

1 Entwicklung der Mittelstandsorientierten BWL

1.1 Begriffsabgrenzung

1.1.1 Begriffsabgrenzung und volkswirtschaftliche Bedeutung

Wolfgang Becker und Patrick Ulrich

1	Begriffsabgrenzung Mittelstand, KMU und Familienunternehmen	19
1.1	Historische Entwicklung des Mittelstands	19
1.2	Begriffsabgrenzungen i. e. S.	22
1.2.1	Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)	23
1.2.2	Mittelstand	25
1.2.3	Familienunternehmen	29
2	Zwischenfazit: Ableitung einer konsensorientierten Sichtweise	31
Literatur	35

1 Begriffsabgrenzung Mittelstand, KMU und Familienunternehmen

Die folgenden Ausführungen sind an Becker und Ulrich (2011, S. 15 ff.) angelehnt und präsentieren die historische Entwicklung mittelständischer Unternehmen, angefangen vom Mittelalter bis heute. Deren Betrachtung hängt zwangsläufig mit dem Verständnis der modernen Bedeutung des Mittelstands für die deutsche Volkswirtschaft zusammen. In einem weiteren Schritt wird die Sinnhaftigkeit der entstandenen Begriffsvielfalt aus Mittelstand, KMU und Familienunternehmen für die heutige Forschung und Praxis hinterfragt (vgl. Damken 2007, S. 57 ff.) und für das vorliegende Handbuch relativiert. Diese Problematik findet im Abschnitt zu den Begriffsabgrenzungen Berücksichtigung, um eine für dieses Handbuch und die weiterführende Mittelstandsforschung zugleich sinnvolle und theoretisch nachvollziehbare Konsensicht abzuleiten. Ein Vorschlag zur Operationalisierung des Mittelstandskonstrukts steht im Mittelpunkt des letzten Teils des folgenden Kapitels.

1.1 Historische Entwicklung des Mittelstands

Das Konstrukt des Mittelstands ist aus etymologischer Sicht ein »Stand in der Mitte« einer Gesellschaft. Der Begriff des »Standes« geht in diesem Zusammenhang auf das lateinische Wort »Status« zurück. Dieses bezeichnet in einer hierarchisch gegliederten

Gesellschaft eine bestimmte abgeschlossene Gruppe. Die historischen Wurzeln dieser Entwicklung sind nicht eindeutig feststellbar, im antiken Rom konnten bspw. jedoch zumindest die »Stände« der Patrizier, Plebejer und Ritter unterschieden werden (vgl. Bleicken 2004, S. 20 ff.). Die homogenen und untereinander in Macht, Einfluss, Einkommen und politischer Rolle sehr unterschiedlichen Stände standen zueinander in einem wechselseitigen Spannungsverhältnis, das sich durch Konflikte einerseits und wirtschaftliche und soziale Verflechtungen andererseits kennzeichnete.

In dem auf das Römische Reich folgenden Europa gab es zunächst in den meisten Fürstentümern, Königreichen und ähnlichen Staatsgebilden nur zwei Stände, Herrscher und Untertanen. Damit sich jedoch ein Stand in der Mitte einer Gesellschaft befinden kann, muss es aus soziologischer Sicht parallel noch mehrere andere Stände geben (vgl. Symanski 1999, S. 15). Die Anfänge kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland lassen sich bis ins Mittelalter zurückverfolgen. Hier bildeten die zwischen 1.000 und 1.500 n. Chr. entstehenden und stetig an Bedeutung gewinnenden Städte wichtige Zentren wirtschaftlicher Entwicklung (vgl. hierzu und im Folgenden Mugler 1995, S. 53 ff.). Zwischen der aus Adel und Klerus gebildeten Oberschicht und der durch die unfreie Landbevölkerung und Bediensteten gebildeten Unterschicht entsteht in der Feudalzeit mit dem freien städtischen Bürgertum ein dritter Stand.

Im Jahr 1777 taucht der Begriff »Mittelstand« erstmals in einem Lexikon auf und wird dort definiert 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« (Adelung 1777, S. 544). Im Zeitalter der Aufklärung bezeichnet Mittelstand das Volk der Kleinen und Größeren, nicht adeligen Eigentümer, welches zu jener Zeit eine Aufwertung erfährt (vgl. Brunner et al. 2004, S. 54). In dieser Zeit kam es sowohl im technischen als auch im kaufmännischen Bereich zu zahlreichen Innovationen, die für die weitere wirtschaftliche Entwicklung besondere Bedeutung erlangten. Beispielhaft für den erstgenannten Bereich ist der Buchdruck. Aus der kaufmännischen Perspektive gewann die bereits während der Renaissance in Italien erfundene doppelte Buchhaltung zunehmend an Bedeutung (vgl. Schiebe 1852, S. 5 ff.).

Die Industrielle Revolution in Europa (spätes 18. und frühes 19. Jahrhundert) war ein mehrstufiger Prozess in dessen Gefolge sich die Zünfte, in denen bis dato Handwerker und Gewerbetreibende organisiert waren, schrittweise auflösten und es zu einer bis dahin unbekanntem Trennung von Wohnen und Arbeiten kam. Zunächst führte die Aufhebung des Zunftzwangs jedoch keineswegs zu einer schnelleren Etablierung kapitalistischer Unternehmungen auf Kosten des Handwerks. Bis in die Mitte des Jahrhunderts entwickelte sich das Fabrikwesen nur langsam. Die Auflösung der Zünfte brachte so zunächst einen Aufschwung für Klein- und Mittelbetriebe (vgl. Borchardt 1978, S. 155 ff.). Parallel dazu wurden große Industrieunternehmen von Grundherren, Bank-eigentümern und großen Handelsherren meist mit Hilfe von Fremdkapital gegründet. Die Triebfeder der Entstehung dieser Industrieunternehmen und somit der Industrialisierung war jedoch die Entwicklung und der Einsatz der Dampfmaschine in den Produktionsstätten. Der gemeine Handwerker schaffte hingegen nur selten den Sprung vom Kleinunternehmer zum Industriellen (vgl. Brusatti 1979, S. 133). Durch diesen Trend wurde Mittelstand Ende des 19. Jahrhunderts neu definiert. Der Begriff Mittel-

stand entwickelte sich zum Sammelbegriff für alle Nicht-Handwerker und Nicht-Groß-Industriellen. Die vormals typische Abgrenzung zwischen Bürgertum und Fürsten verlor zunehmend an Bedeutung (vgl. Brunner et al. 2004, S. 74).

Die Wirtschaft im Deutschen Kaiserreich (1871–1918) war durch mehrere, z. T. parallele und ambivalente Entwicklungen geprägt. Vor allem die Gründerkrise 1873 und die infolgedessen auftretende Konzentration und Kartellierung vieler Industrien hatten eine zweigleisige Wirkung auf das Unternehmenswachstum. Zum einen nahm die Bedeutung des Mittelstands als summarischem Betriebstyp innerhalb von Volkswirtschaft und Politik spürbar zu. Die Interessen des Mittelstands konnten endlich auch politisch durchgesetzt werden. Auf der anderen Seite waren Tendenzen wie Konzentrationen, Fusionen, Umwandlungen in Aktiengesellschaften und Massenproduktion zu erkennen, die klar die Entstehung von Großbetrieben begünstigten. Deren Eigentümer und Führungskräfte erlangten bald gesellschaftlichen Aufstieg in die vorher vom Adel bestimmte Spitzenschicht. Um 1913 wurden rund 75 Prozent der gesamtwirtschaftlichen Produktion von nur wenigen Unternehmen erbracht (vgl. Boch 2004, S. 37 ff.). Vor allem Erzeugnisse der elektrotechnischen und chemischen Industrie nahmen in Deutschland eine führende Stellung ein. Diese wachstumsstarken Sektoren wiesen eine starke Unternehmenskonzentration auf. Kleinbetriebe und Handwerk profitierten zwar teilweise von dieser Entwicklung, waren zu dieser Zeit aber eher unbedeutend und wurden nicht selten als hinderlich für die wirtschaftliche Entwicklung betrachtet (vgl. Pfister 2008, S. 2 f.).

Zu Beginn der Weimarer Republik (1919–1933) war Deutschland durch eine sehr hohe Arbeitslosigkeit gezeichnet. Hohe Reparationszahlungen machten es dem Staat unmöglich, die Wirtschaft zu stützen. In dieser Zeit bildeten Meister aus dem Handwerksbereich den »Mittelstand«. Sie standen in Konkurrenz zu den großen Industrieunternehmen. Mit dem Beginn der Weltwirtschaftskrise 1929 sank das Einkommen des Mittelstands, die Arbeitslosigkeit stieg auf Rekordhöhe. Die Machtergreifung der Nationalsozialisten im Jahr 1933 beendete die Weimarer Republik (vgl. Haupt 1986, S. 218 ff.). Ähnlich wie die landwirtschaftlichen Produzenten büßte auch der Mittelstand in der Weimarer Republik zunächst Einfluss ein. Dieser Isolation versuchte man durch die zunehmende Gründung von einheitlichen Spitzenorganisationen zu begegnen. Während diese Zentralisierungsversuche im gewerblichen Mittelstand recht erfolgreich waren, blieben sie in Handwerk und Kleinhandel beinahe ohne Bedeutung. Einer der empirischen Befunde, der die geringere Bedeutung des Mittelstands in der Weimarer Republik im Vergleich zum Kaiserreich veranschaulicht, ist die Tatsache, dass die Reichshandwerksordnung am Widerstand von Gewerkschaften sowie Unternehmer- und Agrarverbänden scheiterte.

In der Zeit der nationalsozialistischen Diktatur (1933–1945) profitierten vor allem Großunternehmen und die zahlreichen neugegründeten halbstaatlichen Konglomerate von der zunehmenden Aufrüstung. Aufgrund des Arbeitskräftemangels und der Verdrängung durch Großunternehmen ging die Anzahl mittelständischer Betriebe, zu denen vermehrt auch Unternehmen mit familiären Beteiligungsverhältnissen gezählt wurden, weiter zurück. Zu Beginn des Zweiten Weltkrieges war fast nur noch eine großwirtschaftliche Struktur zur Rüstungsproduktion vorhanden (vgl. Thamer 2004, S. 40 f.).

In der Nachkriegszeit bzw. den »Wirtschaftswunderjahren« (1949–1966) bildete sich ein »neuer Mittelstand«. Die Einführung der D-Mark und der sozialen Marktwirtschaft in den westlichen Besatzungszonen schufen ein sicheres Umfeld für die Entwicklung mittelständischer Unternehmen. Der Wiederaufbau Deutschlands bot Unternehmern zahlreiche Chancen. Sie konnten auf die trotz des Krieges noch vorhandenen Produktionskapazitäten zurückgreifen und so die große Nachfrage auf dem Weltmarkt befriedigen. Die sowjetische Besatzungszone wurde zur Deutschen Demokratischen Republik umgewandelt und alle Betriebe im Zuge der Einführung der Planwirtschaft verstaatlicht. Ein wirtschaftlich wirklich beachtenswerter Mittelstand war hier nicht existent.

Während der ersten Krise der Nachkriegszeit 1966 gewann der Mittelstand zunehmend an Bedeutung. Der Stellenabbau bei Großunternehmen konnte z. T. durch den Mittelstand abgefangen werden. Den Mittelstand bildeten damals die Eigentümerfamilien von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU).

Im Zuge der Wiedervereinigung Deutschlands im Jahre 1989 galt es, ehemalige Staatsbetriebe der DDR zu privatisieren und in die gesamtdeutsche Wirtschaft einzugliedern. Durch den Zusammenbruch der Sowjetunion und der Öffnung der Märkte nach Osten hin sah sich der Mittelstand zunehmender Internationalisierung ausgesetzt (vgl. Pfister 2008, S.2 f.).

Der Mittelstandsbegriff hat sich im Laufe der Zeit gewandelt, besonders die Merkmale der Familie und des Eigentümers gewannen immer mehr an Bedeutung. Diese Entwicklungen spiegeln sich in den heutigen Begriffsabgrenzungen wider.

1.2 Begriffsabgrenzungen i. e. S.

Der folgende Abschnitt verfolgt nicht die Absicht, einen umfassenden Überblick über alle vorhandenen Definitionen im Kontext von Mittelstand, KMU und Familienunternehmen zu geben. Es soll vielmehr, nach einer kurzen Betrachtung verbreiteter Herangehensweisen, eine für die deutsche Mittelstandsforschung sowohl theoretisch als auch praxeologisch sinnvolle Operationalisierung mittelständischer Unternehmen hergeleitet werden, die keineswegs den anderen Autorinnen und Autoren des Handbuchs eine Sicht vorgeben möchte. Der Mittelstand ist ein in Theorie und Praxis schillerndes Konstrukt, das sich durch weite Interpretationsspielräume auszeichnet und in dessen Kontext es wohl weder »richtig« noch »falsch« geben kann (vgl. Reinemann 2011, S.2 ff.). Die folgenden Ausführungen sollen es dem geneigten Leser jedoch erleichtern, die im Handbuch vertretenen Sichtweisen in ihrer Bedeutung zu reflektieren und in die Forschungslandschaft einzuordnen.

Im täglichen Sprachgebrauch beschreiben die Begriffe »Mittelstand«, »KMU« und »Familienunternehmen« häufig eine ähnliche oder sogar dieselbe Gruppe von Unternehmen (vgl. Stephan 2002, S.6). Bereits Anfang der 1960er Jahre identifizierte Gantzel (1962, S.129) über 100 grundsätzliche Definitionen für diese Begriffe. In der betriebswirtschaftlichen Literatur existieren bis heute weit mehr als 200 Ansätze, um mittelständische Unternehmen und die synonym gebräuchlichen Begriffe fassbar zu machen (vgl. Kosmider 1994, S.29). Eine allgemeingültige Definition konnte sich jedoch nicht

durchsetzen (vgl. Tappe 2009, S. 12). Fraglich erscheint auch, ob es eine solche Definition überhaupt geben kann. Wie in vielen anderen Bereichen der Wissenschaft kann auch im Bereich der Mittelstandsforschung die Vermutung geäußert werden, dass ein derart vielschichtiges und komplexes Phänomen nicht in einer einheitlichen Definition erfasst werden kann. Hinzu kommt, dass jegliche Definitoren gewisse Zweckmäßigkeitsüberlegungen unterliegt.

Einen weiteren wesentlichen Grund für die Begriffsvielfalt stellt – hier aus der Praxisperspektive – die Heterogenität der mittelständischen Unternehmen in der Unternehmenspraxis dar. Auch diese ist nur schwer in einem definitorenischen Ansatz fassbar. Des Weiteren sind unterschiedliche Absichten der jeweiligen Autoren im Rahmen der Forschung Ursache von Begriffsverwechslungen und -unterschieden. Weiterhin ist der meist rein statische Charakter von Definitionsversuchen zu berücksichtigen. Eine Begriffsbestimmung kann jedoch nur unter Einbeziehung der wirtschaftlichen Dynamik stattfinden und ist an den Entwicklungsstand des wirtschaftlichen Umfeldes des Unternehmens anzupassen (vgl. Stephan 2002, S. 6). Die Definition mittelständischer Unternehmen sollte einerseits eine eindeutige Zuordnung in Größenklassen erlauben, andererseits aber auch eine möglichst in sich homogene Gruppe schaffen, die exakte Unterschiede zu großen sowie kleinen Unternehmen aufweist (vgl. Khadjavi 2005, S. 53). Es ist jedoch festzustellen, dass zwischen der Einfachheit der Zuordnung und der Berücksichtigung der Komplexität der Unternehmensstruktur ein diametraler Zielkonflikt besteht (vgl. Pfohl, Kellerwessel 1990, S. 12).

In der Literatur wird versucht, diesem Konflikt gerecht zu werden, indem eine zeitgleiche und/ oder kombinierende Abgrenzung anhand quantitativer sowie qualitativer Kriterien vorgenommen wird. Vorwegzunehmen ist allerdings auch hier die Tatsache, dass eindeutige und allgemeingültige Kriterien, die zur Lösung des oben erwähnten Zielkonflikts beitragen sollen, nicht vorzufinden sind (vgl. Geiseler 1999, S. 15). Es entsteht häufig der falsche Eindruck, dass quantitative und nicht die dahinterstehenden qualitativen Eigenschaften für das Vorliegen mittelständischen Charakters genügen. Resultat dieser Fehlinterpretation ist wiederum die Vielzahl an Kategorisierungsversuchen (vgl. Wallau 2006, S. 21). Die synonyme Verwendung verschiedener Begrifflichkeiten wäre in der Tat insofern sinnvoll, als die unterschiedlichen Begrifflichkeiten auch auf unterschiedliche Konstrukte zurückgehen (vgl. Wieselhuber et al. 2007, S. 12 ff.). Während sich der Begriff der KMU eher an quantitativen Abgrenzungsmerkmalen orientiert, zielen die Begriffe Mittelstand und Familienunternehmen vornehmlich auf qualitative Abgrenzungskriterien ab. Um den Begriff der mittelständischen Unternehmen greifbar zu machen, ist eine detailgerechte Abgrenzung der häufig synonym verwendeten Begriffe »KMU«, »Familienunternehmen« und »Mittelstand« anhand verschiedener Dimensionen im Folgenden notwendig.

1.2.1 Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

Der Begriff KMU stellt rein auf quantitative Aspekte von Unternehmen ab und bezieht sich somit vorwiegend auf die Betriebsgröße (vgl. Busse v. Colbe 1964, S. 31). Die quan-

titative Abgrenzung kann in diesem Zusammenhang ein- oder mehrdimensional vorgenommen werden (vgl. Hausch 2004, S.30). In der (vornehmlich empirischen) Untersuchungs- und Forschungspraxis werden aus Vereinfachungsgründen häufig die zwei zentralen quantitativen Aspekte Beschäftigtenzahl sowie jährliche Umsatzerlöse einer Unternehmung herangezogen (vgl. Schlüchtermann, Pointner 2004, S.22 f.; Ulrich 2011, S.21). Eine dritte, in mehreren Untersuchungen und Definitionsversuchen hinzugezogene Variable ist die Bilanzsumme (vgl. Schön 2012, S.9; Ihlau et al. 2013, S.4).

Anfangs lediglich zur einfacheren statistischen Erfassung von mittelständischen Unternehmen in empirischen Erhebungen angewendet, bleibt festzuhalten, dass die Betriebsgröße zu einer hinreichenden Charakterisierung mittelständischer Unternehmen nicht geeignet ist. Besonders in Bezug auf Branche, Organisationsstruktur, Rechtsform sowie Finanzierungspräferenzen erscheint eine einheitliche quantitative Definition schwierig.

Im Folgenden werden drei geläufige quantitative Definitionsansätze für KMU und Mittelstand diskutiert, um später eine integrierte Sichtweise des Mittelstands zu zeigen, die aus Sicht der Herausgeber am Anfang einer konsensorientierten Debatte zur Begrifflichkeit des Mittelstands stehen könnte. Die erste zu betrachtende Grundlage quantitativer Definitionen von mittelständischen Unternehmen ist die Sichtweise des HGB. Gemäß § 267 HGB wird ein mehrdimensionaler Definitionsansatz vertreten. Es müssen zwei der drei Kriterien Beschäftigtenzahl, Jahresumsatz und Bilanzsumme erfüllt sein, damit ein Unternehmen einer bestimmten Größenklasse zugeordnet werden kann. Die Fiktion des § 264d HGB, dass börsennotierte Unternehmen stets als Großunternehmen charakterisiert werden, ist problematisch. Auch börsennotierte Unternehmen können durchaus mittelständischen Charakter besitzen, falls die Anteile mehrheitlich von Gesellschaftern oder einer bzw. mehreren Unternehmerfamilien gehalten werden.

Die vielleicht gängigste Abgrenzung mittelständischer Unternehmen im deutschsprachigen Raum ist diejenige des IfM Bonn (2008), die KMU bis einschließlich 499 Mitarbeiter und 50 Mio. Euro Jahresumsatz interpretiert. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass das IfM Bonn KMU einerseits anhand quantitativer Faktoren abgrenzt, andererseits jedoch simultan einen integrativen Ansatz der Kategorisierung des Mittelstands verfolgt. Das bedeutet, dass nicht nur quantitative Werte als Vergleichsgröße dienen, sondern dass auch qualitative Aspekte herangezogen werden, wobei letztere z.T. sogar dominieren (vgl. Becker et al. 2008, S.11). Diese in Deutschland allgemein anerkannte Definition findet international jedoch keine Anwendung.

Die Europäische Kommission (1996, 2003) hat bereits 1995 eine einheitliche Definition für KMU geschaffen, die zum einen als weiteres Kriterium die Bilanzsumme verwendet und zum anderen bei der Mitarbeiterzahl niedrigere Größenklassen als das IfM Bonn setzt. Diese Abgrenzung ist auch deshalb besonders interessant, da sie seit dem 01. Januar 2005 innerhalb des gesamten Europäischen Wirtschaftsraums Anwendung findet und die vorherige Empfehlung der EU aus dem Jahre 1996 ersetzt, die bis Ende 2004 gültig war. Von besonderer Bedeutung ist dieser definitorische Ansatz auch für die Mittelstandsförderung. Die nationalen Förderprogramme für den Mittelstand werden auf europäischer Ebene überwacht, so kommt in diesem Zusammenhang auch das europäische Begriffsverständnis zur Anwendung. Abb.1-1 hält die genannten drei KMU-Definitionen überblicksartig fest.

Definitionsansatz	Beschäftigtenzahl	Jahresumsatz (in Mio. EUR)	Bilanzsumme (in Mio. EUR)
HGB (HGB-E)	bis 250	bis 32,12 (38,5)	bis 16,06 (19,25)
IfM Bonn	bis 499	bis 50	k. A.
Europäische Kommission	bis 249	bis 50	bis 43

Abb. 1-1: Übersicht über quantitative Abgrenzungen von KMU

In der jüngeren Vergangenheit ist zudem eine weitere (quantitative) Abgrenzung im Kontext der KMU aufgetreten. Ausgehend von Diskussionen in Deutschland aber auch im europäischen Ausland (vor allem Frankreich und Spanien) wird nun eine neuere Kategorie der »Mittelgroßen Unternehmen« (MGU) unterschieden, die sich durch folgende Charakteristika auszeichnet (vgl. Krebs, Jung 2013, S. 1):

- Mehr als 250 und weniger als 5.000 Arbeitnehmer;
- Umsatz von mehr als 50 Mio. € und weniger als 1,5 Mrd. € sowie
- Bilanzsumme von mehr als 43 Mio. € und weniger als 2 Mrd. €.

Diese Sicht wird im Folgenden mit dem Mittelstandsbegriff verbunden.

1.2.2 Mittelstand

Angesichts der Heterogenität der mittelständischen Unternehmenspraxis erscheint eine Aufstellung eines idealisierten Typus des mittelständischen Unternehmens nicht realistisch (vgl. Grunow, Figgenger 2006, S. 28 ff.). Es ist jedoch festzuhalten, dass qualitative Kriterien bei der Beschreibung mittelständischer Unternehmen eine hohe Bedeutung beigemessen werden muss (vgl. Janssen 2009, S. 11). Eine sehr umfassende Aufstellung qualitativer Charakteristika findet sich bei Pfohl (2006, S. 19 ff.), der seine Kriterien allerdings als qualitative Charakteristika von KMU und nicht mittelständischer Unternehmen versteht. Pfohl stellt anhand der Kategorien Unternehmensführung, Organisation, Beschaffung, Produktion, Absatz, Entsorgung, Forschung und Entwicklung, Finanzierung, Personal sowie Logistik den Klein- und Mittelbetrieben die Großbetriebe gegenüber. Die These, dass eine exakte Abgrenzung zwischen mittelständischen Unternehmen und Großunternehmen nicht erforderlich sei und zugunsten einer Kontrastierung von Prototypen vernachlässigt werden könne, bildet die Grundlage für seinen qualitative Merkmale umfassenden Kriterienkatalog (vgl. Pfohl 2006, S. 18). Diese Vorgehensweise ist im Hinblick auf eine einzelfallbezogene Einordnung von Unternehmen in ein aus ca. 40 Einzelkriterien umfassendes Raster abzulehnen, da dies letztlich nur eine Näherungslösung darstellen kann und somit einer vollständigen wissenschaftlichen Nachvollziehbarkeit entbehrt. Sie stellt einen – wenn auch plausiblen – Pragma-

tismus dar. Die induktive Art der Abgrenzung eignet sich so zwar für einzelne empirische Untersuchungen oder Kontrastierungen, sie erreicht jedoch keine Annäherung an eine allgemeine Begriffsdefinition des mittelständischen Unternehmens (vgl. Ulrich 2011, S. 24 f.).

Aus weiteren Abgrenzungsversuchen in der Literatur lassen sich folgende Elemente i. S. e. kleinsten gemeinsamen Nenners festhalten (vgl. Hausch 2004, S. 14 f.; Damken 2007, S. 58 ff.):

- Wirtschaftliche und rechtliche Selbstständigkeit des Unternehmens;
- Einheit von Eigentum, Kontrolle und Leitung;
- Personenbezogenheit der Unternehmensführung;
- begrenzte Größe des Unternehmens.

Zentraler Aspekt der wirtschaftlichen Selbstständigkeit ist die Prämisse, dass das mittelständische Unternehmen sich nicht zu einem maßgeblichen Anteil im Besitz einer (Konzern-)Muttergesellschaft befinden sollte. Die rechtliche Selbstständigkeit hingegen bedeutet, dass Filialen oder Betriebsstätten von Großunternehmen ausgeschlossen werden sollen. Ein Minderheitenanteil von bis zu 24,9 Prozent wird meist noch als vernachlässigbar angesehen (vgl. Stroeder 2008, S. 35). Diese Betrachtung stellt auf die Sichtweise mittelständischer Unternehmen als flexible und zugleich eigenständige Einheiten ab. Die Konzernunabhängigkeit weist dabei sowohl einige Vorteile (z. B. Flexibilität) als auch einige Nachteile (z. B. beschränkte Ressourcenbasis) auf (vgl. Becker et al. 2008, S. 19).

Das Kriterium der Einheit von Eigentum, Kontrolle und Leitung eines Unternehmens zielt auf die zentrale Rolle des Eigentums – meist interpretiert als personale Größe »Eigentümer« – im Unternehmen ab. Dies lässt sich an folgenden Merkmalen erkennen (vgl. Stroeder 2008, S. 32):

- Einheit von Kapital und Leitung;
- wirtschaftliche Existenz von Inhaber und Unternehmen sind eng verbunden;
- das Unternehmen ist Lebensaufgabe des Unternehmers und die notwendige Voraussetzung für seine Berufsausübung.

Berle/Means (1932) vertreten die Auffassung, dass sich Großunternehmen durch organisatorische Trennung von Eigentum und Leitung charakterisieren lassen. Als diametraler Gegensatz können mittelständische Unternehmen gegenübergestellt werden, bei denen regelmäßig Eigentum und Leitung zusammenfallen (vgl. Espel 2008, S. 18 ff.).

Die Personenbezogenheit der Unternehmensführung (auch als personales Wirtschaftsprinzip bezeichnet) wird oftmals mit dem Argument verbunden, der Unternehmer dominiere als Einzelperson alle Entscheidungen, welche im Unternehmen stattfinden (vgl. Goeke 2008, S. 12; Piontkowski 2009, S. 357). Mit dieser Tatsache geht die Auffassung einer eher geringen Formalisierung von Entscheidungsprozessen der Unternehmensführung einher (vgl. Hamer 1990, S. 92 f.).

Viele Autoren nennen das Kriterium begrenzte Größe i. S. e. Ressourcenknappheit als Merkmal mittelständischer Unternehmen (vgl. Becker, Ulrich 2009, S. 4 ff.).