

Schatz, Klaus-Werner

Working Paper — Digitized Version

Die Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen im Strukturwandel

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 103

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Schatz, Klaus-Werner (1984) : Die Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen im Strukturwandel, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 103, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/48022>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Die Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen im Strukturwandel

von Klaus-Werner | Schatz

A U S D E M I N H A L T

A 9 5 4 1 2 / 8 4 ^{Weltwirtschaft} K Kiel ▲

- Wieviele neue oder kleine Unternehmen es bei uns gibt und wieviele Arbeitsplätze diese bieten oder neu schaffen, kann man der amtlichen Statistik kaum entnehmen. Solche Daten werden teils überhaupt nicht erhoben, teils werden sie nicht zugänglich gemacht, teils sind die Angaben veraltet, weil die letzte Zählung 1970 durchgeführt wurde und die geplante neuerliche Zählung im Rahmen der allgemeinen Volkszählung aus juristischen Gründen untersagt wurde. Man ist deshalb auf Schätzungen angewiesen.
- Dabei sind neue und kleinere Unternehmen für die Wirtschaft sehr wichtig. Klein und mittelgroß sind sicherlich mehr als 95 vH aller Unternehmen in der Bundesrepublik, und in ihnen sind etwa 60 vH aller Erwerbstätigen beschäftigt.
- Nachdem die Zahl kleiner und mittlerer Unternehmen in der Bundesrepublik lange Zeit hindurch kräftig zurückgegangen ist, steigt sie seit Mitte der siebziger Jahre anscheinend wieder deutlich an. Anders als früher wählen wieder mehr Menschen den Weg in die Selbständigkeit.
- Kleine und mittlere Unternehmen sind zwar eine wichtige Quelle für wirtschaftliches Wachstum und für Innovationen und schaffen damit auch bei uns jährlich Arbeitsplätze in Millionenhöhe, aber eine solche Bedeutung wie in den Vereinigten Staaten haben sie nicht erlangen können. Dort haben sie rund vier Fünftel der 25 Millionen Arbeitsplätze bereitgestellt, die seit Anfang der siebziger Jahre neu entstanden sind.
- Auch bei uns könnten kleine und mittlere Unternehmen für die wirtschaftliche Entwicklung und das Entstehen zusätzlicher Arbeitsplätze grundsätzlich ähnlich wichtig sein wie in den Vereinigten Staaten. Dem stehen aber bislang schwerwiegende Hemmnisse entgegen. Sie sind hausgemacht und umfassen u.a. staatliche Regulierungen und Subventionen. Diese behindern den Markteintritt neuer und kleinerer Unternehmen und begünstigen große Unternehmen.
- Ein besonders gravierendes Hemmnis ist, daß Tarifverträge für allgemeinverbindlich erklärt werden können. Dies bewirkt, daß man die Außenseiterkonkurrenz behindern kann, die es vor allem durch neue sowie durch kleinere und mittlere Unternehmen geben könnte. Wie die Erfahrung zeigt, werden Tarifverträge insbesondere dann für allgemeinverbindlich erklärt, wenn solche Konkurrenz entsteht oder droht und wenn die Unternehmen besonders klein sind. Die Folge ist, daß Strukturwandel und Wachstum beeinträchtigt werden und die Arbeitslosigkeit unnötig hoch ist.

DIE BEDEUTUNG KLEINER UND MITTLERER UNTERNEHMEN IM STRUKTURWANDEL

I. Zum Problem

1. In der Bundesrepublik Deutschland fehlen Arbeitsplätze in Millionenhöhe. Sie sind erforderlich, damit die Arbeitslosigkeit, die seit Anfang der siebziger Jahre, nur von konjunkturellen Besserungen unterbrochen, angestiegen ist, wieder auf ein erträgliches Maß zurückgeführt werden kann. Darüber hinaus werden zusätzliche Arbeitsplätze benötigt, weil das Erwerbspersonenpotential bis zum Ende der achtziger Jahre ansteigen wird, es drängen also mehr Arbeitskräfte neu auf den Arbeitsmarkt als daraus ausscheiden werden. Der Bedarf an neuen Arbeitsplätzen ist sogar noch wesentlich größer, als es der Abbau der Arbeitslosigkeit und die Expansion des Erwerbstätigenpotentials signalisieren. Es müssen nämlich darüber hinaus Beschäftigungsmöglichkeiten für jene Menschen geschaffen werden, deren Arbeitsplätze wegfallen werden, weil der Wettbewerb und damit verbunden die Rationalisierung und die Einführung neuer Techniken dies erzwingen. So braucht es nicht zu verwundern, daß die Wirtschaftspolitiker es als eine ihrer Hauptaufgaben ansehen, das Entstehen von Arbeitsplätzen zu fördern.

2. Aus dieser Situation heraus ist im Laufe der Jahre sowohl auf Bundes- als auch auf Länderebene auch eine Vielzahl von Subventionsprogrammen geschaffen worden. In letzter Zeit sind die Akzente bei diesen Programmen verstärkt auf die Begünstigung kleiner und mittlerer Unternehmen und Existenzgründungen gesetzt worden, und zwar insbesondere in Branchen und auf Gebieten, die man für technologisch zukunftsweisend hält, weil man sich hier spürbare Beiträge zum Angebot an neuen und darüber hinaus auch international überdurchschnittlich wettbewerbsfähigen Arbeitsplätzen erhofft. Zwar mag es im einzelnen Meinungsunterschiede über die Ausgestaltung der Maßnahmen geben, aber im Grundsatz herrscht weitgehende Übereinstimmung darüber, daß man kleine und mittlere Unternehmen und Existenzgründungen durch Subventionen begünstigen sollte, zumal dann, wenn man darin auch ein Korrektiv für die Begünstigung sehen kann, die große Unternehmen durch den Staat, aber auch sonst genießen. Einigkeit herrscht aber auch darüber, daß man von "Eintagsfliegen" nur wenig Arbeitsplätze zu erwarten hat (Gründungen von Unternehmen, die nach kurzer Zeit wieder gänzlich geschlossen werden

müssen oder in andere Hände übergehen, typisch anzutreffen beispielsweise im Gaststättenbereich) oder von Unternehmen, die recht wenig mit neuen Technologien zu tun haben (viele Unternehmen in Dienstleistungsfeldern, zum Beispiel die Flickschneidereien). Dies gilt um so mehr, als viele von ihnen nur Ein-Mann-Unternehmen sind, die - wenn überhaupt - nur ihren Eigentümer hinreichend ernähren können.

3. Im vorliegenden Diskussionsbeitrag wird zunächst dargelegt, aus welchen grundsätzlichen Überlegungen heraus die Rolle kleiner und mittlerer Unternehmen für die wirtschaftliche Entwicklung im allgemeinen überhaupt positiv eingeschätzt wird. Danach wird untersucht, wie groß der Bestand an solchen Unternehmen in der Bundesrepublik ist und wie er sich entwickelt hat. Anschließend wird analysiert, welchen Beitrag diese Unternehmen zur Beschäftigung leisten. Weiter wird herausgearbeitet, welche Bedeutung diesen Firmen für Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Innovation zukommt. Der Beitrag wird abgeschlossen mit einigen Implikationen für die Wirtschaftspolitik und einer Diskussion darüber, ob und welche Maßnahmen man ergreifen sollte, um kleine und mittlere Unternehmen besonders zu fördern.

II. Warum die Rolle kleiner und mittlerer Unternehmen für die wirtschaftliche Entwicklung positiv eingeschätzt wird

4. Seit langem wird beklagt, daß die Zahl kleiner und mittlerer Unternehmen oder, was damit nahezu identisch ist (Ziff. 9 ff.), der Unternehmen überhaupt und die Zahl der Selbständigen zurückgehen. Im Vordergrund stand in der Vergangenheit zum einen das wettbewerbspolitische Argument, die kleineren und die neuen Unternehmen sorgten für frischen Wind auf den Märkten und verhinderten, daß etablierte Unternehmen aus gesicherten Positionen heraus komfortable Gewinne durch eine Quasi-Besteuerung der Konsumenten erzielen könnten. Zum anderen, und eng verbunden damit, wurde stets darauf verwiesen, daß gerade die kleinen und die neuen Unternehmen ein wichtiger Motor des technischen Fortschritts seien, da sie geradezu gezwungen seien, Innovationen zu verwirklichen, um sich überhaupt gegen die Konkurrenz der großen und älteren Unternehmen behaupten und Marktanteile erringen zu können. Beide Argumente lassen sich dahingehend zusammenfas-

sen, daß die kleineren Unternehmen den wachstumsnotwendigen Wandel der wirtschaftlichen und technischen Strukturen besonders vorantreiben und damit auch die auf Privateigentum und Wettbewerb beruhende Wirtschaftsordnung stabilisieren helfen - stabilisieren freilich nicht in einem lähmenden, gleichgewichtigen Sinne, sondern vielmehr im Sinne fruchtbarer, spontaner Ungleichgewichte, die die Entwicklung beschleunigen. Diese Einschätzung der Rolle kleiner Unternehmen kann man bei Joseph Schumpeter finden, dem Analytiker, der zu unserem Verständnis des kapitalistischen Wirtschaftssystems wohl am meisten beigetragen hat. Schumpeter definierte die kapitalistische Wettbewerbswirtschaft gerade dadurch, daß neue Unternehmen entstehen und wachsen, schließlich, wenn sie groß geworden sind, aber auch untergehen können. Er sah in ihnen die Identität von Unternehmen und risikofreudigen Unternehmern verwirklicht, die Wachstum und Strukturwandel vorantreiben und die Überlegenheit des "kapitalistischen" über andere Wirtschaftssysteme begründen.

5. "All this is different in 'trustified' capitalism [Schumpeter, 1951, S. 70 f.] (1). - Im syndikalisierten Kapitalismus ist alles anders". Da bestimmen die Großunternehmen, die in der Regel eine Vielzahl von Eigentümern haben; der Unternehmer, der als Einzelperson ein Unternehmen besitzt und leitet, hat kaum noch Bedeutung, und für kreative Spontaneität fehlt der Raum. Der Innovationsprozeß ist in diesem Kapitalismus, anders als in der Wettbewerbswirtschaft, nicht mehr typisch an das Entstehen neuer Unternehmen geknüpft, sondern er vollzieht sich gemächlich in den großen Unternehmen als eine mit langem Atem planmäßig betriebene, von Spezialisten beratene, wohlorganisierte und -finanzierte Suche. Und weil der Wettbewerb fehlt, erlahmen auch Strukturwandel und Innovationstempo, und das Wachstum fällt nur noch gering aus. Weil in einem solchen System Unternehmer keine merkliche Rolle mehr spielen, verliert auch der Kapitalismus insgesamt seine Bedeutung: Der ordnungspolitische Rahmen ist nicht mehr erforderlich, der notwendig ist, um Unternehmertum zu ermöglichen. Er ist durch die andere Produktionsweise überholt. Schumpeter sah schon für die zwanziger Jahre den Kapitalismus als erheblich syndikalisiert an [ibid., S. 48]. Er hielt zwar wenig von zwangsläufigen Entwicklungen, aber er meinte auch, viel spräche für einen Marsch in den Sozialismus [Schumpeter, 1950]; als Sozialismus bezeichnete er auch den syndikalisierten oder organisierten Kapitalismus, und zwar bewußt mit der Bemerkung

(1) Schumpeter [1951, S. 48] verwendete die Ausdrücke "trustified", "organised", "regulated" und "managed" synonym.

kung, es sei wohl nur eine Frage des Geschmacks oder der Terminologie, ob man einen solchen Kapitalismus anders benennt [Schumpeter, 1951, S. 71 f.]. Man kann es deshalb als Symptom für eine bedenkliche Verkrustung des Wirtschaftssystems und als Indikator für ein Erlahmen der Wachstumskräfte ansehen, wenn weniger Unternehmen neu gegründet werden und die Zahl kleiner und mittlerer Unternehmen zurückgeht.

6. In neuerer Zeit wird die Rolle dieser Unternehmen, insbesondere der jüngeren, aber nicht nur deshalb so hoch eingeschätzt, weil man sich von ihnen erhofft, daß sie den Wettbewerb beleben, die technische Entwicklung vorantreiben und Impulse für das wirtschaftliche Wachstum auslösen. Besonders betont wird ihre Rolle nämlich unter Beschäftigungsaspekten. Diese Aspekte sind in den siebziger Jahren mit der Zunahme der Arbeitslosigkeit immer stärker hervorgehoben worden. Hier sind zwei Gesichtspunkte wichtig. Zusätzliche Arbeitsplätze kann man sich von neuen Unternehmen nicht schon dann erhoffen, wenn sie bloß Marktanteile zu Lasten etablierter Unternehmen erringen, sondern vor allem dann, wenn sie mit neuem Angebot und mit Innovationen neue Nachfrage wecken. Dabei müssen Innovationen nicht gleichgesetzt werden mit neuen Technologien, sondern es kann sich beispielsweise auch um neuartige Dienstleistungen handeln, für die sich ein Unternehmen eine Marktlücke erschließen kann, oder um neue Anwendungsbereiche für überkommene Produkte oder Fertigungsverfahren. Dieses ist der eine Gesichtspunkt. Der andere Gesichtspunkt ist, daß sich neue Unternehmen, sofern sie mit bestehenden bloß um Marktanteile konkurrieren, kostengünstiger produzieren müssen, damit sie sich im Wettbewerb durchsetzen können. Auf diese Weise tragen sie aber dazu bei, Arbeitsplätze rentabler zu machen. Unter beiden Gesichtspunkten ist es verständlich, daß man neuen und jungen Unternehmen, die möglicherweise ihre Expansionsphase erst noch vor sich haben, unter Beschäftigungsaspekten so hohe Bedeutung beimißt. Insbesondere unter dem ersten Gesichtspunkt mag es plausibel erscheinen, daß man die Gründung und Förderung kleiner und mittlerer, sogenannter innovativer Unternehmen stark subventioniert.

III. Bestand und Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland

7. Wenn man nun untersuchen will, wie sich die Zahl kleiner und mittlerer Unternehmen entwickelt, dann stößt man zunächst auf die Schwierigkeit, daß es keine allgemein akzeptierte Definition dafür gibt, was kleine oder was mittlere Unternehmen sind und wo ein Unternehmen anfängt, groß zu sein. Plausibel wird diese Tatsache, wenn man bedenkt, daß die Zweckmäßigkeit einer Definition von der Fragestellung abhängt, der man nachgehen will. Will man beispielsweise analysieren, welche Unternehmen Marktmacht ausüben können und in diesem Sinne als groß angesehen werden sollen, so können sich die Größenkriterien dafür ganz wesentlich von den Kriterien unterscheiden, die man zweckmäßigerweise anwenden würde, um Unternehmen abzugrenzen, die so groß sind, daß sie beispielsweise bestimmte Produktionstechniken einsetzen oder optimale Betriebsgrößen verwirklichen können oder ihrem Eigentümer zu einem normalen Mindesteinkommen verhelfen können. Aus diesen Gründen werden auch für die verschiedenen Wirtschaftszweige ganz unterschiedliche Grenzen für große, kleine und mittlere Unternehmen angesetzt. Zum Beispiel werden im Handwerk Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten zu den großen Unternehmen gerechnet, in der Industrie gelten Unternehmen bis zu dieser Beschäftigtenzahl aber noch als Kleinunternehmen. Erst Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten rechnet man gewöhnlich zu den Großunternehmen der Industrie. Die Abgrenzungskriterien haben sich aber auch im Zeitablauf sehr stark geändert. Als Großunternehmen der Industrie galten vor 50 oder 60 Jahren durchweg noch alle Unternehmen, die mehr als 50 Beschäftigte hatten [Passow, 1915].

8. Im folgenden werden aus rein pragmatischen Gründen kleine, mittlere und große Unternehmen an Hand der Zahl der Beschäftigten oder des Umsatzes so voneinander abgegrenzt, daß sich bestimmte Größenklassen ergeben, für die die Statistik in der Bundesrepublik Daten bereitstellt. Danach gilt (1):

- Kleine Unternehmen sind solche, die weniger als 50 Beschäftigte aufweisen oder weniger als 1 Mill. DM Umsatz erwirtschaften.
- Mittlere Unternehmen haben 50 bis 499 Beschäftigte oder einen Umsatz von 1 bis zu 100 Mill. DM.

(1) Diese Definition folgt derjenigen in BMWi [1981, S. 13].

- Große Unternehmen beschäftigen 500 und mehr Arbeitskräfte oder erzielen einen Umsatz von mehr als 100 Mill. DM.

In dem einen oder anderen Fall, insbesondere wenn über ausländische Erfahrungen berichtet wird, müssen freilich auch andere Grenzen für die Unternehmensgrößen in Kauf genommen werden.

9. Die letzten zuverlässigen oder jedenfalls amtlichen Zahlen über den Bestand an Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland, die auch Aufschluß über die Größenstruktur geben, stammen aus der Arbeitsstättenzählung vom 27. Mai 1970. Die eigentlich für das Jahr 1981 geplante, dann aus finanziellen Gründen auf 1983 verschobene Zählung fand schließlich nicht statt, weil Gerichte sie verhindert haben. Am Stichtag im Jahr 1970 gab es - außerhalb der Landwirtschaft, auf die im folgenden nicht näher eingegangen wird - insgesamt rund 1,8 Mill. Unternehmen; von ihnen waren entsprechend dem genannten Beschäftigungskriterium 97,7 vH klein, hatten also weniger als 50 Beschäftigte, und 2,1 vH waren mittelgroß (Tabelle 1). Diese kleinen und mittleren Unternehmen machten damit 99,8 vH aller Unternehmen aus.

Gegenüber 1961, als es ebenfalls eine Arbeitsstättenzählung gegeben hatte, war die Gesamtzahl der Unternehmen um 280 000 zurückgegangen. Dabei waren diese Verluste ausschließlich durch das Schrumpfen der Zahl der kleinen Unternehmen bedingt, die um gut 280 000 oder um insgesamt 13,2 vH abgenommen hatte, während es sowohl bei den mittleren als auch bei den großen Unternehmen einen geringen Zuwachs gegeben hatte. Auch die Beschäftigung in kleinen Unternehmen war zurückgegangen, wenn auch nicht ganz so stark wie die Zahl der Unternehmen selbst. Waren 1961 noch gut 40 vH aller Arbeitskräfte in ihnen tätig gewesen, so waren es 1970 noch knapp 38 vH. Die großen Unternehmen hatten ihre Beschäftigtenanteile um zwei Prozentpunkte deutlich auf fast 38 vH erhöhen können, die mittleren leicht auf gut 24 vH.

10. Wie haben sich die kleinen, die mittleren und die großen Unternehmen in den Jahren seit 1970 entwickelt? In der ersten Hälfte der siebziger Jahre hat in der Weltwirtschaft und bei uns ein heftiger Strukturwandel eingesetzt. Daß dieser Strukturwandel zumindest bei uns und in den meisten westeuropäischen Ländern noch nicht bewältigt worden ist, dies bezeugt unter anderem die anhaltende Wachstumsschwäche und die trendmäßig immer noch steigende Arbeitslosigkeit. Man

Tabelle 1 - Unternehmen nach Wirtschaftszweigen und Beschäftigtengrößenklassen in der Bundesrepublik Deutschland 1961 und 1970

Wirtschaftszweig	Arbeitsstättenzählung 1961							Arbeitsstättenzählung 1970						
	Kleine		Mittlere		Große		Unter- nehmen insgesamt	Kleine		Mittlere		Große		Unter- nehmen insgesamt
	Unternehmen		Unternehmen		Unternehmen			Unternehmen		Unternehmen		Unternehmen		
	1-49		50-499		500 und mehr		1-49		50-499		500 und mehr			
Beschäftigte							Beschäftigte							
Anzahl	vH (a)	Anzahl	vH (a)	Anzahl	vH (a)	Anzahl	Anzahl	vH (a)	Anzahl	vH (a)	Anzahl	vH (a)	Anzahl	
Energiewirtschaft, Wasserversorgung, Bergbau														
Unternehmen	3002	83,4	446	12,4	152	4,2	3600	2870	85,5	361	10,8	126	3,8	3357
Beschäftigte	24532	3,3	69239	9,4	642471	87,3	736242	22503	4,2	55012	10,3	456941	85,5	534456
Verarbeitendes Gewerbe														
Unternehmen	523466	95,7	21069	3,9	2333	0,4	546868	394371	94,5	20600	4,9	2485	0,6	417456
Beschäftigte	2523903	25,1	2902165	28,8	4634907	46,1	10060975	2264110	22,0	2888477	28,0	5157873	50,0	10310460
Baugewerbe														
Unternehmen	156537	95,5	7226	4,4	194	0,1	163957	149404	95,6	6721	4,3	215	0,1	156340
Beschäftigte	1108307	51,6	795434	37,0	244633	11,4	2148374	1105308	50,9	748480	34,4	319864	14,7	2173652
Handel														
Unternehmen	771990	99,2	5869	0,8	264	0,0	778123	639837	98,9	6754	1,0	313	0,0	646904
Beschäftigte	2512181	70,0	641207	17,9	432920	12,1	3586308	2306640	63,9	767677	21,3	534068	14,8	3608385
Verkehr, Nachrichtenübermittlung														
Unternehmen	77458	98,5	1036	1,3	108	0,1	78602	72765	98,4	1102	1,5	97	0,1	73964
Beschäftigte	277501	18,3	130700	8,6	1104372	73,0	1512574	283611	19,6	143798	10,0	1017492	70,4	1444901
Kreditinstitute, Versicherungsgewerbe														
Unternehmen	37749	97,3	925	2,4	140	0,4	38814	41914	96,9	1162	2,7	189	0,4	43265
Beschäftigte	110173	24,1	117690	25,8	228993	50,1	456856	132214	20,0	169781	25,7	357916	54,2	659911
Dienstleistungen von Unternehmen u. Freien Berufen														
Unternehmen	553981	99,5	2435	0,4	95	0,0	556511	541989	99,4	3024	0,6	170	0,0	545183
Beschäftigte	1730986	82,2	283942	13,5	91725	4,4	2106653	1880892	77,3	368964	15,2	182838	7,5	2432694
Wirtschaftszweige insgesamt														
Unternehmen	2124183	98,0	39006	1,8	3286	0,2	2166475	1843150	97,7	39724	2,1	3595	0,2	1886469
Beschäftigte	8287583	40,2	4940377	24,0	7380021	35,8	20617981	7995278	37,8	5142189	24,3	8026992	37,9	21164459

(a) Anteil an den gesamten Unternehmen bzw. Beschäftigten des jeweiligen Wirtschaftszweiges.

Quelle: Statistisches Bundesamt [a; c, 1974]; eigene Berechnungen.

könnte dies einer Verkrustung des Wirtschaftssystems zuschreiben, etwa im Sinne Schumpeters, die dazu führt, daß kaum noch spontan und flexibel auf Datenänderungen reagiert werden kann. Seit der großen Wirtschaftskrise vor nunmehr rund fünfzig Jahren ist die Weltwirtschaft nicht mehr so erschüttert worden wie jetzt. Nach Karl Marx, dem Visionär der kapitalistischen Entwicklung, der seine Erfahrungen aus vergleichbaren Krisen im letzten Jahrhundert bezog, sind es vor allem derartige Wirtschaftsphasen, in denen kleine Unternehmen zugrunde gehen, ja gar nicht erst entstehen, weil allein die Großunternehmen durchhalten können, die die kleinen Unternehmen aufsaugen.

11. Nun gibt es keine Statistiken, denen man amtliche Angaben über die Entwicklung der Zahl der kleinen und mittleren Unternehmen seit 1970 entnehmen könnte. Aufschluß über die Geschehnisse seither kann man aber gewinnen, wenn man die verfügbaren Angaben über die Zahl der Selbständigen heranzieht und mit der früheren Entwicklung vergleicht (Tabelle 2). Zwischen 1961 und 1970 hatte die Zahl der kleinen und mittleren Unternehmen um rund 13 vH und die der Selbständigen um gut 11 vH abgenommen. Es gab also eine annähernde Parallelität zwischen der Abnahme der Zahl der Unternehmen und der Abnahme der Zahl der Selbständigen (freilich mit Unterschieden bei den einzelnen Wirtschaftszweigen). Bedenkt man, daß der Großteil vor allem der kleinen Unternehmen Einpersonengesellschaften sind, dann braucht diese Parallelität nicht zu verwundern.

12. Zwischen 1970 und 1983 ist die Zahl der Selbständigen weiter gesunken. Aber dennoch hat sich seit den sechziger Jahren etwas Erstaunliches vollzogen:

- In den sechziger Jahren gab es einen Verlust von jährlich 28 000 Selbständigen.
- Zwischen 1970 und 1976 betrug der Verlust nur 20 000 pro Jahr.
- Seit 1976 hat die Zahl der Selbständigen aber zugenommen, und zwar um immerhin 7 400 jährlich.

Dies ist ein ganz deutlicher Trendbruch. In der Nachkriegszeit hat nur hin und wieder einmal die Zahl der Selbständigen nicht abgenommen, aber nie über mehrere Jahre stagniert oder gar zugenommen. 1983 gab es 1 858 000 Selbständige (außerhalb der Landwirtschaft) in der Bundesrepublik. Hätte sich der Trend, der bis 1976 anhielt, fortgesetzt, dann wären es 1983 etwa 225 000 oder rund 12 vH weni-

ger gewesen (1). Das heißt, gerade in den Jahren, in denen schwaches Wirtschaftswachstum und hohe Arbeitslosigkeit zu den Kernproblemen wurden, wurde der Trend zur Abnahme der Zahl der Selbständigen gebrochen und nahm der manifestierte Hang zur Selbständigkeit zu.

13. Diese Beobachtungen für die Wirtschaft insgesamt treffen auch für zusammengefaßte große Wirtschaftszweige zu:

- Im Handel und im Baugewerbe nimmt die Zahl der Selbständigen weniger rasch ab als früher.
- In den Bereichen Kreditinstitute und Versicherungswesen hat sich der Trend zu einer Zunahme der Selbständigkeit beschleunigt oder fortgesetzt.
- Im Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung scheint es eine zumindest stabile Entwicklung zu geben.

14. Vielleicht am erstaunlichsten ist der Verlauf im Verarbeitenden Gewerbe, bei dem ebenfalls für 1976 ein klarer Trendbruch zu beobachten ist. Wäre es nach dem bis dahin herrschenden Trend gegangen, dann hätte es 1983 nur noch 319 000 Selbständige gegeben (2). Tatsächlich waren es jedoch 404 000 und damit fast ein Viertel oder 85 000 mehr. Diese Zahlen geben starken Anlaß zu der Vermutung, daß der gesamte Unternehmensbestand in der Wirtschaft, insbesondere der an kleinen und mittleren Unternehmen, seit 1976 wesentlich langsamer als in der Zeit zuvor gesunken, wenn nicht sogar deutlich gestiegen ist. Dafür sprechen auch Un-

(1) Diesen Schätzungen liegt die folgende lineare Trendgleichung für die Jahre 1961-1983 zugrunde:

$$y_t = 2144,75 - 22,20 t + 28,02 t \cdot D - 419,90 D; R^2 = 0,967; F = 188,56$$

(20,18) (7,03) (5,40)

y_t bezeichnet die Zahl der Selbständigen in den Jahren t (= 1 bis 23 für 1961-1983); D ist eine Variable, der für die Jahre 1961-1976 der Wert 0, für die Jahre danach der Wert 1 zugeordnet wurde. Die geschätzten Parameter für $t \cdot D$ und D geben an, inwiefern sich die Selbständigenzahl nach 1976 anders als davor entwickelt hat. Den t -Testwerten (in Klammern unter den geschätzten Parametern) kann man entnehmen, daß die drei Variablen t , $t \cdot D$ und D hochsignifikant sind (Irrtumswahrscheinlichkeit kleiner als 0,005 vH); dies läßt den Schluß zu, daß 1976 eindeutig ein Trendbruch vorliegt.

(2) Die zugrundeliegende Schätzgleichung für das Verarbeitende Gewerbe lautet:

$$y_t = 594,95 - 11,98 t + 11,12 t \cdot D - 169,95 D; R^2 = 0,993; F = 962,96$$

(40,91) (10,48) (8,21)

Zur Interpretation und zu den Symbolen vgl. Fußnote (1) auf dieser Seite. - Die Schätzgüte ist noch besser als jene für die Wirtschaftszweige insgesamt.

tersuchungen, in denen die Entwicklung der bei Industrie- und Handelskammern registrierten Unternehmen in den siebziger Jahren verfolgt wurde (1). Eine Arbeit aus dem Institut für Weltwirtschaft [Schmidt et al., 1984] kommt für die gesamten siebziger Jahre zu dem Ergebnis, daß der Bestand an Unternehmen (ohne Landwirtschaft) nur noch um etwa 0,3 vH jährlich zurückgegangen ist im Vergleich zu 1,5 vH, die man zwischen den Arbeitsstättenzählungen von 1961 und 1970 feststellen kann. Einer anderen Untersuchung für den Zeitraum 1973 - 1979 [Szyperski, Kirschbaum, 1981] kann man entnehmen, daß der Bestand an Unternehmen 1976 erstmals wieder gestiegen ist.

15. Wenn man die Rolle kleiner und mittlerer Unternehmen für Strukturwandel, Wachstum und Beschäftigung richtig einschätzen will, dann darf man sich aber nicht allein an den Bestandszahlen orientieren. Denn diese Bestandszahlen und selbst ihre Veränderungen verbergen außerordentlich dynamische Entwicklungen bei den Unternehmen und den Erwerbstätigen. Erst wenn man diese Entwicklungen berücksichtigt, kann man verstehen, warum man den kleinen und mittleren Unternehmen gleichsam die Funktion eines Saatbettes für die Wirtschaft beimessen kann - wie bei den Pflanzen erwachsen die großen Unternehmen aus den kleinen.

16. Ständig scheiden Unternehmen aus, und neue Unternehmen kommen hinzu; dies manifestiert sich in der Bestandsstatistik allenfalls dann, wenn die Zahl der ausscheidenden Unternehmen von der der neugegründeten abweicht, wenn sich also der Gesamtbestand ändert. Die amtliche Statistik gibt keinerlei Aufschluß darüber, welche Unternehmen neu gegründet und welche schließlich geschlossen werden. Es gibt aber Untersuchungen, basierend auf amtlichen Einzelangaben und vielfältigen anderen Quellen, mit denen derartigen "Sterbe-" und "Geburtenraten" der Unternehmen nachgegangen worden ist. So ist im Institut für Weltwirtschaft [Schmidt et al., 1984] geschätzt worden, daß die Sterberate bei den Unternehmen (ohne Landwirtschaft) von 1970 bis 1980 im Jahr durchschnittlich etwa 8,5 vH betrug und die Geburtenrate 8 vH. Das heißt, innerhalb eines Zeitraums von nur fünf Jahren gab es Unternehmensschließungen in einem Umfang, der ziemlich genau der Hälfte des Anfangsbestandes entspricht; aber es kamen auch sehr viele neue Unternehmen hinzu, wenn auch wegen der geringeren Geburtenrate nur weniger als die Hälfte des Anfangsbestandes. Da mehr als 95 vH aller Unternehmen klein sind, betrifft

(1) [Szyperski, Kirschbaum, 1981]. Darauf aufbauend für die Jahre 1970-1980 Schmidt et al. [1984, S. 47 ff.].

der Sterbe- und Geburtsprozeß rein quantitativ vor allem diese Unternehmen. Einer anderen Untersuchung für die Jahre 1973-1979 [Szyperski, Kirschbaum, 1981] kann man entnehmen, daß die Sterberate im Zeitablauf anscheinend konstant geblieben ist, daß aber die Geburtenrate zugenommen hat und nach 1976 um fast einen Prozentpunkt höher als die Sterberate liegt (nämlich bei 9,9 vH im Vergleich zu 9,1 vH). Aller Wahrscheinlichkeit nach bedeutet diese Zunahme an Unternehmensgründungen, daß es mehr kleine, allenfalls mittlere Unternehmen als früher geben muß.

17. Interessant sind in diesem Zusammenhang auch Untersuchungen aus den Vereinigten Staaten [Birch, 1981; 1984], die ebenfalls zu dem Ergebnis kommen, daß sich die Geburtenrate im Vergleich zur Sterberate der Unternehmen im Zeitablauf deutlich erhöht hat. In den siebziger Jahren wurden auf den Bestand gerechnet etwa ebenso viele Unternehmen wie bei uns gegründet (nämlich 8,2 vH), es schlossen mit 7,5 vH aber deutlich weniger Unternehmen. Ein anderer bemerkenswerter Aspekt dieser Untersuchungen ist, daß in Regionen, in denen der Unternehmensbestand überdurchschnittlich stark zunimmt, nicht etwa die Sterberaten besonders niedrig sind, sondern die Zahl der Existenzgründungen besonders hoch ist. Tatsächlich liegen in solchen Regionen die Sterberaten sogar über dem Durchschnitt. Im übrigen leisten Unternehmen, die zuwandern, nur einen vergleichsweise unbedeutenden Beitrag zur Zahl neuer Unternehmen in einer Region. Vielmehr handelt es sich bei diesen neuen Unternehmen zum überwältigenden Teil um originäre Gründungen.

IV. Der Beitrag kleiner und mittlerer Unternehmen zur Beschäftigung

18. In den Vereinigten Staaten sind in den siebziger Jahren rund 20 Mill. zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen worden, bis 1984 sogar rund 25 Millionen. Die von Birch durchgeführten Untersuchungen kamen nun zu dem, so muß man wohl sagen, spektakulären Ergebnis, daß der größte Beitrag dazu von kleinen und neuen Unternehmen geleistet worden ist. In einer seiner ersten Analysen zeigte sich, daß von allen zwischen 1969 und 1976 neu entstandenen Arbeitsplätzen zwei Drittel von Unternehmen geschaffen wurden, die am Beginn des Untersuchungszeitraums bis zu 20 Beschäftigte besaßen, und gut drei Viertel von Unternehmen mit bis zu 50

Beschäftigten, also von den kleinen Unternehmen nach der in diesem Beitrag verwandten Definition.

Rund vier Fünftel aller dieser Arbeitsplätze entstanden in Unternehmen, die noch keine fünf Jahre existierten. Im Industriebereich trugen diese Unternehmen nicht ganz so viel wie in der gesamten Wirtschaft zur Beschäftigung bei. Aber wenn man die Unternehmen mit bis zu acht Jahren Existenzdauer zu den jungen Unternehmen rechnet, dann fällt ihr Beitrag zu den zusätzlichen Arbeitsplätzen in der Industrie nahezu ebenso hoch aus wie auch sonst; er beläuft sich auf 85 bis 90 vH [Birch, 1984, S. 7, Tabelle 3]. Diese Ergebnisse von Birch haben ein lebhaftes Echo hervorgerufen, darunter auch vielfältige Kritik insbesondere an den Methoden, an der Datenbasis und am Untersuchungszeitraum, den man für nicht repräsentativ hielt. Denn sie standen im völligen Gegensatz zu der herrschenden Auffassung, nach der man sich vor allem von den großen und etablierten Unternehmen zusätzliche Arbeitsplätze erhoffen kann - so wie Schumpeter das wohl erwartet hätte für den verkrusteten Kapitalismus, der nach Ansicht vieler typisch ist für die heutige Wirtschaft der Vereinigten Staaten. Weitere Untersuchungen, die daraufhin durchgeführt wurden und auch die jüngste Zeit betrafen [Harris, 1983; o.J.], haben aber nur bestätigt, daß die kleinen und mittleren sowie die neuen Unternehmen eine überragende Rolle bei der Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze gespielt haben. Zugleich haben solche Untersuchungen [Armington, 1983; Armington et al., 1983] gezeigt, daß kleinere und neue Unternehmen durchaus auch in Wachstumsbereichen tätig sind und nicht etwa vor allem in Aktivitäten, denen dauerhafte Erfolge nicht beschieden sind, wie oft vermutet wurde.

19. Dabei blieb in den USA der Anteil der kleinen und mittleren wie auch derjenige größerer Unternehmen an der Gesamtbeschäftigung ziemlich stabil. Diese Stabilität der Beschäftigung in den Beschäftigtengrößenklassen hängt damit zusammen, daß zum einen die rasch expandierenden ursprünglich kleineren Unternehmen schließlich höheren Beschäftigtengrößenklassen zugeordnet werden und daß zum anderen Unternehmen schrumpfen und in niedrigere Klassen absteigen. Übrigens gehören nach den Untersuchungen von Birch [1981, S. 8 f.] aufeinanderfolgende Phasen von Expansion und Kontraktion zum normalen Erscheinungsbild der Unternehmen. Je länger sich dagegen ein Unternehmen stabil entwickelt, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit dafür, daß es plötzlich kollabiert.

20. Ähnliche Untersuchungen wie in den Vereinigten Staaten kann man in der Bundesrepublik bislang nicht durchführen, weil es die erforderlichen Daten auf Un-

ternehmensebene nicht gibt oder weil man sie nicht zur Verfügung stellt (1). Es herrscht aber die Auffassung vor, daß die Rolle der kleinen und mittleren, vor allem die der neuen Unternehmen für den Arbeitsmarkt bei uns wesentlich weniger bedeutsam ist als in den Vereinigten Staaten. Bei genauerem Hinsehen kann man diese Einschätzung allerdings nicht teilen. In den USA hat man die Frage gestellt, wieviele der zusätzlichen Arbeitsplätze von rund 20 Mill. in den siebziger Jahren von kleinen oder neuen Unternehmen geschaffen worden sind. Eine solche Fragestellung birgt aber die Gefahr, daß man die Bedeutung dieser Unternehmen übersieht, wenn wie in der Bundesrepublik zusätzliche Arbeitsplätze nicht entstanden sind. Bei uns ist die Zahl der Arbeitsplätze, jedenfalls gemessen an der Zahl der Menschen, die eine Beschäftigung finden konnten, sogar geschrumpft, und zwar vom bisherigen Maximum nach dem 2. Weltkrieg (1973) bis zum letzten Höhepunkt der Beschäftigung (1980) um gut 600 000 (Tabelle A2). Mindestens ebenso wichtig - nicht nur für unsere Verhältnisse - ist jedoch die Frage, wieviele Arbeitsplätze in kleinen und großen Unternehmen verloren gegangen sind und wieviele in ihnen neu entstanden sind. So gesehen muß man die Bedeutung kleiner und neuer Unternehmen für den Arbeitsmarkt rein quantitativ sehr viel höher einschätzen, als wenn man den Blick nur auf die zusätzlichen Arbeitsplätze richtet. Wenn in der Bundesrepublik allein die Kleinunternehmen schätzungsweise 7 bis 8 Mill. Menschen beschäftigen, die Hälfte von ihnen innerhalb eines Fünfjahreszeitraums schließt, fast ebenso viele oder - neuerdings - sogar mehr kleine Unternehmen wieder gegründet werden, dann liegt ihr Beitrag zu neuen Arbeitsplätzen innerhalb eines solchen Zeitraums sicherlich bei 3 bis 4 Millionen - ganz ungeachtet der amerikanischen Erfahrung, daß kleine Unternehmen oft rasch zu größeren werden. Dies ist eine Größenordnung, die man auf keinen Fall vernachlässigen darf.

21. Zuweilen wird in der Bundesrepublik die Bedeutung kleinerer und neuer Unternehmen für den Arbeitsmarkt deswegen skeptisch beurteilt, weil der größte Teil

(1) Derartige Angaben ließen sich grundsätzlich aus der Statistik der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Arbeitnehmer gewinnen (in Kombination mit anderen Dateien), der man nicht nur Angaben über die Beschäftigtenentwicklung in den Betrieben (die zum größten Teil mit Unternehmen identisch sein dürften) entnehmen könnte, sondern auch eine Vielzahl weiterer für die Erforschung von Strukturwandel, Wachstum und Beschäftigung und damit für die wissenschaftliche Politikberatung äußerst wichtiger, bislang nicht und insbesondere auch nicht in diesen Kombinationen verfügbarer mikroökonomischer Daten (z.B. über die Qualifikation von Arbeitskräften, Wechsel der Beschäftigten zwischen Unternehmen und Wirtschaftszweigen, regionale Mobilität). Damit ließen sich Untersuchungen zu drängenden Fragen durchführen, auf die man bislang kaum empirisch fundierte Antworten geben kann.

der neuen Selbständigen und der Zugänge an Unternehmen im Handel und in den Sonstigen Dienstleistungen (mit zusammen ungefähr 60 vH) zu verzeichnen ist, in denen die Unternehmen im Durchschnitt sehr klein sind. Argumentiert wird auch, daß der größte Teil aller kleinen und neuen Unternehmen offenbar klein bleibt - vielfach bleibt es sogar bei Einpersonunternehmen. So gab es im Jahre 1978 etwa 40 000 Unternehmensgründungen und -übernahmen im Handel sowie im Gaststätten-gewerbe, bei denen etwa 120 000 Arbeitsplätze geschaffen worden sind, vermutlich keine 10 000 mehr, als durch Liquidation verloren gingen [Schmidt et al., 1984, S. 47 ff.]. Je Unternehmen entstand also nur ein Viertel eines zusätzlichen Arbeitsplatzes.

22. Ob man diesen und anderen Argumenten letztlich große Bedeutung einräumen muß, kann man bezweifeln. Denn auch für die Vereinigten Staaten gilt, daß der überwiegende Teil von Existenzgründungen und neuen kleineren Unternehmen im Handel und in den Sonstigen Dienstleistungen zu verzeichnen ist. Gleichwohl haben sie dort, aber nicht nur dort, per saldo einen dauerhaften Zugang an Arbeitsplätzen bewirkt, und darauf kommt es in erster Linie an (1). Und auch in den Vereinigten Staaten bleibt der Großteil aller kleinen Unternehmen klein. Auf schätzungsweise nur 12-15 vH dieser kleinen Unternehmen entfällt der Großteil der Arbeitsplätze, deren Entstehen der Gruppe der kleinen Unternehmen insgesamt zuge-rechnet wird [Birch, 1984, S. 10].

Wie blind gegenüber all diesen Entwicklungen die verfügbare amtliche Statistik in der Bundesrepublik Deutschland ist, das läßt sich auch daran ablesen, daß bei-spielsweise im Verarbeitenden Gewerbe seit 1977, als die Statistik umgestellt wurde, überhaupt nur noch Unternehmen mit 20 Beschäftigten und mehr erfaßt werden. Dabei machen allein die Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten schon schätzungsweise mehr als drei Viertel aller Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe aus, und sie bieten mit annähernd einer Million sogar noch mehr Menschen Ar-

(1) Zuweilen wird argumentiert, die Arbeitsplätze, die in den USA entstanden seien, seien häufig von "geringer Qualität" oder Aushilfstätigkeiten, die nur für wenige Wochenstunden Beschäftigung böten (vgl. zum Beispiel DIW [1984, S. 411]). Dazu muß man zum einen bemerken, daß es auch geringer qualifizierten Arbeitskräften erlaubt sein muß, einen Arbeitsplatz zu finden, der dann in der Regel sicherlich auch von geringerer Qualität sein wird als der Arbeitsplatz höher qualifizierter Arbeitskräfte. Und zum anderen gibt es doch sehr viele Menschen, die Aushilfstätigkeiten und Teilzeitarbeit suchen, so daß man die Tatsache, daß diese auch angeboten werden, nicht negativ, sondern eher positiv bewerten sollte.

beitsplätze als die Unternehmen mit 500 bis 999 Beschäftigten. Und was die Zugänge anbelangt, so haben in den Vereinigten Staaten gerade die ganz kleinen Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten für zwei Drittel der zusätzlichen Arbeitsplätze gesorgt. Aus diesen Gründen wäre es völlig unangemessen, die verfügbare amtliche Statistik zu nehmen und beispielsweise aus der Tatsache, daß in jenen Unternehmen mit 20 bis 49 Beschäftigten, die als klein bezeichnet werden, die Beschäftigung in den letzten Jahren im Vergleich zum Durchschnitt aller Unternehmen zurückgegangen ist, zu schließen, man müsse vor allem auf die großen Unternehmen setzen, damit die Arbeitslosigkeit abgebaut werden kann (Tabelle A1).

23. Die Ursachen für den Trendknick in der zahlenmäßigen Entwicklung der Selbständigen und die Zunahme der Zahl kleinerer Unternehmen, die es wohl gegeben hat, sind sicherlich sehr vielschichtig. Allem Anschein nach haben viele Menschen aus einer wirtschaftlichen Notsituation heraus gehandelt, insbesondere weil bei der steigenden Arbeitslosigkeit der letzten Jahre ein besser bezahlter oder Aufstieg versprechender oder überhaupt ein Arbeitsplatz nur schwer zu finden war. Dies würde erklären, warum die Trendwende bei der Zahl der Selbständigen gerade um 1976 einsetzte, als die Arbeitslosigkeit rasch anstieg und erstmals die Millionen-grenze überschritt. Dafür, daß die Arbeitsmarktlage einen Einfluß auf den Hang zur Selbständigkeit ausübt, spricht auch die Erfahrung aus der Rezession von 1966/67, als es ebenfalls, allerdings nur für kurze Zeit, einen Anstieg der Selbständigenzahlen gegenüber dem damaligen Trend gegeben hat.

24. In diesem Zusammenhang sollte man auch bedenken, daß in den letzten Jahren anscheinend sehr viele Unternehmen entstanden sind, die nirgendwo registriert sind und in der Schattenwirtschaft produzieren, deren wirtschaftliche Leistung nach einer Untersuchung des Instituts für Weltwirtschaft [Langfeldt, 1984, S. 45] auf wahrscheinlich zumindest 10 vH des offiziellen Sozialprodukts veranschlagt werden muß. Vermutlich sind nicht wenige der Personen, die die Statistik in zunehmendem Maße der Gruppe der Selbständigen zugerechnet hat, weil sie weder als Arbeitslose registriert noch als Arbeitnehmer gemeldet sind, in die Schattenwirtschaft abgetaucht und haben dort unbehelligt von hohen Steuern und Abgaben sowie den zahlreichen Hemmnissen und Vorschriften, die es für offizielle Unternehmen und deren Gründung gibt, ein Unternehmen angefangen. Man kann nur hoffen, daß sie eines Tages, wenn ihre Unternehmen zu stark florieren, um heimlich weiter betrieben werden zu können, wieder auftauchen und die unternehmeri-

schen Erfahrungen, die sie im Untergrund gemacht haben, auch in die offizielle Wirtschaft einbringen. So haben sich auch in der Nachkriegszeit viele Menschen zunächst als Unternehmer auf den Schwarzmärkten erprobt und nicht selten dann später ihre legalen Unternehmen gegründet. Aber ähnlich wie damals ist die Voraussetzung für diesen Schritt in die Legalität, daß die Bedingungen geändert werden, die es so unattraktiv und unnötig schwer machen, in der offiziellen Wirtschaft ein Unternehmen zu betreiben.

V. Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Innovationen

25. Es ist unmittelbar plausibel, und die vorliegenden Untersuchungen bestätigen dies auch, daß die Chancen neuer und kleiner Unternehmen zunächst nur in ganz bestimmten Bereichen liegen, nämlich insbesondere dort, wo die Massenfertigung (economies of scale) keine besondere Rolle spielt, sondern eher kleine Stückzahlen oder Einzelanfertigung wichtig sind. Aufträge dazu werden von Großunternehmen oft auch gar nicht angenommen. Begünstigt sind kleinere Unternehmen auch dort, wo ein direkter Kontakt zwischen Unternehmensleitung und Kunden wichtig ist. Bei vielen Großunternehmen fehlt dieser direkte Draht nach oben, wo die Entscheidungen getroffen werden. So können diese, anders als kleinere Unternehmen, oft selbst dann nicht auf die Marktsignale reagieren, wenn beispielsweise eine unvoreingenommene Schätzung erhebliche potentielle Absatzchancen für ein Produkt signalisieren würde, das zunächst nur vereinzelt nachgefragt wird. Hier bieten sich wagemutigen kleineren Unternehmen anscheinend erhebliche Wachstumschancen.

26. Nun hat man in den Vereinigten Staaten beobachtet, daß die kleinen und neuen Unternehmen zwar wohl für das Entstehen neuer Arbeitsplätze sehr wichtig sind, aber - wie die U.S. Small Business Administration [1981, S. III] argumentiert - für das wirtschaftliche Wachstum offenbar an Bedeutung verlieren, denn ihr Beitrag zum Sozialprodukt schrumpfe gravierend, und gerade die sehr kleinen, sehr dynamischen und sehr innovativen Unternehmen drohten durch die Konkurrenz der Großunternehmen verdrängt zu werden - anscheinend ein Verdrängungsprozeß, wie ihn Schumpeter für den verkrusteten Kapitalismus beschreibt. Man muß allerdings, wie auch bei den Beschäftigungswirkungen, berücksichtigen, daß kleine Unternehmen größer werden; ihre Sozialproduktsbeiträge, die steigen, werden dann den

größeren Unternehmen zugerechnet. Man unterschätzt also die Beiträge, die die kleinen Unternehmen tatsächlich zum Wachstum leisten.

27. Allerdings bleibt die Tatsache bestehen, daß der Beitrag der kleinen Unternehmen zum Sozialprodukt im Vergleich zu dem bei den Arbeitsplätzen zurückgegangen ist. Die Wertschöpfung je Beschäftigten ist bei ihnen also allem Anschein nach relativ zum Durchschnitt der amerikanischen Wirtschaft gesunken. Vermutlich kommt darin aber nur zum Ausdruck, daß sich der Abbau des amerikanischen Arbeitskostenniveaus besonders rasch in den neu gegründeten und in kleinen Unternehmen vollzieht (1). In den Vereinigten Staaten ist die Möglichkeit, die Entwicklung der Arbeitskosten zu korrigieren, recht groß, und zwar vor allem deshalb, weil es eine Allgemeinverbindlichkeit der Tarifverträge nicht gibt. Dies hat beispielsweise zur Folge, daß die vielen kleinen Unternehmen, die weder selbst Tarifverträge abschließen noch einem abschließenden Arbeitgeberverband angehören, Arbeitskräfte zu Bedingungen einstellen können, die sie frei mit diesen vereinbaren.

Insbesondere aber sind Unternehmen, die neu gegründet werden, nicht an tarifliche Vereinbarungen gebunden, die anderswo und früher getroffen worden sind (vgl. in diesem Zusammenhang Ziff. 36 ff.). Unter diesen Bedingungen ist es durchaus plausibel, daß einerseits der Beschäftigtenanteil der kleinen Unternehmen ungefähr stabil geblieben, andererseits aber ihr Beitrag zum Sozialprodukt zurückgegangen ist. Denn wenn diese Unternehmen niedrigere Löhne zahlen können, als sie vielleicht in den Großunternehmen durchgesetzt worden sind, dann lohnt es sich für sie, auch solche Arbeitskräfte zu beschäftigen, die anderswo keine Beschäftigung finden, weil ihre Leistungsfähigkeit gemessen an den üblichen Löhnen zu gering ist, und es wird auch lohnend, unternehmerische Aktivitäten zu entfalten, die sonst keine hinreichend großen Gewinnaussichten bieten (wie zum Beispiel in den Dienstleistungen, in denen besonders viele Arbeitsplätze von den kleinen amerikanischen Unternehmen geschaffen worden sind). Die Folge davon ist aber, daß die Wertschöpfung je Beschäftigten geringer als sonst ist oder weniger stark zunimmt. Nichts anderes besagt die Beobachtung, daß der Beitrag zum Sozialprodukt im Vergleich zum Beschäftigtenanteil gesunken ist. Dieses ist nun keine bedauerliche, sondern eine sowohl beschäftigungs- als auch wachstumspolitisch

(1) Die Reallöhne und die Lohnkosten je Produkteinheit sind in den Vereinigten Staaten seit der ersten Hälfte der siebziger Jahre deutlich langsamer als in der Bundesrepublik und den meisten anderen Industrieländern angestiegen [vgl. Giersch, Wolter, 1983].

erwünschte Entwicklung. Denn Korrekturen des Lohnniveaus sind die Voraussetzung dafür, daß ein höheres Beschäftigungsniveau und ein rascheres Wachstumstempo erreicht werden können (1). So gesehen kann man sich auch erklären, warum die kleinen und neuen Unternehmen, die bei der Korrektur besonders erfolgreich waren, so viele zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen haben (2).

28. Vor allem unter dem Aspekt internationaler Wettbewerbsfähigkeit wird die Rolle diskutiert, die kleine Unternehmen für die technische Innovation spielen. Man kann zum einen beobachten, daß kleinere Unternehmen in den Branchen unterrepräsentiert sind, in denen unsere Wirtschaft überdurchschnittlich exportintensiv ist [Echterhoff-Severitt, 1983]. Zum anderen sind die Unternehmen in jenen Bereichen kleiner, in denen die Importkonkurrenz stark ist. Schließlich sind in den forschungsintensiven Wirtschaftszweigen die Unternehmen besonders groß. Folgt daraus, daß zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit vor allem große Unternehmen beitragen, und zwar deshalb, weil sie es sind, die technische Durchbrüche erzielen? Zunächst einmal muß man wiederum daran erinnern, daß innovatorisch erfolgreiche kleine Unternehmen, die wachsen, schon bald nicht mehr den kleinen, sondern den großen Unternehmen zugerechnet werden; es besteht also wiederum die Gefahr, daß man ihre Rolle unterschätzt, wenn man nur darauf abstellt, wieviele kleine Unternehmen Forschung betreiben und wieviel Geld sie dafür ausgeben. Man mißt dann nur den Input und nicht den Erfolg, der Wachstum bewirkt und der einer anderen Größenklasse zugerechnet wird. Man verfolgt nicht die Lebenskurve einer Innovation, eines Unternehmens.

29. Nimmt man aber einmal den Input, dann stehen die kleineren Unternehmen (in der Wirtschaft insgesamt), sofern sie überhaupt Forschung betreiben, besser da

(1) Vgl. in diesem Zusammenhang Spinanger [1983].

(2) Es wird aber behauptet, der geringere Anstieg der Reallöhne, der eingeräumt wird, sei keine Ursache der kräftigen Zunahme an Arbeitsplätzen in den Vereinigten Staaten gewesen, und zwar deshalb nicht, weil von jenen, die zu diesem Schluß kommen, übersehen werde, "daß in den USA kräftige Nominallohnsteigerungen, also das Gegenteil von Lohnzurückhaltung, im Vordergrund standen" und "daß es keine auf Lohnzurückhaltung setzende Strategie gab" [DIW, 1984, S. 408]. Diese Einwände sind nicht bedeutsam, weil es für den, der investiert und Arbeitsplätze schafft, nicht darauf ankommt, warum die Lohnkosten seine Investition rentabel erscheinen lassen, also beispielsweise, welche Motive Gewerkschaften bewegen, sondern vor allem darauf, daß sich die Investition rentiert. Die Einwände können aus diesem Grunde nicht gegen die empirisch fundierte - Aussage angeführt werden, daß die Beschäftigungsentwicklung in den USA etwas mit der Reallohnentwicklung zu tun hat.

als die mittleren, und diese wiederum besser als die großen Unternehmen. Die Kleinunternehmen gaben 1981 in der Bundesrepublik sowohl am Umsatz (7,4 vH) gemessen als auch je Beschäftigten (10 800 DM) zwei- bis dreimal so viel Geld für Forschung und Entwicklung aus wie der Durchschnitt aller Unternehmen, für die Angaben vorliegen (2,8 vH bzw. 4 800 DM) [Echterhoff-Severitt, 1983]. Dabei ist noch zu berücksichtigen, daß die Kleinunternehmen ihre Mittel für Forschung und Entwicklung fast völlig - zu 95 vH - selbst aufbringen, während dies bei allen Unternehmen im Durchschnitt nur zu 85 vH der Fall ist. Allerdings erhalten die kleinen Unternehmen in jüngerer Zeit ebenfalls verstärkt staatliche Subventionen. Was den Output, also den Erfolg anbelangt, so sind die Meinungen über die Bedeutung kleiner Unternehmen im Technologiebereich sehr kontrovers. Für Großbritannien hat Freeman 1 100 Innovationen in den fünfziger und sechziger Jahren untersucht [OECD, 1982]. Er kam zu dem Ergebnis, daß der Anteil der kleinen Unternehmen (weniger als 200 Beschäftigte) daran mit 10 vH wesentlich geringer war als ihr Anteil an Beschäftigung oder Produktion (1).

Allerdings ist man in einer Analyse für die National Science Foundation der Vereinigten Staaten zu dem Ergebnis gekommen, daß von 319 bedeutsamen Innovationen der Jahre 1953 - 1973 fast 50 Prozent von kleineren Unternehmen (hier solche mit weniger als 1 000 Beschäftigten) beigesteuert wurden. In dieser Untersuchung wurde auch die Bundesrepublik erfaßt, der man für den Untersuchungszeitraum einen radikalen innovatorischen Durchbruch zuerkannte, und zwar durch ein Kleinunternehmen (weniger als 5 Mill. Dollar Umsatz). Daneben wurden neun größere innovative Veränderungen registriert, davon zwei durch kleine und eine durch ein mittleres Unternehmen (zwischen 5 und 50 Mill. Dollar Umsatz) sowie sechs Verbesserungen - davon zwei durch kleine, eine durch ein mittleres Unternehmen. Schließlich gab es noch eine erfolgreiche Imitation, die einem Großunternehmen gelang. Eine weitere Untersuchung für die Vereinigten Staaten speziell für besonders innovationsintensive Industriezweige [Armington et al., 1983] kommt zu dem Ergebnis, daß kleinere selbständige Unternehmen zwar bislang nur 12 vH der Arbeitsplätze in diesen Bereichen bieten, daß sie aber zwei- bis dreimal so rasch wachsen wie andere Unternehmen.

30. Es gibt eine Reihe anderer Untersuchungen mit ähnlich kontroversen Ergebnissen. Vermutlich hängen die Widersprüche über die Rolle der kleinen Unterneh-

(1) Diese und weitere in diesem Abschnitt wiedergegebene Informationen sind, sofern nicht anders vermerkt, entnommen aus OECD [1982].

men in der Forschung und Entwicklung wesentlich damit zusammen, daß zu wenig zwischen Grundlagenforschung und angewandter Forschung sowie zwischen Prozeßinnovationen und Produktinnovationen unterschieden wird. Die planmäßige Suche nach gänzlich neuen Erkenntnissen, die man für sogenannte Basisinnovationen, etwa ein grundsätzlich neues Wirkungsprinzip in der Chemie, nutzen kann, scheint vor allem eine Sache der Großunternehmen zu sein [OECD, 1982]; diese scheinen den überwiegenden Teil der Basisinnovationen hervorzubringen (1). Dies wird auch verständlich, wenn man bedenkt, daß die Grundlagenforschung oft sehr viel Geld und Personal bindet. Dagegen scheinen die kleineren Unternehmen durchaus recht erfolgreich in der angewandten Forschung zu sein und, damit eng verbunden, bei Produktinnovationen. Erklären könnte man dies damit, daß es für echte Basisinnovationen eine Vielfalt von Anwendungsbereichen gibt, deren Erschließung weniger systematisches, teures Forschen als vielmehr Intuition, kurze Kommunikationswege im Unternehmen und unternehmerisches Engagement verlangt - alle Attribute, die man kleineren Unternehmen durchaus und in größerem Umfang als Großunternehmen zugestehen kann.

31. Diese Überlegungen werden durch zahlreiche empirische Untersuchungen belegt. Sie zeigen unter anderem auch, daß die Großunternehmen besonders erfolgreich bei Prozeßinnovationen sind, also bei der Entwicklung von Verfahren, die es erlauben, überkommene Produkte billiger herzustellen [OECD, 1982]. Wo große Unternehmen sich mit Produktinnovationen befassen, da ist nach einer amerikanischen Studie über einen Zeitraum von zwanzig Jahren [Krasner, Dubrow, 1981] die Wahrscheinlichkeit groß, daß sie eher unbedeutende Verbesserungen zustande bringen, während kleinere Unternehmen recht häufig die Entwicklung gänzlich neuer Produkte anstreben und verwirklichen. Besonders typisch ist diese Rolle der Großunternehmen auf den Märkten, die von nur wenigen Unternehmen beherrscht werden (Oligopol). So wurde für die amerikanische Luftfahrzeugindustrie angeführt, ihre Produktinnovation habe lange Zeit im wesentlichen darin bestanden, Flugzeuge zu verlängern; die amerikanische Automobilindustrie habe sich fast ausschließlich mit Prozeßinnovationen befaßt. Und in der Pharmazeutischen Industrie, so Untersuchungen im Auftrag der OECD, forsche man intensiv auf Gebieten, auf

(1) Die Tatsache, daß eine patentierbare Innovation aus einem Großunternehmen mit einer entsprechenden Laborkapazität stammt, besagt allerdings noch lange nicht, daß die Idee dafür nicht von kleinen Unternehmen oder von Einzelpersonen außerhalb der Großunternehmen beigesteuert wurde, die keine entsprechende Laborkapazität besitzen und denen die Innovation dann nicht zugeschrieben wird.

denen die Forschungserträge ständig magerer würden. Die wesentlichen Innovationen in der Branche stammten von Außenseitern, etwa aus Universitäten, oder sie seien in anderen, verwandten Branchen gemacht worden [Chesnais, 1982, S. 64 ff.]. In einer Analyse für die Bundesrepublik findet man die Feststellung, daß kleinere Unternehmen Erfindungen, die sie machen, auch wesentlich schneller anwenden als große. Nach zwei Jahren ist in fast drei Viertel der kleinen Unternehmen aus einer Invention auch eine wirtschaftlich genutzte Innovation geworden, aber nur in einem Drittel aller Großunternehmen [Oppenländer, 1976, S. 126].

32. Zusammengefaßt sprechen diese Untersuchungen dafür, daß die kleineren Unternehmen nicht nur eine wesentliche Rolle im Entdeckungsprozeß, sondern insbesondere auch dabei spielen, Neuerungen im Markt durchzusetzen. Diese Erkenntnisse haben nun auch dazu geführt, daß Großunternehmen dazu übergegangen sind, kleinere Unternehmen auszugründen oder die Gründung derartiger Unternehmen durch Dritte finanziell zu fördern, weil sie sich davon eine bessere Verwertung der Grundlagenerkenntnisse und Basisinnovationen erhoffen, die sie selbst erarbeitet haben. Die Geschichte des Silicon Valley in Kalifornien, in dem sich die Evolution des Mikroprozessors in den letzten Jahren so rapide vollzogen hat, ist charakterisiert durch derartige Aus- und Neugründungen [Lorenz, 1982].

VI. Wirtschaftspolitische Implikationen

33. Wenn man nun die vielen ökonomischen Argumente und die Erfahrungen bedenkt, die dafür sprechen, daß die kleineren und die neu gegründeten Unternehmen für das Wachstum, den Strukturwandel und die Beschäftigung einer Volkswirtschaft sehr wichtig sind, dann liegt der Gedanke nahe, diese Unternehmen besonders zu fördern. Tatsächlich gibt es in der Bundesrepublik schon seit langem die sogenannte Mittelstandspolitik und damit verbunden eine Vielzahl von Programmen und Einzelmaßnahmen, mit denen sowohl Neugründungen von Unternehmen als auch bestehende kleinere Unternehmen gefördert werden sollen (1). Die Tatsache, daß

(1) Der Mittelstandspolitik liegt keineswegs ein auch nur einigermaßen geschlossenes Konzept zugrunde, auch der Adressatenkreis ist nicht fest umrissen. Die Ziele der Politik sind äußerst diffus und lassen sich, sofern sie genannt werden, aus gesamtwirtschaftlicher Sicht häufig nicht begründen. Dieses ist

man es für nötig hält, derartige Begünstigungen zu gewähren, signalisiert wohl, daß nicht die gesamtwirtschaftlichen Bedingungen herrschen, unter denen man auf Förderung verzichten kann, weil es genügend Menschen für aussichtsreich halten, ein Unternehmen zu gründen, und weil die kleineren Unternehmen im Wettbewerb durchaus bestehen und expandieren können. So gesehen kann man am Umfang und an der Zahl der Hilfen, die gewährt werden, vermutlich den Grad der Verkrustung und des Mangels an Vitalität einer Wirtschaft recht gut ablesen, so wie es wohl für den Umfang von Subventionen (und Protektion) schlechthin gilt. Es wird aber auch deutlich, daß man in erster Linie die Verkrustungen selbst und ihre Ursachen angehen muß, damit ein Klima entstehen kann, das besondere staatliche Hilfen für Unternehmen insgesamt überflüssig macht. Zu einem solchen Klima gehört es, daß die Gewinne im Vergleich zu sonstigen Einkommen, die man erzielen kann, ausreichend hoch erscheinen müssen, damit mehr Anreize für unternehmerische Betätigung entstehen und Existenzgründungen lohnend werden. Dazu gehört aber auch ein Wettbewerb, der so intensiv ist, daß möglichst keine Renten erzielt werden können, nur weil man sich gegen unliebsame Konkurrenz von Außenseitern, und dies sind i.d.R. neue oder noch kleine, im Markt noch nicht so etablierte Unternehmen, durch Hemmnisse schützen kann.

34. Dringend erforderlich ist deshalb auch der Abbau von Regulierungen, insbesondere von solchen, die gewollt oder ungewollt den Marktzugang beschränken. Gerade davon kann man sich das Entstehen neuer und kräftiger Impulse für die Entwicklung kleinerer Unternehmen versprechen. Solche Regulierungen gibt es in sehr vielfältiger Form und fast überall in der Wirtschaft. Beispiele dafür bieten die Handwerksordnungen, der Lkw- und der öffentliche Personenverkehr sowie andere Bereiche des Bodenverkehrs, der Luftverkehr oder der Telekommunikationssektor. Mit gesamtwirtschaftlichem Interesse lassen sich Regulierungen kaum stichhaltig begründen; dies trifft auch für die Vorkehrungen zu, mit denen man private Produktion überhaupt verhindert, weil man durch staatliche Regiebetriebe produzieren läßt, oder mit denen man den Wettbewerb zwischen Privaten begrenzt (1). Zwar kann man im einzelnen nicht wissen, wieviele Unternehmen zusätzlich entstehen, wenn man solche Hemmnisse abbaut. Wichtig ist aber, daß man die Möglichkeit dazu

aber keine Besonderheit der Mittelstandspolitik, sondern es ist typisch für fast den gesamten Bereich der Subventionspolitik (oder Strukturpolitik oder Industriepolitik). - Vgl. zum Beispiel Jüttemeier, Schatz [in Vorbereitung].

(1) Zu grundsätzlichen Argumenten für den Abbau von Regulierungen, für Privatisierung und zu Erfahrungen damit vgl. Giersch [1983a; 1983b; 1984], Sichelschmidt [1981; 1984], Böhme, Sichelschmidt [1984] und Busch [1983].

überhaupt erst eröffnet, und dies ist nur dann zu erreichen, wenn man den Marktzugang freigibt. Wenn man ihn reguliert, dann beschränkt man immer auch das Angebot, d.h. auch das mögliche Entstehen neuer Unternehmen, es sei denn, die Regulierung sei praktisch nicht bedeutsam; dann könnte man sie aber ohnehin streichen.

35. Wichtig ist auch, daß die Subventionen gekürzt werden, und zwar einschließlich solcher Subventionen, mit denen man kleinere Unternehmen begünstigen will (1). Zwar ist es richtig, daß sehr viele Subventionen Großunternehmen begünstigen und den Wettbewerb zu deren Gunsten verzerren; dies rechtfertigt es aber noch nicht, nun auch kleine Unternehmen zu fördern, denn damit wird zusätzlich der Wettbewerb in dieser Unternehmensgruppe verzerrt, denn alle Kleinen können (und sollen) nicht gefördert werden. Unternehmen sollten, wenn überhaupt, nicht deswegen gefördert werden, weil sie groß oder klein sind; gefördert werden sollten dann eher jene Unternehmen, die für die Zukunft die größtmöglichen Erfolge versprechen. Diese Unternehmen kennt man aber kaum, weil man das Zukunftswissen auch über solche Entwicklungen nicht hat, und wenn man es hätte, dann fänden diese Unternehmen wohl auch private Geldgeber und wären auf Subventionen nicht angewiesen. Wenn es weniger neue und kleine Unternehmen gibt, als es gesamtwirtschaftlich wünschenswert wäre, dann muß man die Bedingungen für solche Unternehmen insgesamt verbessern. Wenn man bedenkt, daß in der Bundesrepublik mehr als 100 Mrd. DM an Subventionen für Unternehmen geleistet werden, und zwar in sehr selektiver Weise, dann kann man sich vorstellen, daß die allgemeinen Entlastungswirkungen für Unternehmen sehr beträchtlich sein könnten, wenn man die Subventionen drastisch kürzte (2).

36. Insbesondere aber sollte die Möglichkeit aufgehoben werden, daß Tarifverträge für allgemeinverbindlich erklärt werden können (3). Sie verhindert Vertragsfreiheit auf dem Arbeitsmarkt, und zwar mit der Folge, daß unnötige Arbeitslosigkeit ent-

(1) Allein 1983 wurden nach Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft vom Bund und von den Ländern über 11 Mrd. DM für die Förderung von Klein- und Mittelbetrieben (sowie Freien Berufen) ausgegeben [Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 31. August 1984, S. 13].

(2) 1981 wurden 100 Mrd. DM an Subventionen von Bund und Ländern gewährt [Schmidt et al., 1984, S. 108 ff.]. Das Aufkommen an Lohnsteuern betrug z.B. 117 Mrd. DM [Statistisches Bundesamt, c, 1983].

(3) Eine solche Möglichkeit wurde in Deutschland erstmals mit der "Verordnung über Tarifverträge, Arbeiter- und Angestelltenausschüsse und Schlichtung von

steht, daß die Entwicklung kleinerer Unternehmen behindert wird und Existenzgründungen gehemmt werden. Wenn Tarifverträge für allgemeinverbindlich erklärt werden, dann sind alle Arbeitnehmer und Arbeitgeber in dem Tarifvertragsbereich, beispielsweise in der Metallindustrie, für den die Allgemeinverbindlicherklärung durch den Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung (oder, übertragen von ihm, durch die obersten Landesarbeitsbehörden) vorgenommen wird, verpflichtet, Arbeitsverträge abzuschließen, die den in den Tarifverträgen getroffenen Vereinbarungen entsprechen. Zunächst wurde eher zögerlich davon Gebrauch gemacht, Tarifverträge für allgemeinverbindlich zu erklären. Zum Jahresende 1968 gab es 173 solcher Verträge; am Jahresende 1975 waren es aber schon 448 und Anfang 1982 dann 590 [Boedler, Keiser, 1979, S. 28; BMA, 1982]. Gemessen an der Gesamtzahl aller registrierten Tarifverträge werden tatsächlich nur wenige für allgemeinverbindlich erklärt, es waren 1968 nur etwa 3 vH, 1978 aber immerhin schon rund 7,5 vH, und dieser Anteil ist in der Zwischenzeit vermutlich noch gestiegen (1). Die praktische Bedeutung der Allgemeinverbindlicherklärung ist wesentlich größer als diese Anteilswerte anzeigen, auf die sich manche stützen, die argumentieren, diese habe keine Bedeutung. Zum einen ist der Anteil bundesweit geltender Verträge größer als sonst (1978: 18 vH gegenüber 16 vH), und es wird rund ein Fünftel aller Arbeitnehmer (ohne Beamte) von ihnen erfaßt. Zum anderen bewirkt die Möglichkeit, eine Erklärung der Allgemeinverbindlichkeit herbeizuführen, daß Tarifvertragsinhalte nahezu überall zur arbeitsvertraglichen Norm werden, also auch noch dort, wo der Organisationsgrad in den Gewerkschaften oder den Arbeitgeberverbänden gering ist und geschlossene Tarifverträge für erhebliche Teile der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber sonst nicht bindend wären.

37. Dies sind vor allem Branchen, in denen kleinere Unternehmen vorherrschen, wie sich am Beispiel des Verarbeitenden Gewerbes verdeutlichen läßt. Hier sind

Arbeitsstreitigkeiten" vom 23. Dezember 1918 geschaffen, also unmittelbar nach der Novemberrevolution und noch vor der Konstituierung der Weimarer Nationalversammlung, und zwar durch den Rat der Volksbeauftragten. Sie war schon früher mit dem Argument gefordert worden, daß so die "von der kollektiven Vertragschließung bezweckte Regelung des Wettbewerbs erreicht" und "die schädlichen Einwirkungen seitens der Minoritäten ... die die Schmutzkonkurrenz begünstigen", wirksam bekämpft werden könnten [vgl. z.B. Rundstein, 1906, S.186 ff.]. Mit eben diesem Argument wurde die Einführung der Allgemeinverbindlicherklärung dann auch begrüßt [vgl. von Schulz, 1919, S. 4].

(1) Berechnet nach Boedler, Keiser [1979, S. 28].

zwar nur rund 50 vH aller Arbeitnehmer Gewerkschaftsmitglieder, aber vermutlich gehören zwischen 80 und 90 vH aller Arbeitgeber, darunter praktisch alle Großunternehmen, einem Arbeitgeberverband an [Schatz, Wolter, 1982, S. 154 ff.]. Dies bedeutet, daß wesentlich mehr Arbeitnehmer von Tarifverträgen erfaßt werden als organisiert sind, weil jeder Arbeitgeber, der zum Zeitpunkt des Abschlusses Mitglied in einem abschließenden Arbeitgeberverband war, alle Arbeitnehmer zu den gleichen Tarifvertragsbedingungen beschäftigen muß. Die Folge ist, daß man im Verarbeitenden Gewerbe kaum Tarifverträge für allgemeinverbindlich erklären muß, um zu verhindern, daß Arbeitsverträge geschlossen werden, die nicht den Tarifverträgen entsprechen. Es gibt aber Ausnahmereiche; in ihnen sind gewöhnlich viele kleine Unternehmen anzutreffen. Auf solche wenigen Branchen entfällt dann der Großteil aller für allgemeinverbindlich erklärten Tarifverträge im Verarbeitenden Gewerbe. Es sind dies (Stand 1.1.1978) mit einem Anteil von zusammen 95 vH vor allem die Bereiche Steine und Erden (26 vH), Metall (11 vH), Textil (20 vH), Nahrung/Genuß (7 vH) und Bekleidung (31 vH) (1). Außerhalb des Verarbeitenden Gewerbes werden Tarifverträge vor allem im Baugewerbe für allgemeinverbindlich erklärt (Anteil an allen für allgemeinverbindlich erklärten Tarifverträgen zum 1.1.1978 überhaupt: 23 vH), bei Reinigung (3 vH) (2), Großhandel (16 vH), Einzelhandel (7 vH), Verlags- und Handelshilfsgewerbe (4 vH) und Hotel- und Gaststättengewerbe (2 vH). Auch in diesen Zweigen gibt es viele kleinere Unternehmen. Zusammen mit den genannten Zweigen aus dem Verarbeitenden Gewerbe entfielen auf sie 96 vH aller allgemeinverbindlichen Tarifverträge.

Es scheint demnach ganz eindeutig, daß man dort die Allgemeinverbindlichkeit erklärt, wo die Gefahr groß ist, daß die Arbeitnehmer bereit sind, auch zu niedrigeren als in den Tarifverträgen vereinbarten Löhnen zu arbeiten, und es Arbeitgeber gibt, die einen entsprechenden Arbeitsplatz besetzen wollen. So gesehen bedeutet die Möglichkeit, Tarifverträge für allgemeinverbindlich erklären zu lassen, ein Disziplinierungsinstrument, das dann eingesetzt wird, wenn es unliebsame Abweichungen von dem gibt, was die organisierten Arbeitsmarktparteien vereinbart haben (3). Bezeichnend ist in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, daß in

(1) Berechnet nach Boedler, Keiser [1979]. Neuere Zahlen liegen nicht vor.

(2) Dies ist vor allem das Gebäudereinigerhandwerk.

(3) Oft wird man dieses Instrument aber auch nicht anwenden müssen, weil man Außenseiter, die sich an die Verträge nicht halten und beispielsweise mit geringeren Lohnkosten arbeiten wollen, mit Abbruch der Geschäftsbeziehungen bestrafen kann. So ließe sich denken, daß ein großes Unternehmen in der Automobilindustrie auf solche Weise wirksam Tarifdisziplin bei seinen vielen kleinen Zulieferunternehmen bewirken kann.

Branchen, in denen die Versuchung wohl besonders groß wurde, den Kostendruck zu mindern, weil entweder die internationale Konkurrenz erstarkte oder die Binnennachfrage nur schwach war, im Zeitablauf auch eine besonders starke Zunahme an allgemeinverbindlichen Tarifverträgen zu verzeichnen ist. Zum Beispiel nahm ihre Zahl im Textilbereich von 2 im Jahre 1968 auf 50 im Jahre 1978 zu, in der Bekleidungsindustrie waren es 2 im Vergleich zu 75, und im Baugewerbe gab es einen Anstieg von 44 auf 129. Nach dem Hauptinhalt ging es bei den Verträgen vor allem darum, Lohn/Gehalt/Ausbildungsvergütung sowie vermögenswirksame Leistungen und Urlaub/zusätzliches Urlaubsgeld zwingend vorzuschreiben.

38. Vertragsfreiheit ist unter solchen Bedingungen für den einzelnen Arbeitnehmer, aber auch für den Arbeitgeber nicht mehr gegeben: Man kann nicht zu den Bedingungen, die man selbst akzeptieren würde, Arbeit aufnehmen oder Arbeitskräfte einstellen. Betroffen davon sind die, die keine Arbeit zu dem Lohn finden, der von den Tarifvertragsparteien vereinbart worden ist, nämlich die Arbeitslosen. Und verhindert wird, daß Unternehmen neu gegründet werden oder wachsen, weil dies bei den herrschenden Löhnen keine hinreichende Rentabilität verspricht. Einsichtig ist diese Entmündigung von Arbeitslosen und potentiellen Arbeitgebern nicht, und zwar insbesondere dann nicht, wenn man die Arbeitslosigkeit ernst nimmt und einen Mangel an neuen und kleinen Unternehmen bedauert, wie das bei uns anscheinend der Fall ist. Die Abhilfe wäre einfach: Man müßte nur erklären, daß es fortan keine Allgemeinverbindlichkeit von Tarifverträgen mehr geben wird und daß jeder gerichtlich belangt wird, gleich ob Gewerkschaftsfunktionär oder Arbeitgebervertreter, der Druck auf Arbeitnehmer oder Unternehmen ausübt, tarifvertragliche Regelungen, die für die gewerkschaftlich organisierten Mitglieder geschlossen worden sind, auf andere Arbeitnehmer zu übertragen, weil er in die Vertragsfreiheit eingreift. Zumindest sollte es jedem Arbeitslosen erlaubt sein, ungeachtet sonstiger Regelungen zu den Bedingungen eine Arbeit aufzunehmen, die er selbst akzeptieren will. Politischen Mut erforderte eine solche institutionelle Änderung freilich (1).

(1) Der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung hat in einer jüngeren Stellungnahme die Allgemeinverbindlicherklärung aber anscheinend voll gestützt. Er beruft sich dabei einmal auf die juristische Lehrmeinung [Hueck, Nipperdey, 1970]. Nach ihr könnten Außenseiterunternehmen (Hueck/Nipperdey sprechen von Schmutzkonkurrenz) zwar in die Lage versetzt werden, niedrigere Entgelte zu zahlen und so "eventuell Arbeitsplätze zu erhalten", dem stehe aber der Nachteil gegenüber, daß durch Niederkonkurrieren der tarifgebundenen Arbeitgeber Arbeitsplätze gefährdet würden. Der Minister schließt sich damit in einer wirtschaftspolitisch sehr wichtigen Frage einem Urteil an, das

Fortsetzung der Fußnote von S. 27

von Juristen bereits 1918 so gefällt wurde und, durch das Schlagwort von der schädlichen Schmutzkonzurrenz belegt, seitdem in ihren Lehrbüchern (und auch seit der ersten Auflage von 1929 in Hueck/Nipperdey) zu finden ist, und zwar ungeachtet aller Einwände von Ökonomen und aller Erfahrungen, die gesammelt worden sind. Zum anderen beruft sich der Minister auf die Auffassung des Bundesverfassungsgerichts, daß die Allgemeinverbindlicherklärung nach Absicht des Gesetzgebers verhindern solle, daß in "wirtschaftlichen Krisenzeiten nichtorganisierte Arbeitnehmer Gewerkschaftsmitglieder beim Wettbewerb um knapp gewordene Arbeitsplätze dadurch verdrängen, daß sie auf untertarifliche Arbeitsbedingungen eingehen". So richtig die Wirkung - in der ersten Reaktionsrunde - beschrieben ist, die von einer Aufhebung der Allgemeinverbindlichkeit von Tarifverträgen zu erwarten wäre, so mag der Schluß, der daraus gezogen wird, zwar juristischen Gesichtspunkten und insbesondere jenem genügen, daß einmal durchgesetzte tarifvertragliche Bedingungen, wie schädlich sie für Dritte auch immer sein mögen, verteidigt werden können; man wird mit ihm dem ökonomischen Zweck aber nicht gerecht, der mit der Aufhebung verfolgt werden soll: nämlich durch mehr Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt, und zwar gerade in Krisenzeiten - Zeiten hoher Arbeitslosigkeit -, tarifliche Bedingungen so weit zu lockern, daß auch den Arbeitslosen und insgesamt mehr Menschen zu einem Arbeitsplatz verholfen werden kann [BMA, 1983].

Anhang

Tabelle A1 - Unternehmen, Beschäftigte und Umsätze im Verarbeitenden Gewerbe nach Beschäftigtengrößenklassen 1977 und 1982

Unternehmen mit ... bis ... Beschäftigten	Unternehmen			Beschäftigte (1000)			Umsatz (Mrd. DM)		
	1977	1982	vH(a)	1977	1982	vH(a)	1977	1982	vH(a)
20- 49	17663	16448	-1,1	562,8	527,5	-1,3	57,0	69,8	-10,2
50- 99	8580	8117	0,4	600,1	566,0	-0,7	64,0	79,6	- 8,2
100-199	5053	4967	4,1	706,0	691,5	3,0	78,7	106,0	2,1
200-499	3551	3286	-1,7	1092,5	1008,0	-2,7	127,0	160,9	- 5,9
500-999	1141	1084	0,8	782,3	751,9	1,1	99,5	130,4	- 1,6
1000 u. mehr	868	812	0,6	3603,3	3433,9	0,3	523,3	712,8	3,6
Insgesamt	36856	34714	-5,8(b)	7347,0	6978,8	-5,0(b)	949,5	1259,5	32,6(b)

(a) Differenz zwischen der Veränderung für die einzelne Beschäftigtengrößenklasse und der Veränderung für "Insgesamt". - (b) Veränderung in vH.

Quelle: Statistisches Bundesamt [b, 1980; 1984]; eigene Berechnungen.

Tabelle A2 - Zur Struktur der Erwerbspersonen 1961-1983

Jahres- durch- schnitt	Wirtschaftszweige insgesamt								Wirtschaftszweige ohne Landwirtschaft					
	Erwerbstätige				Arbeits- lose	Erwerbs- personen	Selbständi- genquote		Erwerbstätige				Selbständi- genquote	
	Ins- gesamt	Selb- ständige	Mithelfende Familien- angehörige	Abhängige			I (a)	II (b)	Ins- gesamt	Selb- ständige	Mithelfende Familien- angehörige	Abhängige	III (a,c)	IV (b,c)
					1000									
1961	26591	3264	2597	20730	181	26772	122	219	23142	2171	693	20278	93	123
1962	26690	3163	2495	21032	155	26845	118	211	23383	2111	661	20611	90	118
1963	26744	3103	2380	21261	186	26930	115	204	23600	2080	665	20855	87	115
1964	26753	2996	2273	21484	169	26922	111	196	23751	2025	632	21094	85	111
1965	26887	2923	2206	21758	147	27034	108	190	24011	1995	627	21389	83	109
1966	26801	2921	2115	21765	161	26962	108	187	24011	1995	609	21407	83	108
1967	25950	2889	2007	21054	459	26409	109	185	23312	2003	579	20730	84	109
1968	25968	2813	1972	21183	323	26291	107	182	23445	1979	585	20881	83	108
1969	26356	2749	1855	21752	179	26535	104	174	23961	1947	559	21455	81	104
1970	26668	2690	1732	22246	149	26817	100	165	24406	1923	532	21951	78	100
1971	26817	2602	1609	22606	185	27002	96	156	24683	1872	487	22324	75	95
1972	26744	2548	1547	22633	246	26990	94	152	24726	1857	482	22371	74	94
1973	26922	2518	1498	22906	273	27195	93	148	24998	1863	479	22656	74	93
1974	26565	2487	1438	22640	582	27147	92	145	24723	1848	471	22404	73	92
1975	25810	2445	1351	22014	1074	26884	91	141	24037	1822	431	21784	73	90
1976	25591	2402	1250	21939	1060	26651	90	137	23909	1806	390	21713	72	88
1977	25547	2379	1139	22029	1030	26577	90	132	23958	1826	343	21799	73	87
1978	25699	2361	1074	22264	993	26692	88	129	24163	1819	316	22028	72	85
1979	26039	2372	1008	22659	876	26915	88	126	24560	1845	299	22416	73	84
1980	26302	2361	955	22986	889	27191	87	122	24866	1848	275	22743	72	82
1981	26101	2336	919	22846	1272	27373	85	119	24696	1836	261	22599	71	81
1982	25632	2353	884	22395	1833	27465	86	118	24251	1857	244	22150	71	81
1983	25187	2353	872	21962	2258	27445	86	118	23816	1858	241	21717	71	81

(a) Selbständige je Tausend Erwerbspersonen. - (b) Selbständige und mithelfende Familienangehörige je Tausend Erwerbspersonen. - (c) Erwerbspersonen einschließlich aller Arbeitslosen.

Quelle: Tabelle 1; eigene Berechnungen.

Literaturverzeichnis

- ARMINGTON, Catherine, Further Examination of Sources of Recent Employment Growth - Analysis of USEEM Data for 1976 to 1980. The Brookings Institution, Washington, März 1983, mimeo.
- , Candee S. HARRIS, Marjorie ODLE, Formation and Growth in High Technology Business: A Regional Assessment. The Brookings Institution, Washington, September 1983, mimeo.
- BIRCH, David, "Who Creates Jobs?". The Public Interest, 1981, Nr. 65, S. 3-14.
- , "The Contribution of Small Enterprise to Growth and Employment". In: Herbert GIERSCH (Ed.), New Opportunities for Entrepreneurship. Symposium 1983, Tübingen 1984, S. 1-17
- BOEDLER, Hermann, Heinz KEISER, "30 Jahre Tarifregister". BMA, Bundesarbeitsblatt, 9/1979, Stuttgart, S. 22-29.
- BOHME, Hans, Henning SICHELSCHMIDT, "Die Wettbewerbslage der deutschen Seehäfen und die Regulierung der Verkehrsmärkte". Die Weltwirtschaft, 1984, H. 1, S. 110-121.
- BUNDESMINISTER FÜR ARBEIT UND SOZIALORDNUNG (BMA), Arbeits- und Sozialstatistik, Hauptergebnisse 1979. Bonn 1979.
- , Sozialpolitische Informationen. Jahrgang XVI/18, Bonn, 16. Dezember 1982.
- , Sozialpolitische Informationen. Jahrgang XVII/11, Bonn, 27. September 1983.
- BUNDESMINISTER FÜR WIRTSCHAFT (BMWi) (Hrsg.), Institut für Mittelstandsforschung, Forschungsgruppe Bonn, Unternehmensgrößen-Statistik 1981/82 - Daten und Fakten. Studienreihe 34, Bonn 1981.
- BUSCH, Axel, Die Deutsche Bundespost - Bremse des technischen Fortschritts? Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 191, Dezember 1983.
- CHESNAIS, François, "Schumpeterian Recovery and the Schumpeterian Perspective - Some Unsettled Issues and Alternative Perspectives". In: Herbert GIERSCH (Ed.), Emerging Technologies: Consequences for Economic Growth, Structural Change, and Employment. Symposium 1981, Tübingen 1982, S. 33-71.
- DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (DIW), Sind die Unterschiede der Beschäftigtenentwicklung in den USA und der Bundesrepublik in der Reallohnentwicklung begründet? Wochenbericht 33/84, Berlin, 16. August 1984.
- ECHTERHOFF-SEVERITT, Helga, Forschung und Entwicklung (FuE) in der Wirtschaft 1981. Forum Extra, Sonderdruck aus der Mitgliederzeitschrift des Stifterverbandes für die Deutsche Wissenschaft, H. 5, 1983.
- GIERSCH, Herbert (Hrsg.) [1983a], Wie es zu schaffen ist. Agenda für die deutsche Wirtschaftspolitik. Stuttgart 1983.

- GIERSCH, Herbert (Ed.) [1983b], Reassessing the Role of Government in the Mixed Economy. Symposium 1982, Tübingen 1983.
- (Ed.), New Opportunities for Entrepreneurship. Symposium 1983, Tübingen 1984.
- , Frank WOLTER, "Towards an Explanation of the Productivity Slowdown. An Acceleration-Deceleration Hypothesis". The Economic Journal, Vol. 93, 1983, S. 35-55.
- HARRIS, Candee S., Small Business and Job Generation: A Changing Economy or Differing Methodologies? The Brookings Institution, Washington, Februar 1983, mimeo.
- , Plant Closings and the Replacement of Manufacturing Jobs, 1978-1982. The Brookings Institution, Washington, o.J., mimeo.
- HUECK, Alfred, Hans Carl NIPPERDEY, Lehrbuch des Arbeitsrechts. 7. Aufl., Berlin 1970.
- JUTTEMEIER, Karl Heinz, Klaus-Werner SCHATZ, "Subventionen in der Bundesrepublik Deutschland - Umfang, Struktur, Ziele". In: Franz Jürgen SÄCKER, Klaus-Werner SCHATZ (Hrsg.), Rechtliche und ordnungspolitische Probleme der Subventionen für Private. In Vorbereitung.
- KRASNER, O. J., Michael L. DUBROW, "The Role of Small Business in Research and Development, Technological Change, and Innovation". In: U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION, Economic Research on Small Business: The Environment for Entrepreneurship and Small Business. Summary Analysis of the Regional Research Reports. Washington 1981, S. 161-162.
- LANGFELDT, Enno, Die Schattenwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland. Kieler Studien, 191, Tübingen 1984.
- LORENZ, Gert, "The Diffusion of Emerging Technologies among Industrial Countries". In: Herbert GIERSCH (Ed.), Emerging Technologies: Consequences for Economic Growth, Structural Change, and Employment. Symposium 1981, Tübingen 1982, S. 171-187.
- OPPENLÄNDER, Karl Heinrich, "Das Verhalten kleiner und mittlerer Unternehmen im industriellen Innovationsprozeß". In: Ifo-INSTITUT (Hrsg.), Die gesamtwirtschaftliche Funktion kleiner und mittlerer Unternehmen. München 1976, S. 119-142.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), Innovation in Small and Medium Firms. Paris 1982.
- PASSOW, Richard, "Der Anteil der großen industriellen Unternehmungen am gewerblichen Leben der Gegenwart in Deutschland, England und den Vereinigten Staaten". Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Vol. 6, 1915, S. 491-518.
- RUNDSTEIN, Szymon, Die Tarifverträge und die moderne Rechtswissenschaft. Eine rechtsvergleichende Untersuchung. Leipzig 1906.

- SCHATZ, Klaus-Werner, Frank WOLTER, International Trade, Employment and Structural Change: The Case Study of the Federal Republic of Germany. International Labour Office, World Employment Research, Working Paper WEP 2-36/WP 19, Genf 1982.
- SCHMIDT, Klaus-Dieter, Hugo DICKE, Juergen B. DONGES, Hans H. GLISMANN, Bernhard HEITGER, Ernst-Jürgen HORN, Karl-Heinz JUTTEMEIER, Henning KLODT, Dieter KNOLL, Axel D. NEU, Ronald WEICHERT, Im Anpassungsprozeß zurückgeworfen. Die deutsche Wirtschaft vor neuen Herausforderungen. Kieler Studien, 185, Tübingen 1984.
- SCHULZ, Max von, Tarifverträge, Arbeiter- und Angestelltenausschüsse, Schlichtung von Arbeitsstreitigkeiten. Berlin 1919.
- SCHUMPETER, Joseph A., "The March into Socialism". The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 40, 1950, S. 447-456.
- , "The Instability of Capitalism". In: Richard V. CLEMENCE (Ed.), Essays of J.A. Schumpeter. Cambridge 1951, S. 47-72.
- SICHELSCHMIDT, Henning, Die neue Luftverkehrspolitik der Vereinigten Staaten - ein Modell für Europa. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 81, Oktober 1981.
- , Wettbewerb statt staatlicher Regulierung - Wege zu einem besseren Luftverkehrssystem in Europa. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 100, August 1984.
- SPINANGER, Dean, Wage Rigidities, Barriers to Entry and the Welfare State - Their Impact on Labor Markets in Industrialized Countries. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 188, Oktober 1983.
- STATISTISCHES BUNDESAMT [a], Fachserie C: Unternehmen und Arbeitsstätten, Arbeitsstättenzählung vom 6.6.1961, H. 2, Nichtlandwirtschaftliche Arbeitsstätten und Beschäftigte. Stuttgart 1965.
- [b], Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.1: Beschäftigung, Umsatz und Investitionen der Unternehmen im Bergbau und im Verarbeitenden Gewerbe, 1977; 1982. Stuttgart 1980; 1984.
- [c], Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1974; 1983. Stuttgart 1974; 1983.
- [d], Wirtschaft und Statistik. H. 5, Stuttgart 1984.
- SZYPÉRSKI, Norbert, Günter KIRSCHBAUM, Unternehmungsfluktuation in Nordrhein-Westfalen. Eine empirische Untersuchung zur Entwicklung von Gründungen und Liquidationen im Zeitraum von 1973-1979. Beiträge zur Mittelstandsforschung, H. 75, Göttingen 1981.
- U.S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION, Economic Research on Small Business: The Environment for Entrepreneurship and Small Business. Summary Analysis of the Regional Research Reports. Washington 1981.