

2 Definitiorische Abgrenzungen und Grundlagen

2.1 Kleine und mittlere Unternehmen

Dieses Kapitel stellt gängige Abgrenzungen kleiner und mittlerer Unternehmen gegenüber Großunternehmen vor. Diese sollen nicht zum Selbstzweck vorgenommen werden. Nicht nur für die Metaanalyse und die Interpretation der Ergebnisse bestehender Erhebungen zur Kapitalausstattung deutscher Unternehmen (*Kapitel 3*), sondern auch für die Untersuchung der Übertragbarkeit bestehender kapitalstrukturtheoretischer Ansätze auf kleine und mittlere Unternehmen (*Kapitel 4*) sind die Abgrenzungen erforderlich. Letztlich baut die durchgeführte Untersuchung zu extremen Eigenkapitalausstattungen kleiner und mittlerer Unternehmen in einem eigenkapitalschwachen Umfeld (*Kapitel 6* und *Kapitel 7*) auf der, in diesem Kapitel vorgenommenen, Abgrenzung auf.

Historisch gesehen lässt sich die Entstehung des Begriffs ‘Mittelstand’ im Mittelalter ansiedeln (HAUSCH, 2004, S. 12f.). Damals bildete sich ein neuer Gesellschaftsstand aus, der zwischen der unfreien bäuerlichen Landbevölkerung und der herrschenden Aristokratie anzusiedeln ist. In dieser historischen Einordnung kommt dem Begriff eine soziologische Komponente zu. Da allerdings diese gesellschaftliche Stellung überwiegend auf das geschickte wirtschaftliche Handeln der Mitglieder zurückzuführen ist, lässt sich auch eine ökonomische Betrachtung des Mittelstands⁷ ableiten, die bis heute Bestand hat.

⁷In dieser Arbeit werden die Begriffe ‘Mittelstand’ und ‘kleine und mittlere Unternehmen’ (KMU) regelmäßig synonym verwendet. In Ausnahmefällen wird auf ein differenzierteres Verständnis hingewiesen.

Eine sinnvolle Abgrenzung von KMU gegenüber Großunternehmen muss zweckdienlich, möglichst einfach und zudem praktikabel sein (BEHRINGER, 2012, S. 30). Sie führt zu Unternehmensgruppen, die sich durch ein hohes Maß an Homogenität auszeichnen. In der Literatur wird zwischen quantitativen und qualitativen Abgrenzungskriterien unterschieden (ACHLEITNER und FINGERLE, 2004, S. 6f.). Bei der quantitativen Abgrenzung wird auf einer oder mehreren betriebswirtschaftlichen Kennzahlen abgestellt. Qualitative Abgrenzungen hingegen beziehen sich auf Kerneigenschaften des Unternehmens oder der Gesellschafter.

WOLTER und HAUSER (2001) weisen in ihrer Untersuchung bestehender Mittelstandsdefinitionen darauf hin, dass die heute gängigen quantitativen Kriterien zur Größendefinition “[...] fälschlicherweise als konstitutiv [...]” (S. 30) angesehen werden. Sie haben sich jedoch gewohnheitsmäßig durchgesetzt, da sie eine leichtere statistische Erfassung der Unternehmen erlauben. Die Sinnhaftigkeit quantitativer Abgrenzungskriterien ist mit Aufkommen einer aktiven Startup-Kultur in Deutschland weiter in die Kritik geraten. So zeigt eine Umfrage des Handelsblatts aus dem Jahr 2015, dass die Zugehörigkeit zum Mittelstand “[...] qua Definition [...] und/oder qua Gefühl” weit auseinanderliegen kann (Handelsblatt vom 13.02.2015). “So fühlen sich mehr als die Hälfte derjenigen Unternehmen, die wir als Mittelstand definieren, diesem nicht zugehörig. Gerade Soloselbständige, Kleinstunternehmen und Unternehmen in der ersten Generation betrachten sich häufig nicht als ‘mittelständisch’. Auch Neugründungen [...] ordnen sich [...] häufig nicht dem Mittelstand zu” (Handelsblatt vom 13.02.2015). Das Zugehörigkeitsgefühl zum Mittelstand wächst hingegen mit der Unternehmensgröße und dem Alter. Das Handelsblatt kommt daher zu dem Schluss, dass “ein Unternehmen [...] nur dann zum Mittelstand [zählt], wenn es Beschäftigte hat. Mit anderen Worten: Der Mittelstand hat eine quantitative Untergrenze”. Einige Mittelstandsdefinitionen kennen eine solche nicht.

Bereits 1962 stellt GANTZEL (S. 293ff.) eine Vielzahl damals gängiger Definitionen mittelständischer Unternehmen zusammen und macht dabei deutlich, dass eine einheitliche Definition fehlt. Seither hat sich die Anzahl an Dimensionen, die zur Abgrenzung herangezogen werden vervielfacht, was eine einheitliche Auffassung dessen, was als KMU anzusehen ist, weiter erschwert.

2.1.1 Quantitative Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen

Busse von Colbe (1964) versteht die Größe eines Unternehmens als “[...] Ausmaß [der] effektiven oder potentiellen wirtschaftlichen Tätigkeit” (Sp. 567). Diese ist jedoch ihres Wesens nach unbestimmt und muss durch objektiv quantifizierbare Kriterien approximiert werden. In der Praxis hat sich eine Klassifizierung nach Anzahl Mitarbeiter, Jahresumsatz

und Bilanzsumme durchgesetzt (WOSSIDLO, 1993, Sp. 2893f.). Hinsichtlich der Auswahl dieser gängigen Merkmale und ihrer spezifischen Ausgestaltung existieren zahlreiche Ansätze. Die Gängigsten werden in der Folge vorgestellt.

2.1.1.1 Handelsgesetzbuch

Das Handelsgesetzbuch nimmt in §267 und §267a explizit eine Definition von vier Größenklassen für Kapitalgesellschaften vor: Kleinstunternehmen (§267a HGB), kleine Unternehmen (§267 Abs. 1 HGB) und mittelgroße Unternehmen (§267 Abs. 2 HGB). Implizit werden große Unternehmen in §267 Abs. 3 HGB gegenüber den anderen Gruppen abgegrenzt. Abgestellt wird auf der Anzahl beschäftigter Mitarbeiter, dem Umsatzerlös und der Bilanzsumme. Die Zuordnung zu einer der Größenklassen erfolgt, wenn zwei der drei in *Tabelle 2.1* genannten Merkmale einer Klasse in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren erfüllt sind.

Größenklasse	Anzahl	Umsatz	Bilanzsumme
	Beschäftigte	in Mio. EUR	in Mio. EUR
Kleinstunternehmen	≤10	≤0,7	≤0,35
Kleinunternehmen	(10;50]	(0,7;9,68]	(0,35;4,84]
Mittleres Unternehmen	(50;250]	(9,68;38,5]	(4,84;19,25]
Großunternehmen	>250	>38,5	>19,25

Tabelle 2.1: Unternehmensgrößenklassen bei Kapitalgesellschaften gemäß Definition des Handelsgesetzbuchs (Quelle: §267 HGB und §267a HGB).

Zudem gelten Unternehmen – unabhängig von der vorgenommenen Definition – gemäß §267d HGB als groß, wenn sie Wertpapiere an organisierten Märkten ausgeben.

2.1.1.2 Deutsche Bundesbehörden

Die deutschen Bundesbehörden (insbesondere das Statistische Bundesamt und die Deutsche Bundesbank) unterscheiden – unabhängig von der Rechtsform – vier Unternehmensgrößenklassen. Sie lehnen sich bei ihrer Definition an die Empfehlungen der Europäischen Kommission (2012) an, die seit dem Jahr 2005 in Kraft ist. Dabei wird auf der Anzahl beschäftigter Mitarbeiter, dem Umsatzerlös sowie der Bilanzsumme abgestellt. Die Zuordnung zu einer der Klassen erfolgt, wenn in einem Geschäftsjahr die entsprechende Anzahl an Beschäftigten erreicht wird und mindestens eines der beiden Kriterien bezüglich Umsatzerlös oder Bilanzsumme erfüllt ist.

Um als Kleinst-, Klein- oder mittleres Unternehmen zu gelten, muss zusätzlich das Kriterium der Unabhängigkeit erfüllt sein. Dies ist dann der Fall, wenn die betrachtete Gesellschaft nicht zu 25% oder mehr im Besitz eines anderen Unternehmens ist. Werden 25% Besitzanteil überschritten, so ist von einem Unternehmensverbund auszugehen und die

betrachtete Gesellschaft verliert ihre Unabhängigkeit.

Tabelle 2.2 zeigt einen Überblick über die definierten Größenklassen der deutschen Bundesbehörden.

Größenklasse	Anzahl	Umsatz	Bilanzsumme
	Beschäftigte	in Mio. EUR	in Mio. EUR
Kleinstunternehmen	<10	≤2	≤2
Kleinunternehmen	[10;50)	(2;10]	(2;10]
Mittleres Unternehmen	[50;250)	(10;50]	(10;43]
Großunternehmen	≥250	>50	>43

Tabelle 2.2: Unternehmensgrößenklassen gemäß Definition der deutschen Bundesbehörden (Quelle: Statistisches Bundesamt und Deutsche Bundesbank).

2.1.1.3 Institut für Mittelstandsforschung

Eine in der Praxis sehr gängige Definition für kleine und mittlere Unternehmen liefert das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn. Es stellt dabei – unabhängig von der Rechtsform – auf der Anzahl beschäftigter Mitarbeiter und dem erwirtschafteten Umsatzerlös ab.

Folgende Unternehmensgrößenklassen werden unterschieden (IfM, 2002):

- *Kleine Unternehmen* haben weniger als 10 Beschäftigte und erwirtschaften weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz.
- *Mittlere Unternehmen* haben zwischen 10 und 499 Beschäftigte und erwirtschaften einen Jahresumsatz zwischen 1 Mio. EUR und bis unter 50 Mio. EUR.
- *Große Unternehmen* haben 500 oder mehr Beschäftigte und erwirtschaften einen Jahresumsatz von mindestens 50 Mio. EUR.

Ein Unternehmen wird einer der Klassen zugeordnet, wenn beide Anforderungen kumulativ erfüllt sind. Unter der Begrifflichkeit ‘Mittelstand’ werden in der Regel kleine und mittlere Unternehmen zusammengefasst. Eine Zugehörigkeit zum Mittelstand setzt für das IfM auch voraus, dass eine Personaleinheit von Eigentümer und Geschäftsführer vorliegt.⁸

2.1.1.4 Zusammenfassender Überblick gängiger Unternehmensgrößen- definitionen

Tabelle 2.3 zeigt eine vergleichende Darstellung der vorgestellten Definitionen zur Abgrenzung von KMU und Großunternehmen. Dabei werden nur die gängigeren multidimensionalen Ansätze zur Abgrenzung aus den Abschnitten 2.1.1.1 bis 2.1.1.3 einander gegenübergestellt.

⁸Bei dieser Konstellation wird im Rahmen dieser Arbeit vom ‘geschäftsführenden Gesellschafter’ oder dem ‘Unternehmer’ gesprochen. Die Begriffe werden synonym verwendet.

	Handelsgesetzbuch	Deutsche Bundesbehörden	Institut für Mittelstandsforschung																																						
Rechtsform	Nur Kapitalgesellschaften	Kapital- und Personengesellschaften	Kapital- und Personengesellschaften																																						
Größenklassen	Kleinst, klein, mittelgroß und groß	Kleinst, klein, mittel und groß	Klein, mittel und groß																																						
Zuordnungskriterium	Zuordnung in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren	Zuordnung in einem Geschäftsjahr	-																																						
Zuordnungsmerkmale	Beschäftigte Arbeitnehmer (MA) Umsatzerlös Bilanzsumme	Beschäftigte Arbeitnehmer (MA) Umsatzerlös Bilanzsumme	Beschäftigte Arbeitnehmer (MA) Umsatzerlös -																																						
Zuordnungsbedingungen für KMU	Erfüllung zwei von drei Zuordnungsmerkmalen UND kein Handel von Wertpapieren an organisierten Märkten	Beschäftigte Arbeitnehmer UND (Bilanzsumme ODER Umsatzerlös) UND Unabhängigkeit	Beschäftigte Arbeitnehmer UND Umsatzerlös UND Personalunion																																						
Ausgestaltung der Zuordnung	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Umsatz MA [EUR Mio.]</th> <th>Bilanzsumme [EUR Mio.]</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>kleinst</td> <td>≤10 ≤0,7</td> <td>≤0,35</td> </tr> <tr> <td>klein</td> <td>(10;50] (0,7;9,68]</td> <td>(0,35;4,84]</td> </tr> <tr> <td>mittel</td> <td>(50;250] (9,68;38,5]</td> <td>(4,84;19,25]</td> </tr> <tr> <td>groß</td> <td>>250 >38,5</td> <td>>19,25</td> </tr> </tbody> </table>		Umsatz MA [EUR Mio.]	Bilanzsumme [EUR Mio.]	kleinst	≤10 ≤0,7	≤0,35	klein	(10;50] (0,7;9,68]	(0,35;4,84]	mittel	(50;250] (9,68;38,5]	(4,84;19,25]	groß	>250 >38,5	>19,25	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Umsatz MA [EUR Mio.]</th> <th>Bilanzsumme [EUR Mio.]</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>kleinst</td> <td><10 ≤2</td> <td>≤2</td> </tr> <tr> <td>klein</td> <td>[10;50] (2;10]</td> <td>(2;10]</td> </tr> <tr> <td>mittel</td> <td>[50;250] (10;50]</td> <td>(10;43]</td> </tr> <tr> <td>groß</td> <td>≥250 >50</td> <td>>43</td> </tr> </tbody> </table>		Umsatz MA [EUR Mio.]	Bilanzsumme [EUR Mio.]	kleinst	<10 ≤2	≤2	klein	[10;50] (2;10]	(2;10]	mittel	[50;250] (10;50]	(10;43]	groß	≥250 >50	>43	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Umsatz MA [EUR Mio.]</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>klein</td> <td><10 <1</td> </tr> <tr> <td>mittel</td> <td>[10;500] [1;50]</td> </tr> <tr> <td>groß</td> <td>≥500 ≥50</td> </tr> </tbody> </table>		Umsatz MA [EUR Mio.]	klein	<10 <1	mittel	[10;500] [1;50]	groß	≥500 ≥50
	Umsatz MA [EUR Mio.]	Bilanzsumme [EUR Mio.]																																							
kleinst	≤10 ≤0,7	≤0,35																																							
klein	(10;50] (0,7;9,68]	(0,35;4,84]																																							
mittel	(50;250] (9,68;38,5]	(4,84;19,25]																																							
groß	>250 >38,5	>19,25																																							
	Umsatz MA [EUR Mio.]	Bilanzsumme [EUR Mio.]																																							
kleinst	<10 ≤2	≤2																																							
klein	[10;50] (2;10]	(2;10]																																							
mittel	[50;250] (10;50]	(10;43]																																							
groß	≥250 >50	>43																																							
	Umsatz MA [EUR Mio.]																																								
klein	<10 <1																																								
mittel	[10;500] [1;50]																																								
groß	≥500 ≥50																																								

Tabelle 2.3: Vergleich der Unternehmensgrößenklassendefinitionen gemäß Handelsgesetzbuch, deutscher Bundesbehörden und dem Institut für Mittelstandsforschung (eigene Darstellung).

2.1.2 Qualitative Abgrenzung kleiner und mittlerer Unternehmen

Für kleine und mittlere Unternehmen existieren einige qualitative Abgrenzungskriterien gegenüber Großunternehmen, welche in erster Linie auf der besonderen Rolle des Gesellschafters im Unternehmen abstellen. Sie bringen zum Ausdruck, dass es sich bei KMU nicht um skalierte Versionen großer Unternehmen handelt. Vielmehr existieren Besonderheiten, die es zwingend zu beachten gilt. Die hier gewählte Darstellung lehnt sich an MUGLER (1998, S. 20f.) an, verfeinert und erweitert die Ausführungen jedoch teilweise.⁹

Das gesamte Unternehmen wird maßgeblich von der Persönlichkeit des Unternehmers geprägt. Dieser vereint Eigentum und Leitung des Unternehmens und bündelt damit auch “Haftung, Kontrolle, Verantwortung [und] Risiko” in seiner Person (HUMMEL et al., 2011, S. 5). Aus diesem Grund ist eine Unterscheidung der persönlichen Ziele des Unternehmers von den Unternehmenszielen nicht möglich.

Häufig steht die Wahrung der rechtlichen und wirtschaftlichen Unabhängigkeit im Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns (PÜTHE, 2009, S. 13). Daher werden Filialbetriebe – und je nach Ausgestaltung auch Franchise-Betriebe¹⁰ – nicht zu den kleinen und mittleren Unternehmen gezählt. Der Unternehmer ist regelmäßig konservativ und verschlossen. Nicht zuletzt aus diesem Grund hat die Mittelstandsforschung lange gebraucht sich zu etablieren und Einblicke in das Innere der Unternehmen zu bekommen.

⁹Eine detailliertere Beschreibung der Rolle des Unternehmers bei der Beantwortung von Finanzierungsfragen wird in *Kapitel 5* vorgenommen.

¹⁰Vgl. hierzu HOFER (2007).

Der Unternehmer ist in der Regel über ein Netzwerk persönlicher Kontakte lokal sehr gut vernetzt. Aufgrund der überschaubaren Unternehmensgröße ist er zudem sehr nah an der operativen Leistungserstellung anzusiedeln. Zwischen ihm und den Mitarbeitern besteht eine besonders enge, oft auch informell geprägte Beziehung. Die Mitarbeiter fühlen sich persönlich mit dem Unternehmen verbunden und identifizieren sich mit ihrer Arbeit und den dabei entstehenden Produkten/Dienstleistungen. Die Organisation der Gesellschaft zeichnet sich durch einen geringen Grad an formalen Strukturen aus.

MUGLER (1998) gibt als bezeichnendes Strukturmerkmal kleiner und mittlerer Unternehmen zudem an, dass die Leistungserstellung nach individuellen Kundenwünschen in Einzel- oder Serienproduktion erfolgt. Dies wird insbesondere durch den wenig formalisierten Erstellungsprozess ermöglicht. Aus diesem Grund ist es den Unternehmen auch möglich schnell auf Umweltveränderungen zu reagieren. Dieser Agilität steht ein wenig diversifiziertes Produktportfolio gegenüber. KMU treten häufig als Nischenanbieter auf, die nur eingeschränkt mit großen Unternehmen in direkter Konkurrenz stehen. SCHULTE (2005b) sieht hierin die Tendenz "zu einem höheren Unternehmensrisiko und geringerer Marktmacht [auch] auf den Finanzierungsmärkten" (S. 2f.).

Ein häufig genanntes, aber keinesfalls konstituierendes Merkmal bei der Abgrenzung von KMU zu Großunternehmen stellt auf der Rechtsform ab (z.B. KRAUS (2006, S. 12ff.) oder MUGLER (1998, S. 16f.)). So zeigt das Unternehmensregister des Statistischen Bundesamts deutlich, dass ein Großteil kleiner und mittlerer Unternehmen als Einzelunternehmer, Personengesellschaft oder Kapitalgesellschaft in Form der Gesellschaft mit beschränkter Haftung firmiert. Jedoch lassen sich auch Beispiele von Unternehmen dieser Rechtsformen finden, die als international tätige Großkonzerne nicht den KMU zugeordnet werden.

2.1.3 Abgrenzung von kleinen und mittleren Unternehmen im Rahmen dieser Arbeit

Im Rahmen dieser Arbeit soll von der abgrenzenden Definition der deutschen Bundesbehörden – und damit der Europäischen Kommission – ausgegangen werden.

Diese Wahl ist aus zweierlei Hinsicht zweckdienlich:

- Zum einen ist der Grad an Granularität bei der quantitativen Klassifikation höher als bei den anderen vorgestellten Ansätzen. Im Hinblick auf den Sampling-Prozess dieser Arbeit¹¹ und der damit einhergehenden Fokussierung auf einen Wirtschaftszweig, der sich überwiegend durch Kleinst- und Kleinunternehmen auszeichnet, ist die gewählte Abgrenzung sinnvoll.

¹¹Vgl. *Abschnitt 6.2.1.*

- Zum anderen ist das qualitative Kriterium der Unabhängigkeit im Hinblick auf den Sampling-Prozess dieser Arbeit¹² zweckdienlich. Es stellt sicher, dass beispielsweise Franchise-Konzepten im Rahmen dieser Arbeit keine besondere Aufmerksamkeit zukommt. Dies ist insbesondere vorteilhaft, weil eine Bewertung der unternehmerischen Freiheitsgrade des Franchise-Nehmers auf Basis öffentlich zugänglicher Informationen häufig nicht möglich ist. Das Kriterium der Unabhängigkeit scheint zwar sehr konservativ, umgeht aber den Zwang eine Einschätzung hinsichtlich des unternehmerischen Handlungsspielraums vorzunehmen.

Die definitorische Abgrenzung der deutschen Bundesbehörden wird durch ein weiteres qualitatives Merkmal ergänzt: Das Unternehmen soll wesentlich durch den Gesellschafter geprägt sein (KRAMER, 2000, S. 18ff.). Dabei ist nicht entscheidend, ob der Gesellschafter alleiniger Eigentümer des Unternehmens ist. Auch ist unbedeutend, ob er die operative Unternehmensführung selber wahrnimmt oder diese Aufgabe delegiert. Entscheidend ist vielmehr, dass er einen maßgeblichen Einfluß auf das Unternehmen ausübt und es entsprechend mitgestaltet.

2.2 Finanzierung und Eigenkapital

DUNKEL (1982, S. 5f.) unterscheidet zwischen einem eng ausgelegten und einem erweiterten Finanzierungsbegriff:

- Der *eng ausgelegte Begriff* umfasst die einmalige Beschaffung von finanziellen Mitteln. Dabei kann sowohl auf interne als auch auf externe Quellen zurückgegriffen werden.
- Der *erweiterte Begriff* geht davon aus, dass Finanzierung kein einmaliger Vorgang ist. Vielmehr ist von einem "Finanzierungskreislauf aus[zugehen, der eine ständige Betrachtung verlangt" (DUNKEL, 1982, S. 5). Der enormen Bedeutung von Finanzierungsaktivitäten soll dahingehend Rechnung getragen werden, dass das Management diese Aufgabe selber wahrnimmt und nicht weiter delegiert (RIEHM und RIEHM, 2009, S. 17).

Grundlegend zu unterscheiden ist zwischen Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung sowie zwischen Innen- und Außenfinanzierung. Hierbei handelt es sich um einander ergänzende Betrachtungsperspektiven auf Finanzierungsaktivitäten:

- Bei der Unterscheidung von *Eigen- und Fremdkapital* wird auf der Rechtsstellung der Kapitalgeber abgestellt:

Eigenkapital (EK) wird dem Unternehmen zeitlich unbefristet zur Verfügung ge-

¹²Vgl. Abschnitt 6.2.1

stellt. Es begründet einen Besitzanspruch des Kapitalgebers an der Gesellschaft, aus dem sich auch eine Berechtigung zur Beteiligung an der Unternehmensführung ableitet. Der Eigenkapitalgeber haftet mindestens in Höhe seiner Einlage für Verluste des Unternehmens. Im Gewinnfall steht ihm ein Anteil am Jahresüberschuss zu. Im Fall einer Liquidation des Unternehmens werden die Ansprüche der Eigenkapitalgeber nachrangig bedient – sie können nur ausbezahlt werden, wenn der Liquidationserlös die Schulden deckt.

Dem Eigenkapital steht das *Fremdkapital* (FK) gegenüber. Hierbei handelt es sich um befristet bereitgestelltes Kapital, welches erfolgsunabhängig mit einem festen Zins bedient wird. Aus der Kapitalbereitstellung lässt sich kein Anspruch auf eine Beteiligung an der Unternehmensführung ableiten. Teilweise werden beschränkte Informations- und Kontrollrechte eingeräumt. Im Fall einer Liquidation werden die Ansprüche der Fremdkapitalgeber vorrangig bedient.

Tabelle 2.4 fasst die Kernelemente des Eigen- und Fremdkapitals zusammen.

	EIGENKAPITAL	FREMDKAPITAL
Rechtliche Stellung	Eigentümer	Gläubiger
Verfügbarkeit	Zeitlich unbegrenzt	Zeitlich begrenzt
Haftung	Mindestens in Höhe der Einlage	Keine Haftung (Gläubigerstellung)
Ertragsanteil	Volle Teilhabe an Gewinn und Verlust	Fester erfolgsunabhängiger Zinsanspruch
Vermögensanspruch	Quotenanspruch wenn Liquidationserlös > Schulden	Rückanspruch in Höhe der Gläubigerforderung
Unternehmensleitung	Anspruch begründet	Ausgeschlossen

Tabelle 2.4: Merkmale von Eigen- und Fremdkapital (Darstellung in Anlehnung an PERRIDON et al. (2009, S. 516)).

- Bei der Unterscheidung von *Innen- und Außenfinanzierung* wird nach der Herkunft des Kapitals gefragt:

Bei der *Innenfinanzierung* werden finanzielle Mittel durch die “[...] Überführung von Sachgütern in Geldmittel im Rahmen des betrieblichen Umsetzungsprozesses wiedergewonnen oder vermehrt” (WÖHE et al., 2013, S. 14).

Bei der *Außenfinanzierung* werden finanzielle Mittel durch externe Dritte zur Verfügung gestellt.

Aufgrund des besonderen Fokus dieser Arbeit wird in den folgenden Abschnitten vertieft auf das Eigenkapital eingegangen. Die unterschiedlichen Instrumente der Innen- und Außenfinanzierung – insbesondere auch Mezzanine-Instrumente und Sonderformen der Finanzierung – werden im Rahmen dieser Arbeit nicht vorgestellt. Hierfür soll auf gängige Lehrbücher verwiesen werden: WÖHE und DÖRING (2008), PERRIDON et al. (2009) und WÖHE et al. (2013).

2.2.1 Positionen des Eigenkapitals

In der Finanzbuchhaltung wird das Eigenkapital als Residualgröße – nämlich der Differenz zwischen dem Vermögen (auf der Aktivseite der Bilanz) und den Verbindlichkeiten (auf der Passivseite der Bilanz) – verstanden. Dieses Reinvermögen entspricht dem Geldwert, der den Unternehmenseigentümern zusteht. Das Handelsgesetzbuch beschreibt das Eigenkapital rechtlich als Haftkapital und somit als Kapital, “[...] auf das die Haftung der Gesellschafter für die Verbindlichkeiten der Kapitalgesellschaft gegenüber den Gläubigern beschränkt ist” (§272 Abs. 1 HGB). Eine Abgrenzung gegenüber dem Fremdkapital wird in der Einführung dieses Kapitels vorgenommen. Im Folgenden wird auf die Bestandteile des Eigenkapitals sowie auf dessen besondere Bedeutung eingegangen.

Zu unterscheiden ist zwischen dem bilanziellen, dem wirtschaftlichen und dem effektiven Eigenkapital. Diese Betrachtungen können durch Addition einzelner Posten der Bilanz ineinander überführt werden (WERNER, 2006, S. 30ff.). Dabei ist zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften zu unterscheiden.

Bei Personengesellschaften und Einzelunternehmen existiert ein variables Eigenkapitalkonto. Gewinne und Verluste, die sich aus dem Geschäftsverlauf ergeben, werden direkt mit dem Gesellschafterkonto verrechnet. Dieses beinhaltet auch alle vom Gesellschafter geleistete Einlagen bzw. Kapitalentnahmen. Das Saldo dieses Kontos kann als *typisches Eigenkapital von Personengesellschaften* verstanden werden. Zudem ist das Privatvermögen der Gesellschafter teilweise als Haftkapital anzusehen – es soll jedoch in der gewählten Darstellung nicht weiter berücksichtigt werden.

Bei Kapitalgesellschaften existiert ein fixes Kapitalkonto. Es beinhaltet das Grundkapital (bei Aktiengesellschaften) bzw. das Stammkapital (bei Gesellschaften mit beschränkter Haftung). Gesetzlich vorgesehen sind zudem Kapital- und Gewinnrücklagen, die jeweils in einem separaten Konto geführt werden. Zudem werden Gewinn- und Verlustvorträge bzw. Jahresüberschuss und -fehlbetrag auf jeweils einem separaten Konto ausgewiesen. Das Saldo aller beschriebenen Elemente stellt das *typische Eigenkapital von Kapitalgesellschaften* dar.

Bei der Ermittlung des *bilanziellen Eigenkapitals* werden – unabhängig von der Rechtsform der Gesellschaft – zudem solche Finanzierungsinstrumente berücksichtigt, die zwar eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital darstellen (sogenannte Mezzanine-Instrumente), die sich jedoch auf Basis einzelner Ausprägungen und unabhängig von der Gesamtsituation des Unternehmens als sehr eigenkapitalähnlich qualifizieren.

Beim *wirtschaftlichen Eigenkapital* steht die Frage im Mittelpunkt, welches Kapital dem Unternehmen tatsächlich zur Verfügung steht. Als qualifizierende Merkmale zu nennen sind neben der “typischen Rangrücktrittsvereinbarung [auch] die Erfolgsabhängigkeit der

Vergütung, die Verlustteilnahme sowie die Langfristigkeit der Kapitalüberlassung” (WERNER, 2006, S. 31). Das wirtschaftliche Eigenkapital wird insbesondere von Banken häufig bei der Bewertung der Kreditwürdigkeit herangezogen. Bei der Berechnung wird das bilanzielle Eigenkapital um eigenkapitalähnliche Positionen erweitert. Hierzu zählen insbesondere Mezzanine-Instrumente, die zwar als fremdkapitalähnlich eingestuft werden, jedoch in bestimmten Situationen Eigenkapitalcharakter haben und somit die Forderungen der übrigen Gläubiger entsprechend schützen.

Das *effektive Eigenkapital* ergibt sich unter Beachtung der stillen Reserven. Diese entstehen – unabhängig von der Rechtsform der Gesellschaft – durch Bilanzierungsverbote bzw. durch die konkrete Ausgestaltung der Bilanzwahlrechte. Das Handelsgesetz kann deren Höhe faktisch nicht erfassen. Daher fließen sie in die Berechnung des wirtschaftlichen Eigenkapitals nicht mit ein. Da es sich jedoch bei den stillen Reserven um de facto eigene Mittel handelt, werden sie bei der Berechnung des effektiven Eigenkapitals berücksichtigt.

Tabelle 2.5 fasst die Bestandteile des bilanziellen, wirtschaftlichen und effektiven Eigenkapitals für Personen- und Kapitalgesellschaften graphisch zusammen.

PERSONENGESELLSCHAFTEN	KAPITALGESELLSCHAFTEN
Geleistete Einlagen	Gezeichnetes Kapital (Grund- bzw. Stammkapital) + Kapitalrücklagen und gesetzliche Rücklagen + Gewinnrücklagen +/- Gewinn-/Verlustvortrag +/- Jahresüberschuss/-fehlbetrag
+/- Gewinne (wenn nicht ausgezahlt)/Verluste - Entnahmen	
Typisches Eigenkapital + Eigenkapitalersatz (Equity Mezzanine)	Typisches Eigenkapital + Eigenkapitalersatz (Equity Mezzanine)
Bilanzielles Eigenkapital - Ausstehende Einlagen +/- Forderungen/Verbindlichkeiten gegen Gesellschafter + Eigenkapitalersetzende Gesellschafterdarlehen + Fremdkapitalersatz (Debt Mezzanine)	Bilanzielles Eigenkapital + Fremdkapitalersatz (Debt Mezzanine)
Wirtschaftliches Eigenkapital + stille Reserven	Wirtschaftliches Eigenkapital + stille Reserven
Effektives Eigenkapital	Effektives Eigenkapital

Tabelle 2.5: Bestandteile des bilanziellen, wirtschaftlichen und effektiven Eigenkapitals (Darstellung nach WERNER (2006, S. 32f.)).

2.2.2 Bedeutung des Eigenkapitals

Folgende sieben grundlegende Funktionen des Eigenkapitals aus unternehmerischer Sicht können identifiziert werden¹³:

- *Einsatzfunktion*: Das von den Gesellschaftern initial bereitgestellte Eigenkapital bildet die Grundlage jeder wirtschaftlichen Tätigkeit. Der Eigentumsanspruch, der sich in Form des Eigenkapitals manifestiert, begründet die Existenz des Unternehmens und alle daraus folgenden Aktivitäten.
- *Finanzierungsfunktion*: Das Eigenkapital steht dem Unternehmen zeitlich unbegrenzt zur Verfügung. Es kann daher flexibel zur eigenständigen Finanzierung – insbesondere von risikoreichen Investitionen – genutzt werden.
- *Kreditbasis- und Gläubigerschutzfunktion*: Eine hohe Eigenkapitalausstattung verbessert die Einschätzung der Kreditwürdigkeit durch Banken und erleichtert dem Unternehmen die Finanzierung mit Bankkrediten. Dabei wird das Eigenkapital regelmäßig als Sicherheit für Gläubigerforderungen angesehen. Insbesondere im Hinblick auf den Basel-Akkord kommt dem Aspekt der Signalwirkung eine erhöhte Bedeutung beim Kreditvergabeprozess zu. Auf die Beschränkung des Entwicklungspotentials von Unternehmen aufgrund mangelnder Eigenkapitalausstattung weisen BANNIER und GROTE (2008, S. 4f.) explizit hin.
- *Haftungsfunktion*: Im Insolvenzfall haftet das vorhandene Eigenkapital unbegrenzt. Da Eigenkapitalgeber hinter senioreren Kapitalgebern zurückstehen, werden ihre Ansprüche im Insolvenzfall nur nachrangig bedient. Dem Eigenkapital kommt somit eine haftende Funktion zu.
- *Risikotragungsfunktion*: Da Eigenkapitalgeber keinen Anspruch auf eine fixe Verzinsung ihrer Einlage haben, ist diese Investition mit einem höheren Risiko behaftet als jene von Fremdkapitalgebern. Anfallende Ertragsschwankungen können über das Eigenkapital ausgeglichen werden. Insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kommt ihm somit eine Pufferfunktion zu.
- *Bezugsgröße bei der Gewinn- und Verlustverteilung*: Der Anteil am Eigenkapital eines jeden Gesellschafters bildet die Grundlage bei der Verteilung von erwirtschafteten Gewinnen und Verlusten.
- *Herrschaftsfunktion*: Nicht zuletzt begründet das Eigenkapital einen Besitzanspruch, der sich in einem Beteiligungsrecht der Kapitalgeber an der Unternehmensführung widerspiegelt.

¹³Die Darstellung lehnt sich eng an die Gliederungen von WERNER (2006, S. 29f.) und GEBHARDT et al. (1993, S. 283f.) an, verfeinert und erweitert sie jedoch punktuell.



<http://www.springer.com/978-3-658-18168-0>

Extreme Eigenkapitalausstattungen kleiner und
mittlerer Unternehmen
Bestandsaufnahme und explorative Untersuchung
Wagner, C.
2017, XXII, 265 S. 70 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-18168-0