

KMU in der deutschen Volkswirtschaft: Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft

Hans-Heinrich Bass

**Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen**

Nr. 101

Hrsg. von
Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth

KMU in der deutschen Volkswirtschaft: Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft

Hans-Heinrich Bass¹

Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth
(Hrsg.):

Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen, Nr. 101, Juni 2006,
ISSN 0948-3829

**Bezug: IWIM - Institut für Weltwirtschaft
und Internationales Management
Universität Bremen
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft
Postfach 33 04 40
D- 28334 Bremen
Telefon: 04 21 / 2 18 - 34 29
Telefax: 04 21 / 2 18 - 45 50
E-mail: iwim@uni-bremen.de
Homepage: <http://www.iwim.uni-bremen.de>**

¹ Prof. Dr. Hans-Heinrich Bass ist Leiter des Internationalen Studiengangs Volkswirtschaft der Hochschule Bremen. Kontakt: bass@fn.hs-bremen.de.

Abstract

Empirical research on SME as well as policies to promote SME have a long tradition in (West-)Germany, dating back into the 19th century. Until the mid-20th century most researchers considered SME as an impediment to further economic development and SME policies were thus designed in the framework of social policies. Only the ordo-liberal school, the founding fathers of Germany's social market economy, discovered their strengths, considered SME as a solution to mid-20th century economic problems (mass unemployment, abuse of economic power), and laid the foundations for non-selective (functional) industrial policies to promote SMEs.

In recent times, SME perform below their potential in terms of generating employment generation, driving sectoral change, and innovating mainly not because of internal weaknesses but because both of a general structural weakness of the German economy and unbalanced economic policies. Predictions on the future size distribution of enterprises diverge: Strategic management theories, theories based on Gibrat's Law, neo-Schumpeterians and the sociological scenario analysis all arrive at different conclusions regarding the role of SMEs in 21st century economies. However, the common feature in all predictions is that the readiness for innovation is the most critical factor for SMEs to continue to play their pivotal role in the German economy.

Key Words: SME, middle classes, start-ups, Schmoller, Marx, Schumpeter, ordo-liberal school, innovation, industrial organisation, size-specific economic policies, Strategic Management, Gibrat's Law, neo-Schumpeterians, sociology of organizations.

Kurzzusammenfassung

Die empirische Forschung über KMU hat in Deutschland eine lange Tradition, die bis in das 19. Jahrhundert zurückreicht. Gleiches gilt für die Wirtschaftspolitik für diesen Sektor. Allerdings wurden KMU bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts von den meisten Ökonomen als Hindernis der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung angesehen. Erst die ordo-liberale Schule, die Gründungsväter der deutschen Sozialen Marktwirtschaft, erkannten die inhärenten Stärken der KMU und sahen den Beitrag, den KMU zur Lösung der wirtschaftlichen Probleme leisten konnten: insbesondere zur Überwindung von Massenarbeitslosigkeit, dem Missbrauch wirtschaftlicher Macht und der Mangelverwaltung. Damit legten sie die Grundlage für eine schwach invasive, funktionale betriebsgrößenspezifische Industriepolitik.

Gegenwärtig können KMU allerdings ihre Potentiale bei der Beschäftigungsschaffung, dem sektoralen Strukturwandel und der Generierung von Innovationen nicht voll aktualisieren. Dies liegt weniger an den internen Schwächen als an der ungünstigen gesamtwirtschaftlichen Situation sowie einer unausgewogenen Wirtschaftspolitik. Theoriegeleitete Voraussagen über die zukünftige Bedeutung von KMU divergieren. Aber Theorien des strategischen Managements, Theorien im Umkreis des Gibratschen Gesetzes, neo-Schumpetersche Ansätze und organisationssoziologische Szenarioanalysen kommen in einem Aspekt zu dem gleichen Schluss: entscheidend für eine tragende Rolle von KMU in der deutschen Volkswirtschaft des 21. Jahrhunderts wird die Bereitschaft der Unternehmen zur Innovation sein.

Stichwörter: KMU, Mittelstand, Start-ups, Schmolter, Marx, Schumpeter, Ordoliberalismus, Innovation, Industrieorganisation, betriebsgrößenspezifische Wirtschaftspolitik, Strategisches Management, Gibratsches Gesetz, Neo-Schumpeterianer, Organisationssoziologie.

KMU in der deutschen Volkswirtschaft: Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft

Die Aufmerksamkeit für kleine und mittelgroße Unternehmen hat in der deutschen empirischen Wirtschaftsforschung und in der deutschen bzw. westdeutschen Wirtschaftspolitik eine lange Tradition. Der erste Teil dieses Textes beschäftigt sich insbesondere mit den Wurzeln von zwei verschiedenen Sichtweisen, die in der KMU-Politik seit ihren Anfängen erkennbar sind – mit der Frage, ob die KMU ein Problem der wirtschaftlichen Entwicklung sind oder einen Beitrag zur Lösung der Probleme liefern.

Ob als Zeichen der Stärke einer Volkswirtschaft oder ob als schwächstes Kettenglied: ganz offensichtlich sind KMU heute ubiquitär in der deutschen Wirtschaft – im Gegensatz übrigens zur Wahrnehmung im Ausland, wo verständlicherweise die Marken und Namen der Großunternehmen das Bild der deutschen Volkswirtschaft prägen. Beschäftigung und Innovation basieren in Deutschland heute aber zu einem wesentlichen Teil auf den Leistungen, die in den mittelgroßen und kleinen Unternehmen erbracht werden. Im Umkehrschluss heißt dies aber auch: Die gegenwärtige Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft und ihre Innovations- und Beschäftigungsprobleme sind nicht zuletzt auch Probleme der deutschen KMU. Der zweite Teil des Textes ist einer Bestandsaufnahme des Beitrages der KMU zur wirtschaftlichen Leistung in Deutschland und der aktuellen betriebsgrößenspezifischen Wirtschaftspolitik gewidmet.

Der dritte Teil schließlich fragt nach den Perspektiven der kleinen und mittleren Betriebsgrößen in einer sich auch hinsichtlich der industriellen Organisationsformen rasch verändernden Weltwirtschaft.

Dieser Aufsatz beschäftigt sich mit anderen Worten überblicksweise mit Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft der kleinbetrieblichen und mittelbetrieblichen Organisationsform der deutschen Wirtschaft.

I. Vergangenheit

Die deutsche empirische Forschung zu KMU reicht weit in das 19. Jahrhundert zurück. Schon 1870 veröffentlichte Gustav [von] Schmoller, der Begründer der jüngeren historischen Schule der Nationalökonomie, eine 700-seitige „statistische und nationalökonomische Untersuchung“ zum deutschen Kleingewerbe², die das Kleingewerbe als gesellschaftspolitisch notwendigen Stabilitätsfaktor ansah und Innovationsförderung, Kooperation und regulierende Selbstverwaltungsorgane befürwortete.³ Für die Mehrzahl der Analytiker des wirtschaftlichen Wandels im 19. und 20. Jahrhundert – von Karl Marx⁴ bis zum späten Joseph A. Schumpeter⁵ – war die kleinbetriebliche Organisationsformen in Handwerk und Handel jedoch ein Hemmnis und letztlich auch ein notwendiges Opfer des für den materiellen Fortschritt erforderlichen Innovations-, Industrialisierungs- und Konzentrationsprozesses. Die kleinen Unternehmen wurden als *ein Problem* der wirtschaftlichen Entwicklung verstanden. Wer eine andere Ansicht vertrat, galt als „reaktionär, kleinbürgerlich oder romantisch“⁶. Daher ist es nicht verwunderlich, dass auch in Deutschland jede Wirtschaftspolitik für den kleinbetrieblichen Sektor primär gesellschafts- und sozialpolitisch motiviert war.⁷

² G. Schmoller, Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert. Statistische und nationalökonomische Untersuchungen, Halle 1870.

³ G. Schmoller, loc. cit., S. 659, S. 683.

⁴ Über die kleinbetriebliche Produktionsweise schreibt Karl Marx: „Sie ist nur verträglich mit engen naturwüchsigen Schranken der Produktion und der Gesellschaft. Sie verewigen wollen hieße, [...] ‚die allgemeine Mittelmäßigkeit dekretieren‘ [...]. Sie muss vernichtet werden, sie wird vernichtet.“ (K. Marx, Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. Erster Band [zuerst 1867], in Marx-Engels-Werke Bd. 23, Berlin 1972, S. 789).

⁵ Während Schumpeter zunächst den Start-ups die entscheidende Rolle bei der wirtschaftlichen Innovation zuerkannte, war er später der Ansicht, dass nur die Großunternehmen mit ihren Abteilungen für Forschung und Entwicklung umfangreiche Innovationen generieren könnten. Vgl. J. A. Schumpeter, Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus (zuerst 1911/1912), 8. Aufl., Berlin 1993 sowie J. A. Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie (Capitalism, Socialism and Democracy, 1942), 7. Aufl. der deutschen Übersetzung, Tübingen / Basel 1993. Über die Konzentrationstendenz des Kapitalismus schreibt Schumpeter 1942: „Die vollkommen bürokratisierte industrielle Rieseneinheit verdrängt [...] die kleine oder mittelgroße Firma und ‚expropriert‘ ihre Eigentümer“ (loc. cit., S. 218).

⁶ W. Röpke, Klein- und Mittelbetriebe in der Volkswirtschaft, in: ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 1, 1948, S. 155.

⁷ Exemplarisch ist die Äußerung von Schmoller: „noch ist die Ungleichheit des Besitzes nicht so groß, noch haben wir einen nicht unbedeutenden Mittelstand; aber kurzfristig wäre es, zu ver-

Der wirtschaftspolitisch entscheidende Paradigmenwechsel in der Beurteilung der Rolle Betriebsgröße für die wirtschaftliche Entwicklung kam durch die Ordoliberalen, also die Begründer des Konzeptes der „sozialen Marktwirtschaft“, der spezifisch deutschen Variante des „wohlfahrtsstaatlichen Kapitalismus“⁸. Diese bis heute von nahezu allen politischen Strömungen in Deutschland im Grundsatz akzeptierte Wirtschaftsordnung sieht kleine und mittelgroße Unternehmen als Fundament einer prosperierenden Volkswirtschaft.

Ausgangspunkt dieser Konzeption ist – entgegen einem weit verbreiteten Missverständnis – nämlich nicht der Wille zur wohlfahrtsstaatlichen Umverteilung der im Wirtschaftsprozess einer ansonsten „freien“ Marktwirtschaft erzielten primären Einkommen, sondern die Ansicht, dass nur der ungehinderte Wettbewerb der Unternehmen die Maximierung der volkswirtschaftlichen Wohlfahrt ermöglicht. Sozialpolitik ist dann nachrangig, was zu der überspitzten Formulierung führte, dass Wettbewerbspolitik die bestmögliche Sozialpolitik sei.⁹

Das Wettbewerbsideal der Ordoliberalen war bzw. ist die vollständige Konkurrenz – und das bedeutet marktmorphologisch: Idealerweise gibt es nur „kleine“ Anbieter in dem Sinne, dass kein Anbieter den Preis beeinflussen kann. Wettbewerbs-

neinen, dass unsere gegenwärtige industrielle Entwicklung dazu neigt. Mit allen Mitteln ist deshalb der steigenden Vermögensungleichheit entgegenzuarbeiten, und eine der wichtigsten praktischen Fragen ist eben die möglichste Erhaltung des noch vorhandenen Handwerkerstandes.“ (G. Schmoller, loc. cit., S. 678.) Während der Hochindustrialisierungsphase in Deutschland verlangte der Mittelstand (partiell durchaus erfolgreich) nach einer „staatlichen Überlebensgarantie“ (T. Wellenreuther, Infragestellung des ökonomischen Liberalismus in Deutschland von ca. 1870 bis 1913, in: R. H. Tilly (Hg.), Geschichte der Wirtschaftspolitik. Vom Merkantilismus zur Sozialen Marktwirtschaft, München / Wien 1993, S. 80): „Die ordnungspolitischen Vorstellungen des Mittelstandes waren also durch und durch zünftisch und antiliberal“ (loc. cit., S. 81). Diese Gesinnung mündete nahezu zwangsläufig in der Zwischenkriegszeit in der Unterstützung des populistisch auftretenden Nationalsozialismus durch weite Teile des sich bedroht sehenden Mittelstandes. Allerdings: „Die Bevorzugung der Großindustrie [...] ließ alle mittelständischen Erwartungen an die NSDAP unerfüllt.“ (H. Frank, Wirtschaftspolitik in der NS-Zeit, in: R. H. Tilly (Hg.), Geschichte der Wirtschaftspolitik. Vom Merkantilismus zur Sozialen Marktwirtschaft, München / Wien 1993, S. 186).

⁸ L. Czayka, Vom Manchester-Kapitalismus zur Sozialen Marktwirtschaft – und zurück?, in: Neue Gesellschaft – Frankfurter Hefte, Bd. 53, 2006, Nr. 1-2, S. 25-31.

⁹ Vgl. Walter Eucken Ansicht: „Die beste Sozialpolitik kann zu keinem befriedigenden Erfolg führen, wenn die Produktivität der menschlichen Arbeit gering ist. Die Herstellung eines funktionsfähigen Systems zur Lenkung der arbeitsteiligen Wirtschaftsweise ist daher die wichtigste Voraussetzung zur Lösung aller sozialen Probleme.“ (W. Eucken, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen 1952, S. 314)

vorstellungen, die vereinbar sind mit Oligopolen oder gar Monopolen wurden von den Ordoliberalen abgelehnt.¹⁰

Wilhelm Röpke (1899-1966), eine der Führungsfiguren in diesem Kreis, widmete in der ersten Ausgabe von „Ordo“, dem wichtigsten Organ der Ordoliberalen, dem „Klein- und Mittelbetrieb in der Volkswirtschaft“ einen programmatischen Aufsatz. In diesem 1948 erschienenen Text stellt Röpke mehrere Vorteile der KMU heraus. Hier sollen drei davon genannt werden, die auch an verschiedenen Stellen in diesem Sammelband diskutiert werden. Dieser Rückgriff auf Röpke will nicht zeigen: *nihil novum sub solem*, sondern dass dies die konstitutiven Elemente zur Begründung der (west)deutschen KMU-Politik seit 1948 gewesen sind:

- die quasi-natürliche beschäftigungsstabilisierende Rolle von KMU in den Konjunkturzyklen. Eine Beschäftigungsstabilisierung von Großbetrieben sei hingegen nur durch marktwirtschaftsunkonforme staatliche Intervention möglich (gemeint war die keynesianische Globalsteuerung, die aber faktisch in Deutschland erstmals – und offenbar: letztmals erfolgreich – in der Wirtschaftskrise 1966/67 von der damaligen Großen Koalition eingesetzt wurde);
- die Innovationsfähigkeit der KMU;
- die Ermöglichung der entwicklungsnotwendigen Tertiarisierung der Wirtschaftsstruktur, insbesondere durch persönliche Dienstleistungen, die der Phantasie, Individualität und Beweglichkeit des kleinen und mittelgroßen Betriebs bedürften.¹¹

¹⁰ Dem Wettbewerbsideal der vollständigen Konkurrenz ist entgegenzuhalten, dass zur Durchsetzung technischen Fortschritts auch Skalenerträge und Innovationsrenten aus temporären Monopolen erforderlich sind. Das deutsche Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) von 1958 ermöglicht – einem zehnjährigen politischen Meinungskampf zwischen Anhängern des Verbotsprinzips („Kartelle sollen grundsätzlich verboten werden“) und Anhängern des Missbrauchsprinzips („der Missbrauch von Kartellmacht soll verhindert werden“) folgend – eine Berücksichtigung beider Aspekte. Es kommt daher der Konzeption der *workable competition* (im Sinne von John M. Clark) nahe. Diese besagt, dass der Wettbewerb dann als hinreichend angesehen werden kann, wenn das *Ergebnis* so ist, wie bei einem vollständigen Wettbewerb zu erwarten wäre. Die viel weitergehende Konzeption der *contestable markets* (im Sinne von Baumol / Panzar / Willig) fordert demgegenüber lediglich, dass es *keine prinzipiellen Hindernisse* für das Eintreten neuer Wettbewerber in den Markt gibt, das hieße, dass Monopole nicht grundsätzlich zu beanstanden wären. Zur Geschichte des GWB vgl. R. Isay, Die Geschichte der Kartellgesetzgebungen, Berlin 1955, S. 62-78; H.-J. Bunte, Kartellrecht. Lehrbuch für Studium und Praxis, München 2003, S. 17 f.

¹¹ W. Röpke, loc. cit., S. 159

Ergänzt wurde diese Sicht durch vermutete negative externe Effekte der großbetrieblichen Organisationsstruktur:

- wirtschaftliche, soziale und ökologische Agglomerationsnachteile, die kaum internalisiert werden könnten, und
- die der technischen Konzentration folgende wirtschaftliche und letztlich auch politische Machtkonzentration.

Mit anderen Worten: die KMU werden von den Ordoliberalen nicht mehr als ein Problem der wirtschaftlichen Entwicklung angesehen, sondern als die *Lösung vieler Probleme* – insbesondere der drei wirtschaftlichen Probleme, die in den Jahren 1929 bis 1948 nacheinander manifest geworden waren: Massenarbeitslosigkeit, Zusammenballung großindustrieller und diktatorischer Staatsmacht, Mangelverwaltung.

Die ordnungspolitische Konzeption der Ordoliberalen war mehrere Jahrzehnte lang die Grundlage für eine umfangreiche, aber dezidiert nicht-selektive (gelegentlich daher als „funktional“ bezeichnete¹²) Förderung der kleinen und mittelgroßen Unternehmen in Westdeutschland.

Dafür lässt sich als Beispiel die Gewährträgerhaftung der Sparkassen anführen.¹³ Bis zum Jahr 2001 hafteten in Deutschland die institutionellen Träger einer öffentlich-rechtlichen Anstalt uneingeschränkt für den Fall, dass die Verbindlichkeiten der Anstalt größer waren als ihr Vermögen. Diese Haftung wurde im Falle der Sparkassen als unbefristete Bürgschaft interpretiert. Die Gewährträgerhaftung ermöglichte daher eine besonders günstige Kreditfinanzierung. Diese kam vor allem den KMU zu Gute, denn als Einrichtung einer Gebietskörperschaft und durch die damit einhergehende weitgehende Beschränkung des Geschäftsfeldes auf eine bestimmte Region waren die Sparkassen quasi-natürliche Partner der KMU, die ebenfalls wegen ihres relativ kleinen Geschäftsradius eine besondere Regionalbindung hatten. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass die durchschnittliche Eigenkapitalquote von deutschen KMU bei etwa 20 Prozent der Bilanzsumme liegt –

¹² Eine Gegenüberstellung von selektiver und funktionaler sektoraler Wirtschaftspolitik beispielsweise bei S. Lall, *Selective Industrial and Trade Policies in Developing Countries: Theoretical and Empirical Issues*, QEH Working Paper Series, No. 48, August 2000, S. 3.

¹³ Vgl. A. Sell, *Erhaltung und Gestaltung eines innovationsförderlichen Umfeldes für KMU als wirtschaftspolitische Aufgabe*, in: R. Abel / H. H. Bass / R. Ernst-Siebert (Hg.), *Kleine und mittelgroße Unternehmen im globalen Innovationswettbewerb*, München und Mering 2006 (im Druck).

und 80 Prozent des Fremdkapitals über Kredite mobilisiert wird. Die über das Sparkassenprivileg mögliche weitgehend allokatonsneutrale Kompensation betriebsgrößenpezifischer Nachteile ist in Zukunft nicht mehr möglich und durch die „Brüsseler Verständigung von 2001“ für früher eingegangene Verbindlichkeiten bis 2015 befristet.

Mehrere solcher nahezu allokatonsneutralen Förderinstrumente sind zu einem großen Teil Vergangenheit, da sie mit europäischen Richtlinien nicht kompatibel sind. Stattdessen gibt es, insbesondere in den Regionalprogrammen der EU¹⁴, eine große Anzahl von selektiv-interventionistischen Fördermöglichkeiten – das Risiko des Staatsversagens inklusive (d.h. die staatlichen Interventionskosten können höher sein als die Opportunitätskosten des Marktversagens).

Schließlich ist noch ein gesellschaftspolitischer Aspekt der KMU-Politik in der Bonner Republik (1948-1989) zu erwähnen: Wenn über kleine und mittelgroße Unternehmen gesprochen wurde, so wehte (und weht bis heute) immer noch ein Begriff aus längst vergangenen Fernen herüber: der Begriff des „Mittelstandes“.

Damit waren und sind zum Teil noch – entgegen einem anderen weit verbreiteten Missverständnis – nicht im Betriebsgrößenvergleich die mittelgroßen Unternehmen gemeint, sondern die Eignerfamilien der KMU im Gegensatz sowohl zu den Eignern von großen Kapitalgesellschaften als auch zu den eigentumslosen Arbeitern.¹⁵

Insofern ist Politik für die kleinen und mittelgroßen Betriebe immer auch als Gesellschaftspolitik gedacht gewesen: Als Panazee gegen eine Polarisierung der Gesellschaft in Klassen – wie sie das 19. und beginnende 20. Jahrhundert kennzeichnete – sollte der aus der vorkapitalistischen, mittelalterlichen Ordnung entlehnte Standesbegriff zugleich über die Gegenwart hinausreichen und

- soziale Konflikte entschärfen,
- individuell vertikale soziale Mobilität verheißen, und

¹⁴ Vgl. P. Frankenfeld, KMU und EU-Regionalpolitik, in R. Abel / H. H. Bass / R. Ernst-Siebert (Hg.), Kleine und mittelgroße Unternehmen im globalen Innovationswettbewerb, München und Mering 2006 (im Druck).

¹⁵ Teilweise umfasst der Begriff des Mittelstandes in dieser Denkrichtung auch die Unselbständigen („vom Facharbeiter bis zum Prokuristen“), so etwa bei O. Schlecht, An der Stärke des Mittelstands zeigt sich der Erfolg der Sozialen Marktwirtschaft, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Nr. 89, 3/2001, S. 11.

- familienähnliche, dem Subsidiaritätsprinzip verpflichtete soziale Sicherung an die Stelle anonymer Leistungsansprüche treten lassen (und damit unter Betonung des klassisch-liberalen Aspektes der ordo-liberalen Konzeption den Einfluss des Staates auf die Gesellschaft reduzieren).

In den Jahren des modernen Staatsoptimismus (insbesondere von 1966 bis 1982 – dem „langen“ sozialdemokratischen Jahrzehnt in Deutschland) schien diese gesellschaftspolitische Sichtweise obsolet. Sie erlebt jedoch derzeit unter dem Eindruck der strukturellen Probleme des Wohlfahrtsstaates und des weltweiten wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsels der 1980er Jahre in neu-liberaler Version eine Renaissance (etwa in der Forderung nach einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“¹⁶).

Damit kommen wir zu der Frage: Welche Rolle spielen die KMU in der deutschen Volkswirtschaft heute und wie ist ihre gegenwärtige wirtschaftspolitische Behandlung?

II Gegenwart

Als „Mittelstand“ gelten in der gängigsten deutschen Definition – derjenigen des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung (IfM), die dabei substantiell von der EU-Definition abweicht¹⁷ – kleine Unternehmen mit bis zu 10 Beschäftigten und einer Million Euro Jahresumsatz sowie mittelgroße Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten und bis zu 50 Millionen Euro Jahresumsatz. Mehr als 80 % der mittelständischen Unternehmen sind Kleinstunternehmen (KKU) mit weniger als vier vollzeit-äquivalent Beschäftigten.

Folgt man der Definition des IfM, so sind in der deutschen Wirtschaft 99,7 % aller Unternehmen „mittelständisch“ – mehr als drei Millionen Unternehmen. Es ist daher nahezu tautologisch, den „Mittelstand“ als das „Herz“ und „Rückgrat“

¹⁶ O. Schlecht, loc. cit., S. 10.

¹⁷ Nach der Definition der EU seit dem 1. Januar 2005 haben kleine Unternehmen weniger als 50 Beschäftigte, mittelgroße Unternehmen weniger als 250 Beschäftigte. Die Jahresumsatzgrenzen liegen bei 10 Mio. € bzw. 50 Mio. €. Als Alternativkriterium dient die Bilanzsumme. Der Unterschied zur IfM-Definition ist deutlich.

der deutschen Wirtschaft zu apostrophieren.¹⁸ Zudem liegt auf der Hand, dass eine derartige Betrachtung die vorhandenen Unterschiede zwischen Unternehmen in einem nicht vertretbaren Ausmaß ausblendet. Die gleiche Betriebsgröße hat beispielsweise in den unterschiedlichen Branchen – je nach Kapitalintensität der Produktion, Exportverflechtung, Innovationsdynamik etc. – eine ganz unterschiedliche Bedeutung.

Dennoch lassen sich Potenziale zur Lösung der gegenwärtigen Probleme der deutschen Volkswirtschaft erkennen, die den meisten Unternehmen dieser Betriebsgrößeklasse gemeinsam sind. Vier Ansatzpunkte sind besonders hervorzuheben: Beschäftigungsschaffung, Sicherung des Strukturwandels, Generierung von Innovationen sowie ein Beitrag zur weiteren Integration der deutschen Volkswirtschaft in die Weltwirtschaft.¹⁹ Können die deutschen KMU diese Potenziale aktualisieren?

(1) *Beschäftigungsschaffung*: Ohne Zweifel steht die Überwindung des Beschäftigungsproblems derzeit an erster Stelle der wirtschaftspolitischen Aufgaben in Deutschland. Insbesondere wegen der vergleichsweise arbeitsintensiven Produktion, vor allem im Dienstleistungssektor und im Handwerk, werden viele beschäftigungspolitische Hoffnungen in die KMU gesetzt. Tatsächlich sind die – wenn auch im Verhältnis zu der Zahl der Arbeitslosen wenigen – unbesetzten Arbeitsplätze in Deutschland eher in KMU als in Großunternehmen verfügbar. Die vorhandenen offenen Stellen können allerdings häufig nicht rasch besetzt werden, weil Arbeitssuchenden die erforderlichen spezifischen Qualifikationen fehlen (qualifikatorischer Mismatch).²⁰ Offenbar wird also ein Teil der Dynamik von KMU durch Defizite im deutschen Bildungssystem ausgebremst.

(2) *Sicherung des sektoralen Strukturwandels und der regionalen Rehabilitation*: Weltweit werden die industriellen Innovationszyklen aus wettbewerblichen und technischen Gründen immer kürzer. Dies lässt altindustrielle Regionen schneller als je zuvor zurückfallen, bietet aber den zurückgebliebenen Regionen auch die Chan-

¹⁸ „Übernahmen: Verraten und verkauft“, Der Spiegel, 14/2006 vom 03.04.2006.

¹⁹ Zu weiteren, hier jedoch nicht zu problematisierenden Funktionen der KMU in der Volkswirtschaft siehe G. Zeitel, Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein- und Mittelbetrieben, in: Pfohl, H.-C. (Hg.), Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, 2. Aufl., Berlin 1990, S. 24-42.

²⁰ Impulse / Sparkasse Finanzgruppe, MIND 04 – Mittelstand in Deutschland, http://www.impulse.de/downloads/mind04_berichtsband.pdf.

ce, beherzt und schnell die verbrannte Erde der Industriebrachen „froschhüpfend“ (*leap frogging*) umzunutzen, also eine Generation technischer Entwicklung zu überspringen und die aktuellsten Technologien zur Anwendung zu bringen. Dass in diesem Prozess neue Unternehmen, und das sind naturgemäß zunächst einmal überwiegend kleine Unternehmen, eine wichtige Rolle spielen können, ist offensichtlich. Die Umnutzung ehemaliger Werftgelände in Bremen oder von Stahlwerksgeländen in Dortmund kann für diesen Prozess als Beispiel genannt werden. Häufig bindet allerdings reaktive (konservierende) Strukturpolitik zu lange zu viele Mittel auf Grund des zweifelhaften Bemühens, damit Arbeitsplätze zu sichern.

(3) *Generierung von Innovationen*: Ob die Innovationsdynamik mit der Betriebsgröße steigt oder fällt, ist theoretisch und empirisch umstritten.²¹ Die Schumpeter-Galbraith-Hypothese, dass sich die Innovationstätigkeit immer mehr auf Großunternehmen verlagere, konnte in ihrer krassen Form allerdings kaum validiert werden, eher werden in der modernen Literatur zu diesem Thema den kleineren und den großen Unternehmen spezifische Funktionen in den Innovationssystemen zuerkannt. Darauf werden wir weiter unten noch zu sprechen kommen. Jedenfalls ist die Tatsache, dass seit einigen Jahren die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit der deutschen KMU – im Gegensatz zu den Großunternehmen – rückläufig ist²², auch ein Hinweis darauf, dass die Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft fort-dauern wird.

Auch die Zahl der echten Unternehmensneugründungen (nicht die der Scheinselbständigkeiten) ist rückläufig²³: Damit kommt es zu einer Abschwächung

²¹ Cohen / Levine fassen die widersprüchlichen Ergebnisse der Forschung in dem lakonischen Satz zusammen: "The most notable feature of [the] considerable body of empirical research on the relationship between firm size and innovation is its inconclusiveness." W. Cohen / R. Levine, *Empirical studies of innovation and market structure*, in: R. Schmalensee / R. Willig (eds), *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 2, Amsterdam, 1989, S. 1069.

²² Die internen FuE-Aufwendungen der deutschen Wirtschaft stiegen von 1997 auf 2004 insgesamt um 33 %. Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten konnten jedoch lediglich eine Steigerung um 6,5 % realisieren, Großunternehmen jedoch steigerten ihre Aufwendungen um 39 %. Damit sank der Anteil der KMU an den gesamten internen FuE-Aufwendungen kontinuierlich von 15 % (1997) auf 13 % in 2001 und unter 12 % in 2004. Vgl. Stifterverband für die deutsche Wissenschaft, Pressekonferenz „FuE in der Wirtschaft“, 23. Februar 2006.

²³ Dies sieht man etwa bei den Daten des Global Entrepreneurship Monitor zu „Nascent Entrepreneurs“. Als „werdender Unternehmer“ wird dabei eine Person bezeichnet, die sich aktiv an der Gründung eines neuen Unternehmens beteiligt. Deren Anteil am erwachsenen Erwerbspersonenpotential (18-64-Jährige) fiel in Deutschland von 4,0 % (2000) auf 3,3 % (2004); im Vergleich dazu beträgt der Durchschnitt aller im Global Entrepreneurship Monitor erfassten 34 Län-

der von Neugründungen ausgehenden Verjüngung der Märkte durch die Neuorganisation der Anbieterstruktur – eine weitere Wachstumsbremse!

(4) *Weitere Integration in die Weltwirtschaft*: Zwar sind nur 12 Prozent der KMU im Export tätig, aber mehr als die Hälfte dieser Unternehmen haben in den vergangenen fünf Jahren ihre Handelsbeziehungen mit Unternehmen in EU-Partnerländern verstärkt.²⁴ Diese Entwicklung trägt zum einen bei zur erwünschten Wohlstandssteigernden internationalen Arbeitsteilung, zum anderen kann sie aber auch darauf hindeuten, dass die schwache Binnenmarktnachfrage in Deutschland von Unternehmen aller Betriebsgrößenklassen durch verstärkte Auslandsaktivität kompensiert wird.

Im Fazit: die Potenziale der deutschen KMU werden gegenwärtig nur unzureichend aktualisiert. Die politisch Verantwortlichen scheinen den Mittelstand sogar wieder als Problem der wirtschaftlichen Entwicklung zu sehen. Am 16. Dezember 2005 jedenfalls kündigte die neue Bundesregierung (der Zweiten Großen Koalition) eine „Mittelstandsoffensive“ zur Verbesserung der „Lage des Mittelstands“ an.²⁵ Neben dem allgegenwärtigen Ruf nach Bürokratieabbau sowie der Reduktion der Steuerlast (hier: einer Verringerung der Erbschaftssteuer) stehen insbesondere die verbesserten Finanzierungsmöglichkeiten durch veränderte Abschreibungsmodalitäten sowie neue national und international basierte Finanzierungsinstrumente im Mittelpunkt. Ferner soll eine Erhöhung der Zahl der Unternehmensneugründungen (Start-ups) durch Vereinfachung des Formalisierungsprozedere erreicht werden.

Fraglich ist, ob hier nicht fälschlicherweise makroökonomische Probleme – die Innovations-, Investitions- und Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft insgesamt – als spezifisch „mittelständische“ Probleme definiert werden. Da es der deutschen Wirtschaft insgesamt in einem erheblichen Ausmaß an Binnennachfrage mangelt, was kurzfristig Investitionszurückhaltung und mittelfristig Innovationsstau

der: 5,7 % (2004). Unterscheidet man nach den Motiven für die Gründungsaktivität, so erkennt man, dass der Anteil derjenigen, die aus extrinsischen Motiven Unternehmen gründen wollen („Necessity Entrepreneurs“) in Westdeutschland von 0,7 % (2001) auf 0,9 % (2004) stieg, in Ostdeutschland im selben Zeitraum sogar von 0,6 % auf 1,5 %. Entsprechend fiel der Anteil der intrinsisch motivierten „Opportunity Entrepreneurs“ von 3,2 % auf 2,4 % in Westdeutschland bzw. von 2,3 % auf 1,8 % in Ostdeutschland. Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2004, S. 15 f.

²⁴ Impulse / Sparkasse Finanzgruppe, loc. cit.

²⁵ Bundesregierung, Mehr Chancen für Wohlstand und Beschäftigung (16.12.2005), www.bundesregierung.de/E-Magazin-Beitrag/-930251/dokument.print.htm

zur Folge hat, muss diese Schwäche – geschlossen vom Ganzen auf das Teil – natürlich auch für die 99,7 Prozent der Unternehmen gelten, die zum Mittelstand gezählt werden.

Auch eine Verkürzung der Maßnahmen zur Stärkung der KMU auf Finanzierungsinstrumente scheint nicht adäquat. Zwar stimmt es: Weniger als die Hälfte der investitionsbereiten Mittelständler führen Kreditverhandlungen²⁶ und fast zwei Drittel der investitionsbereiten Mittelständler scheitern bei Verhandlungen über Investitionskredite. Aber es stimmt auch: Innovatoren sind bei Kreditverhandlungen erfolgreicher. Unzureichende Sicherheiten sind der Hauptgrund für die Ablehnung des Kreditwunsches. Innovatoren jedoch verfügen über Finanzierungsalternativen, beispielsweise durch Wagniskapital. Wie jede spezifische Subvention die Nicht-Subventionierten relativ diskriminiert, so stützt auch eine Förderung des Mittelstandes durch Finanzierungserleichterung die nicht-dynamischen Unternehmen letztlich auf Kosten der dynamischen Unternehmen.

Eine europaweite Studie²⁷ zeigt überdies, dass nicht nur in Deutschland, sondern auch europaweit die wichtigsten Innovationshemmnisse fehlende menschliche Ressourcen sind, außerdem der Zugang zu innovativen Kunden und die Fähigkeiten, neue Technologien anzuwenden – und erst auf Platz 4: fehlende finanzielle Ressourcen.

Aus dem hier Gesagten kann man folgern, dass KMU in Zukunft eher ihren spezifischen Beitrag zur Lösung wirtschaftlicher Probleme leisten könnten, wenn es zu einer Verbindung von allokatonsneutraler makroökonomischer Binnennachfragestützung mit einer breiten, ebenso allokatonsneutralen Bildungs- und Forschungspolitik käme: also zu einer von Keynes und Schumpeter inspirierten Wirtschaftspolitik an Stelle einer seit Jahren mit nur mäßigem Erfolg betriebenen, einseitig auf die Erleichterung der Angebotsbedingungen setzenden Wirtschaftspolitik.²⁸

²⁶ KfW-Bankengruppe, KfW -Mittelstandspanel 2005, Ist der Mittelstand fit für die Zukunft?, Frankfurt /M. 2005, S. 46 ff.

²⁷ M. Schmiemann, Enterprises in Europe – does size matter?, in: European Communities, Statistics in Focus, Theme 4, 39/2002.

²⁸ Vgl. G. A. Horn, Die deutsche Krankheit. Sparwut und Sozialabbau. Thesen gegen eine verfehlte Wirtschaftspolitik, München und Wien 2005.

III Zukunft

Verschiedene theoretische Ansätze legen nahe, dass kleinere Unternehmen auch die zukünftige Betriebsgrößenstruktur der deutschen Volkswirtschaft prägen werden.²⁹ Vier Überlegungen sollen hier besonders erwähnt werden: die Theorie des strategischen Managements (insbesondere der Ansatz Porters), die stochastische Wachstumstheorie von Gibrat, die neo-Schumpeterianische Systemtheorie und die organisationssoziologische Szenarioanalyse des MIT.

(1) *"Strategisches Management"*: Dieser Ansatz betont einerseits, dass Unternehmen mit einem großen Marktanteil durch die mögliche Standardisierung von Prozessen und Produkten Kostenvorteile haben. Andererseits zeigt er auch die Möglichkeit der Kleinunternehmen, Produkte stärker zu differenzieren und damit erfolgreich Nischenmärkte bedienen zu können. Dadurch ergäbe sich ein U-förmiger Zusammenhang zwischen Marktanteil und Gewinn der Unternehmen.³⁰ Bei hinreichend funktionsfähigem Wettbewerb auch auf den Kapitalmärkten könnten dann auf Dauer viele spezialisierte Kleinbetriebe neben einigen Großbetrieben existieren, mittelgroße Betriebe („*stuck in the middle*“) hätten geringere Überlebenschancen.

(2) *Gibratsches Gesetz*: Robert Gibrat zeigte, dass die Wachstumsraten von Unternehmen unabhängig von der ursprünglichen Größe sind. Da es auch keine Konvergenz der Wachstumsraten in bestimmten Industrien gibt, sind optimale Betriebsgrößen offensichtlich nicht determiniert. Einzig Innovationen scheinen nach Untersuchungen von Geroski³¹ Wachstum zu generieren – allerdings nicht in einem kontinuierlichen und selbstverstärkenden Prozess, sondern in einem erratischen Prozess. Auf äußeren Druck hin und unter dem Eindruck, dass aufgetretene Schocks (Veränderungen der „Rahmenbedingungen“) wichtig und permanent sind, versuchen Unternehmen, Innovationen einzuleiten. Danach allerdings wird das Unternehmen zunächst gegenüber weiteren Innovationen zurückhaltend sein, da es

²⁹ Vgl. auch You Jong-Il, „Small Firms in Economic Theory“, in: Cambridge Journal of Economics, Vol. 19 / 1995, S. 441-462.

³⁰ M. E. Porter, Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors, New York 1980.

³¹ P. Geroski, The Growth of Firms in Theory and in Practice, CEPR Discussion Paper no. 2092, London, Centre for Economic Policy Research, 1999, <http://www.cepr.org/pubs/dps/DP-2092.asp>.

bestrebt ist, die Früchte des Wandels erst zu ernten, bevor man die Veränderungen erneut zerstört. Das ermöglicht wiederum anderen Unternehmen, durch eigene Innovationen höhere Wachstumsraten zu erzielen. Gewinne schließlich hängen nicht von der absoluten Größe des Unternehmens ab, sondern von seinem Wachstum. Dadurch werden bei funktionierenden Kapitalmärkten keine besonderen Betriebsgrößenklassen bevorzugt mit Kapital versorgt.

(3) *Neo-Schumpetersche Innovationsökonomik*: Diese Forschungsrichtung³² betont die möglichen Rückkoppelungseffekte des Innovationsprozesses in einem System interdependenter Akteure: Unternehmen, spezialisierte Wissensproduzenten und Brückeninstitutionen ermöglichen durch ihre marktliche und nicht-marktliche (z.B. netzwerkbasierte) Interaktion die Produktion, Diffusion und Nutzung von wirtschaftlich verwertbarem Wissen. Gibt es in diesem Gefüge Firmen unterschiedlicher Größe und unterschiedlicher technologisch-organisatorischer Kapazität, so kann sich die Performanz eines solchen Systems insgesamt erhöhen. Beispielsweise können größere Unternehmen mit differenzierten funktionalen Abteilungen die Informationsgewinnung und -verarbeitung in formale Strategien einbinden, mit ihren FuE-Abteilungen gezielte Forschung betreiben und nachfragegenerierte Innovationen hervorbringen, d.h. spezifische Reaktion auf unspezifische Wünsche von Konsumenten oder Weiterverarbeitern. Die KMU andererseits – für diese Betrachtung besser als mit den herkömmlichen Umsatz- oder Beschäftigungsindikatoren definiert als Unternehmen, die keine oder nur die grundlegendsten funktionalen Abteilungen (Finanzierung, Produktion, Marketing) haben³³ – zeichnen sich durch personenzentrierte Informationsgewinnung und folglich einen höheren Anteil von personengebundenem Wissen (*tacit knowledge*) und lokalem Wissen im Verhältnis zu kodifiziertem und ubiquitärem Wissen aus. Dies erklärt partiell auch eine höhere Flexibilität (möglicherweise allerdings auch Widerstand gegenüber fundamentalen Veränderungen). Netzwerke zwischen großen und kleinen Unternehmen können die Vorteile der jeweiligen Unternehmensgrößenklasse zusammenbringen. Im globalen Wettbewerb

³² Exemplarisch: R. R. Nelson / N. Rosenberg, Technical Innovation and National Systems, in: R. R. Nelson (ed.), National Innovation Systems. A Comparative Analysis, New York / Oxford 1993, S. 3-21

³³ In Anlehnung an Herbert Simons: M. Müller, SME as Specific Decision-Making Systems: Theory and Practice in Swiss Economic History, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Beiheft 83 / 1994, S. 179-194.

der Innovationssysteme würden sich dann diejenigen besser behaupten können, die eine Betriebsgrößenklassenmischung aufweisen. (Diese systemische Sicht versöhnt ideengeschichtlich den „frühen“ mit dem „späten“ Schumpeter.)

(4) *Szenarioanalyse des Massachusetts Institute of Technology (MIT)*: Eine systemische Sicht auf die zukünftige Rolle der KMU bietet auch die organisationssoziologische Szenarioanalyse des MIT.³⁴ Danach sind auf Grund der beiden weltwirtschaftlichen Basisinnovationen des ausgehenden 20. Jahrhundert, der Globalisierung und der informationstechnologischen Revolution, zwei Entwicklungen möglich: entweder mehr projektbezogene, auch grenzüberschreitende Kooperationen von kleinen Unternehmen oder eine stärkere Einpassung kleiner Unternehmen in globale Wertschöpfungsketten.

Das *erste Szenario* entspricht den Filmprojekten in Hollywood, bei denen hunderte kleiner, selbstständiger Einheiten für eine begrenzte Zeit kooperieren und sich später in anderer Zusammensetzung neu organisieren. Das umfangreiche Outsourcing von Teilaufgaben der Großunternehmen ist ein Weg zur Durchsetzung dieser industriellen Organisationsstruktur auch in Deutschland. Eine Vielzahl von Selbstständigen in Deutschland ist bereits in solchen projektbezogenen Kurzzeittätigkeiten engagiert, insbesondere in der Informations- und Kommunikationsbranche. KMU würden in diesem Szenario an Relevanz gewinnen, auch was ihre Bedeutung im Innovationsprozess anbelangt.

Das *zweite Szenario* entspricht in internationalisierter Form dem Modell der japanischen *keiretsu*. Die verschiedenen Unternehmen der ersten, zweiten oder dritten Zulieferebene haben allenfalls Teilbetriebscharakter, da sie durch formell oder informell erzeugte Konzentration der Absatz- oder Beschaffungspartner nicht den vollständigen unternehmerischen Dispositionsspielraum haben. Wichtigstes Charakteristikum globaler Wertschöpfungsketten ist nämlich deren Streben nach *systemischer* Effizienz.³⁵ Dadurch müssen sich KMU als Zulieferer an die Standards der systemführenden Unternehmen anpassen. Dadurch können Produktinnovationen in der gesamten Kette diffundieren. Auf der anderen Seite kommt es wegen des „Bau-

³⁴ Vgl. R. J. Laubacher / T. W. Malone, Two Scenarios for 21st Century Organizations: Shifting Networks of Small firms or All-Encompassing „Virtual Countries“?, Massachusetts Institute of Technology, WP 21 C 001, 1997.

³⁵ R. Kaplinsky, Spreading the Gains from Globalisation. What Can Be Learned from Value Chain Analysis? IDS Working Paper 110, Institute of Development Studies, Sussex 2000.

steincharakters“ bzw. „Rohstoffcharakters“ der Komponentenproduktion³⁶ auf allen Ebenen zu hohem Preisdruck, wodurch Prozessinnovationen ebenso beschleunigt werden könnten wie Prozessverlagerungen in Niedriglohngelände. KMU würden in diesem zweiten Szenario zwar formal relevant bleiben, aber an Eigentümlichkeit verlieren.

Wenn es eine Gemeinsamkeit gibt zwischen diesen vier Ansätzen, so ist es diese: nur solche KMU werden in der Zukunft eine Rolle spielen, denen es gelingt, in innovativer Weise Märkte zu besetzen, Produkte und Prozesse zu verändern und geeignete strategische Kooperationen einzugehen. Recht ähnlich klang schon 1870 Schmollers Rat: „Bei richtiger Bildung der kleinen Meister, bei richtiger lokaler Vereinigung, bei Benutzung gemeinsamer mechanischer Kräfte ließen sich auch hier die kleinen Geschäfte halten [...] Die Fabrik siegt nicht sowohl, weil sie dauernd absolut bessere Produkte liefert, sondern weil die kleinen Meister den Übergang zu manchem Neuen nicht zu machen verstehen.“³⁷ Das „Ende der Geschichte“ der KMU jedenfalls ist noch nicht erreicht.

³⁶ K. Wohlmuth, Chancen der Globalisierung – für wen?, in: H. Bass / S. Melchers (Hg.), Neue Instrumente zur sozialen und ökologischen Gestaltung der Globalisierung, Münster 2004, S. 15-80.

³⁷ G. Schmoller, loc. cit., S. 659.

Literatur

- Bass, H. / Ernst-Siebert, R., Kleine und mittelgroße Unternehmen in Deutschlands maritimer Wirtschaft – Innovation, Internationalisierung, Beschäftigung, in: R. Abel / H. H. Bass / R. Ernst-Siebert (Hg.), Kleine und mittelgroße Unternehmen im globalen Innovationswettbewerb, München und Mering 2006 (im Druck).
- Bundesregierung, Mehr Chancen für Wohlstand und Beschäftigung (16.12.2005), www.bundesregierung.de/E-Magazin-Beitrag/-930251/dokument.print.htm.
- Bunte, H.-J., Kartellrecht. Lehrbuch für Studium und Praxis, München 2003.
- Cohen, W. / Levine, R., Empirical studies of innovation and market structure, in: Schmalensee, R. / Willig, R. (eds), Handbook of Industrial Organization, Vol. 2, Amsterdam 1989.
- Czayka, L., Vom Manchester-Kapitalismus zur Sozialen Marktwirtschaft – und zurück?, in: Neue Gesellschaft – Frankfurter Hefte, Bd. 53, 2006, Nr. 1-2, S. 25-31.
- Der Spiegel, Übernahmen: Verraten und verkauft“, 14/2006 vom 03.04.2006.
- Eucken, W., Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen 1952.
- Frank, H., Wirtschaftspolitik in der NS-Zeit, in: R. H. Tilly (Hg.), Geschichte der Wirtschaftspolitik. Vom Merkantilismus zur Sozialen Marktwirtschaft, München / Wien 1993, S. 148-198.
- Frankenfeld, P., KMU und EU-Regionalpolitik, in R. Abel / H. H. Bass / R. Ernst-Siebert (Hg.), Kleine und mittelgroße Unternehmen im globalen Innovationswettbewerb, München und Mering 2006 (im Druck).
- Geroski, P., The Growth of Firms in Theory and in Practice, CEPR Discussion Paper no. 2092, London, Centre for Economic Policy Research, 1999, <http://www.cepr.org/pubs/dps/DP2092.asp>.
- Global Entrepreneurship Monitor, Länderbericht Deutschland 2004, <http://www.gemconsortium.org>.
- Horn, G. A., Die deutsche Krankheit. Sparwut und Sozialabbau. Thesen gegen eine verfehlte Wirtschaftspolitik, München und Wien 2005.
- Impulse / Sparkasse Finanzgruppe, MIND 04 – Mittelstand in Deutschland, http://www.impulse.de/downloads/mind04_berichtsband.pdf.
- Isay, R., Die Geschichte der Kartellgesetzgebungen, Berlin 1955.
- Kaplinsky, R., Spreading the Gains from Globalisation. What Can Be Learned from Value Chain Analysis? IDS Working Paper 110, Institute of Development Studies, Sussex 2000.
- Kfw-Bankengruppe, KfW-Mittelstandspanel 2005, Ist der Mittelstand fit für die Zukunft?, Frankfurt /M. 2005.
- Lall, S., Selective Industrial and Trade Policies in Developing Countries: Theoretical and Empirical Issues, QEH Working Paper Series, No. 48, August 2000.
- Laubacher, R. J. / Malone, T. W., Two Scenarios for 21st Century Organizations: Shifting Networks of Small firms or All-Encompassing „Virtual Countries“?, Massachusetts Institute of Technology, WP 21 C 001, 1997.
- Marx, K., Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie. Erster Band [zuerst 1867], in Marx-Engels-Werke Bd. 23, Berlin 1972.

- Müller, M., SME as Specific Decision-Making Systems: Theory and Practice in Swiss Economic History, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Beiheft 83 / 1994, S. 179-194.
- Nelson, R. R. / Rosenberg, N. Technical Innovation and National Systems, in: R. R. Nelson (ed.), National Innovation Systems. A Comparative Analysis, New York / Oxford 1993, S. 3-21
- Porter, M. E., Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors, New York 1980.
- Röpke, W., Klein- und Mittelbetriebe in der Volkswirtschaft, in: ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 1, 1948, S. 155-174.
- Schlecht, O., „An der Stärke des Mittelstands zeigt sich der Erfolg der Sozialen Marktwirtschaft“, in Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik Nr. 89, 3/2001, S. 8-14.
- Schmiemann, M., Enterprises in Europe – does size matter?, in: European Communities, Statistics in Focus, Theme 4, 39/2002.
- Schmoller, G., Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert: statistische und nationalökonomische Untersuchungen, Halle: 1870, http://www.digitalis.uni-koeln.de/Schmoller/schmoller_index.html.
- Schumpeter, J.A., Capitalism, Socialism and Democracy (ursprünglich 1942), 7. Aufl. der deutschen Übersetzung, Tübingen / Basel 1993.
- Schumpeter, J.A., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus (ursprünglich 1912), 8. Aufl., Berlin 1993.
- Sell, A., Erhaltung und Gestaltung eines innovationsförderlichen Umfeldes für KMU als wirtschaftspolitische Aufgabe, in: R. Abel / H. H. Bass / R. Ernst-Siebert (Hg.), Kleine und mittelgroße Unternehmen im globalen Innovationswettbewerb, München und Mering 2006 (im Druck).
- Stifterverband für die deutsche Wissenschaft, Pressekonferenz „FuE in der Wirtschaft“, 23. Februar 2006, http://www.stifterverband.de/pdf/fue_pk_2006_folien.pdf
- Wellenreuther, T., Infragestellung des ökonomischen Liberalismus in Deutschland von ca. 1870 bis 1913, in: R. H. Tilly (Hg.), Geschichte der Wirtschaftspolitik. Vom Merkantilismus zur Sozialen Marktwirtschaft, München / Wien 1993, S. 69-103.
- Wohlmuth, K., Chancen der Globalisierung – für wen?, in: H. Bass / S. Melchers (Hg.), Neue Instrumente zur sozialen und ökologischen Gestaltung der Globalisierung, Münster 2004, S. 15-80.
- You Jong-Il, „Small Firms in Economic Theory“, in: Cambridge Journal of Economics, Vol. 19 / 1995, S. 441-462.
- Zeitel, G., Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein- und Mittelbetrieben, in: Pfohl, H.-C. (Hg.), Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, 2. Aufl. Berlin 1990, S. 24-42.

**Bisher erschienene
“Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium”
des Instituts für Weltwirtschaft und Internationales Management**

(Downloads: <http://www.iwim.uni-bremen.de/publikationen/pub-blue>)

Nr. 1 *Sell, Axel:*

Staatliche Regulierung und Arbeitslosigkeit im internationalen Sektor, 1984. 35 S.

Nr. 2 *Menzel, Ulrich/Senghaas, Dieter:*

Indikatoren zur Bestimmung von Schwellenländern. Ein Vorschlag zur Operationalisierung, 1984. 40 S.

Nr. 3 *Lörcher, Siegfried:*

Wirtschaftsplanung in Japan, 1985. 19 S.

Nr. 4 *Iwersen, Albrecht:*

Grundelemente der Rohstoffwirtschaftlichen Zusammenarbeit im RGW, 1985. 52 S.

Nr. 5 *Sell, Axel:*

Economic Structure and Development of Burma, 1985. 39 S.

Nr. 6 *Hansohm, Dirk/Wohlmuth, Karl:*

Transnationale Konzerne der Dritten Welt und der Entwicklungsprozeß unterentwickelter Länder, 1985. 38 S.

Nr. 7 *Sell, Axel:*

Arbeitslosigkeit in Industrieländern als Folge struktureller Verhärtungen, 1986. 21 S.

Nr. 8 *Hurni, Bettina:*

EFTA, Entwicklungsländer und die neue GATT-Runde, 1986. 28 S.

Nr. 9 *Wagner, Joachim:*

Unternehmensstrategien im Strukturwandel und Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, 1986. 28 S.

Nr. 10 *Lemper, Alfons:*

Exportmarkt Westeuropa. Chinas Vorstoß auf die Weltmärkte, 1987. 40 S.

Nr. 11 *Timm, Hans-Jürgen:*

Der HWWA-Index der Rohstoffpreise - Methodik, Wirtschafts- und Entwicklungspolitische Bedeutung, 1987. 57 S.

Nr. 12 *Shams, Rasul:*

Interessengruppen und entwicklungspolitische Entscheidungen, 1987. 23 S.

Nr. 13 *Sell, Axel:*

ASEAN im Welthandelskraftfeld zwischen USA, Japan und EG, 1987. 23 S.

Nr. 14 *Kim, Young-Yoon/Lemper Alfons:*

Der Pazifikraum: Ein integrierter Wirtschaftsraum? 1987. 24 S.

Nr. 15 *Sell, Axel:*

Feasibility Studien für Investitionsprojekte, Problemstruktur und EDV-gestützte Planungsansätze, 1988. 18 S.

- Nr. 16 Hansohm, Dirk/ Wohlmuth, Karl:**
Sudan's Small Industry Development. Structures, Failures and Perspectives, 1989. 38 S.
- Nr. 17 Borrmann, Axel/ Wolff, Hans-Ulrich:**
Probleme bei der Planung industrieller Investitionen in Entwicklungsländern, 1989. 28 S.
- Nr. 18 Wohlmuth, Karl:**
Structural Adjustment and East-West-South Economic Cooperation: Key Issues, 1989. 53 S.
- Nr. 19 Brandtner, Torsten:**
Die Regionalpolitik in Spanien unter besonderer Berücksichtigung der neuen Verfassung von 1978 und des Beitritts in die Europäische Gemeinschaft, 1989. 40 S.
- Nr. 20 Lemper, Alfons:**
Integrationen als gruppensdynamische Prozesse. Ein Beitrag zur Neuorientierung der Integrations-
theorie, 1990. 47 S.
- Nr. 21 Wohlmuth, Karl:**
Die Transformation der osteuropäischen Länder in die Marktwirtschaft - Marktentwicklung und
Kooperationschancen, 1991. 23 S.
- Nr. 22 Sell, Axel:**
Internationale Unternehmenskooperationen, 1991. 12 S.
- Nr. 23 Bass, Hans-Heinrich/Li, Zhu:**
Regionalwirtschafts- und Sektorpolitik in der VR China: Ergebnisse und Perspektiven, 1992. 28
S.
- Nr. 24 Wittkowsky, Andreas:**
Zur Transformation der ehemaligen Sowjetunion: Alternativen zu Schocktherapie und Verschul-
dung, 1992. 30 S.
- Nr. 25 Lemper, Alfons:**
Politische und wirtschaftliche Perspektiven eines neuen Europas als Partner im internationalen
Handel, 1992. 17 S.
- Nr. 26 Feldmeier, Gerhard:**
Die ordnungspolitische Dimension der Europäischen Integration, 1992. 23 S.
- Nr. 27 Feldmeier, Gerhard:**
Ordnungspolitische Aspekte der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, 1992. 26 S.
- Nr. 28 Sell, Axel:**
Einzel- und gesamtwirtschaftliche Bewertung von Energieprojekten. - Zur Rolle von Wirtschaft-
lichkeitsrechnung, Cost-Benefit Analyse und Multikriterienverfahren-, 1992. 20 S.
- Nr. 29 Wohlmuth, Karl:**
Die Revitalisierung des osteuropäischen Wirtschaftsraumes - Chancen für Europa und Deutsch-
land nach der Vereinigung, 1993. 36 S.
- Nr. 30 Feldmeier, Gerhard:**
Die Rolle der staatlichen Wirtschaftsplanung und -programmierung in der Europäischen Gemein-
schaft, 1993. 26 S.

- Nr. 31 Wohlmuth, Karl:**
Wirtschaftsreform in der Diktatur? Zur Wirtschaftspolitik des Bashir-Regimes im Sudan, 1993. 34 S.
- Nr. 32 Shams, Rasul:**
Zwanzig Jahre Erfahrung mit flexiblen Wechselkursen, 1994. 8 S.
- Nr. 33 Lemper, Alfons:**
Globalisierung des Wettbewerbs und Spielräume für eine nationale Wirtschaftspolitik, 1994. 20 S.
- Nr. 34 Knapman, Bruce:**
The Growth of Pacific Island Economies in the Late Twentieth Century, 1995. 34 S.
- Nr. 35 Gößl, Manfred M./Vogl. Reiner J.:**
Die Maastrichter Konvergenzkriterien: EU-Ländertest unter besonderer Berücksichtigung der Interpretationsoptionen, 1995. 29 S.
- Nr. 36 Feldmeier, Gerhard:**
Wege zum ganzheitlichen Unternehmensdenken: „Humanware“ als integrativer Ansatz der Unternehmensführung, 1995. 22 S.
- Nr. 37 Gößl, Manfred M.:**
Quo vadis, EU? Die Zukunftsperspektiven der europäischen Integration, 1995. 20 S.
- Nr. 38 Feldmeier, Gerhard/Winkler, Karin:**
Budgetdisziplin per Markt oder Dekret? Pro und Contra einer institutionellen Festschreibung bindender restriktiver Haushaltsregeln in einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, 1996. 28 S.
- Nr. 39 Feldmeier, Gerhard/Winkler, Karin:**
Industriepolitik à la MITI - ein ordnungspolitisches Vorbild für Europa?, 1996. 25 S.
- Nr. 40 Wohlmuth, Karl:**
Employment and Labour Policies in South Africa, 1996. 35 S.
- Nr. 41 Bögenhold, Jens:**
Das Bankenwesen der Republik Belarus, 1996. 39 S.
- Nr. 42 Popov, Djordje:**
Die Integration der Bundesrepublik Jugoslawien in die Weltwirtschaft nach Aufhebung der Sanktionen des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen, 1996. 34 S.
- Nr. 43 Arora, Daynand:**
International Competitiveness of Financial Institutions: A Case Study of Japanese Banks in Europe, 1996. 55 S.
- Nr. 44 Lippold, Marcus:**
South Korean Business Giants: Organizing Foreign Technology for Economic Development, 1996. 46 S.
- Nr. 45 Messner, Frank:**
Approaching Sustainable Development in Mineral Exporting Economies: The Case of Zambia, 1996. 41 S.

- Nr. 46 Frick, Heinrich:**
Die Macht der Banken in der Diskussion, 1996. 19 S.
- Nr. 47 Shams, Rasul:**
Theorie optimaler Währungsgebiete und räumliche Konzentrations- und Lokalisationsprozesse, 1997. 21 S.
- Nr. 48 Scharmer, Marco:**
Europäische Währungsunion und regionaler Finanzausgleich - Ein politisch verdrängtes Problem, 1997. 45 S.
- Nr. 49 Meyer, Ralf/Vogl, Reiner J.:**
Der „Tourismusstandort Deutschland“ im globalen Wettbewerb, 1997. 17 S.
- Nr. 50 Hoormann, Andreas/Lange-Stichtenoth, Thomas:**
Methoden der Unternehmensbewertung im Akquisitionsprozeß - eine empirische Analyse -, 1997. 25 S.
- Nr. 51 Gößl, Manfred M.:**
Geoökonomische Megatrends und Weltwirtschaftsordnung, 1997. 20 S.
- Nr. 52 Knapman, Bruce/Quiggin, John:**
The Australian Economy in the Twentieth Century, 1997. 34 S.
- Nr. 53 Hauschild, Ralf J./Mansch, Andreas:**
Erfahrungen aus der Bestandsaufnahme einer Auswahl von Outsourcingfällen für Logistik-Leistungen, 1997. 34 S.
- Nr. 54 Sell, Axel:**
Nationale Wirtschaftspolitik und Regionalpolitik im Zeichen der Globalisierung - ein Beitrag zur Standortdebatte in Bremen, 1997. 29 S.
- Nr. 55 Sell, Axel:**
Inflation: does it matter in project appraisal, 1998. 25 S.
- Nr. 56 Mtatifikolo, Fidelis:**
The Content and Challenges of Reform Programmes in Africa - The Case Study of Tanzania, 1998. 37 S.
- Nr. 57 Popov, Djordje:**
Auslandsinvestitionen in der BR Jugoslawien, 1998. 32 S.
- Nr. 58 Lemper, Alfons:**
Predöhl und Schumpeter: Ihre Bedeutung für die Erklärung der Entwicklung und der Handelsstruktur Asiens. 1998. 19 S.
- Nr. 59 Wohlmuth, Karl:**
Good Governance and Economic Development. New Foundations for Growth in Africa. 1998. 90 S.
- Nr. 60 Oni, Bankole:**
The Nigerian University Today and the Challenges of the Twenty First Century. 1999. 36 S.
- Nr. 61 Wohlmuth, Karl:**
Die Hoffnung auf anhaltendes Wachstum in Afrika. 1999. 28 S.

- Nr. 62 Shams, Rasul:**
Entwicklungsblockaden: Neuere theoretische Ansätze im Überblick. 1999. 20 S.
- Nr. 63 Wohlmuth, Karl:**
Global Competition and Asian Economic Development. Some Neo-Schumpeterian Approaches and their Relevance. 1999. 69 S.
- Nr. 64 Oni, Bankole:**
A Framework for Technological Capacity Building in Nigeria: Lessons from Developed Countries. 1999. 56 S.
- Nr. 65 Toshihiko, Hozumi:**
Schumpeters Theorien in Japan: Rezeptionsgeschichte und gegenwärtige Bedeutung. 1999. 22 S.
- Nr. 66 Bass, Hans H.:**
Japans Nationales Innovationssystem: Leistungsfähigkeit und Perspektiven. 1999. 24 S.
- Nr. 67 Sell, Axel:**
Innovationen und weltwirtschaftliche Dynamik – Der Beitrag der Innovationsforschung nach Schumpeter. 2000. 31 S.
- Nr. 68 Pawlowska, Beata:**
The Polish Tax Reform. 2000. 41 S.
- Nr. 69 Gutowski, Achim:**
PR China and India – Development after the Asian Economic Crisis in a 21st Century Global Economy. 2001. 56 S.
- Nr. 70 Jha, Praveen:**
A note on India's post-independence economic development and some comments on the associated development discourse. 2001. 22 S.
- Nr. 71 Wohlmuth, Karl:**
Africa's Growth Prospects in the Era of Globalisation: The Optimists versus The Pessimists. 2001. 71 S.
- Nr. 72 Sell, Axel:**
Foreign Direct Investment, Strategic Alliances and the International Competitiveness of Nations. With Special Reference on Japan and Germany. 2001. 23 S.
- Nr. 73 Arndt, Andreas:**
Der innereuropäische Linienluftverkehr - Stylized Facts und ordnungspolitischer Rahmen. 2001. 44 S.
- Nr. 74 Heimann, Beata:**
Tax Incentives for Foreign Direct Investment in the Tax Systems of Poland, The Netherlands, Belgium and France. 2001. 53 S.
- Nr. 75 Wohlmuth, Karl:**
Impacts of the Asian Crisis on Developing Economies – The Need for Institutional Innovations. 2001. 63 S.
- Nr. 76 Heimann, Beata:**
The Recent Trends in Personal Income Taxation in Poland and in the UK. Crisis on Developing Economies – The Need for Institutional Innovations. 2001. 77 S.

- Nr. 77 Arndt, Andreas:**
Zur Qualität von Luftverkehrsstatistiken für das innereuropäische Luftverkehrsgebiet. 2002. 36 S.
- Nr. 78 Frempong, Godfred:**
Telecommunication Reforms – Ghana's Experience. 2002. 39 S.
- Nr. 79 Kifle, Temesgen:**
Educational Gender Gap in Eritrea. 2002. 54 S.
- Nr. 80 Knedlik, Tobias / Burger, Philippe:**
Optimale Geldpolitik in kleinen offenen Volkswirtschaften – Ein Modell. 2003. 20 S.
- Nr. 81 Wohlmuth, Karl:**
Chancen der Globalisierung – für wen?. 2003. 65 S.
- Nr. 82 Meyn, Mareike:**
Das Freihandelsabkommen zwischen Südafrika und der EU und seine Implikationen für die Länder der Southern African Customs Union (SACU). 2003. 34 S.
- Nr. 83 Sell, Axel:**
Transnationale Unternehmen in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens. 2003. 13 S.
- Nr. 84 Kifle, Temesgen:**
Policy Directions and Program Needs for Achieving Food Security in Eritrea. 2003. 27 S.
- Nr. 85 Gutowski, Achim:**
Standortqualitäten und ausländische Direktinvestitionen in der VR China und Indien. 2003. 29 S.
- Nr. 86 Uzor, Osmund Osinachi:**
Small and Medium Enterprises Cluster Development in South-Eastern Region of Nigeria. 2004. 35 S.
- Nr. 87 Knedlik, Tobias:**
Der IWF und Währungskrisen – Vom Krisenmanagement zur Prävention. 2004. 40 S.
- Nr. 88 Riese, Juliane:**
Wie können Investitionen in Afrika durch nationale, regionale und internationale Abkommen gefördert werden? 2004. 67 S.
- Nr. 89 Meyn, Mareike:**
The Export Performance of the South African Automotive Industry. New Stimuli by the EU-South Africa Free Trade Agreement? 2004, 61 S.
- Nr. 90 Kifle, Temesgen:**
Can Border Demarcation Help Eritrea to Reverse the General Slowdown in Economic Growth? 2004, 44 S.
- Nr. 91 Wohlmuth, Karl:**
The African Growth Tragedy: Comments and an Agenda for Action. 2004, 56 S.
- Nr. 92 Decker, Christian / Paesler, Stephan:**
Financing of Pay-on-Production-Models. 2004, 15 S.

Nr. 93 **Knorr, Andreas / Žigová, Silvia**

Competitive Advantage Through Innovative Pricing Strategies – The Case of the Airline Industry. 2004, 21 S.

Nr. 94 **Sell, Axel:**

Die Genesis von Corporate Governance. 2004, 18 S.

Nr. 95 **Yun, Chunki**

Japanese Multinational Corporations in East Asia: Status Quo or Sign of Changes? 2005, 57 S.

Nr. 96 **Knedlik, Tobias:**

Schätzung der Monetären Bedingungen in Südafrika. 2005, 20 S.

Nr. 97 **Burger, Philippe**

The transformation process in South Africa: What does existing data tell us? 2005, 18 S.

Nr. 98 **Burger, Philippe**

Fiscal sustainability: the origin, development and nature of an ongoing 200-year old debate. 2005, 32 S.

Nr. 99 **Burmistrova, Marina A.**

Corporate Governance and Corporate Finance: A Cross-Country Analysis. 2005, 16 S.

Nr. 100 **Sell, Axel**

Alternativen einer nationalstaatlichen Beschäftigungspolitik. 2005, 41 S.

Nr. 101 **Bass, Hans-Heinrich**

KMU in der deutschen Volkswirtschaft: Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft. 2006, 19 S.