 5: Abgrenzung gem. MFG Baden-Württemberg

Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz	Jahresbilanzsumme
Mittelständische Wirtschaft	< 250	≤ 40 Mio. €	≤ 27 Mio. €

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an § 4 Abs. 1 Satz 1 MFG Baden-Württemberg.

Das bremische Mittelstandsförderungsgesetz grenzt in § 2 die mittelständische Wirtschaft unterteilt nach Kleinstunternehmen, kleinen und mittleren Unternehmen ausschließlich anhand der Beschäftigungszahl ab. Tabelle 6 liefert hierzu einen Überblick der jeweiligen Obergrenzen. Die Beschäftigungszahl liegt bei Kleinstunternehmen bei max. neun Beschäftigten, bei kleinen Unternehmen bei max. 49 Beschäftigten und mittlere Unternehmen weisen max. 249 Beschäftigte auf. Unternehmen, die zur mittelständischen Wirtschaft zählen, müssen darüber hinaus eigentümer- oder inhabergeführt sein.

²¹⁰ § 1 Abs. 1 MFG Mecklenburg-Vorpommern.

²¹¹ Art. 1 Abs. 1 Nr. 1 MFG Bayern sowie § 1 Abs. 1 MFG NRW; § 1 Abs. 2 MFG NRW konkretisiert dies noch durch den Zusatz der „kleinen und mittleren Unternehmen“.

²¹² § 1 Abs. 1a) MFG Baden-Württemberg; § 1 Nr. 1 MFG Hessen; § 1 Abs. 1 Nr. 1 MFG Rheinland-Pfalz; § 1 Abs. 1 Nr. 1 MFG Saarland; § 1 Abs. 1 MFG Schleswig-Holstein; § 1 MFG Thüringen.

²¹³ § 1 Abs. 1 Nr. 1 MFG Brandenburg sowie § 1 Abs. 1 MFG Niedersachsen.

Tabelle 6: Abgrenzung gem. MFG Bremen

Größenklasse	Beschäftigungszahl
Kleinstunternehmen	≤ 9
Kleine Unternehmen	≤ 49
Mittlere Unternehmen	≤ 249

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an § 2 MFG Bremen.

Die KMU-Definition gem. § 2 Abs. 1 MFG Hessen orientiert sich nicht nur an den Vorgaben der EU gem. dem Anhang der Empfehlung 2003/361/EG durch die Einteilung in Kleinstunternehmen, kleine und mittlere Unternehmen²¹⁴, sondern greift auch die Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘ auf und nennt, wie Tabelle 7 zeigt, die gleichen Schwellenwerte. Zudem wird explizit auf das Kriterium der Eigenständigkeit gem. dem Anhang der Empfehlung 2003/361/EG hingewiesen. Allerdings können gem. § 2 Abs. 2 MFG Hessen die genannten Schwellenwerte auf einzelne Kategorien beschränkt bzw. an sich geändert werden oder die Abgrenzung von KMU ausschließlich anhand der Beschäftigungszahl erfolgen.

Tabelle 7: Abgrenzung gem. MFG Hessen

Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz	Jahresbilanzsumme
Kleinstunternehmen	≤ 9	≤ 2 Mio. €	≤ 2 Mio. €
Kleines Unternehmen	≤ 49	≤ 10 Mio. €	≤ 10 Mio. €
Mittleres Unternehmen	≤ 249	≤ 50 Mio. €	≤ 43 Mio. €

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an § 2 Abs. 1 Nr. 1-3 MFG Hessen.

Im Mittelstandsförderungsgesetz der Landesregierung Niedersachsen ist in § 1 Abs. 2 der Adressatenkreis KMU näher definiert und wird, wie Tabelle 8 verdeutlicht, anhand der Beschäftigungszahl und des Jahresumsatzes abgegrenzt. Alle Unternehmen mit maximal 250 Beschäftigten oder einem Jahresumsatz von weniger als 20 Mio. € zählen zur Kategorie der KMU.

Tabelle 8: Abgrenzung gem. MFG Niedersachsen

Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
KMU	≤ 250	< 20 Mio. €

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an § 1 Abs. 2 MFG Niedersachsen.

²¹⁴ S. Teil 2:B.I.2.a).

Die Landesregierung Schleswig-Holstein hat in ihrem Mittelstandsförderungsgesetz in § 2 Abs. 1 neben quantitativen Abgrenzungskriterien ebenfalls qualitative Kriterien mit aufgenommen. Als quantitative Abgrenzungskriterien werden, wie in Tabelle 9 dargestellt, eine Beschäftigungszahl von weniger als 250 Personen, ein Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. € und eine maximale Jahresbilanzsumme in Höhe von 43 Mio. € genannt. Damit entsprechen diese Obergrenzen ebenfalls den Vorgaben der Empfehlung 2003/361/EG der europäischen Kommission. Das qualitative Kriterium der Selbstständigkeit findet sich in § 2 Abs. 2 MFG Schleswig-Holstein. KMU dürfen demnach wie auch in Baden-Württemberg nicht zu 25 % oder mehr des Kapitals oder der Stimmrechtsanteile in Besitz eines oder mehrerer Unternehmen sein, welche die KMU-Definition nach quantitativen Kriterien nicht erfüllen.

Tabelle 9: Abgrenzung gem. MFG Schleswig-Holstein

Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz	Jahresbilanzsumme
KMU	< 250	≤ 50 Mio. €	≤ 43 Mio. €

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an § 2 Abs. 1 MFG Schleswig-Holstein.

Das qualitative Kriterium der Selbstständigkeit wird auch in anderen Mittelstandsförderungsgesetzen genannt, die keine weiteren quantitativen Kriterien nennen. So werden bspw. Gründungen und Entfaltungen von selbstständigen Existenzen in Bayern, in Hamburg, im Saarland und in Thüringen gefördert.²¹⁵ In den Mittelstandsförderungsgesetzen von Mecklenburg-Vorpommern und NRW erfolgt eine detaillierte Beschreibung des qualitativen Kriteriums der Selbstständigkeit durch den Wortlaut, dass es sich hierbei um konzernunabhängige und i. d. R. eigentümer- oder inhabergeführte Unternehmen handelt.²¹⁶

4. Abgrenzungen in Verwaltungsvorschriften

Neben den Abgrenzungsvorgaben gem. den einzelnen Mittelstandsförderungsgesetzen der jeweiligen Bundesländer liefern auch Verwaltungsvorschriften und Richtlinien für bestimmte Bereiche eine Definition des entsprechenden Zuwendungsempfängers. Die „Richtlinie zur Mittelstandsförderung und Berücksichtigung Freier Berufe sowie zum Ausschluss ungeeigneter Bewerber bei der Vergabe öffentlicher Aufträge (Vergabe-Mittelstandsrichtlinie)“²¹⁷, welche vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Technologie in Thüringen erlassen wurde, definiert

²¹⁵ Art. 1 Abs. 1 Nr. 6 MFG Bayern; § 1 Abs. 1e) MFG Hamburg; § 1 Abs. 1 Nr. 3 MFG Saarland; § 2 Nr. 5 MFG Thüringen.

²¹⁶ § 1 Abs. 1 MFG Mecklenburg-Vorpommern; § 3 MFG NRW.

²¹⁷ In der Fassung vom 16.12.2010, in: ThürStAnz, Heft 2, 2011, S. 36.

KMU gem. Nr. 3 branchenabhängig und anhand des Jahresumsatzes. Wie in Tabelle 10 ersichtlich, dürfen Handwerks- und Industrieunternehmen einen maximalen Jahresumsatz von 10 Mio. € erzielen, bei Großhandelsunternehmen darf dieser bei max. 7,5 Mio. € liegen. Einzelhandelsunternehmen sowie sonstige Gewerbetreibende und Anbieter von Dienstleistungen, einschließlich der Freien Berufe, dürfen einen Jahresumsatz von höchstens 2,5 Mio. € erreichen, um als KMU definiert zu werden.

Tabelle 10: Abgrenzung gem. Vergabe-Mittelstandsrichtlinie Thüringen

Betriebsart	Jahresumsatz
Handwerks- und Industrieunternehmen	≤ 10 Mio. €
Einzelhandelsunternehmen	≤ 2,5 Mio. €
Großhandelsunternehmen	≤ 7,5 Mio. €
Sonstige Gewerbetreibende und Anbieter von Dienstleistungen (einschließlich Freie Berufe)	≤ 2,5 Mio. €

Quelle: Eigene Darstellung gem. Nr. 3 Vergabe-Mittelstandsrichtlinie Thüringen.

Besonders bei Richtlinien, die in Zusammenarbeit mit europäischen Institutionen erlassen werden, findet i. d. R. die Abgrenzung gem. der Empfehlung 2003/361/EG der europäischen Kommission Anwendung. So definieren u. a. Nr. 3.1 der ‚Richtlinie zur Gewährung von Darlehen zur Förderung kleinster, kleiner und mittlerer Unternehmen einschließlich der Freien Berufe in Mecklenburg-Vorpommern aus Mitteln des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung, der KfW Mittelstandsbank und des Landes Mecklenburg-Vorpommern‘²¹⁸, Nr. 4 der ‚Richtlinie über die Dotation des Fonds NRW/EU-Investitionskapital‘²¹⁹ oder Nr. 3 der ‚Richtlinie über die Gewährung von Zuschüssen aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und/oder des Freistaats Thüringen zur Förderung betriebswirtschaftlicher und technischer Beratungen von kleinen und mittleren Unternehmen und Existenzgründern (Beratungsrichtlinie)‘²²⁰ KMU anhand den Vorgaben der EU.²²¹

²¹⁸ In der Fassung vom 02.05.2008 (ABl. 2008, S. 463), zuletzt geändert am 07.01.2013 (ABl. 2013, S. 104).

²¹⁹ In der Fassung vom 07.07.2013 (Ministerialblatt (MBL.) 2013, S. 259).

²²⁰ In der Fassung vom 01.01.2013, in: ThürStAnz, Heft 15, 2013, S. 619.

²²¹ S. auch ‚Gemeinsame Verwaltungsvorschrift des Innenministeriums, Finanz- und Wirtschaftsministeriums, Ministeriums für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz, Umweltministeriums, Ministeriums für Verkehr und Infrastruktur und Wissenschaftsministeriums zur Gewährung von Zuwendungen aus dem Fonds ‚Aufbauhilfe‘ zur Beseitigung der Hochwasserschäden 2013 und zum Wiederaufbau der zerstörten Infrastruktur (Verwaltungsvorschrift (VwV) Aufbauhilfe)‘ (Gemeinsames Amtsblatt (GABl. 2013, S. 534).

5. Abgrenzungen im Handels- und Steuerrecht

a) Handelsrechtliche Größenklassendefinition

Die Abgrenzung durch das ‚Handelsgesetzbuch‘²²² (HGB) erfolgt im Rahmen der Jahresabschlusserstellung und -veröffentlichung gem. § 267 und § 267a HGB²²³ anhand der drei Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘. Es nimmt dabei eine Unterteilung in Kleinstkapitalgesellschaften, kleine, mittelgroße und große Kapitalgesellschaften vor. Tabelle 11 zeigt die unterschiedlichen Schwellenwerte.²²⁴ Zu den Kleinstkapitalgesellschaften zählen bei dieser Abgrenzung gem. § 267a Abs. 1 HGB Unternehmen mit max. durchschnittlich zehn Beschäftigten, einem Jahresumsatz von höchstens 0,7 Mio. € oder einer Jahresbilanzsumme von höchstens 0,35 Mio. €. Gem. § 267 Abs. 1 HGB gelten Unternehmen mit bis zu 50 Beschäftigten, einem Jahresumsatz von max. 12 Mio. € oder einer Jahresbilanzsumme von höchstens 6 Mio. € zu den kleinen Unternehmen. Mittlere Unternehmen sind gem. § 267 Abs. 2 HGB Unternehmen, die bis zu 250 Personen im Unternehmen durchschnittlich beschäftigen, einen Jahresumsatz von max. 40 Mio. € aufweisen oder deren Jahresbilanzsumme 20 Mio. € nicht übersteigt. Die handelsrechtliche Abgrenzung verfolgt den Ansatz, dass mindestens zwei der jeweils drei genannten Kriterien erfüllt sein müssen, um in die jeweilige Kategorie eingestuft zu werden. Bei Überschreitung von zwei der drei genannten Kriterien für mittlere

²²² In der Fassung vom 10.05.1897 (Reichsgesetzblatt (RGBl.) 1987, S. 219), zuletzt geändert am 15.07.2014 (BGBl. I 2014, S. 934).

²²³ BGBl. I 2012, S. 2751; die Änderungen des § 267a HGB ergeben sich aus dem ‚Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie 2012/6/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14.03.2012 zur Änderung der Richtlinie 78/660/EWG des Rates über den Jahresabschluss von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen hinsichtlich Kleinstbetrieben (Kleinstkapitalgesellschaften-Bilanzänderungsgesetz (MicroBilG))‘, welches am 31.12.2012 in Kraft getreten ist und explizit der Unterstützung von und des Bürokratieabbaus bei Kleinstkapitalgesellschaften dient (ABl. 2012, L 81, S. 3); ausführlich zu den Änderungen und Auswirkungen des MicroBilG s. bspw. Müller, S. / Kreipl, M. (2013): Rechnungslegungserleichterungen für Kleinstkapitalgesellschaften und Tochterunternehmen ausländischer Konzernmütter durch das MicroBilG, in: Der Betrieb, Jg. 66 (3), S. 73 ff.; Schiffrs, J. (2013): MicroBilG – Bilanzierungs- und Offenlegungserleichterungen, in: GmbH-StB, Jg. 17 (2), S. 46 ff.; Schmied, I. (2013): Offenlegungspflichten, in: Bilanz + Buchhaltung, Jg. 59 (4), S. 26 ff.

²²⁴ Mit der ‚Richtlinie 2013/34/EU vom 26.06.2013 über den Jahresabschluss, den konsolidierten Abschluss und damit verbundene Berichte von Unternehmen bestimmter Rechtsformen und zur Änderung der Richtlinie 2006/43/EG des Europäischen Parlaments und des Rates und zur Aufhebung der Richtlinien 78/660/EWG und 83/349/EWG des Rates‘ (ABl. 2013, L 182, S. 19) erfolgte eine Anpassung der bisherigen Schwellenwerte. Die Umsetzung in Deutschland erfolgte durch das ‚Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie 2013/34/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Juni 2013 über den Jahresabschluss, den konsolidierten Abschluss und damit verbundene Berichte von Unternehmen bestimmter Rechtsformen und zur Änderung der Richtlinie 2006/43/EG des Europäischen Parlaments und des Rates und zur Aufhebung der Richtlinien 78/660/EWG und 83/349/EWG des Rates (Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG))‘ in der Fassung vom 17.07.2015 (BGBl. I 2015, S. 1245); weiterführend zum BilRUG s. bspw. Zwirner, C. (2015): Reform des HGB durch das BilRUG, in: DStR, Jg. 53 (7), S. 375 ff.; Zwirner, C. / Kähler, M. (2015): Die Anhebung der HGB-Schwellenwerte durch das BilRUG – Konsequenzen für die Offenlegungspflichten bei (kleinen) Kapitalgesellschaften, in: BC, Jg. 10 (6), S. 246 ff.

Kapitalgesellschaften zählen diese Unternehmen gem. § 267 Abs. 3 HGB zur Kategorie der großen Kapitalgesellschaften. Sofern Unternehmen i. S. d. § 264d HGB am organisierten Kapitalmarkt durch das Ausgeben von Wertpapieren oder die Beantragung der Zulassung teilnehmen, gelten diese Unternehmen gem. § 267 Abs. 3 HGB auch bei Erfüllung der Kriterien für Kleinstkapitalgesellschaften, kleine und mittelgroße Kapitalgesellschaften als große Kapitalgesellschaften.

Tabelle 11: Handelsrechtliche Größenklassendefinition

Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz	Jahresbilanzsumme
Kleinstkapitalgesellschaft	≤ 10	≤ 0,7 Mio. €	≤ 0,35 Mio. €
Kleine Kapitalgesellschaft	≤ 50	≤ 12 Mio. €	≤ 6 Mio. €
Mittelgroße Kapitalgesellschaft	≤ 250	≤ 40 Mio. €	≤ 20 Mio. €

Quelle: Eigene Darstellung gem. § 267 Abs. 1 und 2 und § 267a HGB.

b) Steuerrechtliche Größenklassendefinition

aa) Einkommensteuergesetz (§ 7g EStG)

Das „Einkommensteuergesetz“²²⁵ (EStG) sieht in § 7g EStG, welcher durch die Unternehmenssteuerreform im Jahr 2008 geändert wurde²²⁶, die Förderung von KMU vor, indem Investitionsabzugsbeträge und auch Sonderabschreibungen in Anspruch genommen werden können, sofern die in Tabelle 12 genannten Größenkriterien nicht überschritten werden. Für eine Inanspruchnahme dürfen Gewerbebetriebe oder der selbstständigen Arbeit dienende Betriebe, die eine Gewinnermittlung nach § 4 Abs. 1 oder § 5 EStG mittels Betriebsvermögensvergleich durchführen, ein maximales Betriebsvermögen von 235.000 € aufweisen. Für Betriebe der Land- und Forstwirtschaft gilt die Voraussetzung, dass der Wirtschafts- oder Ersatzwirtschaftswert 125.000 € nicht übersteigt. Sofern Betriebe, die zu den beiden zuvor genannten Kategorien zählen, eine Gewinnermittlung nach § 4 Abs. 3 EStG mittels Einnahmen-Überschussrechnung

²²⁵ In der Fassung vom 08.10.2009 (BGBl. I 2009, S. 3366, ber. S. 3862), zuletzt geändert am 21.12.2015 (BGBl. I 2015, S. 2553).

²²⁶ Ausführlich zu den Änderungen des § 7g EStG s. Rolfes, T. (2008): Die Berücksichtigung von Mittelstand und KMU im Steuerrecht, S. 117 ff.

durchführen und einen Gewinn – ohne Berücksichtigung des Investitionsabzugsbetrags – von max. 100.000 € erzielen, sind diese ebenfalls anspruchsberechtigt.²²⁷

Tabelle 12: Abgrenzung gem. § 7g EStG

Art des Betriebes	Größenklassen	
Gewerbebetriebe oder der selbstständigen Arbeit dienende Betriebe, die ihren Gewinn nach § 4 Abs. 1 oder § 5 EStG ermitteln	Betriebsvermögen	≤ 235.000 €
Betriebe der Land- und Forstwirtschaft	Wirtschaftswert oder Ersatzwirtschaftswert	≤ 125.000 €
Betriebe der beiden vorherigen Kategorien, die ihren Gewinn nach § 4 Abs. 3 EStG ermitteln	Gewinn (ohne Berücksichtigung des Investitionsabzugsbetrags)	≤ 100.000 €

Quelle: Eigene Darstellung gem. § 7g Abs. 1 EStG.

bb) Betriebsprüfungsordnung (§ 3 BpO 2000)

Die Abgrenzung des Bundesministeriums für Finanzen (BMF) gem. § 3 Betriebsprüfungsordnung (BpO)²²⁸ basiert auf den Kriterien ‚Umsatzerlöse‘ und ‚steuerlicher Gewinn‘ und unterscheidet Klein-, Mittel- und Großbetriebe nach den Betriebsarten Handelsbetrieb, Fertigungsbetrieb, Freie Berufe sowie andere Leistungsbetriebe. Die jeweiligen Abgrenzungskriterien und die aktuellen Schwellenwerte für den 22. Prüfungsturnus²²⁹, der ab dem 01.01.2016 maßgebend ist, sind in Tabelle 13 dargestellt. Diese sind bindend für Verwaltungseinheiten der Finanzbehörden und entscheiden gem. § 4 Nr. 4 BpO über den zeitlichen Umfang der Außenprüfung.²³⁰

²²⁷ Weiterführend hierzu s. Brandis, P., in: Blümich, EStG, KStG, GewStG, § 7g EStG, Rn. 1 ff.; Jansen, H. (2010): Investitionsförderung durch die Bilanzierung nach BilMoG?, S. 22 f.; Meyer, B. / Ball, J. (2009): (Zweifelhafte) Zweifelsfragen zu § 7g EStG, in: Finanz-Rundschau, Jg. 91 (14), S. 642; Wendt, M. (2010): Neue gesetzliche Regelungen zur Besteuerung von Personenunternehmen, S. 43 f.

²²⁸ Betriebsprüfungsordnung in der Fassung vom 15.03.2000 (Bundessteuerblatt (BStBl.) I 2000, S. 368, ber. S. 480), zuletzt geändert am 20.07.2011 (BStBl. I 2011, S. 710); ausführlich zu den Änderungen im Vergleich zur Fassung von 1987 (BStBl. I 1987, S. 802) s. Eberlein, U. (2000): Die Änderungen der Betriebsprüfungsordnung 2000, in: DSz, Jg. 88 (18), S. 661 ff.; Papperitz, G. (2001): Die Betriebsprüfungsordnung 2000, in: Der Betrieb, Jg. 54 (23), S. 1217 ff.

²²⁹ BStBl. I 2012, S. 492.

²³⁰ Ausführlich zur Außenprüfung s. bspw. Andres, J. (2014): Verfahrensrecht, S. 417 ff.

Tabelle 13: Abgrenzungskriterien gem. § 3 BpO 2000 für den 22. Prüfungsturnus

Betriebsart	Größenklassen	Kleinbetriebe	Mittelbetriebe	Großbetriebe
		über		
Handelsbetriebe	Umsatzerlöse	190.000 €	1.000.000 €	8.000.000 €
	Steuerlicher Gewinn	40.000 €	62.000 €	310.000 €
Fertigungsbetriebe	Umsatzerlöse	190.000 €	560.000 €	4.800.000 €
	Steuerlicher Gewinn	40.000 €	62.000 €	280.000 €
Freie Berufe	Umsatzerlöse	190.000 €	920.000 €	5.200.000 €
	Steuerlicher Gewinn	40.000 €	150.000 €	650.000 €
Andere Leistungsbetriebe	Umsatzerlöse	190.000 €	840.000 €	6.200.000 €
	Steuerlicher Gewinn	40.000 €	70.000 €	370.000 €

Quelle: Eigene Darstellung gem. § 3 BpO 2000.

6. Zusammenfassung

Während das IfM Bonn eine Abgrenzung anhand der Größenklassen ‚kleines Unternehmen‘ und ‚mittleres Unternehmen‘ vorsieht, greifen das Statistische Bundesamt, die KfW und das Deloitte Mittelstandsinstitut zusätzlich noch Kleinstunternehmen mit auf. Hinsichtlich der Abgrenzungskriterien herrscht Einigkeit über die Verwendung der Beschäftigungszahl und des Jahresumsatzes, aber die jeweiligen Schwellenwerte sind nicht einheitlich festgelegt. Sowohl das Statistische Bundesamt als auch die KfW folgen mit ihren Abgrenzungen den Vorgaben der EU.

Zwar liefern die Landesverfassungen selbst keine Abgrenzung, aber durch die dort verankerte Schutz- und Förderungswürdigkeit wurden in einigen Bundesländern Mittelstandsförderungsgesetze erlassen, die wiederum teilweise eine nähere Quantifizierung liefern. Besonders die in jüngerer Vergangenheit erlassenen oder geänderten Mittelstandsförderungsgesetze spiegeln dabei die Aktualität der Thematik im Rahmen dieser Arbeit wider. So wurden die Mittelstandsförderungsgesetze in Baden-Württemberg und Sachsen-Anhalt im Jahr 2012 und in Bayern, Hamburg und Schleswig-Holstein im Jahr 2013 geändert. Zudem wurden in NRW im Jahr 2012 und in Hessen sowie Mecklenburg-Vorpommern im Jahr 2013 neue Mittelstandsförderungsgesetze erlassen. Trotz der Änderungen und Neuerlasse existiert keine einheitliche Regelung zu Abgrenzung von KMU innerhalb der Mittelstandsförderungsgesetze. Unterschiede bestehen hinsichtlich der Anzahl der Größenklassen, die eine Einteilung in eine Größenklasse (Baden-Württemberg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein) sowie in drei Größenklassen (Bremen

und Hessen) vorsehen. Auch die Anzahl der Abgrenzungskriterien reicht von einem bis drei Kriterien²³¹, wobei ausschließlich die drei Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘ zur Abgrenzung angewandt werden. Bezüglich der Schwellenwerte ist auch auf Ebene der Mittelstandsförderungsgesetze ein Trend hin zu den europarechtlichen Vorgaben erkennbar. So greift das hessische Mittelstandsförderungsgesetz die exakten Größenklassen und auch Schwellenwerte der EU auf. Im Mittelstandsförderungsgesetz von Schleswig-Holstein wird die Größenklasse der KMU zwar nicht weiter separiert, aber die Grenzen entsprechen denen der EU.

Auch diverse Richtlinien und Verwaltungsbestimmungen liefern weitere KMU-Abgrenzungen, bspw. basierend auf einer branchenabhängigen Einteilung. Aufgrund der zunehmenden Zusammenarbeit mit europäischen Institutionen werden verstärkt auch die Vorgaben der EU der Abgrenzung zugrunde gelegt. Durch die Begriffsbezeichnung ‚KMU‘ auf EU-Ebene geht damit auch der vermehrte Einsatz dieses Begriffs im Vergleich zum Begriff ‚Mittelstand‘ in deutschen Gesetzen einher.

Qualitative Kriterien sind zwar bei der wirtschaftsrechtlichen Abgrenzung von KMU nicht relevant, jedoch bestehen Unterschiede hinsichtlich der gewählten quantitativen Kriterien und der entsprechenden Schwellenwerte im Vergleich zu den Abgrenzungen auf EU- und Landesebene sowie im Rahmen der Mittelstandsförderungsgesetze. Bei der Abgrenzung nach §§ 267 und 267a HGB sind die Schwellenwerte des Kriteriums ‚Beschäftigungszahl‘ zwar identisch mit denen der EU, allerdings fallen die Maximalwerte der beiden anderen Kriterien – trotz der Anpassung durch die EU-Richtlinie 2013/34/EU – im Vergleich zur EU-Abgrenzung geringer aus. Lediglich bei kleinen Kapitalgesellschaften liegt der Maximalwert des Jahresumsatzes mit 12 Mio. € über dem Wert der EU mit 10 Mio. €. Das Ansetzen unterschiedlicher Schwellenwerte begründet sich durch den eigentlichen Normenzweck, welcher bei der HGB-Abgrenzung nicht auf einer Förderung der Unternehmen durch die öffentliche Hand basiert, sondern die Offenlegungspflicht als Informationsquelle für den Rechtsverkehr heranzieht.²³²

²³¹ Das Mittelstandsförderungsgesetz Bremen sieht eine Abgrenzung ausschließlich anhand der Beschäftigungszahl vor, im Mittelstandsförderungsgesetz Niedersachsens wird zusätzlich noch das Kriterium ‚Jahresumsatz‘ herangezogen und in den Mittelstandsförderungsgesetz Baden-Württembergs, Hessens und Schleswig-Holsteins werden KMU zusätzlich noch anhand der Jahresbilanzsumme abgegrenzt.

²³² Vgl. Marx, J. / Dallmann, H. (2004): Jahresabschlusspublizität mittelständischer Unternehmen, in: BB, Jg. 59 (17), S. 929 f.; Theile, C. (2013): Jahresabschluss der Klein- und Kleinstkapitalgesellschaften, S. 1 ff.; ausführlich zur Jahresabschlusserstellung s. Baetge, J. / Kirsch, H.-J. / Thiele, S. (2014): Bilanzen; Bonse, A. / Linnhoff, U. / Pellens, B. (2011): Jahresabschlüsse; Coenenberg, A. / Haller, A. / Schultze, W. (2016): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse; Schildbach, T. / Stobbe, T. / Brösel, G. (2013): Der handelsrechtliche Jahresabschluss.

Bei der Abgrenzung nach § 7g EStG erfolgt die Abgrenzung anhand der Betriebsgröße für Gewerbetreibende oder Selbstständige, dem Wirtschaftswert bei Land- und Forstwirtschaftsbetrieben oder anhand des Gewinns basierend auf der Einnahmen-Überschussrechnung. Begründet wird die Auswahl der Kriterien durch den Regelungsbereich von § 7g EStG, der rein die Gewinnermittlung fokussiert, sodass eine Entscheidung anhand dieser Kriterien bereits möglich ist. Obwohl mit § 7g EStG die bilanzielle Förderung von KMU verfolgt wird, werden KMU an dieser Stelle ausschließlich anhand eines Werts definiert und eine Einteilung in Unterkategorien wie auf EU-Ebene findet nicht statt.

Die Vorgaben nach § 3 BpO legen eine betriebsartabhängige Einteilung der Unternehmen fest, die sich an den Umsatzerlösen und dem steuerlichen Gewinn orientiert. Wie bereits bei der Abgrenzung nach HGB dienen diese Kriterien nicht einer direkten Förderung durch die öffentliche Hand, sondern sie entscheiden über die Durchführung einer Betriebsprüfung und stellen damit ein Instrument für die Finanzverwaltung dar, Unternehmen zu klassifizieren.²³³

Wie die vorangegangenen Ausführungen zeigen, existieren in Deutschland zahlreiche Abgrenzungsvorgaben für KMU sowohl aus wirtschaftlicher als auch rechtlicher Perspektive. Gemeinsamkeiten und auch Unterschiede hinsichtlich der Einteilung der Größenklasse sowie in Bezug auf die gewählten Abgrenzungskriterien und die entsprechenden Schwellenwerte ergeben sich nicht nur übergreifend, sondern auch innerhalb der einzelnen Größenklassen existieren differierende Ansätze. Trotz dieser uneinheitlichen Regelung über die Abgrenzung von KMU wird eine verstärkte Tendenz zur Verwendung des Begriffs ‚kleine und mittlere Unternehmen‘ sowie die Orientierung an den EU-Richtlinien deutlich.²³⁴ Speziell für die Adressaten der in Teil 3 genannten Fördermaßnahmen impliziert dies aber keine generelle Abgrenzung von KMU anhand der Vorgaben der EU. Vielmehr muss weiterhin der Adressatenkreis für die unterschiedlichen Maßnahmen differenziert betrachtet werden.

III. Abgrenzung in China

Für einen Vergleich der Maßnahmen zur Förderung von KMU ist es erforderlich, auch für China zunächst den Adressatenkreis der Fördermaßnahmen zu analysieren. Mit der Gründung

²³³ Der Prüfungszeitraum lag 2012 bei etwa drei Jahren. Eine Betriebsprüfung erfolgt gem. den Angaben aus dem Jahr 2012 bei Großunternehmen ca. alle 4,63 Jahre, bei Mittelbetrieben etwa alle 15,21 Jahre, bei Kleinbetrieben ca. alle 30 Jahre und bei Kleinstbetrieben etwa alle 101,72 Jahre; s. BMF (2013): Monatsbericht – Betriebsprüfungsstatistik 2012, online verfügbar unter <http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/2013/08/Inhalte/Kapitel-3-Analysen/3-4-betriebspruefungsstatistik-2012.html>, zuletzt abgerufen am 28.06.2016.

²³⁴ Vgl. Mugler, J. (2008): Grundlagen der BWL der Klein- und Mittelbetriebe, S. 20.

der Volksrepublik China und der Machtübernahme durch die KPCh ab dem Jahr 1949 wurde die Privatwirtschaft fast komplett zerstört bzw. war teilweise nur sehr eingeschränkt möglich. Die Zulassung des nichtstaatlichen Sektors hat erst wieder während der Reform- und Öffnungspolitik stattgefunden. Daher ist zum besseren Verständnis der aktuellen Situation zunächst eine überblicksartige historische Einordnung der Entwicklungsgeschichte der Privatwirtschaft unter besonderem Fokus der rechtlich ergriffenen Maßnahmen notwendig. Im Anschluss daran erfolgt eine Betrachtung der rechtlichen Abgrenzungsmöglichkeiten in China.

1. Entwicklung der Privatwirtschaft

a) Privatwirtschaftliche Elemente seit der Gründung der Volksrepublik China

aa) Überblick

Mit der Gründung der Volksrepublik China im Jahr 1949 erfolgte einer Weiterentwicklung des Wirtschaftsverwaltungsrechts im Sinne eines Systems der zentralen Planwirtschaft.²³⁵ Die Wirtschaft wurde anhand eines einzigen Plans gesteuert, was eine Reduzierung des Anteils der Gesetze und Verordnungen auf etwa 60 % mit sich brachte.²³⁶ Die bis zum Jahr 1956 erlassenen Gesetze konzentrierten sich insbesondere auf die Regelung der Eigentumsverhältnisse, den Aufbau der Planwirtschaft sowie die Wirtschaftsüberwachung. Ferner dienten sie der Wiederherstellung der Wirtschaftsordnung und Sicherung der Volkswirtschaft im Anschluss an den zwischen 1945 und 1949 herrschenden Bürgerkrieg.²³⁷ Die Privatwirtschaft galt für die KPCh besonders nach dem Bürgerkrieg als eine Möglichkeit zur Überwindung der daraus entstandenen Schwierigkeiten und zur Sicherung der wirtschaftlichen und politischen Stabilität, sodass

²³⁵ Die Entwicklung des chinesischen Wirtschaftsrechts nach heutigem Verständnis begann durch die von der Qing-Dynastie (清朝 Qingchao) durchgeführte Reformierung des Rechtssystems im Jahr 1903 u. a. durch die Einführung ‚kaufmännischer Bestimmungen‘ und dem ‚Unternehmensgesetz‘, s. Jiang, G. (2011): Das GmbH-Recht in China aus rechtsvergleichender Sicht, S. 8 f.; Simon, O. (2004): Der Versuch der Einführung eines modernen Justizwesens zu Beginn des 20. Jahrhunderts, in: ZChinR, Jg. 11 (2), S. 102; auf diesem Rechtsrahmen basierend wurde 1930 durch die Guomindang-Regierung (国民党政府 Guomindang zhengfu) zwar das erste Handelsgesetzbuch erlassen, aber die Einführung einer Marktwirtschaft fand damals trotz der Orientierung an westlichen Ideen nicht statt, s. Bünger, K. (1934): Zivil- und Handelsgesetzbuch sowie Wechsel- und Scheckgesetz von China, S. 16; Zheng, Y. (1997): Das Wirtschaftsrecht Chinas, S. 56; ausführlich zur Entwicklungsgeschichte vor 1949 s. Blecher, M. (1986): China – Politics, economics and society, S. 5 ff.; Bulling, C. (1996): Das geteilte China 1949-1953, S. 6 ff.; Halbeisen, H. (2000): Die chinesische Republik zwischen Modernisierung und Bürgerkrieg, S. 135 ff.

²³⁶ Vgl. Yin, S. (1985): Allgemeine Theorie des Verwaltungsrechts, S. 43; zit. nach Zheng, Y. (1997): Das Wirtschaftsrecht Chinas, S. 56.

²³⁷ Für eine ausführliche Übersicht der erlassenen Gesetze s. Wang, W. (1993): Die Rolle des Wirtschaftsverwaltungsrechts für die ökonomische Entwicklung der VR China im Vergleich zur Bundesrepublik Deutschland, S. 49 f.

die KPCh dem privaten Unternehmertum zu Beginn aufgeschlossen gegenüber stand.²³⁸ So wurden bspw. durch den Staatsrat (政务院 Zhengwuyuan)²³⁹ am 29.12.1950 die ‚vorläufigen Bestimmungen über Privatunternehmen‘ (中华人民共和国私营企业暂行条例 Zhonghua renmin gongheguo siying qiye zanxing tiaoli)²⁴⁰ sowie durch die Finanz- und Wirtschaftskommission des Staatsrats (政务院财经委员会 Zhengwuyuan caijing weiyuanhui) am 30.03.1951 die ‚vorläufigen Durchführungsbestimmungen über Privatunternehmen‘²⁴¹ (私营企业暂行条例实施办法 Siyingqiye zanxing tiaoli shishibanfa) erlassen.²⁴² Bis zur Reform- und Öffnungspolitik wurde allerdings in den folgenden Jahren das Ziel der sozialistischen Planwirtschaft politisch immer stärker verfolgt, sodass der Einfluss der KPCh und die Einschränkungen in Bezug auf den privaten Sektor zunehmend größer wurden.²⁴³ Besonders einschneidend für die Privatwirtschaft waren die Zeiten der ‚Fünf-Anti-Kampagne‘ (五反 Wu fan), die über den Zeitraum von 1951 bis 1956 andauerte, der ‚Große Sprung nach vorn‘ (大跃进 Da yuejin) zwischen 1958 und 1961 sowie die Kulturrevolution (无产阶级文化大革命 Wuchanjieli wenhua dageming), welche sich über den Zeitraum von 1966 bis 1976 erstreckte. Aufgrund der bedeutenden Auswirkungen dieser Ereignisse auf die Privatwirtschaft und folglich auf KMU werden diese im Folgenden näher ausgeführt.

bb) Fünf-Anti-Kampagne

Bedingt durch die starke Korruptionszunahme wurde durch die KPCh im Jahr 1951 die ‚Drei-Anti-Kampagne‘ (三反 San fan) eingeleitet, die sich insbesondere gegen ‚Verschwendung‘,

²³⁸ Vgl. Cheng, J. (1993): Marktbherrschende Staatsunternehmen in der Volksrepublik China, S. 23; Tsao, J. (1987): China's development strategies and foreign trade, S. 12; obwohl der private Sektor gegen die Grundvorstellungen der KPCh sprach, wies Mao Zedong – Anführer der KPCh von 1935 bis 1976 – nachdrücklich auf die Notwendigkeit der Privatwirtschaft noch zu Beginn des Transformationsprozesses hin, s. Malik, R. (1997): Chinese entrepreneurs in the economic development of China, S. 29 f.

²³⁹ Die Bezeichnung ‚政务院 Zhengwuyuan‘ galt bis zum Jahr 1954. Fortan wird der Staatsrat mit ‚国务院 Guowuyuan‘ bezeichnet.

²⁴⁰ Volkszeitung (人民日报 Renmin ribao) (RMRB) v. 31.12.1950.

²⁴¹ Massenzeitung (群众日报 Qunzhong ribao) (QZRB) v. 25.05.1951.

²⁴² Vgl. Wang, W. (1993): Die Rolle des Wirtschaftsverwaltungsrechts für die ökonomische Entwicklung der VR China im Vergleich zur Bundesrepublik Deutschland, S. 49; Zheng, Y. (1997): Das Wirtschaftsrecht Chinas, S. 56.

²⁴³ Ausführlich zur Entwicklung bis zur Reform- und Öffnungspolitik s. bspw. Perkins, D. (2015): The economic transformation of China, S. 55 ff.; Sandschneider, E. (2000): Die Kommunistische Partei Chinas an der Macht, S. 169 ff.

‚Korruption‘ und ‚Bürokratisierung‘ richtete.²⁴⁴ Da sich die Korruption allerdings hauptsächlich aus der Bestechung durch private Unternehmer ergab, begann im Jahr 1952 eine weitere politische Kampagne, die sog. ‚Fünf-Anti-Kampagne‘ (五反 Wu fan), die sich unmittelbar gegen Industrielle, Kaufleute und Angehörige des Mittelstands richtete.²⁴⁵ Das Ziel war die Bekämpfung der fünf vorherrschenden Probleme: der Steuerhinterziehung, der Bestechung von Staatsbediensteten, der Veruntreuung von Staatseigentum, des Betrugs bei Regierungsaufträgen und des Diebstahls sowie der Verwertung von Wirtschaftsinformationen und Staatsgeheimnissen für private Zwecke.²⁴⁶ Beinahe jedem privaten Unternehmer konnte einer der fünf Verstöße vorgeworfen werden, sodass viele Unternehmer dem andauernden Druck und der ständigen Schikane durch die Regierung und Behörden nicht lange standhalten konnten und schließlich ihre privatwirtschaftlichen Tätigkeiten aufgaben.²⁴⁷ Zwei Jahre nach Einführung der ‚Fünf-Anti-Kampagne‘ wurde dieses massive Vorgehen gegen Privatunternehmer im Jahr 1954 auch in Art. 10 der chinesischen Verfassung²⁴⁸ (中华人民共和国宪法 Zhonghua renmin gongheguo xianfa) (chinVerf) verankert. So wurde in Art. 10 Abs. 2 Satz 1 chinVerf festgelegt, dass der Staat „[...] gegenüber der kapitalistischen Industrie und dem kapitalistischen Handel [...] eine Politik der Nutzung, der Einschränkung und der Umwandlung“ verfolgt.²⁴⁹

Während der Anteil der privaten Industrie an der Gesamtproduktion im Jahr 1949 noch bei 55,8 % lag, sank dieser im Jahr 1951 auf 28,7 %, im Jahr 1952 auf 17,1 % und im Jahr 1955

²⁴⁴ Ausführlich zur ‚Drei-Anti-Kampagne‘ s. bspw. Gardner, J. (1969): The Wu-fan campaign in Shanghai, S. 477 ff.; Joffe, G. (2003): Entstehung und Entwicklung des Unternehmertums in der VR China und sein Einfluss auf Transformation und Demokratisierung, S. 106 ff.; Kraus, W. (1989): Private Unternehmerwirtschaft in der Volksrepublik China, S. 49 f.; Seyfert, J. (2005): Innovation und Unternehmertum in der VR China, S. 83 ff., sowie die jeweils dort angegebene weiterführende Literatur.

²⁴⁵ Vgl. Fairbank, J. (1991): Geschichte des modernen China, S. 279 f.; Fischer, D. (2000): Anhang 1: Chronologie (Ende des 18. Jh. bis heute) und Abbildungen zur Geschichte Chinas, S. 574; Kraus, W. (1989): Private Unternehmerwirtschaft in der Volksrepublik China, S. 50; Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 139; diese Kampagne weitete sich zu einer offiziellen Regierungskampagne aus, welche durch den Ministerpräsidenten Zou Enlai im Jahr 1952 öffentlich verkündet wurde, s. ausführlich zur ‚Fünf-Anti-Kampagne‘ bspw. Joffe, G. (2003): Entstehung und Entwicklung des Unternehmertums in der VR China und sein Einfluss auf Transformation und Demokratisierung, S. 108 ff.; Kraus, W. (1989): Private Unternehmerwirtschaft in der Volksrepublik China, S. 49 ff.; Seyfert, J. (2005): Innovation und Unternehmertum in der VR China, S. 83 ff., sowie die jeweils dort angegebene weiterführende Literatur.

²⁴⁶ Vgl. Fischer, D. (2000): Anhang 1: Chronologie (Ende des 18. Jh. bis heute) und Abbildungen zur Geschichte Chinas, S. 574; Kraus, W. (1989): Private Unternehmerwirtschaft in der Volksrepublik China, S. 50; Malik, R. (1997): Chinese entrepreneurs in the economic development of China, S. 7; Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 139.

²⁴⁷ Vgl. Joffe, G. (2003): Entstehung und Entwicklung des Unternehmertums in der VR China und sein Einfluss auf Transformation und Demokratisierung, S. 109; Seyfert, J. (2005): Innovation und Unternehmertum in der VR China, S. 85.

²⁴⁸ In der Fassung vom 20.09.1954 (RMRB v. 16.06.1954); auch als erste Mao-Verfassung bezeichnet; für eine deutsche Übersetzung s. Franz, G. (1975): Staatsverfassungen, S. 98 ff.

²⁴⁹ Vgl. Cheng, C. (1982): China's economic development, S. 142.

auf sogar nur 3,0 %. Im Jahr 1956 existierte dieser Zweig offiziell nicht mehr.²⁵⁰ Ein ähnlicher Verlauf zeigte sich auch für den privaten Handelssektor. Im Jahr 1949 lag der Anteil des privaten Handels noch bei 85 %. Im Jahr 1951 reduzierte sich dieser auf 75,5 % und 1952 auf ein Niveau von 57,2 %. Im Jahr 1955 konnte lediglich noch ein Anteil von 17,6 % verzeichnet werden und im Jahr 1957 sank dieser weiter auf 2,7 %.²⁵¹ Durch die fast komplette Zerstörung des privaten Sektors stieß die Regierung folglich bei der letzten Maßnahme, der Transformation von Privat- zu Staatsbetrieben, kaum auf Widerstand seitens des Privatsektors.²⁵² Die Umwandlung erfolgte dabei in zwei Schritten. Zunächst wurden staatlich-private Unternehmen eingeführt, bei denen die Unternehmensführung neben dem Unternehmer auch durch einen Parteikader erfolgte. Im zweiten Schritt wurden die Unternehmensanteile vom Staat innerhalb von zehn Jahren durch die entstandenen Ausschüttungen aufgekauft.²⁵³ Nach der offiziellen Beendigung der Transformation hin zum Sozialismus im Jahr 1956 war die Zahl der Unternehmer, welche 1953 noch bei ca. 8,5 Mio. lag, auf insgesamt 160.000 Geschäftstätige geschrumpft.²⁵⁴

cc) Großer Sprung nach vorn

Nach der bisherigen Orientierung Chinas an dem sowjetischen Entwicklungsmodell sollte durch eine Neuausrichtung zum einen die Angleichung der Differenz zwischen der Industrie- und Landwirtschaft erfolgen und zum anderen die Leichtindustrie stärker gefördert werden.²⁵⁵ Die als ‚Großer Sprung nach vorn‘ (大跃进 da yuejin) bezeichnete Kampagne war zunächst für einen Zeitraum von 1958 bis 1968 angesetzt.²⁵⁶ Das Ziel dieser Modernisierungsstrategie, die Aufholung des technischen Rückschritts Chinas im Vergleich zu den Industrienationen, sollte zum einen durch die Förderung von Innovationen erreicht werden, die aus der Bevölkerung generiert werden sollten, und zum anderen durch die Verstärkung der Arbeitsintensität.²⁵⁷

²⁵⁰ Vgl. Malik, R. (1997): Chinese entrepreneurs in the economic development of China, S. 35; für eine detaillierte Übersicht s. The State Statistical Bureau (1960): Ten great years, S. 38.

²⁵¹ Vgl. Malik, R. (1997): Chinese entrepreneurs in the economic development of China, S. 36; für eine detaillierte Übersicht s. The State Statistical Bureau (1960): Ten great years, S. 40.

²⁵² Vgl. The State Statistical Bureau (1960): Ten great years, S. 41; Malik, R. (1997): Chinese entrepreneurs in the economic development of China, S. 34.

²⁵³ Vgl. Blecher, M. (1986): China – Politics, economics and society, S. 55; Malik, R. (1997): Chinese entrepreneurs in the economic development of China, S. 41.

²⁵⁴ Vgl. Kraus, W. (1989): Private Unternehmerwirtschaft in der Volksrepublik China, S. 58; Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 139; bei Malik ist die Rede von 1,04 Mio. Unternehmen, s. Malik, R. (1997): Chinese entrepreneurs in the economic development of China, S. 44.

²⁵⁵ Vgl. Kosta, J. (1985): Die chinesische Volkswirtschaft vom ‚Großen Sprung nach Vorne‘ bis zur gegenwärtigen Wirtschaftsreform, S. 236.

²⁵⁶ Ausführlich zu der Phase ‚Der Große Sprung nach vorn‘ s. bspw. Chen, X. (1995): Die chinesische Wirtschaftsreform und Inflationsproblematik seit 1979, S. 69 ff.; Wemheuer, F. (2004): Chinas ‚Großer Sprung nach vorne‘ (1958-1961); Yang, J. (2012): Tombstone.

²⁵⁷ Vgl. Jamann, W. / Menkhoff, T. (1988): Make big profits with small capital, S. 33; Vogelsang, K. (2012): Geschichte Chinas, S. 551 f.

Problematisch erwies sich allerdings, dass privatwirtschaftliche Tätigkeiten nicht zulässig waren und so die Kollektivierungsmaßnahmen auch auf den landwirtschaftlichen Bereich ausgeweitet wurde, sodass die dringend benötigten Innovationen aus der Bevölkerung ausblieben.²⁵⁸ Dennoch entschieden sich einige Handwerker, kleine Händler und landwirtschaftliche Betriebe zur Sicherung der eigenen Existenz wieder selbstständig – teils illegal, teils von der KPCh geduldet – wirtschaftlich tätig zu sein.²⁵⁹ Gleichzeitig erfolgte volkswirtschaftlich eine Fokussierung auf die Stahlproduktion, welche zwar als Hauptgrund für den wirtschaftlichen Erfolg gesehen wurde, aber durch den Produktionsanstieg und dem damit einhergehenden Einsatz minderwertigen Eisens häufig eine mangelhafte Qualität erzeugte. Während dieser Zeit wurde die Landwirtschaft stark vernachlässigt. Durch den drastischen Rückgang der Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft, welche fortan in der Stahlproduktion eingesetzt wurden, kam es zu katastrophalen wirtschaftlichen Einbrüchen, wodurch eine Versorgung der Grundbedürfnisse der Gesellschaft nicht mehr gewährleistet war, was Millionen Menschen das Leben kostete.²⁶⁰ Im Jahr 1961 wurde daher die Phase ‚des Großen Sprungs nach vorn‘ früher als geplant vom Zentralkomitee der KPCh als gescheitert und für beendet erklärt.²⁶¹

dd) Kulturrevolution

Nach einer kurzen Konsolidierungsphase, in denen wieder eine annähernde wirtschaftliche Stabilität erreicht wurde, folgte eine der schwierigsten Zeiten in der Geschichte Chinas.²⁶² Im Zuge der von Mao Zedong eingeleiteten Kulturrevolution (无产阶级文化大革命 Wuchan jieji wenhua dageming), welche von 1966 bis 1976 andauerte, wurden die zuvor getätigten Liberalisierungen wieder aufgehoben.²⁶³ Während dieser Zeit wurde zum einen das Bildungssystem durch die Schließung von Universitäten und Schulen komplett zerstört. Die zwangsweise Verschiebung

²⁵⁸ Vgl. Jamann, W. / Menkhoff, T. (1988): Make big profits with small capital, S. 33; Seyfart, J. (2005): Innovation und Unternehmertum in der VR China, S. 94.

²⁵⁹ Vgl. Jamann, W. / Menkhoff, T. (1988): Make big profits with small capital, S. 33 f.; Lu, D. (1994): Entrepreneurship in suppressed markets, S. 92 f.

²⁶⁰ Vgl. Fischer, D. (2000): Anhang 1: Chronologie (Ende des 18. Jh. bis heute) und Abbildungen zur Geschichte Chinas, S. 575; Heberer, T. (2013): Das politische System der VR China im Prozess des Wandels, S. 46; Heilmann, S. (2016): Das politische System der Volksrepublik China, S. 5; Sandschneider, E. (2000): Die Kommunistische Partei Chinas an der Macht, S. 173; Schüller, M. (2000): Wirtschaft, S. 139; Tsao, J. (1987): China's development strategies and foreign trade, S. 20 ff.

²⁶¹ Vgl. Fischer, D. (2000): Anhang 1: Chronologie (Ende des 18. Jh. bis heute) und Abbildungen zur Geschichte Chinas, S. 576; Vogelsang, K. (2012): Geschichte Chinas, S. 553 ff.

²⁶² Vgl. Chen, J. / Deng, P. (1995): China since the Cultural Revolution, S. 39; bekannt wurde durch Deng Xiaoping zu dieser Zeit das sichuanische Sprichwort „Egal, ob die Katze schwarz oder weiß – wenn Sie Mäuse fängt, ist sie eine gute Katze“, welches das Prinzip zur Stabilisierung widerspiegelte, s. Vogelsang, K. (2012): Geschichte Chinas, S. 558.

²⁶³ Ausführlich zur Kulturrevolution s. bspw. Blecher, M. (1986): China – Politics, economics and society, S. 80 ff.; Chen, X. (1995): Die chinesische Wirtschaftsreform und Inflationsproblematik seit 1979, S. 77 ff.; Heberer, T. (2000): Wenhua da Geming, S. 289 ff.

von Millionen Schülern auf das Land wurde als Möglichkeit gesehen, die städtische Arbeitslosigkeit zu senken.²⁶⁴ Zum anderen kam die zentralstaatliche Wirtschaftsplanung u. a. durch „Säuberungsaktionen“, in denen zahlreiche Parteimitglieder verbannt, eingesperrt, gefoltert oder in den Selbstmord getrieben wurden, nahezu vollständig zum Erliegen.²⁶⁵

Da Staatsunternehmen (国有企业 Guoyou qiye) als optimale Eigentumsform angesehen wurden, fanden Gründungen in dieser Zeit ausschließlich durch den Staat statt. Obwohl private oder privat-staatliche Unternehmen während der Kulturrevolution komplett verstaatlicht oder kollektiviert wurden, entwickelte sich trotz der starken Reglementierung und dem Verbot privatwirtschaftlicher Aktivitäten, bei dem Unternehmer sogar um ihr Leben fürchten mussten, eine Schattenwirtschaft (灰色经济 Huise jingji).²⁶⁶ Diese bestand z. B. in Shanghai aus 10.000 illegalen Individualunternehmen und bot nicht nur eine Möglichkeit weiterer Einnahmequellen, sondern sicherte vor allem die eigene Existenz.²⁶⁷

Innovationen und der damit einhergehende Wertezuwachs sowie die Generierung neuer Arbeitsplätze konnten in dieser Zeit aufgrund der meist ineffizient geführten Staats- und Kollektivunternehmen (集体企业 Jiti qiye) und der Unterdrückung von Innovationstätigkeiten durch die politische Führung nicht erzielt werden. Da China sich von jeglichen ausländischen Aktivitäten abschottete, konnte diese Lücke auch durch ausländische Tätigkeiten nicht reduziert werden, wie es bei anderen Staaten zu beobachten ist.²⁶⁸ Am Ende der Kulturrevolution befand sich die chinesische Wirtschaft durch Versorgungsengpässe, eine massive Arbeitslosigkeit und die komplette Zerstörung des offiziellen privaten Sektors in einem katastrophalen Zustand.²⁶⁹

²⁶⁴ Vgl. Fischer, D. (2000): Anhang 1: Chronologie (Ende des 18. Jh. bis heute) und Abbildungen zur Geschichte Chinas, S. 577; ausführlich hierzu s. Scharping, T. (1981): Umsiedlungsprogramme für Chinas Jugend 1955-1980.

²⁶⁵ Vgl. Heilmann, S. (2000): Politik und Staat, S. 71; Lu, D. / Tang, Z. (1997): State intervention and business in China, S. 134.

²⁶⁶ Vgl. Gransow, B. (1983): Soziale Klassen und Schichten in der Volksrepublik China, S. 89 f.; Malik, R. (1997): Chinese entrepreneurs in the economic development of China, S. 42 ff.; ausführlich zur Schattenwirtschaft in China s. Seyfart, J. (2005): Innovation und Unternehmertum in der VR China, S. 101 ff.

²⁶⁷ Vgl. Lu, D. (1994): Entrepreneurship in suppressed markets, S. 97; Jamann, W. / Menkhoff, T. (1988): Make big profits with small capital, S. 46 f.; Seyfart, J. (2005): Innovation und Unternehmertum in der VR China, S. 101 f.

²⁶⁸ Vgl. Jamann, W. / Menkhoff, T. (1988): Make big profits with small capital, S. 41; Seyfart, J. (2005): Innovation und Unternehmertum in der VR China, S. 106 f.

²⁶⁹ Vgl. Heberer, T. (2013): Das politische System der VR China im Prozess des Wandels, S. 47 f.; Jamann, W. / Menkhoff, T. (1988): Make big profits with small capital, S. 100 f.

b) Privatwirtschaftliche Elemente seit der Reform- und Öffnungspolitik

aa) Überblick

Eine neue Ära wurde nach dem Ende der Kulturrevolution und der Machtübernahme Deng Xiaopings nach dem Tod Mao Zedongs im Jahr 1976 eingeleitet. Mit der ‚Reform- und Öffnungspolitik‘ gingen die ‚vier Modernisierungen‘ (四个现代化 Sige xiandaihua) in den Bereichen Industrie (工业 Gongye), Landwirtschaft (农业 Nongye), Verteidigung (国防 Guofang) sowie Wissenschaft und Technik (科学技术 Kexuejishu) einher.²⁷⁰ Nachdem zwischen 1957 und 1978 kein einziges Gesetz erlassen wurde, folgte in den kommenden Jahren eine regelrechte „Kodifikationswelle“²⁷¹ im wirtschaftlichen Aufholungsprozess.²⁷² Die schrittweise durchgeführten Reformmaßnahmen reichten von einer anfänglichen Gewährung unternehmerischer Tätigkeiten über die offizielle Zulassung des privaten Sektors bis hin zu einer gezielten Förderung privater Unternehmen.²⁷³ Sie werden im Folgenden näher betrachtet.

bb) Zulassung von Individualunternehmen

Besonders vor dem Hintergrund der Massenarbeitslosigkeit und bestehender Versorgungsengpässe wurde der privatwirtschaftliche Sektor von der chinesischen Regierung 1978 zugelassen, nachdem im Rahmen der zuvor durchgeführten Agrarreform die früheren Volkskommunen aufgelöst und die private Bewirtschaftung wieder gestattet wurde.²⁷⁴ Ein wesentlicher Schritt in Richtung Privatwirtschaft war zunächst die offizielle Zulassung von Individualunternehmen (个

²⁷⁰ Vgl. Heilmann, S. (2016): Das politische System der Volksrepublik China, S. 32; Liu, S. / Wu, Q. (1986): China's socialist economy, S. 233; Vogelsang, K. (2012): Geschichte Chinas, S. 558.

²⁷¹ Vgl. Senger, H. (1994): Einführung in das chinesische Recht, S. 304.

²⁷² Vgl. Bu, Y. (2009): Einführung in das Recht Chinas, S. 2.

²⁷³ Ausführlich zur wirtschaftlichen Entwicklung Chinas s. bspw. Claus, I. / Oxley, L. (2014): The Chinese economy, past, present and future, in: Journal of Economic Surveys, Vol. 28 (4), S. 595 ff., sowie die dort angegebene Literatur; Deng, K. (2014): A survey of recent research in Chinese economic history, in: Journal of Economic Surveys, Vol. 28 (4), S. 600 ff.; Malik, R. (1997): Chinese entrepreneurs in the economic development of China; Perkins, D. (2015): The economic transformation of China, S. 209 ff.

²⁷⁴ Vgl. Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 28; hier entwickelte sich die Unternehmensform der Township and Village Enterprises (乡镇企业 Xiangzhen qiye) (TVE), welche im Kollektiv geführt wurden, zunächst auf die ländlichen Regionen beschränkt waren und sich später auch auf die Städte ausweiteten, s. Lu, D. / Tang, Z. (1997): State intervention and business in China, S. 17; Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 63; trotz des Erfolges der TVEs wurde allerdings dem Staatssektor weiterhin eine übergeordnete Stellung zugesprochen, s. Lu, D. / Tang, Z. (1997): State intervention and business in China, S. 8; eine erste Förderung privatwirtschaftlicher Aktivitäten und damit indirekt die Anerkennung von TVEs erfolgte 1981 durch die Gewährung eines Steuererlasses für die ersten drei Unternehmensjahre, s. Lu, D. / Tang, Z. (1997): State intervention and business in China, S. 17; ausführlich zur landwirtschaftlichen Entwicklung s. Joffe, G. (2003): Entstehung und Entwicklung des Unternehmertums in der VR China und sein Einfluss auf Transformation und Demokratisierung, S. 75 ff.; Taubmann, W. / Heberer, T. / Fan, J. (2003): Economic structures and changes in rural enterprises in China at the end of the twentieth century, in: The Chinese Economy, Vol. 36 (6), S. 5 ff.; Weigelin-Schwidzki, S. / Hauff, D. (1999): Ländliche Unternehmen in der Volksrepublik China.

体工商户 (Geti gongshang hu) durch die am 07.07.1981 erlassene „Richtlinienartige Bestimmung für die nichtlandwirtschaftliche Einzelpersonenwirtschaft der Städte und Kleinstädte“²⁷⁵ (国务院关于城镇非农业个体经济若干政策规定 Guowuyuan guanyu chengzhen feinongye geti jingji ruogan zhengcexing guiding), welche, orientiert an marxistischer Ideologie, letztendlich max. sieben Beschäftigte aufweisen durften.²⁷⁶ Problematisch gestaltete sich für diese Unternehmen, dass die benötigte Lizenz zur Gründung eines Individualunternehmens stark abhängig vom subjektiven Befinden und der Willkür lokaler Parteikader war.²⁷⁷ Gestärkt wurde das Vertrauen dieser Unternehmensgruppe in die politische Führung jedoch durch die am 05.08.1987 erlassenen „vorläufigen Regeln für städtische und dörfliche Einzelgewerbetreibende“²⁷⁸ (城乡个体工商户管理暂行条例 Chengxiang geti gongshanghu guanli zanxing tiaoli), welche die bisherigen Regelungen für Individualunternehmer zusammenfassen und fortan ersetzten.²⁷⁹ Neben der Schaffung neuer Arbeitsplätze und der Entstehung neuer Märkte, brachte die Öffnung gegenüber der Privatwirtschaft auch eine Erhöhung der Steuereinnahmen.²⁸⁰

Zusätzlich zu den Maßnahmen innerhalb des Landes fand auch eine Öffnung nach außen statt. Anfangs waren ausschließlich chinesisch-ausländische Joint Ventures (Equity Joint Venture (EJV)) (中外合资经营企业 Zhongwai hezi jingying qiye) zulässig; später auch kooperative Gemeinschaftsunternehmen (Contractual Joint Venture (CJV)) (合作经营企业 Hezuo jingying qiye) und hundertprozentige ausländische Tochterunternehmen (Wholly Foreign Owned Enterprise (WFOE)) (外商独资企业 Waishang duzi qiye). Sie dienten dazu, durch das ausländische

²⁷⁵ Dokumente des Staatsrates (国发 Guo fa) (1981), Nr. 108, v. 07.07.1981; für eine deutsche Übersetzung s. Schädler, M. / Peters, V. (1983): Entwicklungsprobleme urbaner Industriezweige, S. 186 ff.

²⁷⁶ Vgl. Jamann, W. / Menkhoff, T. (1988): Make big profits with small capital, S. 129; Kraus, W. (1989): Private Unternehmerwirtschaft in der Volksrepublik China, S. 9; Pearson, M. (1997): China's new business elite, S. 16; Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 44.

²⁷⁷ Vgl. Jamann, W. / Menkhoff, T. (1988): Make big profits with small capital, S. 188 ff.

²⁷⁸ Amtsblatt des Staatsrates (国务院公报 Guowuyuan gongbao) (Ggb.) 1987, Nr. 20, S. 670; für eine deutsche Übersetzung s. Münzel, F. (1989): Unternehmens- und Gesellschaftsrecht der VR China, S. 137 ff.

²⁷⁹ Vgl. Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 40, ausführlich zu der Entwicklung von Individualunternehmen s. bspw. Joffe, G. (2003): Entstehung und Entwicklung des Unternehmertums in der VR China und sein Einfluss auf Transformation und Demokratisierung, S. 60 ff.

²⁸⁰ Vgl. Gold, T. (1991): The business climate in the PRC, S. 160 f.; Young, S. (1995): Private business and economic reform in China, S. 19 ff.

Kapital die Modernisierung des Landes und durch ausländische Technologien den technischen Fortschritt voranzutreiben.²⁸¹

cc) Zulassung von Privatunternehmen

Obwohl die Beschäftigungszahl von Individualunternehmen auf sieben beschränkt war, entwickelten sich parallel auch Unternehmen, die diese Beschränkung nicht einhielten und teilweise bis zu 300 Mitarbeiter beschäftigten.²⁸² Angesichts der wachsenden Zahl dieser Unternehmen, die aufgrund ihrer Größe fortan als Privatunternehmen (私营企业 *Siying qiye*) bezeichnet wurden, und der damit einhergehenden zunehmenden Bedeutung des privaten Sektors, welcher bislang von der KPCh nur geduldet wurde, erfolgte am 12.04.1988 durch die Änderung der Verfassung²⁸³ eine Legalisierung der bisherigen privatwirtschaftlichen Aktivitäten. Durch den Zusatz zu Artikel 11 wurden neben der bereits verankerten Individualwirtschaft auch explizit die private Wirtschaft und ihre Entwicklung als „Ergänzung der sozialistischen Gemeineigentums-wirtschaft“ mit in die Verfassung aufgenommen.²⁸⁴

²⁸¹ Vgl. Fischer, D. (2000): Anhang 1: Chronologie (Ende des 18. Jh. bis heute) und Abbildungen zur Geschichte Chinas, S. 580 ff.; Lu, D. / Tang, Z. (1997): State intervention and business in China, S. 37 ff.; so wurde am 01.07.1979 auf der 2. Sitzung des 5. Nationalen Volkskongresses (全国人民代表大会 *Quanguo renmin daibiao dahui*) (NVK) das „Gesetz der Volksrepublik China über gemeinschaftlich betriebene Unternehmen chinesisch-ausländischer Kapitalbeteiligung“ (中华人民共和国中外合资经营企业法 *Zhonghua renmin gongheguo zhongwai hezi jingying qiye fa*) (EJVG) erlassen (Sammlung von Gesetzen und Bestimmungen (法规汇编 *Fagui huibian*) (FGHB) 1979, S. 125), welches zuletzt am 15.03.2001 auf der 4. Sitzung des 9. NVK geändert wurde (Ggb. 2001, Nr. 14, S. 20), sowie die am 20.09.1983 vom Staatsrat (国务院 *Guowuyuan*) verkündeten Durchführungsbestimmungen (DB) zum EJVG (中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例 *Zhonghua renmin gongheguo zhongwai hezi jingying qiye fa shishitiao li*) (Ggb. 1983, Nr. 21, S. 969), zuletzt geändert am 22.07.2001 (Ggb. 2001, Nr. 26, S. 10); für eine deutsche Übersetzung des EJVG sowie der DB zum EJVG s. Heuser, R. / Klein, R. (2004): Die WTO und das neue Ausländerinvestitions- und Außenhandelsrecht der VR China, S. 78 ff. sowie 83 ff.; das EJVG von 1979 sowie die DB zum EJVG von 1983 finden sich in deutscher Übersetzung bei Heuser, R. (1986): Das Außenwirtschaftsrecht der Volksrepublik China, S. 94 ff. sowie 101 ff.; ausführlich zu den ausländischen Unternehmensformen s. Boie, S.-H. (2014): Age Diversity Management in China, S. 20 ff.; Bu, Y. (2009): Einführung in das Recht Chinas, S. 190 ff.; Heuser, R. / Sprick, D. (2013): Das rechtliche Umfeld des Wirtschaftens in der VR China, S. 176 ff.; Kirchhofer, R. / Lechner, S. (2001): Maximising potential through strategie fit with potential partners, S. 61 ff.; Strohm, G. (1991): Direktinvestitionen in ausgewählten sozialistischen Ländern unter besonderer Berücksichtigung von Equity-Joint Ventures in der VR China, S. 42 ff.

²⁸² Vgl. Joffe, G. (2003): Entstehung und Entwicklung des Unternehmertums in der VR China und sein Einfluss auf Transformation und Demokratisierung, S. 66; Kraus, W. (1989): Private Unternehmerwirtschaft in der Volksrepublik China, S. 13.

²⁸³ In der Fassung vom 04.12.1982 (RMRB v. 05.12.1982), geändert auf der 1. Sitzung des 7. NVK am 12.04.1988 (Ggb. 1988, Nr. 11, S. 359); der Originaltext sowie eine deutsche Übersetzung der Verfassung von 1982 ist abgedruckt in CHINA aktuell 1983, Februar, S. 121 ff.; für eine deutsche Übersetzung der Verfassungsänderung von 1988 s. CHINA aktuell 1988, März, S. 184.

²⁸⁴ Vgl. Heberer, T. (2000): Zwischen Krise und Chance, S. 391; Lu, D. / Tang, Z. (1997): State intervention and business in China, S. 17; Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 40; Yueh, L. (2010): The Economy of China, S. 61.

Nach der Verfassungsänderung wurden am 01.07.1988 vom Staatsrat die ‚vorläufigen Bestimmungen zu Privatunternehmen‘²⁸⁵ (中华人民共和国私营企业暂行条例 Zhonghua renmin gongheguo siying qiye zanzing tiaoli) erlassen, die gem. § 2 Privatunternehmen als gewinnorientierte Unternehmen mit mehr als acht Beschäftigten definierten.²⁸⁶ Da aber nach wie vor politisch die Privatwirtschaft nur als unterstützendes Element innerhalb der chinesischen Wirtschaft gesehen wurde, verzichteten insbesondere kleine Individual- und Privatunternehmen auf eine offizielle Unternehmensregistrierung. Große Privatunternehmen registrierten sich als Kollektivunternehmen, was allgemein als das „Tragen einer roten Mütze“ (戴红帽子 Dai hong maozi) bezeichnet wurde, um so nicht der Schikane lokaler Parteikader ausgesetzt zu sein.²⁸⁷

dd) Anfänge einer Förderung der Privatwirtschaft

Nachdem von der KPCh noch 1978 das Konzept der ‚Dezentralisierung, um Vorteile zu erhalten‘ (放权让利 Fangquan rangli) verfolgt wurde, fand ab Mitte der 90er Jahre eine Reformierung des alten Systems durch die KPCh unter der Vorgabe ‚Deregulierung, um Flexibilität zu erhalten‘ (放开搞活 Fangkai gaohuo) statt. So wurde auf der 3. Plenarsitzung (全会 Quanhui) des 14. Zentralkomitees (中共中央 Zhonggong zhongyang) 1995 das Ziel, die ‚Großen festhalten und die Kleinen loslassen‘ (抓大放小 Zhuada fangxiao) formuliert, welches als Reaktion auf die Unwirtschaftlichkeit vieler Staatsunternehmen eine Privatisierung oder Schließung kleiner und mittlerer Staats- sowie Kollektivunternehmen vorsah.²⁸⁸ Von diesem Zeitpunkt an hat die chinesische Regierung – insbesondere auch während der Asienkrise 1997 – die Bedeutung der Entwicklung von KMU erkannt und sie begann, Maßnahmen zu ihrer Unterstützung und Förderung zu ergreifen.²⁸⁹ So erfolgte durch die erneute Änderung des Art. 11 chinVerf am

²⁸⁵ Ggb. 1988, Nr.15, S. 483, eine deutsche Übersetzung findet sich bei Münzel, F. (1989): Unternehmens- und Gesellschaftsrecht der VR China, S. 145 ff.

²⁸⁶ Vgl. Kraus, W. (1989): Private Unternehmerwirtschaft in der Volksrepublik China, S. 13; Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 40 f.; Schmitz, B. (2005): Das einzelkaufmännische Unternehmen, S. 152; Yueh, L. (2010): The Economy of China, S. 61.

²⁸⁷ Vgl. Brink, T. (2014): Chinesischer Kapitalismus?, S. 684; Kraus, W. (1989): Private Unternehmerwirtschaft in der Volksrepublik China, S. 101; Schmitz, B. (2005): Das einzelkaufmännische Unternehmen, S. 148; Schüller, M. (2000): Reform und Öffnung, S. 283; Seyfert, J. (2005): Innovation und Unternehmertum in der VR China, S. 133; Young, S. (1995): Private business and economic reform in China, S. 154; ausführlich zur Entwicklung der Privatunternehmen s. Joffe, G. (2003): Entstehung und Entwicklung des Unternehmertums in der VR China und sein Einfluss auf Transformation und Demokratisierung, S. 66 ff.; Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 33 ff.

²⁸⁸ Vgl. Ho, S. / Bowles, P. / Dong, X. (2003): Letting go the small, in: Journal of Development Studies, Vol. 39 (4), S. 2 ff.; Huang, Y. / Zheng, Y. (2014): China's centrally managed state-owned enterprises, S. 125 ff.; McNally, C. (2013): Refurbishing state capitalism, in: Journal of Current Chinese Affairs, Vol. 42 (4), S. 53; Wang, Y. (2004): Financing difficulties and structural characteristics of SMEs in China, in: China & World Economy, Vol. 12 (2), S. 37.

²⁸⁹ Vgl. Heilmann, S. (1998): Die politische Aufwertung des Privatsektors und der Bund für Industrie und Handel, in: CHINA aktuell, März, S. 262; Yueh, L. (2010): The Economy of China, S. 63.

15.03.1999²⁹⁰ nunmehr eine Aufwertung des bislang als ergänzendes Element angesehenen Privatsektors als „wichtige[r] Bestandteil der sozialistischen Marktwirtschaft“ innerhalb der Entwicklung Chinas.²⁹¹

Durch die bedeutende Stellung des privaten Sektors rückte zunehmend auch die Frage des wirtschaftlichen und politischen Zusammenhangs zwischen Privatwirtschaft und Politik in den Vordergrund. Nachdem bislang das Mitwirken privater Unternehmer innerhalb der Partei nicht zulässig war, sprach sich Parteichef Jiang Zemin in seiner Rede am 01.07.2001 für die Aufnahme der Privatunternehmer in die KPCh aus. Auf dem 16. Parteitag im Jahr 2002 wurde dies durch die Änderung der Satzung letztendlich umgesetzt.²⁹² Trotz dieser Anerkennung blieb eine Gleichberechtigung zwischen Privat- und Staatsunternehmen indes aus, da manche Branchen weiterhin für Privatunternehmen nicht zugänglich waren und ferner eine Benachteiligung von Privatunternehmen bei öffentlichen Ausschreibungen bestand.²⁹³

Im Hinblick auf den geplanten WTO-Beitritt Chinas im Jahr 2001 – und der dafür zwingenden Voraussetzung marktwirtschaftlicher Strukturen – wurde der Privatwirtschaft ebenfalls ein großer Stellenwert beigemessen. So richteten sich zahlreiche der 2.500 im Rahmen des WTO-Beitritts erlassenen oder novellierten Gesetze an Privatunternehmen. Bspw. schafft das ‚Vertragsgesetz der Volksrepublik China‘²⁹⁴ (中华人民共和国合同法 Zhonghua renmin gongheguo he tongfa) erstmalig einen gesetzlichen Rahmen für vertragliche Beziehungen von Rechtssubjekten, unabhängig von der Rechtsform oder der Staatsangehörigkeit²⁹⁵. Durch das ‚Gesetz der Volksrepublik China über die öffentliche Auftragsvergabe‘²⁹⁶ (中华人民共和国公

²⁹⁰ In der Fassung vom 04.12.1982 (RMRB v. 05.12.1982), zuletzt geändert auf der 2. Sitzung des 9. NVK am 15.03.1999 (RMRB v. 17.03.1999); für eine deutsche Übersetzung der Verfassungsänderung von 1999 s. Heilmann, S. (1999): Politische Grenzen der Wirtschafts- und Verfassungsreform, in: CHINA aktuell, März, S. 270 ff.

²⁹¹ Vgl. Heilmann, S. (1999): Politische Grenzen der Wirtschafts- und Verfassungsreform, in: CHINA aktuell, März, S. 272; Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 47; Wang, Y. (2004): Financing difficulties and structural characteristics of SMEs in China, in: China & World Economy, Vol. 12 (2), S. 38; Zheng, Y. (1997): Das Wirtschaftsrecht Chinas, S. 75.

²⁹² Vgl. Heberer, T. / Rudolph, J. (2010): China - Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, S. 21; Holbig, H. (2001): Die KPCh öffnet sich für Privatunternehmer, in: CHINA aktuell, Juli, S. 739; Fischer, D. (2006): Privatwirtschaft, S. 96.

²⁹³ Vgl. Schmitt, S. (1999): Private Unternehmen im Transformationsland China, S. 252; Schüller, M. / Schüler-Zhou, Y. (2014): Chinas neues Wirtschaftsmodell, S. 5; Sun, J. (2002): Rechtsschutz bei der Vergabe öffentlicher Aufträge in China und Deutschland, S. 5.

²⁹⁴ In der Fassung vom 15.03.1999 (RMRB v. 22.03.1999).

²⁹⁵ Vgl. Fischer, D. (2006): Privatwirtschaft, S. 107; Scheil, J.-M. (et al.) (1999): Vertragsgesetz der Volksrepublik China; Ostasiatischer Verein (OAV) (2008): Wirtschaftshandbuch Asien-Pazifik, S. 126; ausführlich zum chinesischen Vertragsgesetz s. Deipenbrock, G. (2004): Der Vorsichtige wird nichts Falsches tun, in: ZVglRWiss, Bd. 103 (3), S. 374 ff.; für eine deutsche Übersetzung s. Scheil, J.-M. (et al.) (1999): Vertragsgesetz der Volksrepublik China, S. 39 ff.

²⁹⁶ In der Fassung vom 29.06.2002 (Ggb. 2002, Nr. 4, S. 228).

府采购法 Zhonghua renmin gongheguo zhengfu caiguo fa) (chinVgG) wird nicht nur der Korruption bei der öffentlichen Auftragsvergabe Einhalt geboten, sondern es wird auch eine Transparenz bezüglich der Vergabe von Aufträgen geschaffen.²⁹⁷

Infolge der schnellen Entwicklung der Privatwirtschaft wurde mit dem vom Ständigen Ausschuss des NVK (全国人民代表大会常务委员会 quanguo renmin daibiao dahui changwu weiyuanhui) erlassenen ‚Gesetz der Volksrepublik China zur Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen‘²⁹⁸ (中华人民共和国中小企业促进法 Zhonghua renmin gongheguo zhongxiao qiye cujan fa) (chinKMUG) im Jahr 2002 ein eindeutiger Politikwandel symbolisiert, der erstmals die Förderung speziell von KMU durch unterschiedliche Regierungsinstitutionen auf eine gemeinsame rechtliche Basis stellt.²⁹⁹ Ergänzt wurde dies durch eine erneute Verfassungsänderung im Jahr 2004³⁰⁰, die ebenfalls auf die zuvor erwähnte Neuausrichtung der Rolle der Privatwirtschaft durch den 16. Parteitag der KPCh im Jahr 2002 zurückzuführen ist. Art. 11 Abs. 2 chinVerf gibt zum einen vor, dass der Staat „die gesetzmäßigen Rechte und Interessen der Individual- und Privatwirtschaft und anderer nicht auf Gemeineigentum beruhender Wirtschaftsformen“ schützt. Zum anderen „ermuntert, unterstützt und lenkt [er] die Entwicklung der nicht auf Gemeineigentum beruhenden Wirtschaftsformen und praktiziert gegenüber den nicht auf Gemeineigentum beruhenden Wirtschaftsformen gesetzesgemäß Aufsicht und Regulierung“.³⁰¹ Zudem wurden am 19.02.2005 vom Staatsrat ‚Einige Ansichten des Staatsrats zur verstärkten Förderung und Anleitung der Entwicklung von Privatunternehmen, Einzelgewerbe und der sonstigen nicht öffentlichen Wirtschaft‘³⁰² (国务院关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见 Guowuyuan guanyu guli zhichi he yindao geti siying deng fei gongyouzhi jingji fazhan de ruogan yijian) erlassen, die in § 35 explizit auf die Förderung und

²⁹⁷ Vgl. Bovis, C. / Hu, W. (2011): Public sector reforms in China, in: EPPPL, Vol. 1 (1), S. 14; Gloyer, C. / Xiaohua, H. (2007): Vergaberecht in China, in: ZfBR, Jg. 30 (4), S. 325; Ausführlich zur öffentlichen Auftragsvergabe in China s. Sun, J. (2002): Rechtsschutz bei der Vergabe öffentlicher Aufträge in China und Deutschland.

²⁹⁸ In der Fassung vom 29.04.2002 (Amtsblatt des Ständigen Ausschusses des NVK (全国人民代表大会常务委员会公报 Quanguo renmin daibiao dahui changwu weiyuanhui gongbao (Chgb.)) 2002, Nr. 4, S. 250).

²⁹⁹ Vgl. Braun, A. (2011): Das Ende der billigen Arbeit in China, S. 154; Chen, J. (2006): Development of Chinese small and medium-sized enterprises, in: JSBED, Vol. 13 (2), S. 140.

³⁰⁰ In der Fassung vom 04.12.1982 (RMRB v. 05.12.1982), zuletzt auf der 2. Sitzung des 10. NVK am 14.03.2004 geändert (RMRB v. 16.03.2004); für eine deutsche Übersetzung der Änderungen s. Schulte-Kulmann, N. / Shih, L. / Heilmann, S. (2004): Änderung der Verfassung der VR China (2004), in: VRÜ, Jg. 37 (3), S. 345 ff.

³⁰¹ Vgl. Chen, J. (2006): Development of Chinese small and medium-sized enterprises, in: JSBED, Vol. 13 (2), S. 141; Schulte-Kulmann, N. / Shih, L. / Heilmann, S. (2004): Änderung der Verfassung der VR China (2004), in: VRÜ, Jg. 37 (3), S. 351.

³⁰² Dokumente des Staatsrates (2005), Nr. 3, v. 19.02.2005.

Unterstützung des nicht-öffentlichen Sektors hinweisen.³⁰³ Damit erfuhr die Privatwirtschaft nicht nur eine erneute politische, sondern auch eine rechtliche Aufwertung, die zu einem großen Aufschwung der Privatwirtschaft führte.³⁰⁴

Nach dem Beitritt zur WTO und der Verfassungsänderung begann eine Ära, die zahlreiche Gesetzesänderungen und -novellierungen vorantrieb. Obwohl die meisten Gesetze nicht ausschließlich die Förderung von KMU regeln, zielen sie in Teilen explizit auf die Förderung und Unterstützung von KMU ab. Stellvertretende seien an dieser Stelle das am 06.04.2004 revidierte chinesische ‚Außenhandelsgesetz‘³⁰⁵ (中华人民共和国对外贸易法 Zhonghua renmin gongheguo duiwai maoyi fa), welches gem. § 58 den Staat dazu auffordert, die Außenhandelsentwicklungen von KMU zu unterstützen und zu fördern³⁰⁶, sowie das am 16.03.2007 erlassene ‚Unternehmenseinkommensteuergesetz‘³⁰⁷ (中华人民共和国企业所得税法 Zhonghua renmin gongheguo qiye suodeshui fa) (chinKStG) genannt, mit dem gem. § 28 Abs. 1 kleinen Unternehmen ein reduzierter Steuersatz von 20 % für kleine Unternehmen gewährt wird.³⁰⁸ Darüber hinaus wurde am 30.08.2007 das ‚Antimonopolgesetz‘³⁰⁹ (中华人民共和国反垄断法 Zhonghua renmin gongheguo fan longduan fa) (chinAMG) erlassen, das eine Förderung der KMU vor

³⁰³ Ausführlich zu den ‚Ansichten des Staatsrates zur verstärkten Förderung und Anleitung der Entwicklung von Privatunternehmen, Einzelgewerbe und der sonstigen nicht öffentlichen Wirtschaft‘ s. Fischer, D. (2006): Privatwirtschaft in China, in: Osteuropa-Wirtschaft, Jg. 52 (3-4), S. 319 f.

³⁰⁴ Vgl. Chen, J. (2006): Development of Chinese small and medium-sized enterprises, in: JSBED, Vol. 13 (2), S. 141; Schulte-Kulmann, N. / Shih, L. / Heilmann, S. (2004): Änderung der Verfassung der VR China (2004), in: VRÜ, Jg. 37 (3), S. 351.

³⁰⁵ In der Fassung vom 12.05.1994 (Ggb. 1994, Nr. 4, S. 423), zuletzt auf der 8. Sitzung des 10. NVK am 06.04.2004 geändert (Legal Daily (法制日报 Fazhi ribao) (FZRB)) v. 07.04.2004, S. 5); die Fassung von 1994 findet sich in deutscher Übersetzung bei Heuser, R. (1996): Wirtschaftsreform und Gesetzgebung in der Volksrepublik China, S. 376 ff.; für eine deutsche Übersetzung der aktuellen Fassung s. Müller, M. (2004): Außenhandelsgesetz der VR China, in: ZChinR, Jg. 11 (3), S. 250 ff.

³⁰⁶ Zu den Änderungen des Außenhandelsgesetzes s. Julius, H. / Müller, M. (2004): Revidiertes Außenhandelsgesetz verabschiedet, in: ZChinR, Jg. 11 (2), S. 156 ff.; sowie ausführlich Heuser, R. / Klein, R. (2004): Die WTO und das neue Ausländerinvestitions- und Außenhandelsrecht der VR China.

³⁰⁷ In der Fassung vom 16.03.2007 (FZRB v. 20.03.2007, S. 7); für eine deutsche Übersetzung s. Münzel, F. (2007): Unternehmenseinkommensteuergesetz, in: ZChinR, Jg. 14 (3), S. 295 ff.

³⁰⁸ Gem. § 4 Abs. 1 chinKStG gilt ein einheitlicher Steuersatz von 25 %; ausführlich zum Unternehmenseinkommensteuergesetz s. Lorenz, M. (2014): Investment in der Volksrepublik China, S. 89 ff.; Stucken, B.-U. (2007): Konsolidierung des chinesischen Körperschaftsteuerrechts, in: ZChinR, Jg. 14 (3), S. 290 ff.

³⁰⁹ In der Fassung vom 30.08.2007 (Ggb. 2007, Nr. 30, S. 11), für eine deutsche Übersetzung s. Masseli, M. (2007): Antimonopolgesetz der Volksrepublik China, in: ZChinR, Jg. 14 (3), S. 307 ff.

dem Hintergrund des Schutzes des gesellschaftlichen öffentlichen Interesses vorsieht.³¹⁰ Zudem erfolgte am 28.12.2013 eine erneute Revidierung des ‚Gesellschaftsgesetzes‘³¹¹ (中华人民共和国公司法 Zhonghua renmin gongheguo gongsi fa) (chinGesG). Die Abschaffung einer Mindestkapitalanforderung gem. § 37 Nr. 2 chinGesG für die Kapitalgesellschaftsformen GmbH und AG – ausgenommen die börsennotierte AG – führte zu einer Steigerung der Attraktivität dieser Rechtsformen insbesondere für Unternehmer mit einer geringen finanziellen Ausstattung.³¹²

Trotz der Bemühungen, die Entwicklung der Privatwirtschaft in China zu fördern, besteht weiterhin eine Benachteiligung von Privatunternehmen.³¹³ So existieren bis heute Branchen, wie der Banken-, Öl-, Strom-, Militär-, Telekommunikations-, Kohle-, sowie der zivile Luftfahrts- und Schifffahrtssektor, in denen ausschließlich Staatsunternehmen vertreten sind und diese eine Monopolstellung einnehmen.³¹⁴ Aufgrund ihres politischen Einflusses genießen Staatsunternehmen diverse Privilegien, wie vereinfachte Finanzierungsmöglichkeiten oder Preisvorteile. Mit der auf der 2. Sitzung des 12. NVK vom 05. bis 17.03.2014 festgelegten Neuausrichtung der aktuellen politischen Führung werden abermals der Abbau von Wettbewerbsverzerrungen und die Angleichung von Staats- und Privatunternehmen fokussiert, u. a. durch die Transformation von Staatsunternehmen oder die Öffnung bisheriger Staatssektoren. Eine erfolgreiche Umsetzung kann allerdings nur erfolgen, wenn die politischen Liberalisierungsmaßnahmen durch eine administrative Neuordnung unterstützt werden. Obwohl erste Bestrebungen der Umsetzung erkennbar sind, die eine Annäherung an westliche Vorstellungen marktwirtschaftlicher

³¹⁰ Vgl. Zhou, Y. (2007): Das Antimonopolgesetz ist der Geleitschutz für den fairen Wettbewerb der Unternehmen, in: China Securities Journal v. 10.09.2007; ausführlich zum Antimonopolgesetz s. Masseli, M. (2007): Das Antimonopolgesetz der Volksrepublik China, in: ZChinR, Jg. 14 (3), S. 259 ff.

³¹¹ In der Fassung vom 29.12.1993 (Ggb. 1993, Nr. 30, S. 1414), nach kleinen Änderungen 1999 und 2004 am 27.10.2005 revidiert (FZRB v. 28.10.2005, S. 5); für eine deutsche Übersetzung s. Münzel, F. (2006): Gesellschaftsgesetz der Volksrepublik China, in: ZChinR, Jg. 13 (3), S. 290 ff.; und bis dato letztmalig geändert am 28.12.2013 (Beschluss abgedruckt in RMRB v. 29.12.2013, S. 3), für eine Übersetzung der aktuellen Version s. Pißler, K. (2014): Gesellschaftsgesetz der VR China, in: ZChinR, Jg. 21 (3), S. 254 ff.; ausführlich zu den Änderungen des Gesellschaftsgesetzes in 2005 s. Dickinson, S. / Vietz, N. (2006): Das neue GmbH-Recht der Volksrepublik China, in: GmbH-Rundschau, Jg. 97 (5), S. 245 ff.; Münzel, F. (2006): Das revidierte Gesellschaftsgesetz der VR China, in: ZChinR, Jg. 13 (3), S. 287 ff.

³¹² Vgl. Pißler, K. (2014): Die Revision des chinesischen Gesellschaftsrechts in 2013, in: ZChinR, Jg. 21 (1), S. 59 ff.

³¹³ Vgl. Brandt, L. / Li, H. (2003): Bank discrimination in transition economies, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 31 (3), S. 387 ff.; Schüller, M. / Schüler-Zhou, Y. (2014): Chinas neues Wirtschaftsmodell, S. 6.

³¹⁴ Vgl. Brink, T. (2014): Chinesischer Kapitalismus?, S. 690 ff.; Schüller, M. / Schüler-Zhou, Y. (2014): Chinas neues Wirtschaftsmodell, S. 6; ausführlich zur wirtschaftlichen Bedeutung von Staatsunternehmen in China s. Huang, Y. / Zheng, Y. (2014): China's centrally managed state-owned enterprises, S. 124 ff.; Jiang, Z. (2009): Diskussion der Reform staatseigener Unternehmen und der Anwendung des Antimonopolrechts, in: Journal of Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences, Vol. 172 (4), S. 70; Shih, L. (2014): Chinas Industriepolitik von 1978-2013, S. 179 ff.

Systeme darstellen, wird sich erst in den kommenden Jahren zeigen, inwieweit diese erfolgreich sind und wie die Diskrepanzen zwischen Marktwirtschaft und chinesischen wirtschaftlichen Besonderheiten gelöst werden.³¹⁵

2. Rechtliche Abgrenzung

a) Rechtliche Legitimation

Die Förderung der Privatwirtschaft in China begann zwar Mitte der 90er Jahre, eine Fokussierung der Unterstützungsmaßnahmen für KMU erfolgte aber erst nach der Jahrtausendwende mit dem am 29.04.2002 erlassenen chinKMUG. Damit wird erstmalig die Förderung der Entwicklung und des Wachstums von KMU auf eine einheitliche rechtliche Basis gestellt. Aufgrund der Tatsache, dass ‚die Berge hoch sind und der Kaiser weit weg ist‘ (山高帝远 Shan gao di yuan), womit der Umstand beschrieben wird, dass die Umsetzung zentralstaatlicher Regelungen von Peking (北京) auf lokaler Ebene – besonders in geographisch weit entfernten Provinzen – nicht gewährleistet ist³¹⁶, werden in § 4 Abs. 4 chinKMUG explizit Lokalregierungen sowie deren Verwaltungsorgane aufgefordert, im Rahmen ihrer Möglichkeiten, KMU innerhalb der jeweiligen Provinzen zu unterstützen.

Zwar wird in § 1 chinKMUG die bedeutende Rolle von KMU für die nationale Wirtschaft und die gesellschaftliche Entwicklung hervorgehoben, aber eine genaue Definition des Adressatenkreises der in diesem Gesetz genannten Fördermaßnahmen bleibt aus. Stattdessen gibt § 2 Abs. 2 chinKMUG vor, dass der Staatsrat Schwellenwerte zur Definition von KMU erlassen soll, die auf den quantitativen Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘ (职工人数 Zhigong renshu), ‚Umsatz‘ (销售额 Xiaoshou'e) und ‚Bilanzsumme‘ (资产总额 Zichanzong'e) basieren.³¹⁷

Der Staatsrat ist dieser Aufforderung nachgekommen und hat am 19.02.2003 in Zusammenarbeit mit der Staatlichen Entwicklungs- und Planungskommission (State Development Planning Commission (SDPC)) (国家发展计划委员会 Guojia fazhan jihua weiyuanhui), dem Finanzministerium (Ministry of Finance (MoF)) (财政部 caizhengbu) und dem Nationalen Statistikamt

³¹⁵ Vgl. Mercator Institute for China Studies (MERICS) (2014): Spezialausgabe zu Nationalem Volkskongress und Politischer Konsultativkonferenz; Schüller, M. / Schüler-Zhou, Y. (2014): Chinas neues Wirtschaftsmodell, S. 6.

³¹⁶ Vgl. Atherton, A. (2008): From 'fat pigs' and 'red hats' to a 'new social stratum', in: JSBED, Vol. 15 (4), S. 645.

³¹⁷ Obwohl der genaue Wortlaut sich nicht explizit auf die jährlichen Größeneinheiten bezieht, ist davon auszugehen, dass sich die Schwellenwerte der Beschäftigungszahl auf die jährlichen Durchschnittswerte beziehen bzw. der Jahresumsatz und die Jahresbilanzsumme darunter zu verstehen sind.

(National Bureau of Statistics (NBS)) (国家统计局 Guojia tongjiju) die ‚vorläufigen Bestimmungen zur Kategorisierung von kleinen und mittleren Unternehmen‘³¹⁸ (关于印发中小企业标准暂行规定的通知 Guanyu yinfa zhongxiaqiye biao zhun zanxing guiding de tongzhi) (vorläufige Bestimmungen) erlassen. Diese ersetzten gem. Nr. 8 fortan die bisher existierenden Abgrenzungskriterien aus dem Jahr 1988, welche zuletzt im Jahr 1992 ergänzt wurden³¹⁹. Speziell für die statistische Erfassung wurden zudem ebenfalls im Jahr 2003 im Einklang mit den vorläufigen Bestimmungen die ‚vorläufigen Maßnahmen zur statistischen Abgrenzung von großen, mittleren und kleinen Unternehmen‘³²⁰ (统计上大中型企业划分办法(暂行) Tongji shangdazhongxiaxing qiye huafen banfa (zanxing)) (vorläufige statistische Maßnahmen) vom NBS erlassen.

Aufgrund des weiterhin geringen Wachstums von KMU veröffentlichte der Staatsrat am 19.09.2009 ‚Einige Ansichten des Staatsrats über die weitere Förderung der Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen‘³²¹ (国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见 Guowuyuan guanyu jinyibu cujin zhongxiaqiye fazhan de ruogan yijian) (Ansichten). Dabei dienen die Ansichten gem. der Präambel nicht nur der generellen Unterstützung von KMU, sondern sie wurden speziell als Reaktion auf die durch die Finanzkrise verursachten Erschwerisse und Probleme für KMU erlassen. Eine genaue Definition des Adressatenkreises bleibt jedoch aus.

Basierend auf dem chinKMUG und im Einklang mit den Ansichten fand im Jahr 2011 eine erneute Anpassung der Schwellenwerte für KMU statt. Vom Staatsrat gemeinsam mit dem Ministerium für Industrie und Informationstechnologie (Ministry of Industry and Information

³¹⁸ Dokumente der KMU-Abteilung der State Economic and Trade Commission (SETC) (国家经济贸易委员会 Guojia jingji maoyi weiyuanhui) (国经贸中小企 Guojingmao zhongxiaqi) (2003), Nr. 143.

³¹⁹ Die ‚Kriterien zur Einteilung großer, mittlerer und kleiner Industrieunternehmen‘ (大中型工业企业划分标准 Dazhongxiaxing gongye qiye huafen biao zhun) wurden 1988 durch die Finanz- und Wirtschaftskommission des Staatsrates (国家经委 Guojia jingwei), die SDPC, das MoF und das Ministry of Human Resources and Social Security (劳动人事部 Laodong renshibu) erlassen (Dokumente der staatlichen Wirtschafts- und Handelskommission (经企 Jingqi) (1988), Nr. 240, v. 05.04.1988) und im Jahr 1992 angepasst (Dokumente der Wirtschafts- und Handelsabteilung des Staatsrates (国经贸企 Guojingmaoqi) (1992), Nr. 176, v. 30.07.1992); eine Kategorisierung fand ausschließlich für Unternehmen der Industriebranche (工业 Gongye) statt und es erfolgte eine Einteilung der Unternehmen in die Kategorien ‚Übergroß‘ (特大型 Tedaxing), ‚Groß‘ (I und II) (大型 daxing (大型一档 Daxing yidang, 大型二档 Daxing erdang)), ‚Mittel‘ (I und II) (中型 Zhongxing (中型一档 Zhongxing yidang, 中型二档 Zhongxing erdang)) und ‚Klein‘ (小型 Xiaoxing). Insgesamt wurde zwischen 20 Industriezweigen unterschieden, die zudem noch weiter untergliedert wurden. Abgegrenzt wurden die Unternehmen jeweils anhand eines einzelnen Kriteriums, das sich entweder auf die jährliche Produktionskapazität (年产量 Nianchanliang) oder auf den Anschaffungswert des Anlagevermögens (固定资产原值 Guding zichan yuanzhi) beschränkte.

³²⁰ Dokumente des NBS (国家统计局设管司 Guojia tongjiju sheguansi) (2003), Nr. 17, v. 22.05.2003.

³²¹ Dokumente des Staatsrates (2009), Nr. 36, v. 19.09.2009.

Technology (MIIT)) (工业和信息化部 Gongyehexinxihuabu), dem NBS, der Staatlichen Kommission für Entwicklung und Reform (National Development and Reform Commission (NDRC)) (中华人民共和国国家发展和改革委员会 Zhonghua renmin gonghe guo guojia fazhan he gaige weiyuanhui) und dem MoF wurden am 18.06.2011 die ‚Bestimmungen über die Abgrenzungskriterien für kleine und mittlere Unternehmen‘³²² (中小企业划型标准规定 Zhongxiaoque huaxing biao zhun guiding) (Bestimmungen) erlassen. Gem. § 1 der Bestimmungen ersetzen diese die vorläufigen Bestimmungen aus dem Jahr 2003 und greifen erstmalig auch die Unternehmensgruppe der Kleinstunternehmen mit auf. Ebenso wurden im Jahr 2011 die bisherigen vorläufigen statistischen Maßnahmen durch die ‚Maßnahmen zur statistischen Abgrenzung von großen, mittleren und kleinen Unternehmen‘³²³ (统计上大中小微型企业划分办法 Tongji shangdazhongxiaoweixing qiye huafen banfa) ersetzt.

Daran anschließend wurden weitere KMU-relevante Bestimmungen erlassen, wie z. B. am 14.11.2011 die ‚Mitteilungen des MoF und der NDRC über die Befreiung von KMU von einigen Verwaltungsgebühren‘³²⁴ (财政部、国家发展改革委关于免征小型微型企业部分行政事业性收费的通知 Caizhengbu, guojia fazhan gaigewei guanyu mianzheng xiaoxing weixing qiye bufen xingzheng shiyexing shoufei de tongzhi), am 29.12.2012 die ‚Interim Measures for Promoting the Development of Small and Medium-Sized Enterprises through Government Procurement‘³²⁵ (政府采购促进中小企业发展暂行办法 Zhengfu caigou cujin zhongxiaoque fazhan zanxing banfa), am 02.08.2012 die ‚Scheme on Division of Work for Key Authorities to Further Support the Healthy Development of Micro and Small-Sized Enterprises‘³²⁶ (国务院办公厅关于印发进一步支持小型微型企业健康发展重点工作部门分工方案的通知 Guowuyuan bangongting guanyu yinfa jinyibu zhichi xiaoxing weixing qiye jiankang fazhan zhongdian gongzuo bumen fengong fangan de tongzhi) und am 08.03.2013 die ‚Notice on Special Actions to Assist Small and Micro Enterprises‘³²⁷ (工业和信息化部关于开展扶助小微企业专项行动的

³²² Dokumente der Abteilung für Unternehmen des MIIT, des NBS, der NDRC, des MoF (工信部联企业 Gongxinbu lian qiye) (2011), Nr. 300.

³²³ Dokumente des NBS (2011), Nr. 75, v. 02.09.2011.

³²⁴ Dokumente des MoF (财综 Caizong) (2011), Nr. 104, v. 14.11.2011.

³²⁵ Dokumente des MoF (2011), Nr. 181, v. 29.12.2011.

³²⁶ Dokumente der Stadtverwaltung des Staatsrates (国办函 Guobanhan) (2012), Nr. 141; diese basieren wiederum auf den ‚Opinions on Further Supporting Healthy Development of Small and Microenterprises‘ (国务院关于进一步支持小型微型企业健康发展的意见 Guowuyuan guanyu jinyibu zhichi xiaoxing weixing qiye jiankang fazhan de yijian), Dokumente des Staatsrates (2012), Nr. 14, v. 19.04.2012.

³²⁷ Dokumente der Abteilung für Unternehmen des MIIT (工信部企业 Gongxinbu qiye) (2013), Nr. 67.

通知 Gongye he xinxihuabu guanyu kaizhan fuzhu xiaoweiqiye zhuanxiangxingdong de tongzhi). Auch hier steht die Unterstützung und Förderung der KMU-Entwicklung im Fokus, ohne dass eine weitere Definition von KMU erfolgt.

b) Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen

aa) Abgrenzung seit 2003

Da die aktuellen Abgrenzungskriterien gem. der Bestimmungen aus dem Jahr 2011 auf den vorläufigen Bestimmungen aus dem Jahr 2003 basieren, ist zunächst der Blick auf diese Abgrenzung notwendig. Durch Inkrafttreten der vorläufigen Bestimmungen im Jahr 2003 wurden die vorherigen Kriterien aus dem Jahr 1988 – ergänzt um Änderungen in 1992 – ersetzt. Eine Abgrenzung der KMU erfolgte gem. der vorläufigen Bestimmungen, wie in § 2 Abs. 2 chinK-MUG gefordert, anhand der Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘. Darüber hinaus fand eine Unterteilung der KMU in die Kategorien ‚kleines Unternehmen‘ (小型企业 Xiaoxing qiye) und ‚mittleres Unternehmen‘ (中型企业 Zhongxing qiye) statt. Zudem erfolgte die Abgrenzung von KMU gem. Nr. 4 der vorläufigen Bestimmungen branchenabhängig. Neben der Industrie (工业 Gongye), dem Baugewerbe (建筑业 Jianzhuye) sowie dem Groß- und Einzelhandel (批发和零售业 Pifa he lingshouye) erfolgte eine weitere Einteilung in die Branchen Transport- und Postwesen (交通运输和邮政业 Jiaotongyunshu he youzhengye) sowie Hotellerie und Gastronomie (住宿和餐饮业 Zhusu he canyinye). Die Abgrenzung der Industrie- und Baubranche basierte auf den Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘. Alle übrigen genannten Branchen wurden nur anhand der Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘ und ‚Jahresumsatz‘ abgegrenzt. Tabelle 14 zeigt die unterschiedlichen Branchen und Maximalwerte auf.

Tabelle 14: KMU-Abgrenzung gem. der vorläufigen Bestimmungen 2003

Industrie			
Größenklasse	Beschäftigungs- zahl	Jahresumsatz	Jahresbilanz- summe
Kleines Unternehmen	< 300	< 30 Mio. ¥	< 40 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 2.000	< 300 Mio. ¥	< 400 Mio. ¥
Baugewerbe			
Größenklasse	Beschäftigungs- zahl	Jahresumsatz	Jahresbilanz- summe
Kleines Unternehmen	< 600	< 30 Mio. ¥	< 40 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 3.000	< 300 Mio. ¥	< 400 Mio. ¥
Einzelhandel			
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz	
Kleines Unternehmen	< 100	< 10 Mio. ¥	
Mittleres Unternehmen	< 500	< 150 Mio. ¥	
Großhandel			
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz	
Kleines Unternehmen	< 100	< 30 Mio. ¥	
Mittleres Unternehmen	< 200	< 300 Mio. ¥	
Transportwesen			
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz	
Kleines Unternehmen	< 500	< 30 Mio. ¥	
Mittleres Unternehmen	< 3.000	< 300 Mio. ¥	
Postwesen			
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz	
Kleines Unternehmen	< 400	< 30 Mio. ¥	
Mittleres Unternehmen	< 1.000	< 300 Mio. ¥	
Hotellerie und Gastronomie			
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz	
Kleines Unternehmen	< 400	< 30 Mio. ¥	
Mittleres Unternehmen	< 800	< 150 Mio. ¥	

Quelle: Eigene Darstellung gem. Nr. 4 der vorläufigen Bestimmungen.

So durften bspw. KMU des Baugewerbes eine Beschäftigungszahl von weniger als 3.000 Beschäftigten oder einen Jahresumsatz unterhalb von 300 Mio. ¥ oder eine Jahresbilanzsumme von weniger als 400 Mio. ¥ aufweisen. Für kleine Unternehmen innerhalb dieser Branche galt eine maximale Beschäftigungszahl unterhalb von 600 Personen oder ein Jahresumsatz von weniger als 30 Mio. ¥ oder eine Jahresbilanzsumme unterhalb von 40 Mio. ¥. Unternehmen der Einzelhandelsbranche wurden als kleine Unternehmen definiert, sofern eine Beschäftigungszahl von weniger als 100 Personen oder ein Jahresumsatz unterhalb von 10 Mio. ¥ vorlag. Für mittlere Unternehmen dieser Branche galt eine Beschäftigungszahl von weniger als 500 Personen oder ein Jahresumsatz unterhalb von 150 Mio. ¥.

Im gleichen Jahr wurden darüber hinaus die zuvor genannten vorläufigen statistischen Maßnahmen vom NBS zur Abgrenzung von KMU erlassen. Da diese im Einklang mit den vorläufigen Bestimmungen stehen und sowohl die Einteilung in ‚klein‘ und ‚mittel‘ als auch die jeweiligen Schwellenwerte identisch mit den vorläufigen Bestimmungen waren, werden die vorläufigen statistischen Maßnahmen an dieser Stelle nicht weiter betrachtet.

bb) Abgrenzung seit 2011

Die im Jahr 2011 erlassenen Bestimmungen resultieren einerseits aus dem chinKMUG und andererseits aus den im Jahr 2009 erlassenen Ansichten und ersetzen fortan die vorläufigen Bestimmungen aus dem Jahr 2003. Neben der Anpassung der Maximalwerte und einer Ausweitung der unterschiedlichen Wirtschaftsbranchen auf insgesamt 16, erfolgt mit den Bestimmungen eine Einteilung der KMU in die drei Größenklassen der Kleinstunternehmen (微型企业 Weixing qiye), der kleinen und der mittleren Unternehmen. Tabelle 15 zeigt die entsprechenden Maximalwerte zur Abgrenzung der einzelnen Größenklassen gem. § 4 der Bestimmungen. Neu hinzugekommen sind neben der Landwirtschaftsbranche (农业 Nongye) (inkl. der Forstwirtschaft (林业 Linye), der Viehzucht (牧业 Muye) und der Fischerei (渔业 Yuye)), die Lagerhaltung (仓储业 Cangchuye), die Branche der Datenübertragung (信息传输业 Xingxi chuanshuye), die Software- und IT-Branche (软件和信息技术服务业 Ruanjian he xinxi jishu fuwuye), die Immobilienbranche (房地产开发经营 Fangdichan kaifa jingying), die Hausverwaltungsbranche (物业管理 Wuyeguanli), die Branche für Leasing und Unternehmensdienstleistungen (租赁和商务服务业 Zulin he shengwufuwuye) sowie eine weitere Kategorie für alle nicht weiter spezifizierten Branchen (其他未列明行业 Qita weilieming hangye). Bei den Branchen ‚Landwirtschaft‘ und ‚Alle übrigen Branchen‘ erfolgt die Abgrenzung von KMU lediglich anhand eines einzelnen Kriteriums, wobei für die Landwirtschaft das Kriterium ‚Jahresumsatz‘ und für ‚Alle übrigen Branchen‘ das Kriterium ‚Beschäftigungszahl‘ herangezogen wird. Die Abgrenzung aller anderen genannten Branchen erfolgt fortan anhand von zwei Kriterien. Bis auf die Branchen ‚Baugewerbe‘ und ‚Immobilien‘, welche anhand der Kriterien ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘ abgegrenzt werden, sind für die restlichen Branchen die Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘ und ‚Jahresumsatz‘ für die Abgrenzung relevant.

Tabelle 15: KMU-Abgrenzung gem. der Bestimmungen 2011

Landwirtschaft		
Größenklasse	Jahresumsatz	
Kleinstunternehmen	< 0,5 Mio. ¥	
Kleines Unternehmen	< 5 Mio. ¥	
Mittleres Unternehmen	< 200 Mio. ¥	
Industrie		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 20	< 3 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 300	< 20 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 1.000	< 400 Mio. ¥
Baugewerbe		
Größenklasse	Jahresumsatz	Jahresbilanzsumme
Kleinstunternehmen	< 3 Mio. ¥	< 3 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 60 Mio. ¥	< 50 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 800 Mio. ¥	< 800 Mio. ¥
Einzelhandel		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 5	< 10 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 20	< 50 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 200	< 400 Mio. ¥
Großhandel		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 10	< 1 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 50	< 5 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 300	< 200 Mio. ¥
Transportwesen		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 20	< 2 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 300	< 30 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 1.000	< 300 Mio. ¥
Lagerhaltung		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 20	< 1 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 100	< 10 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 200	< 300 Mio. ¥
Postwesen		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 20	< 1 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 300	< 20 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 1.000	< 300 Mio. ¥

Hotellerie		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 10	< 1 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 100	< 20 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 300	< 100 Mio. ¥
Gastronomie		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 10	< 1 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 100	< 20 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 300	< 100 Mio. ¥
Datenübertragung		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 10	< 1 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 100	< 10 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 2.000	< 1.000 Mio. ¥
Software und IT		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 10	< 0,5 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 100	< 10 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 300	< 100 Mio. ¥
Immobilien		
Größenklasse	Jahresumsatz	Jahresbilanzsumme
Kleinstunternehmen	< 1 Mio. ¥	< 20 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 10 Mio. ¥	< 50 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 2.000 Mio. ¥	< 100 Mio. ¥
Hausverwaltung		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 100	< 5 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 300	< 10 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 1.000	< 50 Mio. ¥
Leasing und Unternehmensdienstleistung		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	Jahresumsatz
Kleinstunternehmen	< 10	< 1 Mio. ¥
Kleines Unternehmen	< 100	< 80 Mio. ¥
Mittleres Unternehmen	< 300	< 1.200 Mio. ¥
Alle übrigen Branchen		
Größenklasse	Beschäftigungszahl	
Kleinstunternehmen	< 10	
Kleines Unternehmen	< 100	
Mittleres Unternehmen	< 300	

Quelle: Eigene Darstellung gem. § 4 Nr. 1-16 der vorläufigen Bestimmungen.

So sieht bspw. § 4 Nr. 3 der Bestimmungen vor, dass die Grenzwerte im Baugewerbe für Kleinstunternehmen bezüglich des Jahresumsatzes oder der Jahresbilanzsumme bei jeweils 3 Mio. ¥ liegen. Kleine Unternehmen werden definiert mit einem Jahresumsatz von weniger als 60 Mio. ¥ oder einer Jahresbilanzsumme unterhalb von 50 Mio. ¥. Für mittlere Unternehmen gelten ein Jahresumsatz von unter 800 Mio. ¥ oder Jahresbilanzsumme von unter 800 Mio. ¥.

Im Einzelhandel werden Kleinstunternehmen gem. § 4 Nr. 4 der Bestimmungen mit weniger als fünf Beschäftigten oder einem Jahresumsatz unter 10 Mio. € definiert. Für kleine Unternehmen liegt die Beschäftigungszahl bei weniger als 20 Mitarbeitern oder der Jahresumsatz unterhalb von 50 Mio. €. Mittlere Unternehmen dürfen eine maximale Beschäftigungszahl von weniger als 200 Mitarbeitern oder einen Jahresumsatz von unter 400 Mio. € aufweisen.

Wie bereits im Zuge der Abgrenzung im Jahr 2003 wurden vom NBS im Einklang mit den Bestimmungen ebenfalls im Jahr 2011 die statistischen Maßnahmen zur Abgrenzung von KMU erlassen. Da beide Abgrenzungsvarianten einheitlich die Einteilung in ‚kleinst‘, ‚klein‘ und ‚mittel‘ vornehmen und auch hier die jeweiligen Schwellenwerte identisch sind, werden die statistischen Maßnahmen im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter betrachtet.

cc) Zusammenfassende Abgrenzungsänderungen

Der Vergleich der Abgrenzung von KMU basierend auf den vorläufigen Bestimmungen aus dem Jahr 2003 mit den Bestimmungen aus dem Jahr 2011 zeigt zahlreiche Änderungen. Zum einen fand eine Ausweitung der Branchen von sieben auf 16 statt. Neben der Trennung der bisher zusammengefassten Branchen Hotellerie und Gastronomie sind die Branchen Landwirtschaft, Lagerhaltung, Datenübertragung, Software und IT, Immobilien, Hausverwaltung sowie Leasing und Unternehmensdienstleistung neu hinzugekommen. Darüber hinaus ist mit den Bestimmungen die Kategorie ‚Alle übrigen Branchen‘ geschaffen worden, die eine Abgrenzung von KMU in den unterschiedlichsten Branchen bietet. Zum anderen erfolgt von nun an die Abgrenzung jeder einzelnen Branche nur noch anhand von max. zwei Kriterien. Diese variieren, umfassen aber weiterhin ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘. Die Kategorie ‚Landwirtschaft‘ wird ausschließlich anhand des Kriteriums ‚Jahresumsatz‘ und der Bereich ‚Alle übrigen Branchen‘ allein anhand des Kriteriums ‚Beschäftigungszahl‘ abgegrenzt. Für die Abgrenzung der Industrie- und Immobilienbranche sind die Kriterien ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘ relevant. Alle anderen genannten Branchen werden anhand der beiden Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘ und ‚Jahresumsatz‘ abgegrenzt. Die vorherige Einteilung der KMU in kleine und mittlere Unternehmen wurde um die Aufnahme des Kleinstunternehmens erweitert und ermöglicht somit eine gezieltere und spezifischere Umsetzung von Unterstützungsmaßnahmen für die einzelnen Unternehmensgruppen.

Neben den zuvor genannten Änderungen hat eine Anpassung der Maximalwerte der bereits in den vorläufigen Bestimmungen genannten Branchen stattgefunden. In Tabelle 16 sind die entsprechenden prozentualen Veränderungsraten von 2003 nach 2011 der in beiden Jahren bestehenden Branchen zu sehen.

Tabelle 16: Veränderungsrate der Schwellenwerte vom Jahr 2003 nach 2011

	Beschäftigungszahl		Jahresumsatz	
	klein	mittel	klein	mittel
Industrie	0 %	- 50,0 %	- 33,3 %	+ 33,3 %
Einzelhandel	- 80,0 %	- 60,0 %	+ 400,0 %	+ 166,7 %
Großhandel	- 50,0 %	+ 50,0 %	- 83,3 %	- 33,3 %
Transportwesen	- 40,0 %	- 66,7 %	0 %	0 %
Postwesen	- 25,0 %	0 %	- 33,3 %	0 %
Hotel- und Gastronomie	- 75,0 %	- 62,5 %	- 33,3 %	- 33,3 %
	Jahresbilanzsumme		Jahresumsatz	
	klein	mittel	klein	mittel
Baugewerbe	+ 25,0 %	+ 100,0 %	+ 100,0 %	+ 166,7 %

Quelle: Eigene Darstellung.

Es wird deutlich, dass für das Kriterium ‚Beschäftigungszahl‘ mehrheitlich eine Reduzierung der Maximalwerte branchenabhängig i. H. v. 25,0 % bis 80,0 %, stattgefunden hat. Lediglich für kleine Unternehmen der Industrie und für mittlere Unternehmen des Postwesens sind die bisherigen Schwellenwerte der Beschäftigungszahl konstant geblieben. Einzig bei mittleren Unternehmen der Großhandelsbranche fand eine prozentuale Ausweitung des bisherigen Maximalwerts um 50,0 % statt. Hinsichtlich des Kriteriums ‚Jahresumsatz‘ fand sowohl eine Reduzierung der Maximalwerte zwischen 33,3 % und 83,3 % – bspw. in den Branchen ‚Großhandel‘ und ‚Hotellerie und Gastronomie‘ – als auch ein Anstieg der Maximalwerte zwischen 33,3 % und 400,0 % – für kleine und mittlere Unternehmen der Industriebranche, des Einzelhandels und des Baugewerbes – statt. Das Kriterium der Jahresbilanzsumme wird nur noch beim Baugewerbe zur Abgrenzung herangezogen. Hier fand ein Anstieg der Schwellenwerte für kleine Unternehmen von 25,0 % und für mittlere Unternehmen von 100,0 % statt.

Damit wird deutlich, dass kein einheitliches Schema im Hinblick auf die Anpassung der unterschiedlichen Schwellenwerte zwischen 2003 und 2011 besteht. Besonders für das Kriterium der Beschäftigungszahl ist allerdings festzuhalten, dass dieses mehrheitlich reduziert wurde. Die Anpassung des Jahresumsatzes erfolgte branchenabhängig sehr unterschiedlich und erstreckt sich von einer Erhöhung der Werte um 400,0 % bis hin zu einer Reduzierung um 83,3 %. Das nur noch für die Baubranche relevante Kriterium der Jahresbilanzsumme erfuhr eine Erhöhung von 25,0 % bzw. 100,0 %. Der weitgehende Wegfall der Jahresbilanzsumme als Abgrenzungskriterium lässt auf eine geringere Relevanz dieses Kriteriums im Vergleich mit den Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘ und ‚Jahresumsatz‘ schließen.

3. Zusammenfassung

Wie die vorherigen Ausführungen gezeigt haben, war die Privatwirtschaft in China – einschließlich der dortigen KMU – im Zeitablauf zahlreichen sowohl politischen als auch rechtlichen Änderungen ausgesetzt. Diese reichten von einem ganzheitlichen Verbot der Privatwirtschaft während der Kulturrevolution über eine Duldung durch die KPCh bis hin zu einer gezielten Unterstützung und Förderung dieser Unternehmen seit der Reform- und Öffnungspolitik. Obwohl eine rechtliche Anerkennung der Privatwirtschaft bereits 1999 durch die Verankerung dieser in der Verfassung stattfand, erfolgte die politische Akzeptanz erst 2002 durch die Aufnahme der Unternehmer in die KPCh. Einen weiteren Aufschwung erzielte die Privatwirtschaft durch die im Zuge des WTO-Beitritts erlassenen Gesetze, wie bspw. das ‚Vertragsgesetz‘ oder das ‚Gesetz über die öffentliche Auftragsvergabe‘, sowie durch die im Jahr 2004 durchgeführte Verfassungsänderung, die fortan den Schutz und die Unterstützung der Privatwirtschaft vorsah. Viele der daraufhin erlassenen Gesetze zielten nicht nur auf eine Förderung der Privatwirtschaft im Allgemeinen ab, sondern hoben die Unternehmensgruppe der KMU explizit hervor.

Der Beginn einer dezidierten Unterstützung von KMU lag im Jahr 2002 mit dem Erlass des chinKMUG, das erstmalig die entsprechenden Fördermaßnahmen auf eine rechtliche Grundlage stellte. Darauf basierend wurden im Jahr 2003 die ‚vorläufigen Bestimmungen‘ erlassen, welche 2011 im Einklang mit den Ansichten aus dem Jahr 2009 durch die ‚Bestimmungen‘ ersetzt wurden und seither die Abgrenzung von KMU vorgeben. Diese erfolgt anhand der Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘. Dabei werden für 16 Branchen die Kriterien in unterschiedlichen Konstellationen angewandt und variieren zwischen der Anwendung eines Kriteriums und der Kombination aus zwei Kriterien. Weniger relevant zur Abgrenzung von KMU scheint das Kriterium der Jahresbilanzsumme, welche nur noch bei einer Branche herangezogen wird. Jede Branche enthält die einheitliche Einteilung der Unternehmensgruppe KMU in die Kategorien ‚Kleinstunternehmen‘, ‚kleines Unternehmen‘ und ‚mittleres Unternehmen‘.

Rückblickend war die Privatwirtschaft ein wichtiger Impuls während des Transformationsprozesses von einer Plan- zu einer Marktwirtschaft. Auch heute hat die Privatwirtschaft – und damit einhergehend auch KMU – eine wichtige Bedeutung für die Sicherung der wirtschaftlichen Entfaltung in China, was sich nicht nur in politischer Präsenz, sondern auch in aktuellen Entwicklungen widerspiegelt. Dabei ist die Förderung und Unterstützung der Privatwirtschaft im internationalen Vergleich noch ein sehr junges Tätigkeitsfeld, sodass auch zukünftig weitere Maßnahmen zur Unterstützung dieses Wirtschaftssektors zu erwarten sind.

C. Vergleich und Fazit

Wie die obigen Ausführungen zeigen, bestehen hinsichtlich der Abgrenzung von KMU zwischen den beiden Ländern Deutschland und China sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede. Deutschland kann im Vergleich zu China, das den Bereich der KMU-Förderung erst seit der Jahrtausendwende stärker fokussiert, bereits auf eine lange Fördertradition zurückblicken. Durch diesen Umstand besteht vor allem in Deutschland eine Begriffsvielfalt zur Beschreibung der Unternehmensgruppe, die generell kleine und mittlere Unternehmen umfasst. Auf europäischer Ebene, in China und vermehrt auch in Deutschland findet der Begriff ‚KMU‘ Anwendung, wobei besonders in Deutschland auch der Begriff ‚Mittelstand‘ aufgrund seiner historischen Bedeutung synonym verwendet wird.

Einheitlich wird in beiden betrachteten Ländern mittlerweile eine Einteilung der Unternehmensgruppe KMU in ‚Kleinstunternehmen‘, ‚kleine Unternehmen‘ und ‚mittlere Unternehmen‘ vorgenommen. Auch die Abgrenzung der einzelnen Kategorien erfolgt in beiden Ländern anhand der sich in der Literatur durchgesetzten drei quantitativen Kriterien ‚Beschäftigungszahl‘, ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘. Dabei gilt die Beschäftigungszahl als das wichtigste Kriterium gefolgt vom Jahresumsatz. Die Jahresbilanzsumme erhält häufig nur eine ergänzende Funktion zum Jahresumsatz. In Deutschland gilt zudem die Bedingung, dass die Beschäftigungszahl i. d. R. zur Abgrenzung erfüllt sein muss und darüber hinaus entweder der entsprechende Maximalwert des Jahresumsatzes oder der Jahresbilanzsumme nicht überschritten werden darf, sodass für die beiden letztgenannten Kriterien eine ‚oder-Verknüpfung‘ besteht. Auch in China existiert zwischen den nunmehr zur Abgrenzung genutzten max. zwei Kriterien eine entsprechende ‚oder-Verknüpfung‘. Qualitative Kriterien der Selbstständig- oder Eigenständigkeit, wie sie in Deutschland neben den quantitativen Kriterien zusätzlich als Bedingung für die Einstufung von Unternehmen in die Kategorie KMU gelten, bestehen in China nicht. Hier erfolgt die Abgrenzung ausschließlich anhand quantitativer Kriterien.

Neben einer branchenabhängigen Abgrenzung in China, welche teilweise auch in Deutschland diskutiert wird³²⁸, bestehen deutliche Unterschiede zwischen den beiden Ländern bezüglich der Höhe der jeweiligen Schwellenwerte für eine rechtlich basierte quantitative Abgrenzung. Während in Deutschland der Maximalwert der Beschäftigungszahl für KMU bspw. bei 249 Personen liegt, zählen in China auch Unternehmen mit bis 1.999 Mitarbeitern noch zur Kategorie

³²⁸ Vgl. Pfohl, H.-C. (2013): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, S. 8; Rehkugler, H. (1989): Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen, in: WISU, Jg. 18 (11), S. 628.

KMU. Ein vergleichbares Gefälle zwischen Deutschland und China besteht auch bei den beiden Kriterien ‚Jahresumsatz‘ und ‚Jahresbilanzsumme‘.³²⁹

Besonders im Hinblick auf eine zielgerichtete Durchführung von Fördermaßnahmen für KMU ist für Institutionen, die diese Maßnahmen ausführen, eine genaue Definition des Adressatenkreises unabdingbar, um die Gefahr von Willkür zu reduzieren. Sowohl in Deutschland als auch in China existieren rechtlich basierte Abgrenzungen. Dabei weisen beide Länder Unterschiede hinsichtlich der Abgrenzungskriterien und der Höhe der Maximalwerte von KMU auf. Durch die Bedingung, dass in Deutschland mindestens zwei der drei genannten Abgrenzungskriterien erfüllt sein müssen, ist im Vergleich zu China eine gezieltere Einordnung der Unternehmen in eine entsprechende Kategorie möglich. Schwierigkeiten ergeben sich allerdings durch den Umstand, dass mindestens die Beschäftigungszahl und darüber hinaus noch der Jahresumsatz oder die Jahresbilanzsumme innerhalb bestimmter Grenzen liegen müssen. Fraglich ist daher bislang, wie die Zuordnung der Fälle innerhalb der Gruppe der KMU erfolgt, die zwar anhand der Beschäftigungszahl einer Kategorie zuzuordnen sind, aber aufgrund des Über- oder Unterschreitens der Schwellenwerte für den Jahresumsatz und/oder der Jahresbilanzsumme nicht mehr zu dieser Kategorie zählen. Sofern die generellen Maximalwerte für KMU nicht überschritten werden, gelten diese Unternehmen weiterhin als KMU. Da in China die Abgrenzung max. anhand von zwei Kriterien mit einer ‚oder-Verknüpfung‘ erfolgt, ist auch in China fraglich, wie Unternehmen, die aus zwei unterschiedlichen Kategorien jeweils ein Kriterium erfüllen, eingestuft werden. Eine Abgrenzung, bei der jeweils zwei beliebige Kriterien der drei zur Auswahl stehenden Kriterien erfüllt sein müssen, scheint daher exakter.

Aufgrund der starren Grenzen ergeben sich generell in beiden Ländern Grenzfälle, bei denen Unternehmen die Maximalwerte nur gering überschreiten. Auch bei diesen Unternehmen kann davon ausgegangen werden, dass diese noch die Eigenschaften eines Unternehmens erfüllen, welche mit dem Begriff ‚KMU‘ verbunden werden. Bei der Gewährung der unterschiedlichen Fördermaßnahmen muss allerdings zwecks einer angemessenen Durchführung ein Rückgriff auf starre Grenzen erfolgen.

³²⁹ In Deutschland liegt die maximale Höhe des Jahresumsatzes bei 50 Mio. €. In China hingegen gelten auch Unternehmen, die einen Jahresumsatz von bis zu 1.000 Mio. ¥ erzielen, als KMU. Gleiches gilt auch für die Jahresbilanzsumme, welche in Deutschland bei max. 43 Mio. € liegen darf. In China ist auch dieser Wert mit 800 Mio. ¥ deutlich höher angesetzt.

Die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen in
China

Eine wirtschafts- und rechtsvergleichende
Untersuchung

Heinrich, A.

2018, XXXI, 249 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-20010-7