



Stiftung
Familienunternehmen

Investitionsklima, Binnenmarkt und Bürokratie in Europa aus Sicht der (Familien-)Unternehmen

Ergebnisse des EU Family Business Survey 2026



Impressum

Herausgeber:



Stiftung Familienunternehmen

Prinzregentenstraße 50

80538 München

Telefon: +49 (0) 89 / 12 76 400 02

E-Mail: info@familienunternehmen.de

www.familienunternehmen.de

Erstellt von:

ifo Institut

ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung

an der Universität München e.V.

Poschingerstr. 5

81679 München

Dr. Klaus Wohlrabe

Annette von Maltzan

Zitat (Vollbeleg):

Stiftung Familienunternehmen (Hrsg.): Investitionsklima, Binnenmarkt und Bürokratie in Europa aus Sicht der (Familien-)Unternehmen – Ergebnisse des EU Family Business Survey 2026, erstellt vom ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e.V., München 2026, www.familienunternehmen.de

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse.....	V
A. Einleitung	1
B. EU-Wettbewerbsfähigkeit und Investitionsattraktivität	3
I. Wahrgenommene Entwicklung der Standortattraktivität	3
II. Investitionsverhalten und Zielregionen.....	5
III. Ansatzpunkte für einen attraktiveren Investitionsstandort Europa	6
C. Der europäische Binnenmarkt	9
I. Tätigkeit und Expansionspläne im Binnenmarkt.....	9
II. Prioritäten für die Vertiefung des Binnenmarkts.....	9
III. Kompetenzverteilung zwischen EU- und nationaler Ebene.....	11
D. Bürokratie: Ausmaß und Folgen für Unternehmen	13
I. Bürokratiekosten der Unternehmen.....	13
II. Auswirkungen der Bürokratie auf die Investitionstätigkeit von Unternehmen	16
III. Bürokratische Belastung verschiedener Regulierungsbereiche	18
IV. EU-Initiativen zur Entbürokratisierung	20
E. Steuerliche Rahmenbedingungen in der EU	23
I. Attraktivität der nationalen Steuerbedingungen	23
II. Wirksamkeit steuerlicher Maßnahmen der EU.....	25
F. Exkurs: Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen im Vergleich.....	29
Steckbrief zur Methodik der Studie.....	31

Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse

Die EU wird von den Unternehmen keineswegs abgeschrieben. Auf die Frage, ob die Europäische Union in den vergangenen zwei Jahren als Unternehmensstandort attraktiver oder weniger attraktiv geworden ist, fällt das Urteil ausgewogen aus: 35,9 % sehen eine Verbesserung, 31,6 % eine Verschlechterung, 30,1 % keine Veränderung. Der Saldo ist mit +4,3 Punkten leicht positiv. Bemerkenswert ist die Verteilung über die Länder, die den gängigen Erwartungen widerspricht: Am günstigsten urteilen die Unternehmen in Spanien (+15,7) und Italien (+11,0), am kritischsten jene in Polen (-1,3), Schweden (-0,7) und Deutschland (-0,3). Deutschland ist zugleich das am stärksten polarisierte Land; dort entfallen 24,7 % der Antworten auf die beiden Extremkategorien gegenüber 20,4 % im Durchschnitt.

Die Investitionstätigkeit bleibt ganz überwiegend europäisch. 84,0 % der Unternehmen haben in den vergangenen zwei Jahren nennenswert investiert, gut die Hälfte davon grenzüberschreitend innerhalb der EU. Nur 6,4 % geben an, mehr als die Hälfte ihres Investitionsvolumens außerhalb der Union eingesetzt zu haben. Die politisch prominente Verlagerungsdebatte findet in den Daten nur eine schmale Entsprechung. Innerhalb der EU sind Deutschland und Frankreich die häufigsten Zielländer; die Investitionsströme folgen dabei erkennbar geografischer und wirtschaftlicher Nähe statt einer gesamteuropäischen Standortoptimierung. Bei Investitionen außerhalb der EU dominieren die Vereinigten Staaten als Zielland. Besonders stark ist die Ausrichtung auf den US-Markt bei den befragten polnischen Unternehmen.

Es gibt nicht die eine Stellschraube für einen attraktiveren Standort Europa. Gefragt, was die EU als Investitionsstandort am stärksten verbessern würde, liegen die vier wichtigsten Faktoren praktisch gleichauf: flexiblere Arbeitsmarktregeln (14,9 %) und niedrigere Arbeitskosten (je 14,9 %), stärkeres Wirtschaftswachstum (14,8 %) und schnellere Genehmigungsverfahren (14,0 %). Zwei der vier vorderen Plätze betreffen damit den Faktor Arbeit. Auffällig ist umgekehrt, wie weit hinten die Unternehmenssteuerlast rangiert (8,1 %), obwohl dieselben Unternehmen die steuerlichen Bedingungen ihres Heimatlandes deutlich kritisieren. Der scheinbare Widerspruch löst sich mit Blick auf die Zuständigkeitsfrage auf: Die Unternehmen sehen die Steuerpolitik ganz überwiegend als nationale Aufgabe und nicht als europäisches Handlungsfeld. Die Kritik richtet sich damit an den heimischen Gesetzgeber, nicht an Brüssel – und schlägt sich deshalb nicht in den Erwartungen an die EU nieder.

Beim Binnenmarkt ist die Verwaltungsvereinfachung das gemeinsame europäische Anliegen. 45,1 % der im Binnenmarkt tätigen oder expansionswilligen Unternehmen nennen vereinfachte Verwaltungsverfahren und den Abbau regulatorischer Fragmentierung als vorrangiges Integrationsfeld – und zwar in jedem der sieben untersuchten Länder (Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Polen, Spanien, Schweden) an erster Stelle, in einer engen

Spanne von 42,1 % bis 48,2 %. Eine derartige Geschlossenheit der Ergebnisse ist selten. Es folgen wettbewerbsfähigere Energiemärkte (38,5 %) und der Abbau von Hindernissen für grenzüberschreitende Dienstleister (34,6 %). Die inhaltlichen Schwerpunkte darunter folgen der jeweiligen Wirtschaftsstruktur: Polen betont Arbeitskräftemobilität und technische Normen, die Niederlande den Dienstleistungsverkehr.

Die Unternehmen wollen weder pauschal mehr Europa noch pauschal mehr Souveränität, sondern differenzieren funktional. Bei der Frage nach der geeigneten Entscheidungsebene votiert eine Mehrheit für die EU dort, wo grenzüberschreitende Effekte und Skalenvorteile dominieren: Digitalwirtschaft einschließlich Künstlicher Intelligenz (KI) (57,0 %), Energiemärkte (52,7 %), Wettbewerbspolitik (52,1 %) und Finanzmarktaufsicht (50,9 %). Die nationale Ebene wird dagegen dort verteidigt, wo Verteilungsfragen und fiskalische Souveränität berührt sind, wie bei Sozialpolitik (57,9 %) und Steuerpolitik (56,0 %). Die Vertiefung des Binnenmarkts erscheint aus Unternehmenssicht damit nicht als Integrationsprojekt mit gleichmäßigem Anspruch, sondern als funktional begrenzte Aufgabe.

Bürokratie bindet Ressourcen und hemmt Investitionen in großem Umfang. Rund ein Viertel der Unternehmen veranschlagt mehr als 7 % des Jahresumsatzes für die Erfüllung regulatorischer Vorgaben; in Deutschland fallen die Schätzungen am höchsten aus. Gravierender noch ist die Rückwirkung auf die Investitionstätigkeit: 83,1 % der Betriebe stellen Investitionen wegen bürokratischer Anforderungen ganz oder teilweise zurück, besonders in der digitalen Transformation, bei der Markterweiterung und bei der physischen Infrastruktur. Die größte administrative Last geht von der Finanzregulierung (46,4 %), dem Arbeitsrecht (45,9 %) und dem Datenschutz (42,0 %) aus – also von klassischen Regulierungsfeldern, nicht von den medial präsenten Nachhaltigkeits- und Lieferkettenvorschriften.

Den europäischen Entbürokratisierungsbemühungen wird bislang wenig Wirkung zugetraut und die steuerlichen Rahmenbedingungen gelten als Standortnachteil. Die Umsetzung jüngst verabschiedeter Vorhaben (z. B. CSRD, CSDDD, EUDR) wird von den Unternehmen mehrheitlich positiv bewertet. Die Abschaffung unnötiger Regelungen und die Umsetzung der One-in-One-out-Regel gelten dagegen überwiegend als wirkungslos, wobei die Unternehmen in Deutschland sich durchgängig am skeptischsten äußern. Auch steuerlich fällt das Urteil kritisch aus: 34,6 % halten die Bedingungen im eigenen Land für unattraktiv, gegenüber 31,8 % mit positiver Einschätzung; im Vergleich mit Industrienationen außerhalb der EU verschiebt sich das Bild nochmals ins Negative. Am wirksamsten wäre aus Unternehmenssicht nicht in erster Linie eine Steuersenkung (47,8 %), sondern die Vereinfachung rechtlicher Vorgaben (54,2 %).

Familien- und Nicht-Familienunternehmen beurteilen die Rahmenbedingungen weitgehend deckungsgleich: Von rund 45 Einzelvergleichen erweisen sich nur vier als statistisch belastbar. Wo Unterschiede bestehen, betreffen sie die unmittelbare Belastung des Unternehmens: Familienunternehmen räumen dem Abbau regulatorischer Anforderungen fast doppelt so häufig oberste Priorität ein und nennen häufiger die Senkung der Unternehmenssteuern. Zugleich votieren sie in sieben von acht Politikbereichen häufiger für die europäische Entscheidungsebene als Nicht-Familienunternehmen. Die Annahme, regionale Verankerung gehe mit europapolitischer Zurückhaltung einher, bestätigt sich nicht.

A. Einleitung

Die Frage nach der wirtschaftlichen Zukunftsfähigkeit Europas hat in den vergangenen Jahren erheblich an Dringlichkeit gewonnen. Schwaches Produktivitätswachstum, hohe Energiekosten, eine im internationalen Vergleich zunehmende Regulierungsdichte und die geopolitische Neuvermessung der Handelsbeziehungen haben eine breite Debatte darüber ausgelöst, ob die Europäische Union als Standort für unternehmerische Investitionen noch hinreichend attraktiv ist. Auf politischer Ebene wird diese Debatte inzwischen offensiv geführt: Der Binnenmarkt soll vertieft, Berichtspflichten sollen zurückgeführt und Genehmigungsverfahren beschleunigt werden. Was in dieser Diskussion jedoch häufig fehlt, ist die Perspektive derjenigen, die die entsprechenden Entscheidungen letztlich treffen – der Unternehmen selbst.

Genau hier setzt die vorliegende Studie an. Aggregierte Standortindikatoren, Investitionsstatistiken und Rankings bilden das Ergebnis unternehmerischer Entscheidungen ab, nicht aber die Erwägungen, die ihnen vorausgehen. Ob ein Unternehmen eine Investition verschiebt, an einen anderen Standort verlagert oder ganz unterlässt, hängt maßgeblich davon ab, wie die Verantwortlichen die Rahmenbedingungen wahrnehmen, und diese Wahrnehmung lässt sich nur direkt erheben. Die Befragung erfasst deshalb systematisch die Einschätzungen von Unternehmensverantwortlichen zu vier Themenfeldern: der Attraktivität des EU-Standorts und dem tatsächlichen Investitionsverhalten, dem Zustand und der Vertiefung des Binnenmarkts, den Kosten von Regulierung und Bürokratie sowie den steuerlichen Rahmenbedingungen.

Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf Familienunternehmen (FU). Sie prägen die europäische Wirtschaftsstruktur in erheblichem Maße und unterscheiden sich von anderen Unternehmen in Merkmalen, die für Standortentscheidungen unmittelbar relevant sind: einem längeren Planungshorizont, einer engeren Bindung an den Standort, einer geringeren Mobilität des eingesetzten Kapitals und einer stärkeren Abhängigkeit von verlässlichen und langfristig stabilen Rahmenbedingungen. Ob sich diese strukturellen Unterschiede auch in systematisch abweichenden Einschätzungen niederschlagen, ist eine der Fragen, die die Studie beantworten kann.

Die Erhebung wurde vom 25. Mai bis zum 22. Juni 2026 als Online-Befragung in sieben europäischen Ländern durchgeführt: Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, den Niederlanden, Polen und Schweden. Gegenüber der letzten Befragungswelle¹, die auf die vier erstgenannten Länder beschränkt war, wurde der Länderkreis um drei Volkswirtschaften erweitert, die für die nord- und osteuropäische Perspektive auf den Binnenmarkt stehen. Befragt wurden

1 Stiftung Familienunternehmen (Hrsg.), 2025: A Call for Smarter Integration: What Family Businesses Expect from the EU, München.

Unternehmensverantwortliche in Familien- und Nicht-Familienunternehmen (NFU) ab zehn Mitarbeitenden. Der Fragebogen umfasste eine Bearbeitungszeit von etwa fünfzehn Minuten und wurde jeweils in der Landessprache vorgelegt. Insgesamt liegen 2.101 auswertbare Interviews vor, je Land rund 300. Die ausgewiesenen Gesamtwerte sind entsprechend als ungewichtetes Mittel der sieben Länder zu lesen und nicht als Abbild der europäischen Unternehmenslandschaft insgesamt.

Die Zusammensetzung der Stichprobe deckt ein breites Spektrum ab. 42,0 % der befragten Unternehmen sind kleine Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten, 33,0 % mittlere (50 bis 499 Beschäftigte) und 25,0 % große Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten; knapp ein Drittel erzielt einen Jahresumsatz von weniger als fünf Millionen Euro, während 9,0 % die Schwelle von 100 Millionen Euro überschreiten. Branchenschwerpunkte bilden Informationstechnologie und Telekommunikation (14,0 %), unternehmensnahe Dienstleistungen (13,0 %) sowie das verarbeitende Gewerbe und der Transportsektor (jeweils 11,0 %). Bemerkenswert ist die außenwirtschaftliche Orientierung: 59,0 % der Unternehmen exportieren Güter oder Dienstleistungen auch in Länder außerhalb der Europäischen Union.

Der Bericht folgt der thematischen Gliederung der Befragung. Kapitel B behandelt die wahrgenommene Attraktivität des EU-Standorts und das Investitionsverhalten der Unternehmen. Kapitel C widmet sich dem Binnenmarkt, den Expansionsplänen der Unternehmen und der Frage, auf welcher Ebene wirtschaftspolitische Entscheidungen getroffen werden sollten. Kapitel D untersucht die Kosten regulatorischer Anforderungen und deren Rückwirkung auf die Investitionstätigkeit, Kapitel E die steuerlichen Rahmenbedingungen. Ein abschließender Exkurs vergleicht die Antworten von Familien- und Nicht-Familienunternehmen. Bei der Interpretation ist durchgehend zu berücksichtigen, dass es sich um Selbsteinschätzungen handelt: Die Angaben etwa zu Bürokratiekosten sind Wahrnehmungen der Befragten, keine buchhalterisch ermittelten Größen. Gerade deshalb sind sie für die Frage, wie unternehmerische Entscheidungen zustande kommen, besonders aussagekräftig.

B. EU-Wettbewerbsfähigkeit und Investitionsattraktivität

Die Attraktivität eines Wirtschaftsraums für unternehmerische Investitionen ist keine feststehende Größe, sondern das Ergebnis einer laufenden Abwägung. Unternehmen vergleichen Standorte hinsichtlich Kosten, Rechtssicherheit, Marktzugang und Planbarkeit und sie tun dies nicht im Abstrakten, sondern mit Blick auf konkrete Investitionsvorhaben. Das folgende Kapitel nähert sich der Frage nach der Wettbewerbsfähigkeit der EU daher von zwei Seiten: zunächst über die Einschätzung, wie sich die Attraktivität des Standorts in den vergangenen zwei Jahren verändert hat, anschließend über das tatsächliche Investitionsverhalten der befragten Unternehmen und die Zielregionen ihrer Investitionen.

I. Wahrgenommene Entwicklung der Standortattraktivität

Die Unternehmen wurden gefragt, ob die Europäische Union in den vergangenen zwei Jahren aus ihrer Sicht ein attraktiverer oder ein weniger attraktiver Unternehmensstandort geworden ist. Das Gesamtbild fällt dabei bemerkenswert ausgewogen aus und weicht deutlich von der Schärfe der öffentlichen Debatte ab: 35,9 % der Befragten sehen eine Verbesserung (25,8 % „attraktiver“, 10,1 % „deutlich attraktiver“), 31,6 % eine Verschlechterung (21,3 % „weniger attraktiv“, 10,3 % „deutlich weniger attraktiv“). Weitere 30,1 % der Unternehmen nehmen keine Veränderung wahr. Der Saldo aus positiven und negativen Einschätzungen liegt damit bei +4,3 Punkten und ist leicht positiv. Die verbreitete Erwartung, europäische Unternehmen hätten den eigenen Wirtschaftsraum in den letzten Jahren überwiegend aufgegeben, bestätigt sich in dieser Form nicht.

Hinter dem ausgeglichenen Gesamtbild verbergen sich allerdings erhebliche Länderunterschiede. Am positivsten äußern sich die Unternehmen in Spanien: 42,7 % sehen eine Verbesserung, nur 27,0 % eine Verschlechterung, was einem Saldo von +15,7 Punkten entspricht, dem höchsten Wert aller sieben Länder. Auch die Bewertungen der Betriebe in Italien fallen mit einem Saldo von +11,0 klar positiv aus; 30,0 % halten die EU für attraktiver als vor zwei Jahren, der höchste Anteil in dieser Kategorie überhaupt. Die Niederlande folgen mit +5,0 Punkten.

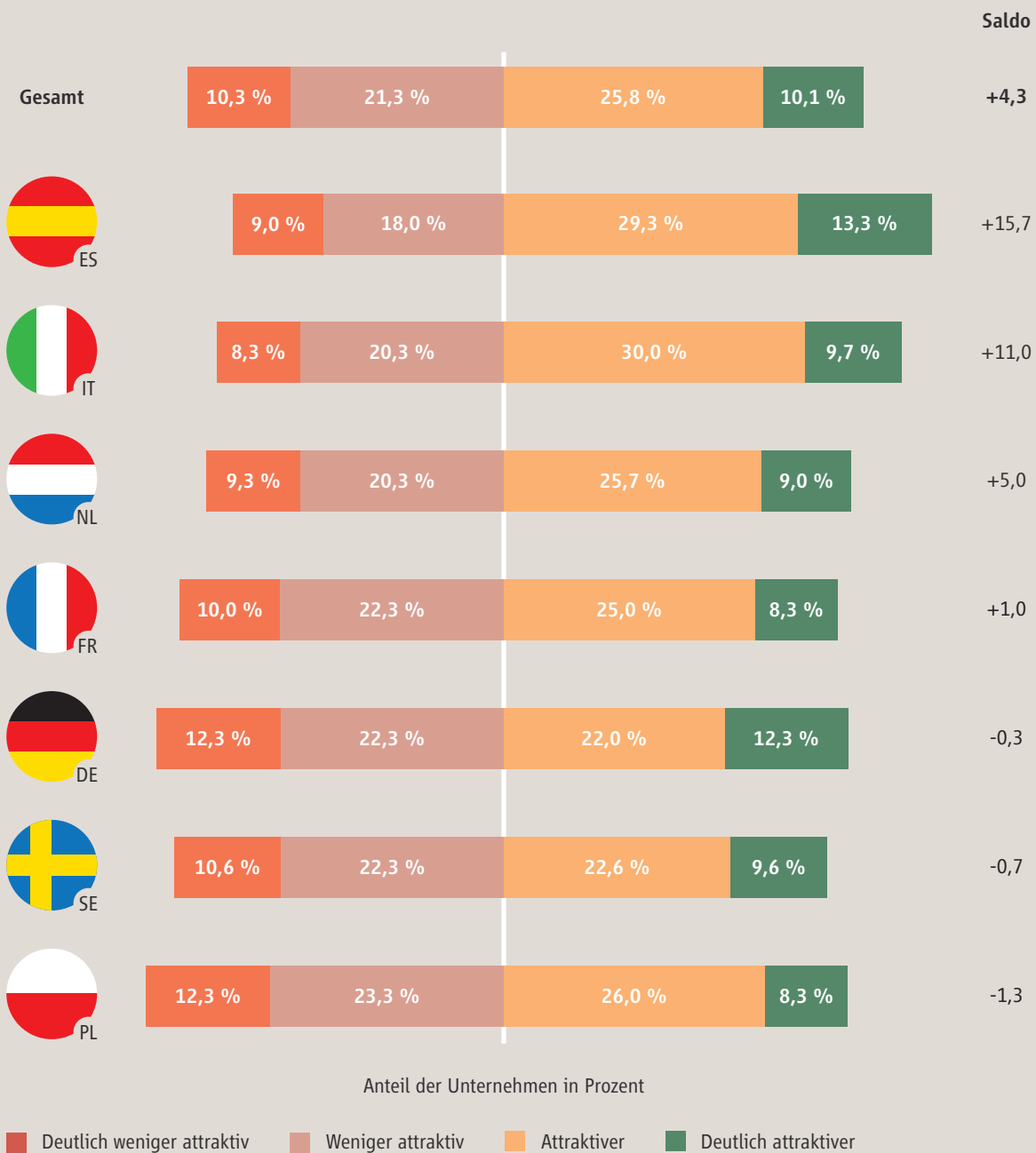
Dieses Muster fügt sich in die konjunkturelle Entwicklung der vergangenen Jahre ein. Spanien und Italien verzeichnen seit 2021 vergleichsweise hohe Wachstumsraten, zunächst als Erholung nach der Corona-Pandemie, seit 2023 aber auch dauerhaft oberhalb der deutschen Entwicklung. Die Einschätzung der Standortattraktivität spiegelt damit weniger eine europapolitische Grundhaltung als die wirtschaftliche Lage im eigenen Land wider. Bemerkenswert ist gleichwohl, dass die Reihenfolge der öffentlichen Standortdebatte zuwiderläuft: Die südeuropäischen

*Verhaltener
Optimismus der
befragten
Unternehmen zum
Unternehmens-
standort EU trotz
Standortdebatte*

*Süden vorn, Norden
und Osten kritisch:
Das Urteil folgt
der Wachstums-
dynamik, nicht der
Standortdebatte*

Volkswirtschaften, die dort lange als Sorgenkinder galten, bewerten die Entwicklung der EU heute am günstigsten.

Abbildung 1: Veränderung der Attraktivität der EU als Unternehmensstandort in den letzten zwei Jahren



Anzahl der Beobachtungen: 2.101. Ohne die Kategorien „weder mehr noch weniger attraktiv“ (30,1 %) und „weiß nicht/keine Angabe“ (2,4 %). Saldo (gerundet) = Anteil positiver abzüglich des Anteils negativer Bewertungen.
 Quelle: EU Family Business Survey 2026, Berechnungen des ifo Instituts.

Am anderen Ende stehen drei Länder mit knapp negativem Saldo: Polen (-1,3), Schweden (-0,7) und Deutschland (-0,3). Frankreich liegt mit +1,0 nur unwesentlich darüber. Die polnischen Unternehmen weisen mit 23,3 % den höchsten Anteil bei „weniger attraktiv“ auf und zugleich mit 27,0 % den niedrigsten Anteil an neutralen Antworten. Die Befragten dort positionieren sich insgesamt überdurchschnittlich häufig und dabei überwiegend kritisch.

Deutschland verdient eine gesonderte Betrachtung, weil der nahezu ausgeglichene Saldo ein sehr uneinheitliches Meinungsbild verdeckt. Mit 12,3 % weisen die deutschen Unternehmen einen auffällig hohen Anteil bei „deutlich weniger attraktiv“ auf (gleichauf mit Polen) und mit ebenfalls 12,3 % zugleich den zweithöchsten bei „deutlich attraktiver“. Auf die beiden Extremkategorien entfallen in Deutschland 24,7 % der Antworten gegenüber 20,4 % im Gesamtdurchschnitt. Die deutschen Befragten sind damit die am stärksten polarisierte Gruppe im Ländervergleich: Der Standort EU wird hier nicht überwiegend schlecht, sondern sehr unterschiedlich beurteilt.

II. Investitionsverhalten und Zielregionen

Wie sich diese Einschätzungen in tatsächlichem Verhalten niederschlagen, zeigt die Frage nach den Investitionsentscheidungen der vergangenen zwei Jahre. 84,0 % der Unternehmen haben in diesem Zeitraum nennenswerte Investitionen getätigt, 13,9 % nicht. Von den investierenden Unternehmen sind Länder innerhalb der EU dabei überwiegend das Ziel ihrer Investitionen: 27,0 % aller Befragten haben ausschließlich im Heimatland investiert, 26,2 % im Heimatland und in weiteren EU-Ländern und 24,5 % sowohl innerhalb als auch außerhalb der EU. Lediglich 6,4 % der Unternehmen geben an, mehr als die Hälfte des Investitionsvolumens außerhalb der EU investiert zu haben.

*Investitionen bleiben
überwiegend
europäisch verankert*

Damit ergibt sich ein Befund, der die politische Verlagerungsdebatte relativiert: Gut die Hälfte der Unternehmen (50,6 %) investiert grenzüberschreitend innerhalb der EU, während rund 31 % überhaupt außerhalb der EU aktiv sind und nur ein Zwanzigstel den Schwerpunkt dort hat. Die Länderunterschiede sind moderat. Am stärksten binnenmarktorientiert investieren die Unternehmen in Polen (53,3 % grenzüberschreitend innerhalb der EU) und den Niederlanden (52,3 %), am stärksten auf das Inland konzentriert sind die Betriebe in Italien: Dort haben 29,0 % ausschließlich im Heimatland investiert und weitere 16,7 % gar nicht, das heißt zusammen 45,7 % der Unternehmen tätigen keine grenzüberschreitenden Investitionen. Zwischen Familien- und Nicht-Familienunternehmen bestehen praktisch keine Unterschiede; der Anteil derer, die überwiegend außerhalb der EU investieren, liegt bei 6,0 % gegenüber 7,4 %.

Aufschlussreich ist schließlich, welche Zielländer die Unternehmen nennen. Innerhalb der EU führen Deutschland (9,6 % aller Nennungen) und Frankreich (8,9 %) die Liste mit deutlichem

Abstand an, gefolgt von Spanien (5,7 %), Polen und Belgien (je 5,5 %) sowie Italien und Österreich (je 5,2 %). Die beiden größten Volkswirtschaften des Binnenmarkts sind damit auch dessen wichtigste Investitionsziele. Auf Länderebene zeigt sich durchgängig ein Muster geografischer und wirtschaftlicher Nähe: Polnische Unternehmen investieren mit Abstand am häufigsten in Deutschland (16,8 %), gefolgt von Tschechien und Österreich (je 9,2 %); schwedische Unternehmen nennen Deutschland (9,3 %) und Dänemark (8,1 %); italienische Unternehmen richten sich vor allem nach Frankreich (16,3 %); und die deutschen Betriebe wiederum nach Frankreich (12,1 %), Spanien (8,6 %), Österreich (8,0 %) und den Niederlanden (7,5 %). Die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit folgt dementsprechend weniger einer gesamteuropäischen Standortoptimierung als vielmehr regionalen Verflechtungen.

Außerhalb der EU dominieren die Vereinigten Staaten mit 12,0 % aller Nennungen, gefolgt von China (8,0 %), Indien (7,2 %), Kanada (6,3 %), Japan (5,9 %) und dem Vereinigten Königreich (5,6 %). Besonders ausgeprägt ist die USA-Orientierung bei den polnischen Unternehmen, die das Land mit 24,3 % ihrer Nennungen doppelt so häufig aufführen wie im Durchschnitt. Die französischen und deutschen Betriebe nennen neben den USA (14,9 % bzw. 12,8 %) überdurchschnittlich häufig China (12,8 % bzw. 10,6 %).

III. Ansatzpunkte für einen attraktiveren Investitionsstandort Europa

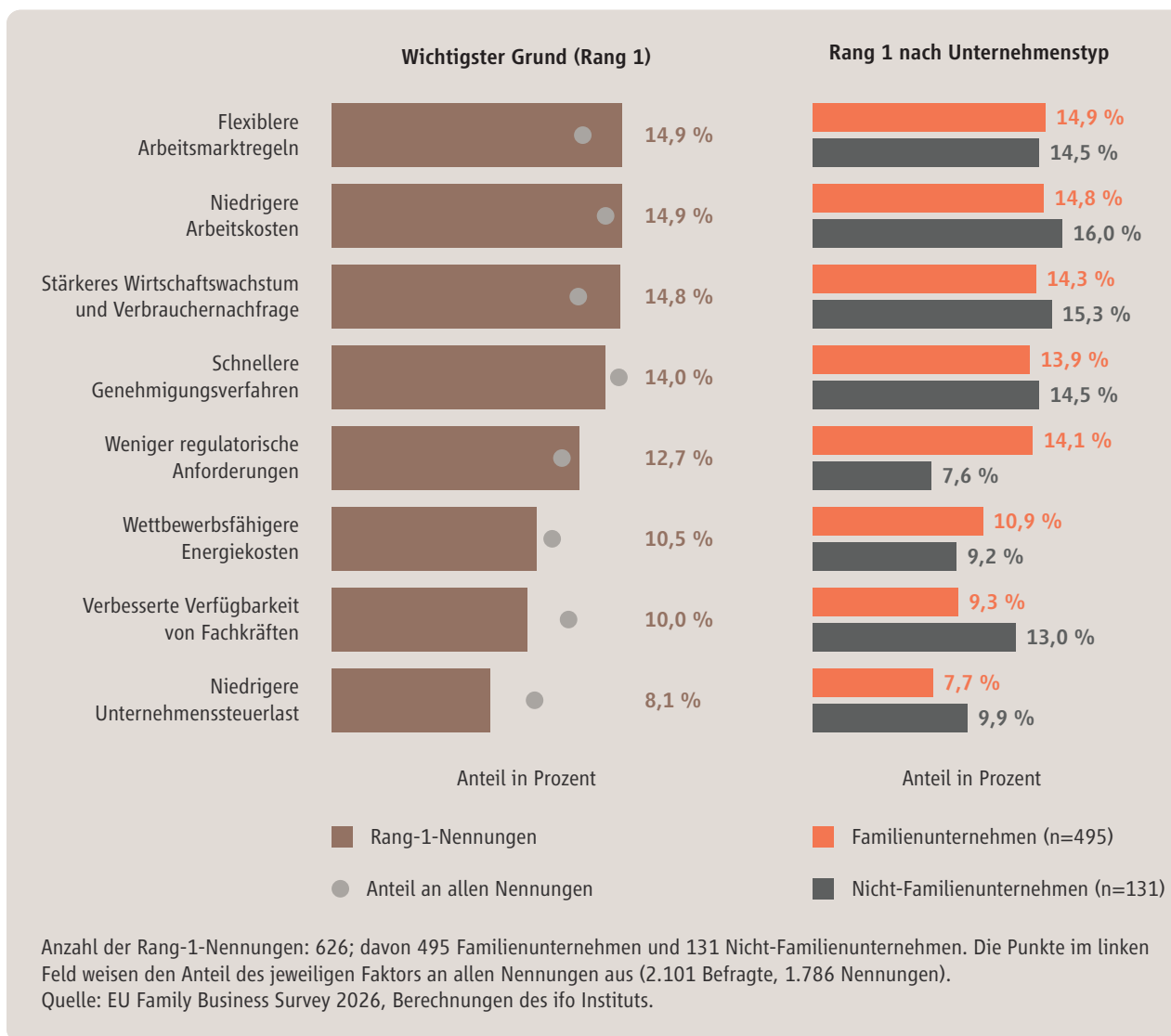
Wenn die EU als Investitionsstandort attraktiver werden soll: Woran müsste sich dann zuerst etwas ändern? Die Unternehmen konnten aus acht Faktoren mehrere auswählen und diese in eine Rangfolge bringen. Ausgewertet wird im Folgenden vorrangig der jeweils an erster Stelle genannte Faktor, da erst die erzwungene Priorisierung erkennen lässt, welchem Handlungsfeld die Unternehmen tatsächlich Vorrang einräumen.

*Vier Faktoren
praktisch gleichauf
(je rund 14 bis 15 %):
Arbeitsmarktregeln,
Arbeitskosten, Wachst-
um und Genehmig-
ungsverfahren*

Das auffälligste Ergebnis ist zunächst die Abwesenheit eines dominierenden Themas. Die vier meistgenannten Faktoren liegen mit flexibleren Arbeitsmarktregeln und niedrigeren Arbeitskosten (je 14,9 %), stärkerem Wirtschaftswachstum und höherer Verbrauchernachfrage (14,8 %) sowie schnelleren Genehmigungsverfahren (14,0 %) praktisch gleichauf. Es gibt aus Unternehmenssicht also nicht die eine Stellschraube, deren Betätigung den Standort Europa entscheidend verbessern würde.

Erkennbar ist gleichwohl ein Schwerpunkt: Die beiden erstplatzierten Faktoren betreffen beide den Faktor Arbeit, seine regulatorische Flexibilität und seine Kosten. Rechnet man die Verfügbarkeit von Fachkräften hinzu, die mit 10,0 % der Erstnennungen etwas nachgelagert folgt, entfallen zusammen rund 40 % aller Erstnennungen auf arbeitsbezogene Handlungsfelder. Kein anderer Themenkomplex erreicht eine vergleichbare Bündelung.

Abbildung 2: Was die EU zu einem attraktiveren Investitionsstandort machen würde



Aufschlussreich ist der Vergleich zwischen der Priorisierung und der bloßen Nennungshäufigkeit, den die Abbildung im linken Feld ausweist. Zwei Faktoren verlieren deutlich, sobald eine Rangfolge verlangt wird: Die Verfügbarkeit von Fachkräften wird in 12,2 % aller Nennungen angeführt, aber nur in 10,0 % der Fälle an erster Stelle; bei der Unternehmenssteuerlast fällt der Anteil von 10,4 % auf 8,1 %. Beide gehören damit zu den Themen, die auf der Liste stehen, aber selten als das dringendste Problem gelten. Umgekehrt gewinnen stärkeres Wirtschaftswachstum (von 12,7 % auf 14,8 %) und flexiblere Arbeitsmarktregeln (von 12,9 % auf 14,9 %) bei einer Priorisierung hinzu.

Dass die Steuerlast so weit hinten rangiert, ist besonders bemerkenswert, weil dieselben Unternehmen die steuerlichen Rahmenbedingungen ihres Heimatlandes an anderer Stelle deutlich kritisieren (vgl. Kapitel E). Der scheinbare Widerspruch dürfte weniger auf eine geringe Bedeutung der Steuerlast zurückgehen als auf die Frage der Zuständigkeit: 56,0 %

der Befragten sprechen sich dafür aus, die Steuerpolitik auf nationaler Ebene zu regeln, nur 38,1 % auf europäischer (vgl. Kapitel C.III). Die steuerliche Kritik richtet sich damit an den heimischen Gesetzgeber und wird von den Unternehmen nicht als Aufgabe der EU verstanden. Gefragt war hier ausdrücklich danach, was die Europäische Union als Investitionsstandort verbessern würde, und für dieses Handlungsfeld sehen die Unternehmen andere Prioritäten.

Auf Länderebene sticht ein Befund hervor: Die französischen Unternehmen nennen flexiblere Arbeitsmarktregeln in 26,4 % der Fälle als wichtigsten Faktor und damit fast doppelt so häufig wie der Durchschnitt aller Länder. Gleichzeitig spielen wettbewerbsfähigere Energiekosten dort mit 3,4 % die geringste Rolle aller sieben Länder – ein Muster, das sich mit der französischen Stromerzeugungsstruktur und der anhaltenden nationalen Arbeitsmarktdébatte gut in Einklang bringen lässt. Bei den übrigen Ländern fallen die Abweichungen vom Gesamtbild geringer aus.

C. Der europäische Binnenmarkt

Der Binnenmarkt ist das ökonomische Kernstück der europäischen Integration und zugleich das Projekt, dessen Unvollständigkeit in den vergangenen Jahren am schärfsten kritisiert wurde. Unterschiedliche nationale Vorschriften, Genehmigungsverfahren und Zulassungsanforderungen verursachen für grenzüberschreitend tätige Unternehmen Kosten, die im Prinzip vermeidbar wären. Die Debatte über die Vertiefung des Binnenmarkts ist deshalb wieder in Gang gekommen – allerdings mit sehr unterschiedlichen Vorstellungen darüber, welche Bereiche vorrangig anzugehen sind und auf welcher Ebene entschieden werden sollte. Das folgende Kapitel prüft, wie die Unternehmen selbst diese Fragen beantworten: zunächst über ihre tatsächliche Präsenz in anderen EU-Ländern, dann über ihre inhaltlichen Prioritäten und schließlich über die Frage der Kompetenzverteilung.

I. Tätigkeit und Expansionspläne im Binnenmarkt

43,2 % der befragten Unternehmen sind bereits in anderen EU-Ländern tätig; davon plant etwa die Hälfte eine weitere Ausweitung (22,0 % aller Befragten), die andere Hälfte gegenwärtig nicht (21,2 %). Weitere 18,9 % sind bislang nicht grenzüberschreitend aktiv, beabsichtigen aber eine Expansion. Insgesamt sind damit 62,1 % der Unternehmen im EU-Binnenmarkt tätig oder streben dies an, während 35,2 % keine entsprechenden Pläne verfolgen.

Die Länderunterschiede fallen moderat, aber erklärbar aus. Am stärksten grenzüberschreitend orientiert sind die Unternehmen in Deutschland und den Niederlanden, wo jeweils 27,3 % bereits tätig sind und zusätzlich expandieren wollen. Am unteren Ende stehen Betriebe aus Italien und Schweden: Dort geben 39,7 % beziehungsweise 38,9 % der Unternehmen an, keinerlei Expansionsabsicht zu verfolgen. Für die italienischen Unternehmen fügt sich das in das Bild aus dem vorigen Kapitel, wonach dort auch die Investitionstätigkeit am stärksten auf das Heimatland konzentriert ist. Bemerkenswert ist die Position Polens und Spaniens: Beide weisen unterdurchschnittlich viele bereits in anderen EU-Ländern aktive Unternehmen auf, dafür aber mit 21,0 % beziehungsweise 22,0 % die höchsten Anteile an Betrieben, die diesen Schritt erst noch planen.

II. Prioritäten für die Vertiefung des Binnenmarkts

Die Unternehmen, die im Binnenmarkt tätig sind oder eine Expansion planen, wurden gefragt, welche Bereiche bei der weiteren Integration vorrangig behandelt werden sollten. Die Antwort fällt eindeutig aus und sie betrifft nicht die Markttöffnung, sondern die Verwaltung: 45,1 % nennen vereinfachte Verwaltungsverfahren und den Abbau regulatorischer Fragmentierung. Mit deutlichem Abstand folgen besser vernetzte und wettbewerbsfähigere Energiemärkte (38,5 %) sowie der Abbau von Hindernissen für grenzüberschreitende Dienstleister (34,6 %).

Wachsendes Interesse am Binnenmarkt hält an: Schon der erste EU Family Business Survey „A Call for Smarter Integration“ (2025) zeigte diese Dynamik: 24,0 % nutzten den Binnenmarkt bereits, weitere 36,0 % planen dies. Der diesjährige Anstieg auf 62,1 % aktiver oder expansionswilliger Unternehmen bestätigt diesen Trend.



Zur Studie „A Call for Smarter Integration“ (2025)

*Seltene Einigkeit –
Ruf nach Verwaltungs-
vereinfachung im
Binnenmarkt fordern
Unternehmen in allen
sieben Ländern als
erste Priorität*

Die übrigen vier Bereiche liegen dicht beieinander: erleichterte Arbeitskräftemobilität (30,4 %), harmonisierte digitale und KI-Regeln (30,2 %), stärkere Verkehrs- und Infrastrukturverbindungen (29,7 %) und einheitliche Produkt- und technische Normen (29,0 %).

Auffällig ist die Geschlossenheit über alle Länder hinweg: Die Verwaltungsvereinfachung steht in jedem der sieben Länder an erster Stelle, und zwar in einer engen Spanne von 42,1 % in Spanien bis 48,2 % in den Niederlanden (vgl. Tabelle 1). Ein Ergebnis, das in dieser Deutlichkeit selten ist und das die Vermutung stützt, dass administrative Fragmentierung als das gemeinsame europäische Problem wahrgenommen wird, unabhängig von der nationalen Ausgangslage.

*Tabelle 1: Prioritäre Bereiche für die Vertiefung des EU-Binnenmarkts nach Land
(Anteile in %)*

	 FR	 DE	 IT	 NL	 PL	 ES	 SE	Gesamt
Vereinfachte Verwaltungsverfahren, weniger regulatorische Fragmentierung	44,7	46,7	46,6	48,2	43,5	42,1	44,2	45,1
Besser vernetzte und wettbewerbsfähigere EU-Energiemärkte	33,5	42,6	41,4	39,9	38,0	36,0	38,4	38,5
Abbau von Hindernissen für grenzüberschreitende Dienstleister	35,1	36,0	33,9	40,4	28,3	33,5	34,3	34,6
Erleichterte Arbeitskräftemobilität und Anerkennung von Qualifikationen	32,5	30,0	26,4	22,3	37,0	32,0	33,1	30,4
Harmonisierte digitale und KI-Regeln	28,2	31,5	33,9	28,5	22,3	32,5	34,9	30,2
Stärkere Verkehrs- und Infrastrukturverbindungen	30,9	31,0	30,5	28,0	28,8	31,0	27,9	29,7
Einheitliche Produkt- und technische Normen	26,1	30,0	28,7	22,3	36,4	32,0	27,9	29,0

Anzahl der Beobachtungen: 1.305; Mehrfachnennungen möglich. Gefragt wurden nur Unternehmen, die in anderen EU-Ländern tätig sind oder eine Expansion planen.

Quelle: EU Family Business Survey 2026, Berechnungen des ifo Instituts.

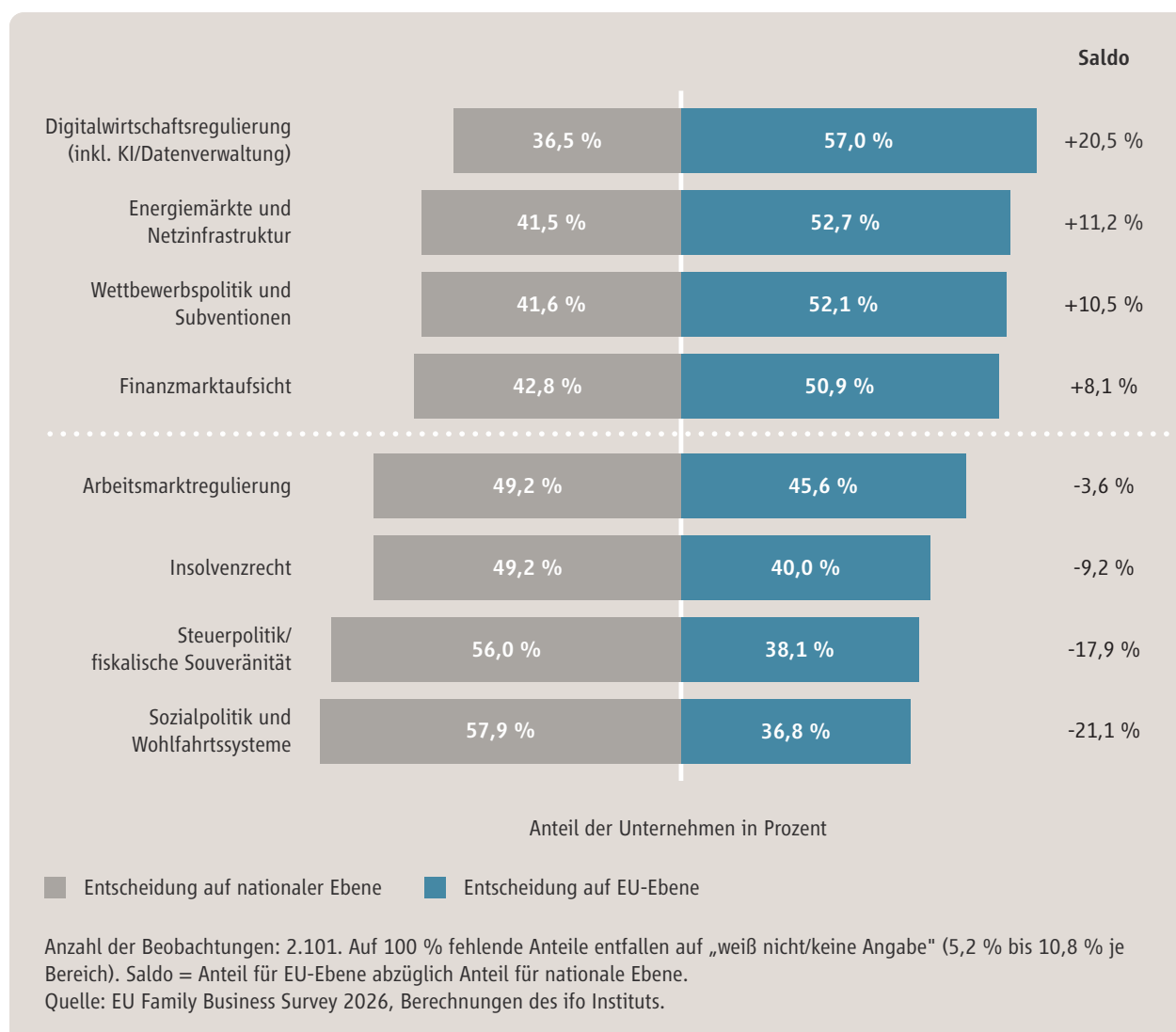
Im Mittelfeld treten zwei Länder deutlich hervor und ihre Profile sind nahezu spiegelbildlich. Die polnischen Unternehmen setzen die höchsten Prioritäten bei der Arbeitskräftemobilität (37,0 %) und bei einheitlichen technischen Normen (36,4 %), messen digitalen und KI-Regeln

dagegen die geringste Bedeutung aller Länder bei (22,3 %) – ein Profil, das auf eine starke güter- und arbeitsintensive Verflechtung mit dem übrigen Binnenmarkt hindeutet. Die niederländischen Unternehmen kehren dieses Muster um: Bei ihnen stehen grenzüberschreitende Dienstleistungen mit 40,4 % an der Spitze aller Ländervergleiche, während Normen und Arbeitskräftemobilität mit jeweils 22,3 % die niedrigsten Werte erreichen. Die Prioritäten folgen also erkennbar der jeweiligen Wirtschaftsstruktur.

III. Kompetenzverteilung zwischen EU- und nationaler Ebene

Die politisch spannendste Frage des Kapitels lautet, auf welcher Ebene wirtschaftspolitische Entscheidungen getroffen werden sollten. Die Antworten zeigen, dass die Unternehmen hier nicht einheitlich denken. Sie votieren weder pauschal für mehr europäische Zuständigkeit noch für die Rückverlagerung von Kompetenzen, sondern differenzieren nach Politikfeldern – und zwar entlang einer sehr klaren ökonomischen Logik.

Abbildung 3: Bevorzugte Entscheidungsebene nach Politikbereich



In vier Bereichen spricht sich eine Mehrheit für die EU-Ebene aus: bei der Regulierung der Digitalwirtschaft einschließlich KI und Datenverwaltung (57,0 % gegenüber 36,5 %), bei Energiemärkten und Netzinfrastruktur (52,7 % zu 41,5 %), bei Wettbewerbspolitik und Subventionen (52,1 % zu 41,6 %) sowie bei der Finanzmarktaufsicht (50,9 % zu 42,8 %). In den übrigen vier Bereichen überwiegt die nationale Ebene, am ausgeprägtesten bei Sozialpolitik und Wohlfahrtssystemen (57,9 % zu 36,8 %) und bei der Steuerpolitik (56,0 % zu 38,1 %); Insolvenzrecht (49,2 % zu 40,0 %) und Arbeitsmarktregulierung (49,2 % zu 45,6 %) fallen weniger deutlich aus.

Die Trennlinie verläuft nicht zufällig. Der EU-Ebene wird dort der Vorzug gegeben, wo grenzüberschreitende Effekte und Skalenvorteile im Vordergrund stehen und nationale Alleingänge den Binnenmarkt unmittelbar fragmentieren würden, wie bei digitalen Regeln, Energienetzen, Beihilfenkontrolle und Finanzaufsicht. Die nationale Zuständigkeit wird dagegen von Unternehmen dort gesehen, wo Verteilungsfragen, sozialstaatliche Traditionen und fiskalische Souveränität berührt sind. Aus Unternehmenssicht ist die Vertiefung des Binnenmarkts demnach kein Projekt mit gleichmäßigem Anspruch auf alle Politikfelder, sondern eine funktional begrenzte Aufgabe.

Die Länderunterschiede verstärken dieses Bild, ohne es umzukehren. Am konsequentesten für die europäische Ebene votieren die Unternehmen in Italien und Spanien; die höchsten Einzelwerte dieser Frage entfallen auf die spanische Zustimmung zur europäischen Digitalregulierung (66,3 %) und die italienische zur europäischen Finanzmarktaufsicht (66,0 %). Am stärksten national orientiert sind die Betriebe in den Niederlanden und Schweden. Die schwedischen Unternehmen weisen bei der Sozialpolitik mit 30,9 % den niedrigsten Zustimmungswert zur EU-Ebene überhaupt auf, die niederländischen beim Insolvenzrecht mit 32,0 %. Eine Besonderheit bildet Frankreich: Es ist das einzige Land, in dem bei der Wettbewerbspolitik und den Subventionen die nationale Ebene die Mehrheit erhält (50,0 % gegenüber 44,3 %), während in allen übrigen Ländern die europäische Zuständigkeit hier klar vorn liegt.

Schließlich zeigt sich in dieser Frage der deutlichste Unterschied zwischen Familien- und Nicht-Familienunternehmen im gesamten Bericht: Bei der Sozialpolitik sprechen sich 38,3 % der Familienunternehmen für die EU-Ebene aus, gegenüber 30,8 % der Nicht-Familienunternehmen. Bemerkenswerter als die einzelne Zahl ist dabei das Muster: In sieben der acht abgefragten Bereiche fällt die Zustimmung zur europäischen Ebene bei Familienunternehmen höher aus als bei den übrigen Unternehmen. Die verbreitete Vorstellung, Familienunternehmen seien aufgrund ihrer stärkeren regionalen Verankerung europapolitisch zurückhaltender, findet in diesen Daten keine Stütze – eher das Gegenteil.

Differenzierte Subsidiarität von Unternehmen gewünscht: EU-Ebene bei Skaleneffekten (Digital, Energie, Wettbewerb, Finanzaufsicht) – nationale Ebene bei Verteilungsfragen (Sozial-, Steuerpolitik)

Starkes Bekenntnis der Familienunternehmen zu europäischer Integration – speziell bei der Sozialpolitik

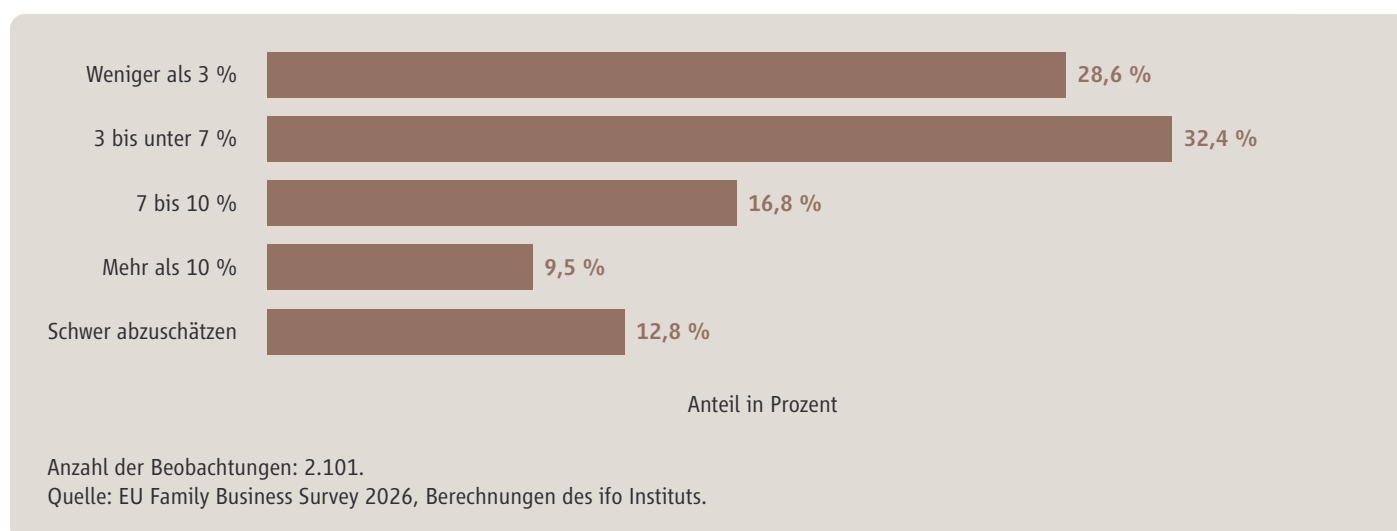
D. Bürokratie: Ausmaß und Folgen für Unternehmen

Die Regulierungsdichte in der Europäischen Union hat in den vergangenen Jahren zugenommen. Zwar schaffen einheitliche Vorschriften mehr Rechtssicherheit und erleichtern den Zugang zum Binnenmarkt, gleichzeitig führen sie für Unternehmen häufig zu höheren Verwaltungskosten. Insbesondere Dokumentations-, Berichts- und Nachweispflichten binden personelle und finanzielle Ressourcen. Kleine und mittlere Unternehmen sind von diesem administrativen Aufwand oft stärker betroffen als große Unternehmen, da sie über geringere personelle Kapazitäten verfügen. In dem folgenden Kapitel werden die bürokratischen Bedingungen in den verschiedenen Ländern aus Sicht der Unternehmen beleuchtet und hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf Investitionen und Wettbewerbsfähigkeit erörtert.

I. Bürokratiekosten der Unternehmen

Die Unternehmen wurden gebeten, einzuschätzen, welchen Anteil am jährlichen Unternehmensumsatz die Einhaltung regulatorischer Vorgaben und Berichtspflichten ausmachen. Insgesamt schätzt die größte Gruppe der Unternehmen (32,4 %) den Anteil auf 3 bis unter 7 %, dicht gefolgt von 28,6 % der Befragten, die von weniger als 3 % ausgehen. Immerhin 16,8 % der Betriebe schätzen den Anteil auf 7 bis 10 % und 9,5 % sogar auf mehr als 10 %. Das heißt rund ein Viertel der Unternehmen investieren mehr als 7 % ihres Jahresumsatzes für die Erfüllung regulatorischer Vorgaben.

Abbildung 4: Geschätzter Anteil der Bürokratiekosten am Jahresumsatz



Der Ländervergleich der Bürokratiekosten verdeutlicht klare Unterschiede in der wahrgenommenen Belastung. Die Teilnehmenden aus Polen weisen mit 36,0 % den höchsten Anteil an

Unternehmen auf, die von Bürokratiekosten unter 3 % des Umsatzes ausgehen, und liegen damit in der niedrigsten Kostenklasse deutlich über dem Gesamtschnitt von 28,6 %. Die Betriebe in Deutschland bilden den Gegenpol: Mit 21,3 % weisen sie den höchsten Anteil in der Kategorie „7 bis 10 %“ und mit 12,7 % auch den höchsten Anteil in der Klasse „mehr als 10 %“ auf. Damit schätzen die Befragten in Deutschland die Bürokratiekosten höher als in jedem anderen Land. Die Unternehmen in Schweden liegen bei der mittleren Kategorie mit „7 bis 10 %“ mit 18,9 % nach Deutschland am zweithöchsten, jedoch geben nur 9,0 % der Befragten die oberste Kategorie „mehr als 10 %“ an. Die Betriebe in Frankreich und Spanien bewegen sich im mittleren Bereich. Trotz dieser Unterschiede bleibt die deutliche Mehrheit der Unternehmen in allen Ländern in den unteren beiden Kostenklassen verortet.

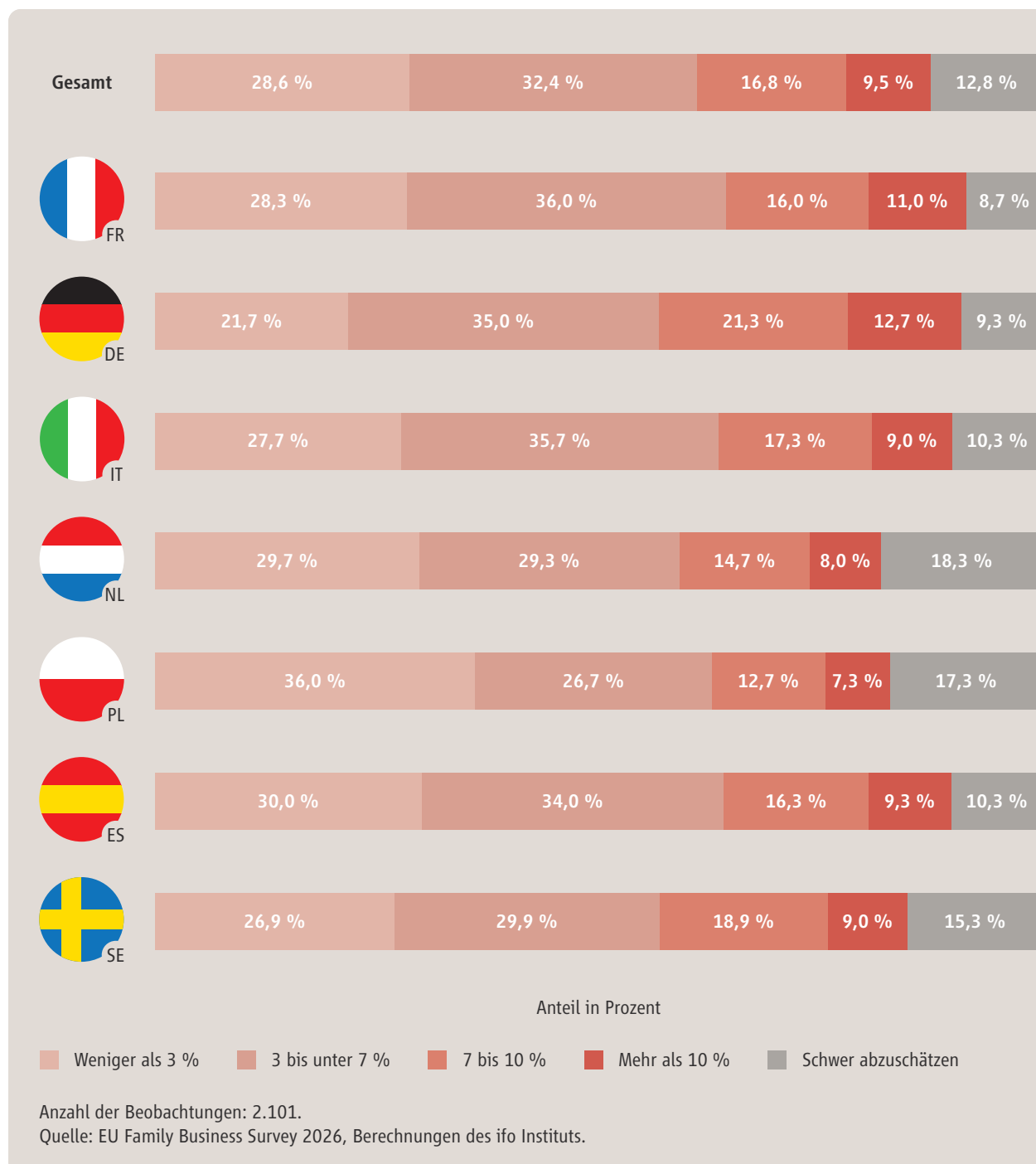
Aus diesen Angaben lässt sich allerdings nicht unmittelbar auf Unterschiede in der tatsächlichen regulatorischen Belastung schließen. Es handelt sich um Selbsteinschätzungen, denen kein einheitlicher Maßstab zugrunde liegt: Die Befragten beurteilen den Aufwand vor dem Hintergrund der jeweils eigenen nationalen Erfahrung, nicht im Vergleich zu einem europäischen Referenzwert. Ein Unternehmen, das seine Verwaltungslast als hoch bezeichnet, kann objektiv geringere Kosten tragen als ein Unternehmen in einem anderen Land, das dieselbe Last als normal empfindet. Hinzu kommt, dass die öffentliche Aufmerksamkeit für das Thema zwischen den Ländern erheblich variiert und die Wahrnehmung entsprechend prägt; die vergleichsweise hohen deutschen Werte dürften auch die Intensität der dortigen Bürokratiadebatte widerspiegeln. Die Angaben sind deshalb als Indikator für den wahrgenommenen Handlungsdruck zu lesen und nicht als Messung der Erfüllungskosten.

Auch nach Unternehmensgröße zeigen sich bemerkenswerte Unterschiede: Kleine Unternehmen (weniger als 50 Beschäftigte) weisen mit einem Anteil von 11,0 % nicht nur den höchsten Anteil in der obersten Kostenklasse „mehr als 10 %“ des Umsatzes auf, sondern mit 30,1 % gleichzeitig auch den höchsten Anteil in der niedrigsten Klasse „weniger als 3 %“; die Einschätzungen streuen bei kleinen Unternehmen demnach deutlich stärker als bei größeren. Mittlere Unternehmen (50 bis 499 Beschäftigte) konzentrieren sich am stärksten auf die dritte Kategorie „3 bis unter 7 %“ (34,7 %), während große Unternehmen (mehr als 500 Beschäftigte) mit 18,9 % den höchsten Anteil in der Kategorie „7 bis 10 %“ aufweisen. Zugleich berichten sowohl mittlere als auch große Unternehmen seltener von einer sehr hohen Belastung von „mehr als 10 %“ des Umsatzes (8,2 % bzw. 8,6 %) als kleine Unternehmen. Dies lässt sich dadurch erklären, dass Bürokratiekosten bei kleineren Betrieben anteilig am Umsatz häufiger überdurchschnittlich stark ins Gewicht fallen und sie dadurch überproportional belastet sind.

Ein Teil dieser Streuung dürfte darauf zurückgehen, wie sichtbar die Kosten intern sind: Während größere Unternehmen eigene Stellen für Compliance-Aufgaben vorhalten und den Aufwand entsprechend präzise beziffern können, wird er in kleinen Betrieben häufig von der

Geschäftsführung nebenher erbracht und erscheint dann nicht als gesonderter Kostenposten. Ökonomisch ist er deshalb nicht geringer, sondern schlägt sich in Opportunitätskosten nieder, die in der Selbsteinschätzung leicht unterschätzt werden.

Abbildung 5: Geschätzter Anteil der Bürokratiekosten am Jahresumsatz nach Land



II. Auswirkungen der Bürokratie auf die Investitionstätigkeit von Unternehmen

In der aktuellen Studie „Fünf Hebel für mehr Produktivität“ legt die IW Consult eine Kausalkette dar: Bürokratieabbau → mehr Investitionen → höhere Produktivität.

Die Befragungsergebnisse hier zeigen: 4 von 5 Unternehmen bremsen Investitionen wegen Bürokratie und liefern damit den Beweis, dass die zurückgestellten Investitionen, der Mechanismus ist, der über Bürokratie die Produktivität bremst.

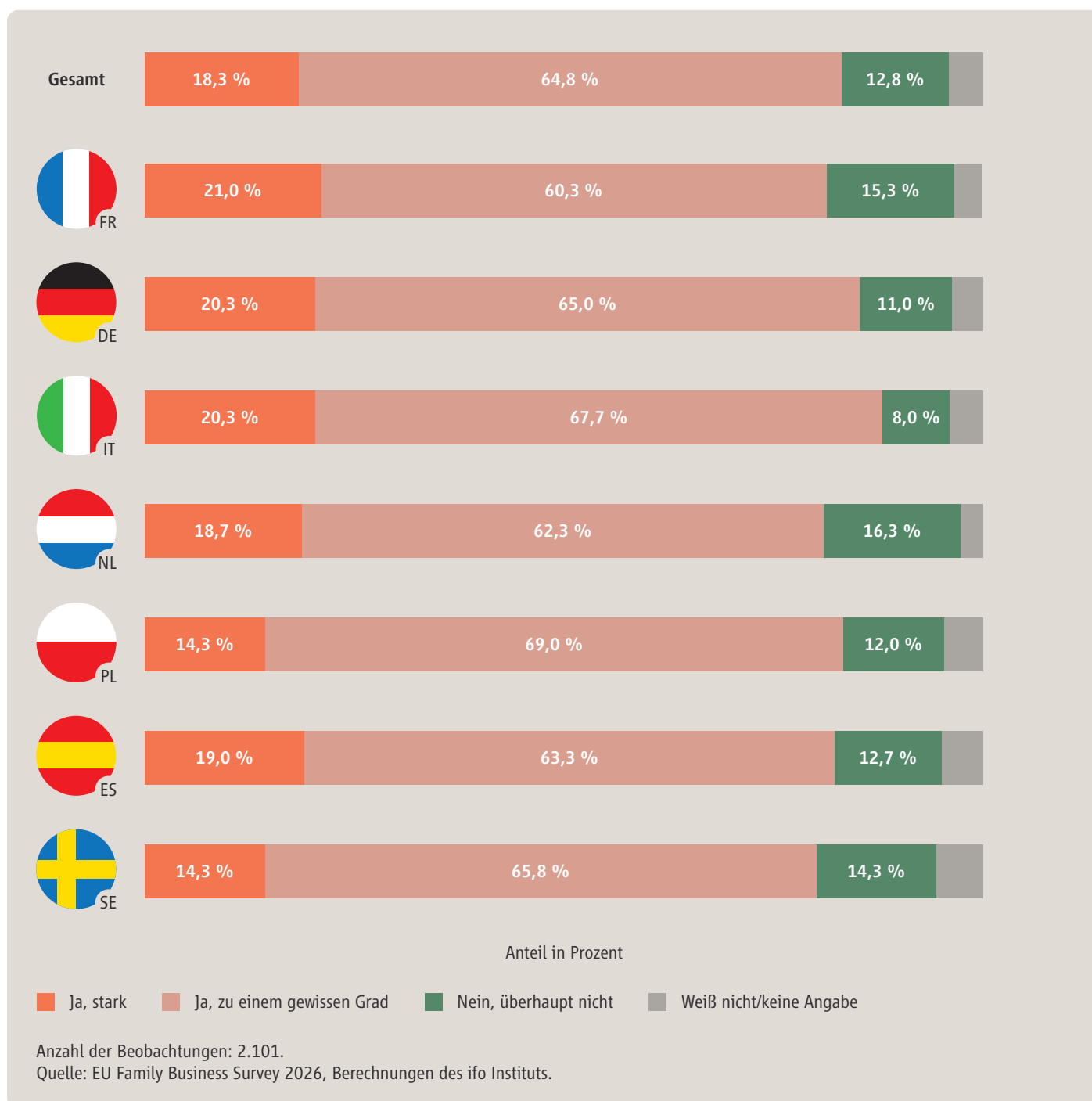


Zur Kurzstudie „Fünf Hebel für mehr Produktivität“ (2026)

In einer weiteren Frage wurden die Unternehmen gebeten, darzulegen, inwieweit bürokratische Auflagen ihre Investitionen behindern. Insgesamt bestätigt eine deutliche Mehrheit der Unternehmen eine solche Einschränkung: 64,8 % geben an, dass dies „zu einem gewissen Grad“ der Fall sei, weitere 18,3 % sehen sich sogar „stark“ eingeschränkt. Vier von fünf Unternehmen (83,1 %) bremsen Investitionen aufgrund regulatorischer Anforderungen. Lediglich 12,8 % der Unternehmen sehen keine Einschränkung.

Besonders stark eingeschränkt fühlen sich die Unternehmen aus Frankreich. Die Teilnehmenden weisen mit 21,0 % den höchsten Anteil auf, der sich „stark“ eingeschränkt fühlt, gefolgt von den Befragten aus Deutschland und Italien mit jeweils 20,3 %. Zugleich verzeichnen die Betriebe in Frankreich mit 15,3 % einen höheren Anteil, der überhaupt keine Einschränkung sieht. Die Unternehmen in Polen und Schweden liegen bei der starken Einschränkung mit jeweils 14,3 % am niedrigsten, wobei die Teilnehmenden aus Polen mit 69,0 % gleichzeitig den höchsten Anteil bei „Ja, zu einem gewissen Grad“ aufweisen. Das zeigt, dass die Belastung in Polen zwar umfassend, aber selten als gravierend wahrgenommen wird. Die Betriebe in Italien zeigen mit 8,0 % den mit Abstand niedrigsten Anteil in der Kategorie ohne jegliche Einschränkung und liegen mit 67,7 % zugleich hoch bei „Ja, zu einem gewissen Grad“. Die Befragten aus den Niederlanden verzeichnen mit 16,3 % den höchsten Anteil ohne Einschränkung.

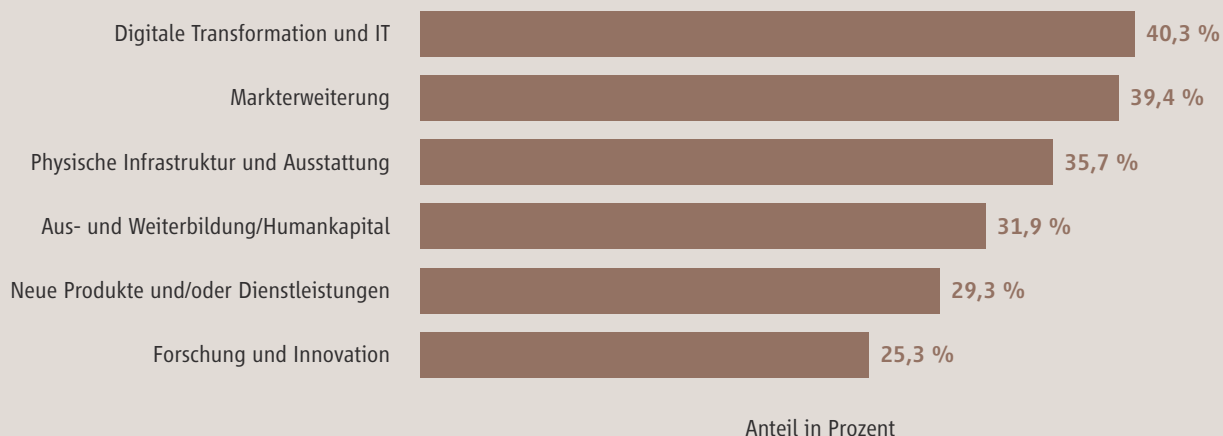
Abbildung 6: Zurückstellung von Investitionen aufgrund regulatorischer Vorgaben



Die Unternehmen, die zuvor angegeben hatten, in ihren Investitionen eingeschränkt zu sein, wurden gefragt, in welchen Unternehmensbereichen sie diese Investitionsbeschränkungen bemerken (Mehrfachnennungen waren möglich). Insgesamt werden Einschränkungen am häufigsten bei der digitalen Transformation und IT (40,3 %) sowie bei der Markterweiterung (39,4 %) wahrgenommen. Auch physische Infrastruktur und Ausstattung (35,7 %) sind häufig betroffen. Seltener werden Einschränkungen bei neuen Produkten und/oder Dienstleistungen

(29,3 %), bei Aus- und Weiterbildung (31,9 %) sowie bei Forschung und Innovation (25,3 %) genannt.

Abbildung 7: Von Investitionsbeschränkungen betroffene Unternehmensbereiche



Anzahl der Beobachtungen: 1.745; Mehrfachnennungen möglich.
Quelle: EU Family Business Survey 2026, Berechnungen des ifo Instituts.

Auf Länderebene gibt es teilweise deutliche Unterschiede, insbesondere im Bereich Aus- und Weiterbildung. Die Unternehmen in Polen berichten mit 36,8 % am häufigsten von Einschränkungen betroffen zu sein, gefolgt von den Betrieben in Italien (36,0 %) und Frankreich (33,6 %); in den Niederlanden fällt der Anteil mit 20,2 % mit Abstand am geringsten aus. Auch bei der Markterweiterung streuen die Werte spürbar: Die Unternehmen in Spanien nennen diesen Bereich mit 47,0 % besonders häufig, die Betriebe in den Niederlanden und Italien bewegen sich mit rund 40 % im Mittelfeld und in Deutschland liegt der Anteil mit 35,2 % der Unternehmen am niedrigsten. Bei neuen Produkten und Dienstleistungen zeigt sich ein ähnliches Muster: Die Unternehmen in Schweden und den Niederlanden liegen mit 35,3 % bzw. 34,6 % deutlich über dem Durchschnitt, die Betriebe in Frankreich und Italien bewegen sich mit Werten um 25 % im mittleren Bereich, und die Firmen in Polen bilden mit 23,6 % das Schlusslicht.

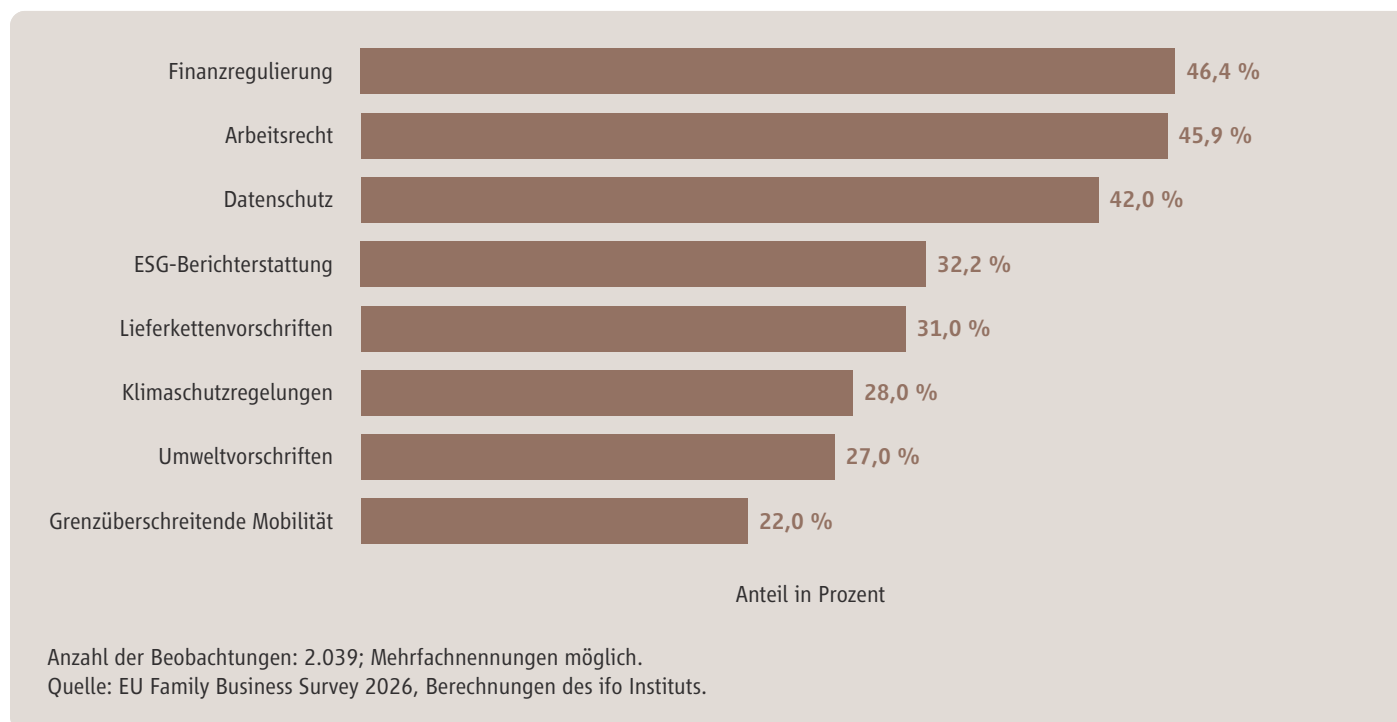
III. Bürokratische Belastung verschiedener Regulierungsbereiche

Finanzregulierung und Arbeitsrecht als größte Belastungsquellen von Unternehmen genannt

Die administrative Belastung durch Regulierung verteilt sich nicht gleichmäßig auf alle Arbeitsbereiche. Daher wurde in der Umfrage auch thematisiert, wo die größten Probleme liegen. Insgesamt zeigt sich, dass die administrative Belastung am stärksten von der Finanzregulierung (46,4 %) und dem Arbeitsrecht (45,9 %) ausgeht. Beide Bereiche werden von fast jedem zweiten Unternehmen genannt. Mit einigem Abstand folgt der Datenschutz (42,0 %), welcher als dritthäufigster Bereich genannt wurde. Im Mittelfeld liegen die Berichterstattungen im

Bereich Nachhaltigkeits- und ESG-Berichterstattung (Environmental, Social and Governance) (32,2 %) und die Lieferkettenvorschriften (31,0 %), die trotz ihrer medialen Präsenz seltener als größte Belastung wahrgenommen werden als klassische Bereiche wie Finanzregulierung oder Arbeitsrecht. Am unteren Ende der Skala stehen Klimaschutzregelungen (28,0 %), Umweltvorschriften (27,0 %) sowie Vorschriften zur grenzüberschreitenden Mobilität von Beschäftigten (22,0 %).

Abbildung 8: Regulierungsbereiche mit der größten administrativen Belastung



Die Bereiche Finanzregulierung, Arbeitsrecht und Datenschutz dominieren in allen Ländern die TOP 3-Nennungen, jedoch in leicht unterschiedlicher Häufigkeit (vgl. Tabelle 2). Die Teilnehmenden aus Frankreich, den Niederlanden und Polen führen die Finanzregulierung mit Werten über 47 % an, während in Deutschland, Italien und Schweden das Arbeitsrecht beziehungsweise der Datenschutz am häufigsten unter die TOP 3 gerankt wird. Die Unternehmen in Spanien wählen zu gleichen Teilen Datenschutz und Finanzregulierung am meisten (jeweils 50,9 %) aus.

Tabelle 2: Die drei am häufigsten genannten Regulierungsbereiche je Land

	TOP 1	TOP 2	TOP 3
 FR	Finanzregulierung (51,4 %)	Arbeitsrecht (47,2 %)	Datenschutz (38,2 %)
 DE	Datenschutz (46,3 %)	Arbeitsrecht (38,1 %)	Finanzregulierung (38,1 %)
 IT	Arbeitsrecht (52,4 %)	Finanzregulierung (43,3 %)	Datenschutz (42,3 %)
 NL	Finanzregulierung (50,0 %)	Arbeitsrecht (46,9 %)	Datenschutz (40,0 %)
 PL	Finanzregulierung (47,4 %)	Arbeitsrecht (41,4 %)	Datenschutz (39,3 %)
 ES	Datenschutz (50,9 %)	Finanzregulierung (50,9 %)	Arbeitsrecht (50,2 %)
 SE	Arbeitsrecht (45,0 %)	Finanzregulierung (43,6 %)	Datenschutz (36,8 %)

Anzahl der Beobachtungen: 2.039; 3 Nennungen je Land (TOP 3-Nennungen, Reihenfolge unberücksichtigt).

Quelle: EU Family Business Survey 2026, Berechnungen des ifo Instituts.

IV. EU-Initiativen zur Entbürokratisierung

Die Unternehmen wurden gebeten, einzuschätzen, wie erfolgreich verschiedene Maßnahmen der EU zur Entbürokratisierung für das eigene Unternehmen beigetragen haben. Dabei konnten die Unternehmen jede Initiative auf einer fünfstufigen Skala bewerten, bei der der Wert 1 „stimme überhaupt nicht zu“ und der Wert 5 „stimme voll und ganz zu“ entspricht. In der folgenden Tabelle wird je Aussage ein Nettosaldo ausgewiesen, der sich aus der Differenz von Zustimmung („stimme zu“ und „stimme voll zu“) und Ablehnung („stimme überhaupt nicht zu“ und „stimme nicht zu“) ergibt.

Insgesamt sind die Unternehmen in Europa wenig überzeugt von den Maßnahmen der EU zur regulatorischen Entlastung der Unternehmen. Lediglich die „Vereinfachung kürzlich umgesetzter Initiativen (z. B. CSRD, CSDDD, EUDR)“ hat aus Unternehmenssicht zu einer deutlichen Verbesserung der Regulatorien beigetragen (Nettosaldo +18,3). Dagegen führen allgemeine Vereinfachungsbemühungen der EU (+0,1) sowie klarere Bürokratie-Anforderungen (-0,1) bisher noch zu keinen spürbaren Entlastungen für die befragten Betriebe. Bei den übrigen drei Statements überwiegt die Skepsis: „schnellere Genehmigungen“ (-6,6), „Durchsetzung One-in-One-out-Regel“ (-13,0) sowie insbesondere die „Abschaffung unnötiger Regelungen“ mit dem niedrigsten Nettosaldo aller sechs Statements (-19,1) werden bisher nicht als hilfreiche Unterstützung der EU identifiziert. Dass ausgerechnet die „Abschaffung unnötiger Regelungen“ (Nettosaldo -19,1) und die „Umsetzung der One-in-One-out-Regel“ (-13,0) am skeptischsten bewertet werden, deckt sich mit einem zentralen Befund der Kurzstudie „Mut zum Gesetz auf Zeit“ (Hoffmann und Kullas, 2026)²: Ohne institutionalisierten Entscheidungsdruck durch Sunset-Klauseln mit verbindlicher Evaluierung bleibt die Beweislast bei den Kritikern bestehender Vorschriften – nicht, wie erforderlich, bei ihren Befürwortern. Die Autoren weisen darauf hin, dass punktuelle Abbau-Initiativen ohne einen solchen Mechanismus deshalb erfahrungsgemäß wirkungslos verpuffen.

EU-Entbürokratisierung bislang ohne spürbare Wirkung – Deutschland und Polen mit großer Skepsis

Entscheidungsdruck durch Sunset-Klauseln



Zur Kurzstudie „Mut zum Gesetz auf Zeit“ (2026)

Tabelle 3: Erfolgsbewertung verschiedener EU-Initiativen zur bürokratischen Entlastung der Unternehmen (Nettosaldo der Zustimmung)

	 FR	 DE	 IT	 NL	 PL	 ES	 SE	Gesamt
Allgemeine Vereinfachungen	2,7	-10,3	6,7	0,0	-3,3	7,7	-2,3	0,1
Kürzlich umgesetzte Initiativen (z. B. CSRD, CSDDD, EUDR) ³	22,3	5,7	21,0	22,3	11,7	25,0	19,9	18,3
Umsetzung One-in-One-out-Regel	-13,3	-28,0	-8,0	2,0	-20,0	-14,3	-9,3	-13,0
Klarere Bürokratie-Anforderungen	-2,0	-6,0	2,3	7,0	-1,7	0,0	-0,3	-0,1
Schnellere Genehmigungen	-5,3	-19,3	-0,3	-2,0	-15,7	8,0	-11,3	-6,6
Abschaffung unnötiger Regelungen	-21,0	-31,7	-11,7	-17,0	-27,3	-5,7	-19,6	-19,1

Anzahl der Beobachtungen: 2.101; Nettosaldo aus Zustimmung und Ablehnung.

Quelle: EU Family Business Survey 2026, Berechnungen des ifo Instituts.

² Hoffmann, A. und M. Kullas (2026), Mut zum Gesetz auf Zeit – Wie befristete Gesetze und wirksame Evaluierungen Bürokratie senken können, München.

³ CSRD = Corporate Sustainability Reporting Directive; CSDDD = Corporate Sustainability Due Diligence Directive; EUDR = EU Deforestation Regulation

Die Länderunterschiede sind bei der Beurteilung der Maßnahmen deutlich: Die Betriebe in Deutschland zeigen sich bei nahezu allen sechs Statements am skeptischsten. Bei der „Abschaffung unnötiger Regelungen“ weisen sie mit -31,7 den niedrigsten Nettosaldo aller Länder auf, ebenso bei der „Umsetzung der One-in-One-out-Regel“ (-28,0) und bei den „Allgemeinen Vereinfachungen“ (-10,3). Die Teilnehmenden aus Spanien liegen dagegen bei den meisten Statements am oberen Ende. Bei den „kürzlich umgesetzten Initiativen (z. B. CSRD, CSDDD, EUDR)“ erreichen sie mit +25,0 den höchsten Wert aller Länder, und bei „schnelleren Genehmigungen“ sind sie mit +8,0 die einzigen mit positivem Nettosaldo. Die Befragten aus den Niederlanden fallen bei der „Umsetzung der One-in-One-out-Regel“ auf: Mit +2,0 ist es der einzige positive Landeswert, während alle anderen Länder hier einen negativen Nettosaldo aufweisen. Die Unternehmen in Frankreich, Italien, Polen und Schweden bewegen sich bei den meisten Statements im mittleren Bereich.

Die Ergebnisse verdeutlichen, dass Bürokratie für europäische Unternehmen eine erhebliche ökonomische Belastung darstellt und messbar in die Unternehmenspraxis eingreift. Zwar veranschlagt eine Mehrheit der Unternehmen die Bürokratiekosten auf weniger als 7 % des Jahresumsatzes, doch insbesondere in Deutschland sowie bei einem relevanten Teil kleiner Unternehmen werden deutlich höhere Anteile berichtet. Dabei hemmen die regulatorischen Auflagen Unternehmensinvestitionen in großem Umfang. Mehr als 80 % der Betriebe geben an, Investitionen aufgrund bürokratischer Anforderungen ganz oder teilweise zurückzustellen, besonders in den Bereichen digitale Transformation, Markterweiterung und physische Infrastruktur. Die größte administrative Belastung geht dabei aus Sicht der Unternehmen von Regulierungen im Bereich Finanzen, Arbeitsrecht und Datenschutz aus. EU-Initiativen zur Entbürokratisierung werden bislang überwiegend skeptisch bewertet; einzig konkrete Maßnahmen aus jüngster Zeit (etwa CSRD, CSDDD, EUDR) erhalten per Saldo eine positive Einschätzung, während zentrale Entlastungsinstrumente wie die One-in-One-out-Regel oder der Abbau unnötiger Vorschriften von der Mehrheit (noch) nicht als wirksam wahrgenommen werden. Diese Skepsis gegenüber punktuellen Entlastungsmaßnahmen deckt sich mit der These, wonach eine bloße Reduzierung einzelner Regulierungsvorgaben nicht ausreicht und stattdessen ein grundlegend neues Regulierungskonzept erforderlich ist (Windthorst (2026), Smart Regulation, S. 7 f.)⁴.



Zur Studie „Smart Regulation“ (2026)

4 Windthorst, K. (2026), Smart Regulation – Zukunftsgerichtetes Konzept hoheitlicher Regulierung, München.

E. Steuerliche Rahmenbedingungen in der EU

Die steuerlichen Rahmenbedingungen eines Landes sind ein zentraler Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und beeinflussen Investitionsentscheidungen, Reinvestitionsverhalten und langfristige Planungssicherheit. Im Rahmen der vorliegenden Studie wurden die Unternehmen gebeten, die steuerlichen Bedingungen in ihrem Heimatland sowohl im Vergleich zu anderen EU-Staaten als auch zu Industrienationen außerhalb der EU zu bewerten. Zusätzlich wurde erhoben, welche steuerpolitischen Maßnahmen aus ihrer Sicht am wirksamsten zur Verbesserung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit beitragen könnten.

I. Attraktivität der nationalen Steuerbedingungen

Um die steuerliche Attraktivität vergleichbar in Europa zu erfassen, wurden die Unternehmen gebeten, einzuschätzen, wie attraktiv die Steuerbedingungen in ihrem Land im Vergleich zu anderen EU-Ländern sind. Dabei beurteilten 34,6 % der Unternehmen die Steuerbedingungen in ihrem Land als „überhaupt nicht attraktiv“ oder „nicht attraktiv“, während 31,8 % sie als „attraktiv“ oder „sehr attraktiv“ einstufen. Es überwiegen demnach diesbezüglich die pessimistischen Stimmen in Europa und der Saldo ist in Summe leicht negativ.

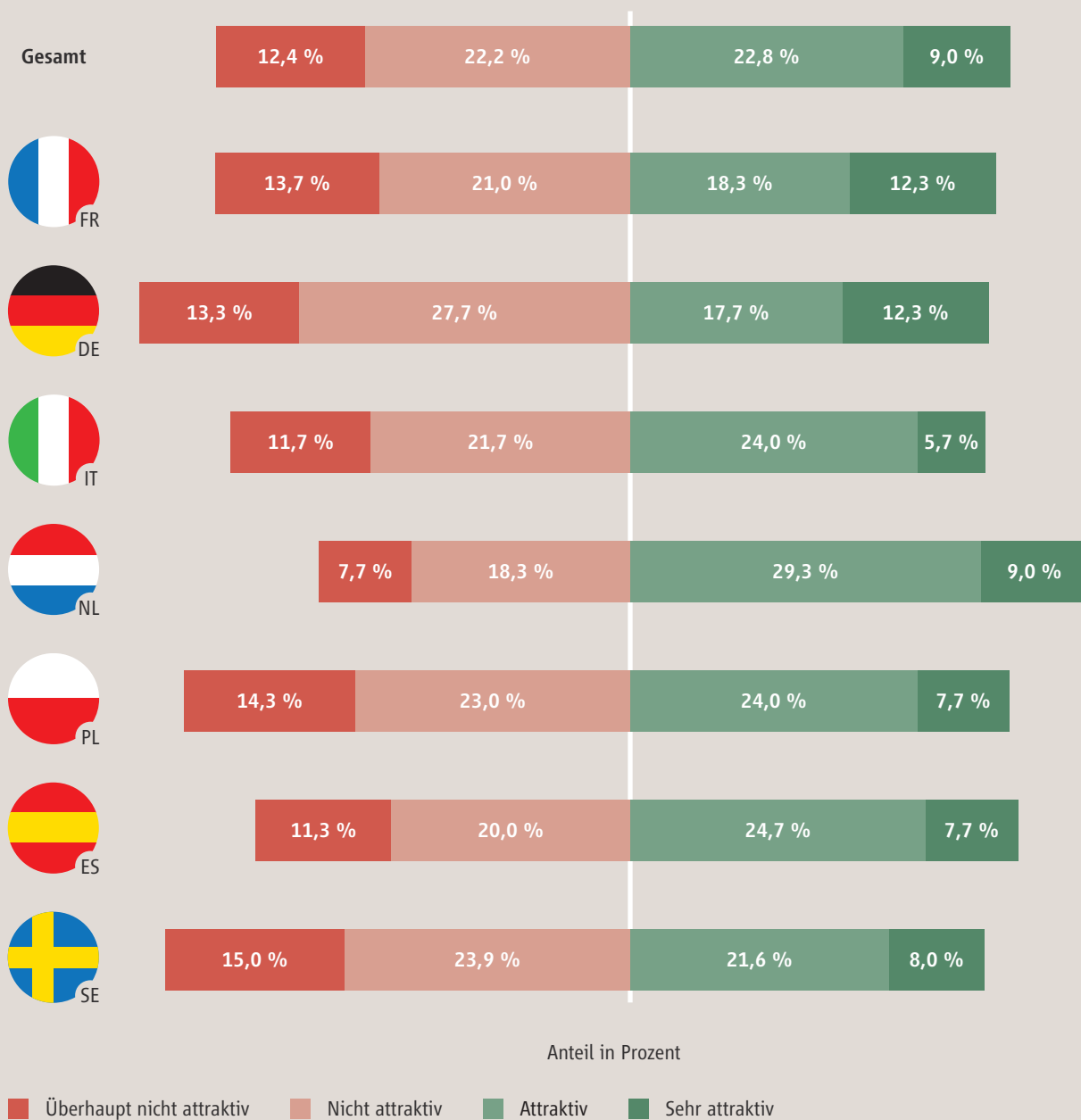
Die Befragten aus den Niederlanden bewerten die eigenen Steuerbedingungen mit 38,3 % „attraktiv“ oder „sehr attraktiv“ (29,3 % bzw. 9,0 %) mit Abstand am positivsten. Nur 7,7 % der Befragten stuft die Bedingungen als „überhaupt nicht attraktiv“ ein. Die Betriebe in Deutschland zeichnen dagegen wieder das kritischste Bild: Mit 27,7 % weisen sie den höchsten Anteil bei „nicht attraktiv“ auf, zusammen mit „überhaupt nicht attraktiv“ (13,3 %) ergibt sich mit 41,0 % der höchste negative Gesamtwert aller Länder. Eine sehr kritische Einschätzung der Unternehmen in Deutschland wurde auch bereits in einer anderen Unternehmensumfrage der Stiftung Familienunternehmen im Jahr 2025 ermittelt, bei der rund 80 % der Betriebe den Steuerstandort Deutschland insgesamt als „unattraktiv“ oder „sehr unattraktiv“ bezeichnen (Zamorski et al., 2025⁵). Die Teilnehmenden aus Schweden liegen mit einem negativen Gesamtwert von 38,9 % ähnlich kritisch, angeführt vom höchsten Anteil bei „überhaupt nicht attraktiv“ (15,0 %). Auch die Unternehmen in Polen bewegen sich mit 37,3 % negativer Einschätzung über dem Durchschnitt. Die Bewertung in Frankreich liegt im mittleren Bereich.



Zur Studie „Steuerstandort
Deutschland unter Stress:
Reformprioritäten der
Wirtschaft“ (2025)

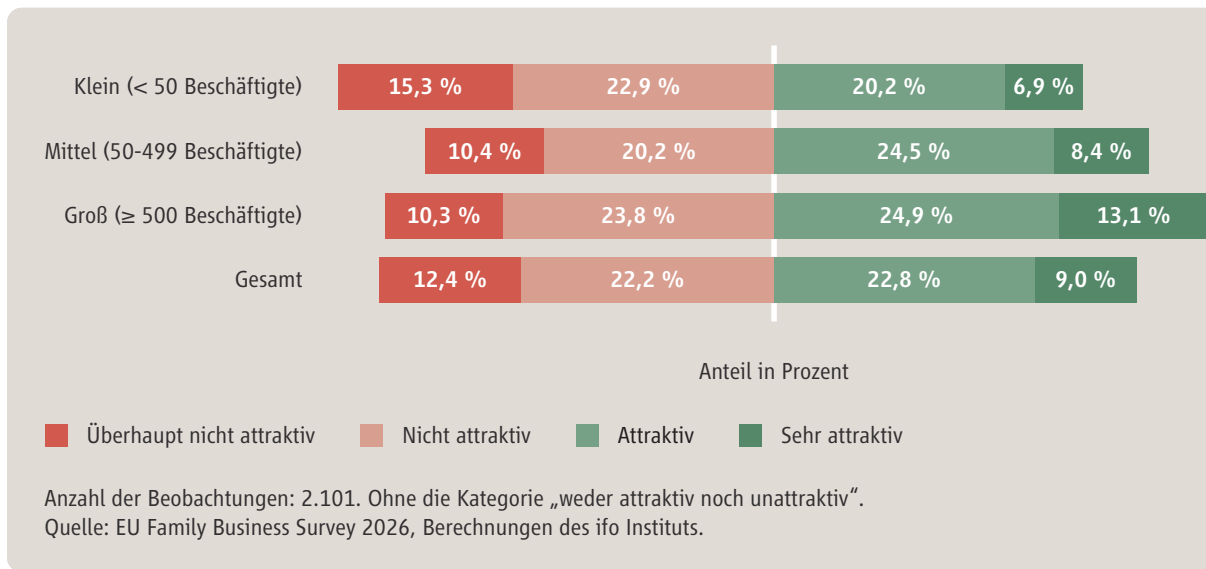
5 Zamorski, P., von Maltzan, A. und K. Wohlrabe (2025), Steuerstandort Deutschland unter Stress: Reformprioritäten der Wirtschaft – Jahresmonitor der Stiftung Familienunternehmen, München.

Abbildung 9: Attraktivität der nationalen Steuerbedingungen im EU-Vergleich nach Land



Anzahl der Beobachtungen: 2.101. Ohne die Kategorien „weder attraktiv noch unattraktiv“ und „weiß nicht/keine Angabe“.
 Quelle: EU Family Business Survey 2026, Berechnungen des ifo Instituts.

Abbildung 10: Attraktivität der nationalen Steuerbedingungen im EU-Vergleich nach Unternehmensgröße



Differenziert nach Unternehmensgröße (vgl. Abbildung 10) zeigen sich deutliche Unterschiede: Kleine Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten bewerten die eigenen Steuerbedingungen mit einem negativen Gesamtwert von 38,2 % gegenüber nur 27,1 % positiven Einschätzungen am kritischsten. Dagegen stuften 38,1 % der großen Unternehmen die Bedingungen als „attraktiv“ oder „sehr attraktiv“ ein, darunter mit 13,1 % ein deutlich höherer Anteil „sehr attraktiv“ als bei kleinen und mittleren Unternehmen. Mittlere Unternehmen liegen mit einem negativen Gesamtwert von 30,5 % im mittleren Bewertungsbereich.

Ergänzend wurden die Unternehmen gebeten, ihr nationales Steuersystem im Vergleich zu anderen Industrienationen außerhalb der EU zu bewerten. Dabei fällt das Bild etwas kritischer aus als im EU-Vergleich: 37,5 % halten das eigene Steuersystem im Vergleich für „überhaupt nicht“ oder „nicht attraktiv“, während nur 30,7 % es als „attraktiv“ oder „sehr attraktiv“ einstufen. Daraus lässt sich schließen, dass die Steuerbedingungen in Europa aus Sicht der Unternehmen einen Standortnachteil gegenüber anderen Industrienationen darstellen.

II. Wirksamkeit steuerlicher Maßnahmen der EU

In einer weiteren Frage wurden die Unternehmen gebeten, zu bewerten, welche steuerlichen Maßnahmen den wirtschaftlichen Erfolg und die Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens am stärksten verbessern würden (vgl. Tabelle 4). Insgesamt wird die Vereinfachung rechtlicher Vorgaben am häufigsten genannt (54,2 %), gefolgt von der Senkung der Steuersätze auf Unternehmensgewinne (47,8 %) und steuerlichen Anreizen für reinvestierte Gewinne (47,6 %). Auch eine verbesserte steuerliche Planungssicherheit (45,9 %) sowie die Senkung beziehungsweise Abschaffung von Steuern auf Unternehmensbesitz (43,5 %) werden von einem

*Unternehmen
wünschen einfache
Regeln vor
niedrigeren Steuern*

großen Teil der Unternehmen genannt. Am seltensten wird die Reduzierung beziehungsweise Abschaffung der Erbschaftsteuer als wirksamste Maßnahme angeführt (36,8 %), und zwar bei Familien- und Nicht-Familienunternehmen in nahezu gleichem Umfang. Dieser Befund ist vor dem Hintergrund der Fragestellung zu lesen: Gefragt war nach den Maßnahmen, die den wirtschaftlichen Erfolg und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens am stärksten verbessern würden. Damit rücken Instrumente in den Vordergrund, die auf das laufende Geschäft wirken, während die Erbschaftsteuer vor allem den langfristigen Fortbestand des Unternehmens im Generationenübergang betrifft. Hinzu kommt, dass die tatsächliche Belastung von Betriebsvermögen in den untersuchten Ländern derzeit überwiegend gering ausfällt; in Schweden wird die Erbschaftsteuer gar nicht erhoben, in den übrigen Ländern bestehen weitreichende Verschonungsregelungen für Unternehmensvermögen. Aus dem Ergebnis lässt sich deshalb nicht ableiten, dass der Erbschaftsteuer aus Unternehmenssicht keine Bedeutung zukäme.

Tabelle 4: Wirksamste steuerliche Maßnahmen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit nach Land

	 FR	 DE	 IT	 NL	 PL	 ES	 SE	Gesamt
Senkung der Steuersätze auf Unternehmensgewinne	48,5	51,5	60,5	40,1	36,4	47,1	50,2	47,8
Reduzierung/Abschaffung Erbschaftsteuer	43,1	29,5	31,1	36,1	38,5	39,6	39,7	36,8
Vereinfachung rechtlicher Vorgaben	48,8	55,3	60,5	54,1	51,6	55,6	53,4	54,2
Verbesserung steuerlicher Planungssicherheit	43,1	48,8	39,9	52,4	45,7	44,7	46,9	45,9
Steuerliche Anreize für reinvestierte Gewinne	49,5	47,8	47,6	40,1	51,9	49,2	47,3	47,6
Senkung/Abschaffung der Steuern auf Unternehmensbesitz	37,4	40,7	40,9	53,1	45,4	48,5	38,3	43,5

Anzahl der Beobachtungen: 2.043; Mehrfachnennungen möglich; die Farben verdeutlichen die relative Position im Vergleich zu den anderen Bewertungen.

Quelle: EU Family Business Survey 2026, Berechnungen des ifo Instituts.

Zusammenfassend zeigt die Studie, dass die befragten Unternehmen die steuerlichen Rahmenbedingungen im eigenen Land im Vergleich zu anderen Ländern eher negativ beurteilen, wobei deutliche Unterschiede zwischen den Ländern bestehen. Besonders positiv fallen die Einschätzungen in den Niederlanden aus, besonders kritische Stimmen gibt es in Deutschland, Schweden und Polen. Im Vergleich zu anderen Industrienationen außerhalb der EU fällt die Beurteilung nochmals negativer aus. Als wichtigste steuerpolitische Maßnahmen wünschen

sich die Unternehmen ein einfaches, transparentes Steuersystem mit langfristiger Planungssicherheit sowie steuerliche Entlastungen durch die Senkung der Unternehmenssteuern und die Einführung gezielter Investitionsanreize.

F. Exkurs: Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen im Vergleich

Familienunternehmen unterscheiden sich von anderen Unternehmen in Merkmalen, die für Standortentscheidungen unmittelbar relevant erscheinen: Sie planen über längere Zeiträume, sind stärker an ihren Sitzstandort gebunden, verfügen über weniger mobiles Eigenkapital und müssen die Unternehmensnachfolge in ihre Entscheidungen einbeziehen. Daraus lässt sich die Erwartung ableiten, dass sie die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen systematisch anders bewerten. Die vorliegende Befragung erlaubt es, diese Erwartung zu prüfen: 1.673 der 2.101 teilnehmenden Unternehmen sind Familienunternehmen, 419 Unternehmen stufen sich als Nicht-Familienunternehmen ein (neun Unternehmen haben sich nicht identifiziert).

Die Befragung zeigt dabei ein hohes Maß an Übereinstimmung zwischen beiden Gruppen. Über alle Themenfelder hinweg lassen sich rund 45 Einzelvergleiche anstellen; vier davon erreichen statistische Signifikanz auf dem üblichen Fünf-Prozent-Niveau (vgl. Tabelle 5). Bei der Investitionstätigkeit, den Prioritäten für den Binnenmarkt, der Bewertung der Steuerbedingungen und den gewünschten steuerpolitischen Maßnahmen fallen die Antworten von Familien- und Nicht-Familienunternehmen weitgehend deckungsgleich aus. Der Anteil derjenigen, die überwiegend außerhalb der EU investiert haben, liegt bei 6,0 % gegenüber 7,4 %; die Vereinfachung rechtlicher Vorgaben steht bei beiden Gruppen mit 54,2 % beziehungsweise 54,7 % gleichermaßen an der Spitze der steuerpolitischen Wünsche.

Diese Übereinstimmung ist allerdings vorsichtig zu interpretieren. Wegen der ungleichen Gruppengrößen lassen sich Unterschiede je nach Ausgangsniveau zwischen etwa drei und sieben Prozentpunkten verlässlich nachweisen. Die Befunde sprechen dagegen, dass sich die Einschätzungen beider Gruppen deutlich voneinander unterscheiden; kleinere systematische Abweichungen können vorhanden sein, ohne in diesen Daten sichtbar zu werden. Hinzu kommt, dass die Zahl der Vergleiche selbst zu berücksichtigen ist: Bei rund 45 Tests wären allein durch Zufall etwa zwei signifikante Ergebnisse zu erwarten, sodass die vier gefundenen Unterschiede zwar über dieser Schwelle liegen, aber nicht überinterpretiert werden sollten.

Die wenigen tragfähigen Unterschiede fügen sich gleichwohl zu einem stimmigen Bild. Zwei davon betreffen die unmittelbare Belastung des Unternehmens: Familienunternehmen räumen dem Abbau regulatorischer Anforderungen fast doppelt so häufig oberste Priorität ein wie Nicht-Familienunternehmen und sie nennen die Senkung der Unternehmenssteuersätze häufiger als wirksame Maßnahme. Beides passt zu ihrer Ressourcenausstattung: Wer keine eigene Compliance- oder Steuerabteilung unterhält, spürt administrative Anforderungen unmittelbarer, und wer Investitionen überwiegend aus einbehaltenen Gewinnen finanziert, reagiert empfindlicher auf deren Besteuerung.

Tabelle 5: Die vier statistisch belastbaren Unterschiede zwischen Familien- und Nicht-Familienunternehmen (Anteile in %)

	 Familien- unternehmen	 Nicht- Familien- unternehmen	Differenz
Entscheidungen zur Sozialpolitik auf EU-Ebene	38,3	30,8	+7,5
Abbau regulatorischer Anforderungen als wichtigster Faktor	14,1	7,6	+6,5
Senkung der Steuersätze auf Unternehmensgewinne genannt	49,0	43,0	+6,0
Nationale Steuerbedingungen „sehr attraktiv“	9,6	6,2	+3,4

Anzahl der Beobachtungen: 1.673 Familienunternehmen und 419 Nicht-Familienunternehmen.

Quelle: EU Family Business Survey 2026, Berechnungen des ifo Instituts.

Der dritte Unterschied ist der interessanteste, weil er einer verbreiteten Annahme widerspricht. Bei der Frage nach der geeigneten Entscheidungsebene sprechen sich Familienunternehmen in sieben der acht abgefragten Politikbereiche häufiger für die europäische Ebene aus als Nicht-Familienunternehmen; bei der Sozialpolitik erreicht der Abstand mit 7,5 Prozentpunkten statistische Signifikanz. Die Vorstellung, Familienunternehmen seien aufgrund ihrer regionalen Verankerung europapolitisch zurückhaltender, findet in diesen Daten keine Stütze. Plausibler erscheint die umgekehrte Lesart: Gerade weil sie weniger ausweichen können, legen sie Wert auf einheitliche Regeln im Binnenmarkt.

Insgesamt legt der Vergleich nahe, dass die Wahrnehmung wirtschaftspolitischer Rahmenbedingungen weit stärker vom Unternehmensstandort und von der Unternehmensgröße geprägt wird als von der Eigentümerstruktur. Für die Wirtschaftspolitik ist das eine Entlastung: Maßnahmen zur Verbesserung des Standorts müssen nicht nach Eigentümerform differenziert werden, weil die Anliegen weitgehend deckungsgleich sind. Unterschiede zwischen Familienunternehmen und anderen Unternehmen betreffen die Dringlichkeit – nicht die Richtung.

Steckbrief zur Methodik der Studie

Übersicht über Erhebungsdesign, Stichprobe und statistische Werte

Methodik im Überblick

- Zielgruppe: Unternehmensleitungen von Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen mit mind. 10 Mitarbeitenden.
- **Stichprobe:** 2.101 Unternehmen, davon je 300 Unternehmen in Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Polen, Schweden (301) und Spanien. 1.673 der Teilnehmer haben sich als Familienunternehmen identifiziert.
- **Erhebungsmethode:** Standardisierte schriftliche Online-Befragung (in Landessprachen) durch Edelman Data & Intelligence.
- **Erhebungszeitraum:** 25. Mai bis 22. Juni 2026.

Eckdaten

2.101 Befragte gesamt

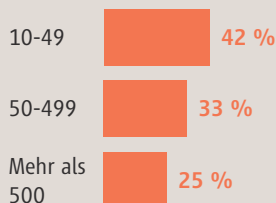
300 Unternehmen je Land

7 Länder in der Befragung

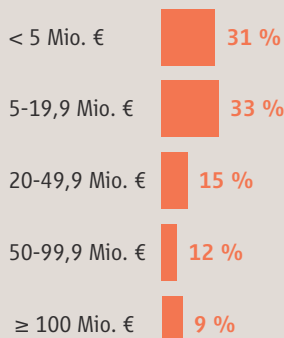


Unternehmensprofile in Zahlen

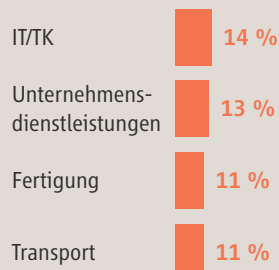
Unternehmensgröße nach Mitarbeitenden



Unternehmensumsatz



TOP-Branchen



Exportaktivität außerhalb der EU

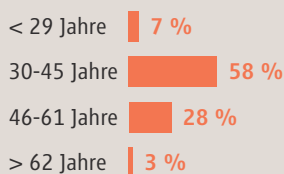


Befragtenprofile in Zahlen

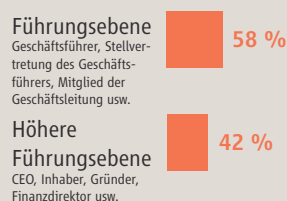
Geschlecht



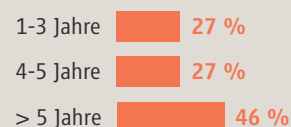
Alter



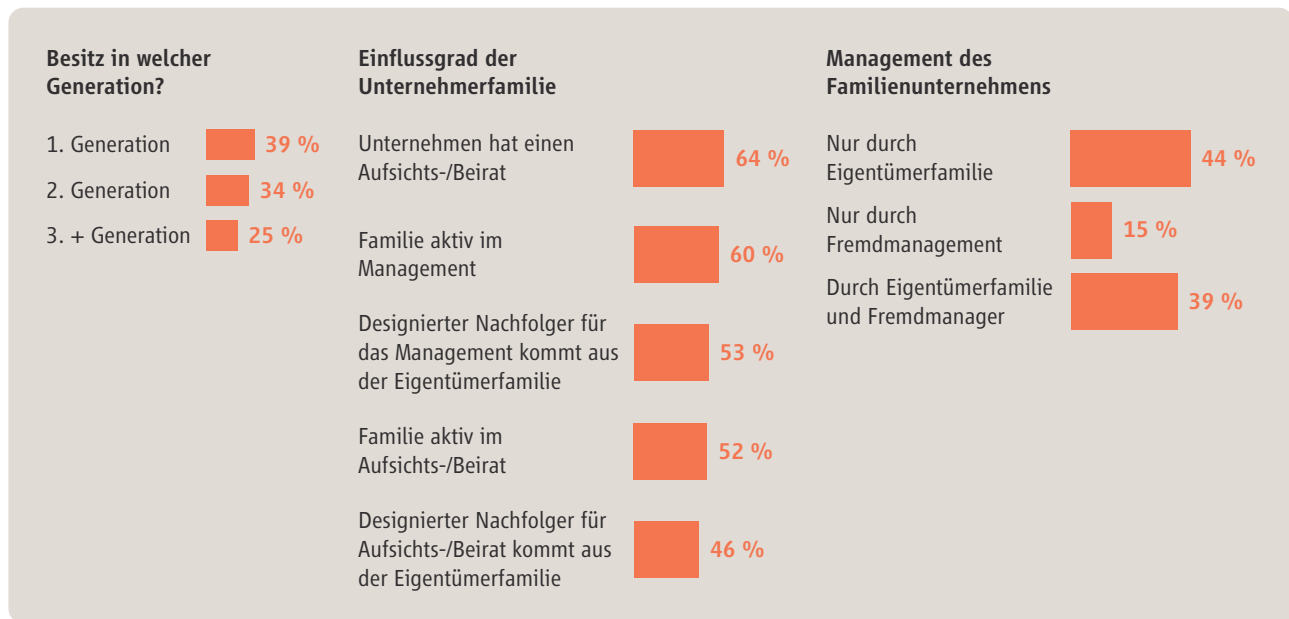
Führungsebene



Beschäftigungsdauer in aktueller Stelle



Charakterisierung der Familienunternehmen



Angaben in % der Befragten (N = 2.101). Abweichungen von 100 % durch Rundung sowie Ausschluss von „Weiß nicht“ und „Keine Angabe“ möglich.

Über die Autoren

Dr. Klaus Wohlrabe leitet die Unternehmensbefragungen am ifo Institut, darunter die monatliche ifo Konjunkturumfrage unter rund 9.000 Unternehmen, aus der der ifo Geschäftsklimaindex hervorgeht. Er ist Mitglied des CESifo-Forschungsnetzwerks und lehrt an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in der empirischen Konjunktur- und Indikatorforschung, der Prognosegüte volkswirtschaftlicher Vorhersagen sowie in der Methodik von Unternehmensbefragungen.



„Die Unternehmen wollen weder pauschal mehr Europa noch mehr nationale Souveränität. Sie wollen europäische Regeln dort, wo Grenzen ökonomisch keinen Sinn ergeben, und nationale dort, wo verteilt wird. Das ist kein Misstrauen gegenüber der Integration, sondern eine sehr präzise Erwartung an sie.“

Annette von Maltzan ist Fachreferentin am ifo Institut. Im Rahmen der Zusammenarbeit mit der Stiftung Familienunternehmen verantwortet sie das Projekt „Unternehmensmonitor“ sowie die Weiterentwicklung einer Datenbank zu Familienunternehmen (FamData). Zudem wirkt sie an der monatlichen ifo Konjunkturumfrage mit und ist als Umfrageexpertin für die methodische Begleitung von Unternehmensbefragungen tätig.



„Die Studie zeigt deutlich: Europäische Bürokratie greift messbar in die Unternehmenspraxis ein. Sie bindet nicht nur Zeit und Geld, sondern bremst in erheblichem Umfang auch dringend notwendige Investitionen aus.“

Stiftung Familienunternehmen

Prinzregentenstraße 50

D-80538 München

Telefon + 49 (0) 89 / 12 76 400 02

E-Mail info@familienunternehmen.de

www.familienunternehmen.de

Preis: 19,90 €

ISBN: 978-3-948850-86-9