

Neuberger, Doris

Working Paper

Regionalökonomie und Finanzierung kleiner und mittelständischer Unternehmen: Ansätze zur Erklärung eines Ost-West-Gefälles

Thünen-Series of Applied Economic Theory - Working Paper, No. 24

Provided in Cooperation with:

University of Rostock, Institute of Economics

Suggested Citation: Neuberger, Doris (1999) : Regionalökonomie und Finanzierung kleiner und mittelständischer Unternehmen: Ansätze zur Erklärung eines Ost-West-Gefälles, Thünen-Series of Applied Economic Theory - Working Paper, No. 24, Universität Rostock, Institut für Volkswirtschaftslehre, Rostock

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/78292>

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.

Thünen-Series of Applied Economic Theory
Thünen-Reihe Angewandter Volkswirtschaftstheorie

Working Paper No. 24

**Regionalökonomie und Finanzierung kleiner und
mittelständischer Unternehmen: Ansätze zur Erklärung eines
Ost-West-Gefälles**

von

Doris Neuberger

Universität Rostock
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät
Institut für Volkswirtschaftslehre

1999

Regionalökonomie und Finanzierung kleiner und mittelständischer Unternehmen: Ansätze zur Erklärung eines Ost-West-Gefälles

Doris Neuberger*

Zusammenfassung

Für den wirtschaftlichen Aufholprozeß der neuen Bundesländer nach der Vereinigung Deutschlands spielt die Finanzierung kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) eine Schlüsselrolle. Die deutschen Banken sehen sich oft dem Vorwurf ausgesetzt, bei der Kreditvergabe an diese Unternehmen zu restriktiv zu sein. Um zu überprüfen, inwieweit ihre Kreditentscheidungen durch regionalspezifische Kreditrisiken bedingt sind, muß auf regionalökonomische Theorien zurückgegriffen werden. Der vorliegende Beitrag liefert einen Überblick über die regionalökonomischen Ansätze zur Erklärung von Geburts-, Wachstums- und Sterberaten von KMU, um die Ergebnisse für die Erklärung räumlich unterschiedlicher Finanzierungsbedingungen am Beispiel eines Ost-West-Gefälles in Deutschland nutzbar zu machen.

Abstract

The financing of small and medium-sized enterprises (SMEs) plays a key role for the catching-up process of the East German economy after German reunification. German banks are often claimed to be too restrictive in their lending practices towards these firms. To examine how their lending decisions depend on regional credit risks, we have to resort to theories of regional economics. The present paper reviews the regional economic approaches which aim to explain birth, growth and death rates of SMEs, to use the results for the explanation of regional differences in financing conditions, illustrated by an East-West gap in Germany.

* Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre – Geld und Kredit, Universität Rostock, Parkstr. 6, D-18057 Rostock. Für wertvolle Hinweise und Diskussionen danke ich Solvig Rähke, Martina Eckardt, Monika Lindner-Lehmann und Erik Lehmann.

1. Einleitung

Mit der deutschen Wiedervereinigung ist die Frage nach regionalen Entwicklungsunterschieden innerhalb Deutschlands neu entbrannt. Die ostdeutsche Wirtschaft wurde vor die Herausforderung gestellt, so schnell wie möglich in eine Marktwirtschaft mit dem gleichen Lebensstandard wie in Westdeutschland transformiert zu werden. Die große wirtschaftliche Lücke, die zwischen den neuen und alten Bundesländern im Jahr 1990 bestand, sollte mit Unterstützung des Staates, der privaten Wirtschaft und der Banken geschlossen werden. Dabei wurden die Banken aufgefordert, die Transformation ehemaliger staatseigener Betriebe sowie die Gründung und das Wachstum neuer, kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) zu finanzieren. Da im Zuge des Transformationsprozesses der ostdeutschen Wirtschaft viele Firmen geschlossen wurden, spielt die Finanzierung von neuen KMU eine Schlüsselrolle für den ökonomischen Aufholprozeß dieser Region. Es gilt als stilisiertes Fakt, daß in einer Marktwirtschaft eine große Anzahl von Arbeitsplätzen durch KMU geschaffen werden, gleichzeitig aber auch durch Schließungen anderer KMU vernichtet werden (Berger/Nerlinger 1997, S. 152, Davis et al. 1993). Nach dem sog. Drehtürenmodell treten viele neu gegründete Unternehmen bereits nach kurzer Zeit wieder aus dem Markt aus (Audretsch 1995, Geroski 1992).

Während die Differenz zwischen Geburts- und Sterberaten von Unternehmen in den neuen Bundesländern kurz nach der Wiedervereinigung noch hoch war, konvergiert sie Ende der 90er Jahre gegen Null (Schulz/Schmitz 1999, S. 13). Trotz der immensen Förderung ostdeutscher Unternehmen stellen Kreditrestriktionen das oder eines der zentralen Hemmnisse im Gründungsprozeß dar (Steil 1998, S. 131, Claus 1996). Viele ostdeutsche KMU beklagen sich über Finanzierungsrestriktionen durch fehlendes Eigenkapital und eine geringe Kreditvergabebereitschaft der Banken (Hummel/Ludwig 1994, Keller 1995). Sie werfen den Banken vor, übermäßige Sicherheitsanforderungen zu stellen und zu hohe Kreditzinsen zu verlangen (BDI 1994, Carlin/Richthofen 1995, S. 20, Keller 1995). Auch in der Öffentlichkeit werden die deutschen Banken oft als zu risikoavers angesehen, während sie andererseits argumentieren, daß sie den Aufbau eines leistungsfähigen Mittelstandes in Ostdeutschland unterstützen (z.B. Giese 1995). Einige Banken wurden aufgrund ihrer notleidenden Kreditgeschäfte in den neuen Bundesländern durch Rating-Agenturen schlechter bewertet (Claus 1999). Nach Aussage der Banken wird ihre Kreditvergabe an ostdeutsche Unternehmen dadurch erschwert, daß das Kreditrisiko wegen mangelnder Informationen und Sicherheiten höher ist als in Westdeutschland. Einige reagieren darauf mit einem höheren Zinsdifferential zwischen Risikoklassen, während andere die regionalen Unterschiede durch ähnliche Zinssätze zu kompensieren versuchen (Hummel/ Ludwig 1994, S. 7).

Vor diesem Hintergrund stellen wir uns die Frage, welche regionalökonomischen Faktoren das Kreditrisiko von KMU generell beeinflussen. Die Finanzierungstheorie und darauf aufbauende empirische Studien konzentrieren sich auf die Erklärung idiosynkratischer Kreditrisiken durch Firmencharakteristika, Art der Kreditverwendung und Form der Kreditbeziehung zwischen Bank und Unternehmen.¹ Das Kreditrisiko hängt aber auch vom Standort ei-

¹ Z.B. Elsas/Krahn (1998), Harhoff/Körting (1998), Lehmann/Neuberger (1998), Machauer/ Weber (1998).

nes Unternehmens in einer bestimmten Region oder Branche ab (Marktrisiko). Um den Einfluß des regionalen Standorts auf die Finanzierungsmöglichkeiten von KMU zu untersuchen, muß auf regionalökonomische Theorien zurückgegriffen werden. Lassen sich daraus Determinanten für systematische Unterschiede im Kreditrisiko in den neuen und alten Bundesländern ableiten, so müssen sie in empirischen Studien zum Kreditvergabeverhalten der Banken in Deutschland einbezogen werden. Nur dann, wenn auch nach Kontrolle aller das Kreditrisiko beeinflussenden objektiven Variablen ein signifikantes Gefälle der Finanzierungsbedingungen in den neuen und alten Bundesländern bleibt, wäre der Vorwurf einer ‚Diskriminierung‘ im Sinne einer subjektiven Benachteiligung ostdeutscher Kreditnehmer haltbar.²

Im folgenden wird versucht, diese Grundlage für die weitere empirische Forschung zu legen. Nach einem Überblick über die für KMU relevanten regionalökonomischen Theorien (Kapitel 2) werden empirische Befunde zu den regionalen Einflüssen auf die Entwicklung von KMU genutzt, um Schlußfolgerungen für die Abhängigkeit des Kreditrisikos von der Region am Beispiel eines Ost-West-Gefälles in Deutschland zu ziehen (Kapitel 3). Die Ergebnisse werden am Ende zusammengefaßt (Kapitel 4).

2. Regionalökonomische Theorien und KMU

Regionalökonomische Theorien versuchen zu erklären, inwiefern Standortentscheidungen und Wachstum von Firmen durch regionale Faktoren beeinflußt werden und warum manche Regionen schneller wachsen als andere. Die Regionalökonomie besteht aus Einzelbausteinen, die nicht nur der regionalökonomischen Theorie im engeren Sinne (Standorttheorie, Raumwirtschaftstheorie), sondern auch der Außenhandels- und Wachstumstheorie entstammen.³

Kleinunternehmen zeigen ein anderes Standortverhalten als Großunternehmen, da sie weniger Informationen suchen und verarbeiten, weniger mobil sind und eine geringere räumliche Reichweite haben. In der Regel siedeln sie sich in der näheren Umgebung des Wohnsitzes des Gründers an (Maier/Tödting 1992, S.100, Bartik 1989, S. 1004, Fritsch 1995, S. 25). Überregionale Standortentscheidungen als Gegenstand der einzelwirtschaftlichen Standorttheorie sind für Kleinunternehmen deshalb kaum relevant, während es hier vor allem auf Unterschiede in der Gründungsdynamik von Regionen ankommt (Maier/Tödting 1992, S. 100). Damit sind regionale Determinanten des Unternehmenswachstums bzw. Determinanten des Wachstums einer Region, die von der gesamtwirtschaftlichen Standorttheorie oder Raumwirtschaftstheorie untersucht werden, besonders für KMU von Bedeutung. Erweisen sich regionale Faktoren für den Erfolg von KMU als relevant, so kann umgekehrt deren Fehlen eine Erklärung für mögliche Finanzierungsprobleme sein.

² Zur statistischen Erfassung von ‚Diskriminierung‘ bei Finanzdienstleistungen vgl. Benston (1997), Townsend (1997), Wachter (1997).

³ Dabei ist die Bezeichnung der einzelnen Theorien in der Literatur nicht einheitlich. Innerhalb der Standorttheorie wird zwischen einzel- und gesamtwirtschaftlichen Standorttheorien unterschieden, wobei die gesamtwirtschaftliche Standorttheorie auch unter den Synonymen Standortstrukturtheorie oder Raumwirtschaftstheorie diskutiert wird. Von einigen Autoren wird jedoch die Bezeichnung Raumwirtschaftstheorie auch als Oberbegriff für die Standorttheorien, regionalen Wachstumstheorien und die Theorien des interregionalen Handels verwendet. Zum Überblick vgl. z.B. Maier/Tödting (1992), Vaessen (1993, S.18 f.), Steil (1998).

2.1 Traditionelle und neue Raumwirtschaftstheorie

Die *traditionelle Raumwirtschaftstheorie* betont die komparativen Vorteile von ressourcenreichen Kernregionen, die durch leichten Zugang zu sogenannten Potentialfaktoren einen fruchtbaren Boden für die Entwicklung kleiner Unternehmen bereitstellen (zum Überblick vgl. Biehl et al. 1975, Vaessen 1993). Als wichtigste Potentialfaktoren werden genannt: qualifizierte Arbeitskräfte, moderne Verkehrsinfrastruktur, geringe Entfernungen zu den Beschaffungs- und Arbeitsmärkten, leichter Zugang zu Forschungseinrichtungen und attraktive Lebensbedingungen. Die räumliche Nähe der Unternehmen vor Ort ermöglicht kostensenkende Kooperationen und Verflechtungen.

Die *neuere Raumwirtschaftstheorie* betont die Vorteile von Netzwerkaktivitäten von Unternehmen, wodurch Synergien aus einer räumlich engen Kooperation in sogenannten „industrial districts“ genutzt werden (Brusco 1990, Amin/Thrift 1992, Maier/Tödtling 1992, S. 85ff.). Instabile Marktbedingungen (globaler Wettbewerb, kurze Produktzyklen, Nachfrageänderungen) verlangen von den Unternehmen eine hohe Flexibilität. Das alte Produktionskonzept der Massenproduktion wird deshalb abgelöst durch neue Produktionskonzepte mit flexibler Fertigungstechnik, geringer Fertigungstiefe, flexibler Aufgabenverteilung sowie dezentraler Koordination und Kontrolle. Dies führt zu kleineren Produktionseinheiten, die aber eng miteinander kooperieren. Vorteile ihrer räumlichen Agglomeration ergeben sich aus kurzen Transport- und Kommunikationswegen und Kommunikation durch persönliche Kontakte, neben der gemeinsamen Nutzung der von der traditionellen Raumwirtschaftstheorie betonten Produktionsfaktoren. „Industrial districts“ erlangen deshalb gerade durch die Aktivitäten kleiner Unternehmen eine hohe wirtschaftliche Dynamik, die sie zu Wachstumspolen oder Wachstumsknoten werden läßt (vgl. IWH 1996, S. 11, zu empirischer Evidenz vgl. OECD 1996, S. 15ff.).

Die wichtigsten Standortfaktoren sind danach die Verfügbarkeit und die Preise der Produktions- bzw. Potentialfaktoren sowie Agglomerationsfaktoren. Da die Löhne den bedeutendsten Faktor in der Kostenrechnung der Unternehmen darstellen, ist der Lohnsatz ein wichtiger Standortfaktor (IWH 1996, S. 32). Regionen mit über-durchschnittlich hohen Lohnstückkosten, wie die neuen Bundesländer Deutschlands (siehe Kapitel 3.2), sind dann ungünstige Standorte für KMU. Bei den *Agglomerationsvorteilen* wird zwischen *Lokalisationseffekten* durch räumliche Konzentration einer Branche und *Urbanisationseffekten* durch allgemeine räumliche Konzentration wirtschaftlicher Aktivitäten unterschieden (vgl. Stahl 1995, Steil/Wolf 1997, S. 7).

Lokalisationsvorteile ergeben sich aus einem Angebot an Arbeitskräften mit branchenspezifischer Qualifikation, dem Vorhandensein spezialisierter Zulieferbetriebe und einem Wissenstransfer zwischen den Unternehmen bzw. Beschäftigten einer Branche. Andererseits können Lokalisationsnachteile aus Konkurrenzbeziehungen oder einer stärkeren Anfälligkeit einer räumlich konzentrierten Branche gegenüber strukturellen und konjunkturellen Einflüssen entstehen. Stärkere Konkurrenz mag einerseits höhere Sterberaten hervorrufen, andererseits aber auch eine höhere Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der überlebenden Firmen (Keeble 1997, S. 284).

Als Urbanisationsvorteile werden ein differenziertes Arbeitsangebot, eine hohe lokale Nachfrage und eine gut ausgebaute Infrastruktur angesehen. Urbanisationsnachteile können durch

hohe Bodenpreise infolge von Flächenknappheit, Überlastung der Verkehrswege und strengere Umweltauflagen entstehen.

Die Raumwirtschaftstheorie läßt somit erwarten, daß in peripheren Regionen weniger Firmen gegründet werden und die dort ansässigen KMU wachstumsschwächer und weniger erfolgreich sind als vergleichbare Unternehmen in ressourcenreichen Kernregionen oder „industrial districts“. Andererseits könnten die in den peripheren Regionen überlebenden Unternehmen den Unternehmen in Kernregionen überlegen sein, da sie in stärkerem Maße gezwungen sind, Umwelt- und Ressourcenbeschränkungen zu überwinden (Vaessen 1993, S. 182, Vaessen/Wever 1993). Übersteigt die Anpassungsfähigkeit eines kleinen Unternehmens ein Mindestmaß, so gelingt es ihm, mit den ungünstigen Umweltbedingungen zurechtzukommen und zu überleben. Mit zunehmendem Wachstum dürfte dann auch seine Anpassungsfähigkeit parallel mit den wachsenden Anforderungen des Unternehmens an seine Umwelt steigen.

2.2. Theorie des interregionalen Handels (Außenhandelstheorie)

Nach der *traditionellen Außenhandelstheorie* hängt das Wachstumspotential einer Region von ihrer Integration in die überregionale Arbeitsteilung ab, die von komparativen Kostenvorteilen der dort ansässigen Unternehmen gegenüber den Unternehmen in anderen Regionen bestimmt wird. Kostenunterschiede werden dabei auf eine unterschiedliche Faktorausstattung zurückgeführt, so daß wiederum Unternehmen in ressourcenreichen Kernregionen durch einen leichteren Zugang zu überregionalen Märkten begünstigt sind.

Die *neue Außenhandelstheorie* betont die Spezialisierungsvorteile durch Ausnutzung zunehmender Skalenerträge: auch bei gleicher Faktorausstattung der Regionen lohnt sich eine überregionale Arbeitsteilung auf intra-industrieller Ebene, wenn durch die Produktion größerer Stückzahlen Kostensenkungen erzielt werden können, die die durch die räumliche Konzentration zunehmenden Transportkosten übersteigen (Krugman 1979, 1991). Der Beitrag dieser Theorie zur Erklärung regionaler Wachstumsunterschiede ist allerdings umstritten (IWH 1996, S. 13) und dürfte gerade für die KMU-Forschung gering sein. Zum einen widerspricht sie der Theorie der „industrial districts“, wonach bei instabilen Marktbedingungen kleine Unternehmen Verbundvorteile besser ausnutzen können als Großunternehmen Skalenvorteile. Zum anderen liefert sie keinen Beitrag zur Erklärung der Erfolgsfaktoren von Unternehmen, deren minimale effiziente Betriebsgröße klein ist.

2.3 Regionale Wachstumstheorie

Die neue Wachstumstheorie erklärt Unterschiede in den Wachstumsraten von Regionen durch die Akkumulation von technischem Wissen, die mit positiven externen Effekten einhergeht (vgl. Romer 1990, Grossman/Helpman 1991). Unternehmen, die in Forschung und Entwicklung investieren, erhöhen die Erträge anderer Unternehmen in ihrer Region durch Spillover-Effekte der Wissensakkumulation. Die Produktionsfunktion dieser Region ist deshalb durch zunehmende Skalenerträge gekennzeichnet. Da die positiven externen Effekte vom akkumulierten Wissensbestand einer Region abhängen, werden Regionen mit einem Wissensvorsprung schneller wachsen als andere. Regionale Disparitäten sind dann dauerhaft und nehmen im Laufe der Zeit sogar zu. Regionale Auf- oder Überholprozesse können in dieser Theorie

nur dann erklärt werden, wenn angenommen wird, daß das Wissen nicht kontinuierlich, sondern sprunghaft in Form von technologischen Durchbrüchen wächst („leapfrogging“, vgl. Brezis/Krugman/Tsiddon 1993). Für eine in der Entwicklung zurückgebliebene Region könnte sich dann die Einführung einer neuen Technologie, die erst nach einiger Zeit ausgereift und ertragreich ist, eher lohnen als für eine weit fortgeschrittene Region, die noch aus der alten, ausgereiften Technologie Erträge erzielt.

Für die KMU-Forschung dürfte auch der Erklärungsgehalt der neuen Wachstumstheorie eher gering sein, wenn nicht die innovationskräftigen Unternehmen in technologieintensiven Branchen, sondern die wenig innovativen KMU im Mittelpunkt der Analyse stehen. Sofern auch diese Unternehmen von technologischen Spillover-Effekten profitieren, ergibt sich, daß die in wachstumsschwachen Regionen angesiedelten KMU dauerhaft den Unternehmen in wachstumsstarken Regionen unterlegen sind. Eine Schwäche der neuen Wachstumstheorie liegt jedoch darin, daß sie die Spillover-Effekte auf die Ursprungsregion des Wissens begrenzt und damit die Rolle des Wissenstransfers zwischen Regionen vernachlässigt. So könnte eine Erweiterung des „leapfrogging-Modells“ um den Wissenstransfer, wie er z.B. in Deutschland nach 1990 von den alten zu den neuen Bundesländern stattgefunden hat, ein Aufholen oder sogar Überholen des Entwicklungsstandes der alten durch die neuen Bundesländer erklären (IWH 1996, S. 15).

2.4 Regionalpolitische Aspekte

Die von der Raumwirtschaftstheorie in Verbindung mit der Außenhandels- und Wachstumstheorie erklärten natürlichen, durch den Marktmechanismus zum Tragen kommenden regionalen Faktoren werden durch staatliche Eingriffe im Rahmen der Regional- und Kommunalpolitik überlagert. In der regionalpolitischen Diskussion wurde der Stellenwert der KMU lange Zeit vernachlässigt. Ab den 70er und 80er Jahren zeigten Untersuchungen, daß vor allem die kleinen und mittleren Betriebe günstige regionalpolitische Effekte durch ihr endogenes Entwicklungspotential und die Schaffung von Arbeitsplätzen erzielen. Von Großunternehmen geprägte Regionen erwiesen sich als zu schwerfällig, um auf Struktur- und Konjunkturkrisen reagieren zu können, so daß dort zum Teil erhebliche lokale und regionale arbeitsmarktpolitische Probleme zu beobachten waren (Maier/ Dittmeier/Obermaier 1994, S. 127). Regionen, die von KMU geprägt sind, sind dagegen weniger krisenanfällig, wenn durch die Verteilung der Produktion auf viele kleinere Betriebe eine Risikodiversifikation erreicht wird.

Die Regionalpolitik zielt darauf ab, in den von KMU geprägten Regionen ein positives Gründer-Umfeld zu schaffen und durch aktive Unterstützung kleiner und junger Unternehmen deren Überlebenschancen zu erhöhen. Dabei kommt es nicht darauf an, die Ressourcenlücke zwischen den Kernregionen und der Peripherie zu schließen, sondern in den peripheren Regionen ein Mindestniveau an wirtschaftlicher Infrastruktur zu schaffen, um den dort ansässigen Unternehmen die Überwindung der Umweltrestriktionen zu ermöglichen. Dies entspricht einer Politik der Förderung des endogenen Entwicklungspotentials (Vaessen 1993, S. 185, vgl. Thoss 1984).

Als weitere regionale Erfolgsfaktoren von KMU ergeben sich dadurch die staatliche und regionale Förderstruktur, Subventionen in Form von Existenzgründungsbeihilfen, das Vorhandensein eines Beratungsangebots und intermediärer Akteure sowie die Unternehmensbesteuerung

(vgl. z.B. Hull/Hjern 1987). Regionale Unterschiede in der Unternehmensbesteuerung, die für die Investitionsentscheidungen von Unternehmen relevant sind, ergeben sich in Deutschland vor allem durch die Gewerbesteuer (Steil/Wolf 1997, S.8).

3. Einfluß regionaler Faktoren auf Entwicklung und Finanzierung von KMU

Welche Schlußfolgerungen ergeben sich aus den regionalökonomischen Theorien für die Erklärung von Finanzierungsrestriktionen der KMU? Für die Kreditfinanzierung über Banken kommt es nicht auf die Höhe des Erfolgs der überlebenden Firmen an, sondern auf die Insolvenz- bzw. Kreditausfallwahrscheinlichkeit. Ist diese Wahrscheinlichkeit in peripheren Regionen aufgrund der dort vorliegenden Wachstumshemmnisse überdurchschnittlich hoch, so ist zu erwarten, daß die dort ansässigen KMU bei der Kreditfinanzierung besonders benachteiligt sind. Dies gilt auch für die Beteiligungsfinanzierung, wenn die Wachstumsmöglichkeiten der in diesen Regionen überlebenden KMU geringer sind.

Der Einfluß regionaler Faktoren auf die Finanzierung von KMU wurde bisher kaum untersucht, während sich eine umfangreiche empirische Literatur mit der Frage beschäftigt, welche regionalen Faktoren für die Geburts- und Wachstumsraten kleiner und junger Firmen von Bedeutung sind. Aus den Ergebnissen dieser Studien könnte indirekt auf regionale Determinanten der Finanzierung von KMU geschlossen werden, die noch empirisch zu überprüfen sind. Wir gehen deshalb zunächst auf diese Ergebnisse ein, um sie dann für die Frage nach den Finanzierungsbedingungen der KMU zu nutzen.

3.1 Regionale Faktoren, Gründung und Überleben von KMU

Während überregionale Standortentscheidungen für kleine Unternehmen kaum relevant sind, sind Neugründungen bzw. potentielle Gründer als endogenes Entwicklungspotential von Regionen anzusehen (Fritsch 1995, S. 24). Empirische Studien für verschiedene Länder belegen, daß die Bedingungen des regionalen Umfeldes für die Gründung und Dynamik von Kleinunternehmen besonders wichtig sind (zum Überblick vgl. Maier/Tödting 1992, Steil 1998). Räumliche Unterschiede von Gründungsaktivitäten hängen insbesondere von der Größenstruktur der in der jeweiligen Region bereits etablierten Unternehmen ab, wobei ein kleinbetriebliches Umfeld die Gründung neuer Betriebe begünstigt (vgl. Fritsch 1995, Reynolds/Storey/Westhead 1994, Steil 1998). Erklärungen dafür sind, daß viele Gründer vor ihrem Schritt in die Selbständigkeit in Kleinbetrieben Management-Erfahrungen und unternehmerisches Denken gewonnen haben und durch vergleichsweise geringe Arbeitsplatzsicherheit oder Aufstiegschancen stärker als Beschäftigte von Großunternehmen dem Druck ausgesetzt waren, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Daneben erweisen sich regionale Faktoren, die in der Raumwirtschaftstheorie als Agglomerationsvorteile oder Vorteile durch Ressourcenreichtum betont werden, als für das Gründungsgeschehen förderlich (vgl. z.B. Bartik 1989, Bull/Winter 1991, Fritsch 1995, OECD 1996, S. 17, Nerlinger 1998, Steil 1998). Die wichtigsten sind eine expandierende Nachfrage bzw. die Größe des Marktes relativ zum vorhandenen Angebot, der Urbanisierungs- oder Verdichtungsgrad der Region, die Bildung bzw. Qualifikation der Arbeitskräfte. Die Größe und Dynamik des lokalen Marktes ist insbesondere für Dienstleistungsunternehmen von Bedeutung (Maier/Tödting 1992, S. 84). In einigen Studien

ergab sich ein negativer Zusammenhang zwischen regionaler Arbeitslosigkeit und Gründungen, was durch einen Nachfragemangel aufgrund der Arbeitslosigkeit erklärt werden kann. Ein relativ hohes regionales Lohnniveau übt manchmal einen günstigen Einfluß auf Unternehmensgründungen aus, da das Lohnniveau nicht nur einen Kostenfaktor, sondern auch ein Maß für die Qualifikation der Arbeitskräfte darstellt (Fritsch 1995, Nerlinger 1998). Die Bedeutung der Agglomerations- und Lokalisationseffekte ist für innovative Unternehmensgründungen, die am stärksten von Wissensexternalitäten profitieren, größer als für nicht innovative Unternehmensgründungen (Nerlinger 1998). Für die USA fand Bartik (1989) einen positiven Einfluß des Bankenwettbewerbs in einer Region auf die Gründungsrate.⁴ Analysen des Gründungsgeschehens in den neuen Bundesländern Deutschlands zeigten überdurchschnittlich hohe Gründungsraten im Umland von kreisfreien Städten (Lehmann 1995, Steil 1997, 1998). Die Determinanten von Unternehmensgründungen entsprechen weitgehend denen in den alten Bundesländern, wobei für die Lohnhöhe kein statistisch gesicherter Effekt ermittelt werden konnte. Die regionale Arbeitslosenquote übt im Querschnitt einen negativen Einfluß auf die Gründungsdynamik aus, die andererseits durch staatliche Infrastruktur- bildung⁵, eine wirtschaftsnahe Verwaltung und niedrige Gewerbesteuerhe- sätze gefördert werden kann (Steil 1997, 1998).

Bei der Interpretation dieser Ergebnisse ist jedoch zu beachten, daß die Kausalität ungeklärt bleibt: eine hohe Gründungsrate einer Region kann sowohl durch besonders günstige Wirtschaftsbedingungen als auch durch besonders „befähigte“ Gründer in dieser Region verursacht sein (Brüderl/Preisendörfer/Ziegler 1998, S. 208).

Ist eine hohe Gründungsrate durch ein günstiges regionales Umfeld bedingt, so läßt sich vermuten, daß sie mit einer niedrigen Sterberate einhergeht, da dann auch solchen Betrieben ein Überleben erleichtert wird, die bei einem „härteren Gegenwind“ in Schwierigkeiten kommen würden. In der empirischen Forschung ist diese Hypothese allerdings umstritten. So fand Birch (1987) für die USA, daß sich wirtschaftlich aufstrebende und stagnierende Regionen zwar deutlich im Niveau der Gründungsrate von Betrieben, aber kaum im Niveau der betrieblichen Sterbequoten unterscheiden (vgl. Brüderl/Preisendörfer/Ziegler 1998, S. 77). Für die Bundesrepublik fand Fritsch (1992), daß sich ökonomisch prosperierende Regionen vor allem durch eine hohe „betriebliche Turbulenz“, d.h. gleichzeitig überdurchschnittlich hohe Gründungs- und Sterberaten von Betrieben auszeichnen. Eine Erklärung dafür mag die stärkere Wettbewerbsintensität in den prosperierenden Kernregionen sein. Für Gründungen in Ostdeutschland wurde eine höhere Überlebenschancen im Vergleich zu westdeutschen Unternehmensgründungen festgestellt, wobei allerdings ungeklärt ist, welche Rolle in diesem Zusammenhang der Subventionierung der ostdeutschen Unternehmen zukommt (DIW 1997, S. 752, Lehmann 1996, S. 583; nach Steil 1998, S. 257)

⁴ Dieses Ergebnis ist allerdings nicht auf Agglomerationsvorteile durch mehr Bankstellen zurückzuführen, sondern auf eine regional differenzierte Bankenregulierung. Der Übergang von „unit banking“, bei dem der Eintritt von Banken aus anderen Bundesstaaten verboten ist, zu „statewide branch banking“ mit freien Niederlassungsmöglichkeiten von Banken aus anderen Bundesstaaten führte zu einem 14%-en Anstieg der Gründungsrate kleiner Unternehmen (Bartik 1989, S. 1016).

⁵ In technologieintensiven Wirtschaftszweigen besonders durch Forschungsinfrastruktur (z.B. Hochschulen), vgl. Felder/Fier/Nerlinger (1997)

3.2 Regionale Faktoren und Wachstum von KMU

Die Relevanz der regionalökonomischen Theorien zur Erklärung der Erfolgchancen von KMU zeigt sich in empirischen Studien, die einen Einfluß regionaler Faktoren auf das Unternehmenswachstum (meist gemessen an der Beschäftigtenentwicklung) nachweisen. So zeigte z.B. Keeble (1997) für Großbritannien in den 90er Jahren, daß KMU der südöstlichen Kernregionen (Industrial Heartland) schneller wachsen und international wettbewerbsfähiger sind als KMU in den nördlichen peripheren Regionen. Dabei zeigte sich, entsprechend der neueren Regionaltheorie, in den vom Dienstleistungssektor dominierten Kernregionen gleichzeitig ein zunehmender Wettbewerb und eine zunehmende Kooperation und Netzwerkbildung zwischen den kleinen Unternehmen. Andererseits fand sich in den peripheren Regionen die größte Innovationsintensität. Dies entspricht der Hypothese, daß Firmen in der Peripherie stärker unter Druck stehen, die regionalen Wettbewerbsnachteile durch eigene FuE-Aktivitäten zu kompensieren⁶, könnte aber auch durch regionalpolitische Maßnahmen erklärt werden, die die Innovationstätigkeit kleiner Unternehmen in den peripheren Regionen fördert (Keeble 1997, S. 292).

Die Ergebnisse verschiedener Länderstudien zeigen, daß die räumlichen Strukturen länder- und branchenspezifisch sind und nicht eindeutig der Kern-Peripherie-Theorie folgen. Im Gegensatz zu dem in England festgestellten Nord-Süd-Gefälle ergab sich für Westdeutschland, die Niederlande und die Vereinigten Staaten, daß die intraregionalen Unterschiede größer sind als die interregionalen (Vaessen 1993, S. 11, vgl. Gaebe 1988, Kasarda 1988). Wie in England, so sind auch in Westdeutschland die in der Bio- und Informationstechnologie aktiven Firmen interregional weit gestreut. Auch wenn sich eine spezielle Konzentration in Baden-Württemberg zeigt, ist die räumliche Struktur hier weniger durch ein Nord-Süd-Gefälle zwischen den Bundesländern, als vielmehr durch eine urbane Hierarchie innerhalb der Bundesländer geprägt. Während sich diese technologieintensiven Firmen auf die städtischen Regionen konzentrieren, ist die Mehrheit der kleinen und mittelständischen Unternehmen außerhalb der Großstädte anzutreffen (Vaessen 1993, S. 13, vgl. Henckel 1989). Ein Vergleich von innovativen mit nicht-innovativen Unternehmen ergab, daß der Schwellenwert, ab dem sich eine räumliche Verdichtung positiv auf das Wachstum der Unternehmen auswirkt, bei innovativen Unternehmen höher ist als bei nicht innovativen (Nerlinger 1998).

Untersuchungen eines Ost-West-Gefälles zwischen den neuen und alten Bundesländern für den Zeitraum 1992-96 zeigten, daß hier große interregionale Unterschiede bestehen (IWH 1996, Steil/Wolf 1997, 1999). Als Wachstumshemmnisse bzw. Standortnachteile der ostdeutschen Unternehmen entsprechend der Raumwirtschaftstheorie wurden identifiziert: überhöhte Lohnstückkosten⁷, unzureichende Sachkapitalausstattung (veraltete Produktionsanlagen, ökologische Altlasten), hohe Energie- und Wasserpreise, unzureichende Innovationstätigkeit, Absatzschwierigkeiten (z.B. durch Konzentration auf lokale und regionale Absatzmärkte, fehlende Netzwerke, zu geringe Betriebsgrößen).

⁶ Zu weiterer Evidenz dazu vgl. Keeble (1997) und Vaessen (1993).

⁷ So betrug im Jahr 1995 die Lohnquote (Anteil der Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit an der gesamten Bruttowertschöpfung) in den neuen Bundesländern 73%, gegenüber 54% in den alten Bundesländern (IWH 1996, S. 36).

Für ostdeutsche Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes zeigte sich ein negativer Einfluß der regionalen Arbeitslosenquote auf die Beschäftigtenentwicklung als Indiz für einen Nachfragemangel bei Arbeitslosigkeit. Die Einwohnerdichte übte ebenfalls einen negativen Einfluß aus, was auf einen Agglomerationsnachteil durch knappe, teure Gewerbeflächen hindeutet. Ein durch Agglomerationsvorteile bedingtes überdurchschnittliches Wachstum von Unternehmen, die im Umland von kreisfreien Städten ansässig sind, konnte nicht nachgewiesen werden. Andererseits fanden sich Lokalisationseffekte: die regionale Konzentration des verarbeitenden Gewerbes und insbesondere des eigenen Wirtschaftszweiges übte einen positiven Einfluß auf die Wachstumsdynamik der in der jeweiligen Region ansässigen Firmen aus (Steil/Wolf 1997, 1999).

Zumindest für diejenigen ostdeutschen Unternehmen, die groß genug sind, um auch auf überregionalen Märkten tätig zu sein, zeigte sich ein positiver Einfluß der Beteiligung eines westlichen oder ausländischen Unternehmens auf die Wachstumsrate. Dies deutet auf einen Know-how-Transfer hin, der dem von der neuen Wachstumstheorie postulierten Nachteil eines Entwicklungsrückstandes entgegenwirkt (Steil/Wolf 1997, 1999). Die Mehrheit der kleineren ostdeutschen Betriebe ist jedoch bestenfalls in lokale und regionale Netzwerke eingebunden, die meist wenig innovationsintensiv sind, so daß sie nicht von einem Wissenstransfer profitieren (IWH 1996, S. 72).

3.3 Regionale Faktoren und Finanzierung von KMU

Daß die Standortnachteile der ostdeutschen Unternehmen auch zu Finanzierungsproblemen führen, zeigt eine Studie des Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH 1996). Bei den jungen Unternehmen in den neuen Bundesländern ist sowohl das unternehmensspezifische Risiko als auch das allgemeine Marktrisiko im Durchschnitt höher als bei den Unternehmen in den alten Bundesländern. Da es die Kreditgeber schwer haben, diese Risiken zuverlässig einzuschätzen, müßten die ostdeutschen Unternehmen im Durchschnitt mit einer höheren Eigenkapitalquote ausgestattet sein, um genauso viel Handlungsspielraum wie die westdeutschen Unternehmen zu haben. Die Eigenkapitalausstattung der ostdeutschen Unternehmen ist aber im Vergleich mit den westdeutschen Unternehmen gering, obwohl sie sich durch umfangreiche staatliche Förderprogramme erhöht und dem westdeutschen Niveau angenähert hat.⁸ Von der Eigenkapitalknappheit sind besonders die kleinen Unternehmen betroffen, die keinen Zugang zum Markt für Beteiligungskapital haben und nicht Tochterunternehmen westdeutscher oder ausländischer Eigentümer sind. Das Volumen des privaten Beteiligungsmarktes in Ostdeutschland erreichte 1995 nur etwa ein Zehntel des Volumens auf dem deutschen Markt (IWH 1996, S. 90). Die Beteiligungen, die in Ostdeutschland eingegangen werden, erfordern insbesondere einen überdurchschnittlichen Betreuungsaufwand, der die durch die Standortschwächen geschmälernten Renditeaussichten weiter reduziert.

Wegen dieser Schwierigkeiten bei der externen Eigenkapitalbeschaffung und wegen ihrer begrenzten Innenfinanzierungsmöglichkeiten (durch Gewinnthesaurierung und Bildung von

⁸ Die durchschnittliche Eigenkapitalquote der ostdeutschen Mittelständler stieg im Jahr 1996 um 0,5% auf 21,4%, während der Wert für westdeutsche Mittelständler mit 23,5% gegenüber dem Vorjahr praktisch unverändert blieb (KfW 1999)

Rückstellungen) sind ostdeutsche KMU vor allem bei Investitionen in hohem Maße auf Fremdfinanzierung angewiesen. Das überdurchschnittlich hohe Marktrisiko und unternehmensspezifische Risiko führt jedoch bei der Eigenkapitalschwäche zu einem überdurchschnittlich hohen Kreditrisiko, das die Beschaffung von Fremdkapital über Banken erschwert. Sicherheiten zur Senkung des Kreditrisikos sind meist nicht in ausreichendem Maße vorhanden, und die Kreditbesicherung wird durch ungeklärte Eigentumsfragen und eine geringe Bewertung der Sicherheiten seitens der Banken erschwert. Zum Teil sind jedoch die Schwierigkeiten bei der Krediterlangung auch durch das Verhalten der ostdeutschen Unternehmen bedingt, das durch Treue zur Hausbank trotz Klagen über unangemessen hohe Sicherheitsanforderungen, zu lange Bearbeitungszeiten, mangelnde Qualifikation der Bankmitarbeiter und eine ungenügende Beratung in Bezug auf Fördermöglichkeiten gekennzeichnet ist (IWH 1996, S. 109). Dies deutet darauf hin, daß die ostdeutschen KMU noch zu wenig ihre Verhandlungsmöglichkeiten im Wettbewerb zwischen den Banken nutzen, könnte aber auch durch einen eingeschränkten Wettbewerb infolge einer geringeren Bankstellendichte in den peripheren Regionen bedingt sein.

Diese Befunde weisen darauf hin, daß die Probleme bei der Beschaffung von Fremdkapital vielfach abgeleitete Probleme sind, die ihre Ursachen insbesondere in einer unzureichenden Eigenkapitalausstattung, fehlenden dinglichen Sicherheiten und in einer Wettbewerbsschwäche der Unternehmen haben. Welche Rolle dabei regionale Faktoren spielen, wurde bisher kaum untersucht. Erste Ansätze dazu finden sich in den Studien von Harhoff/Körting (1998), Lehmann/Neuberger (1998), Lindner-Lehmann/Lehmann/Neuberger (1998) und Rähke (1998) über die Kreditverfügbarkeit und -kosten für KMU in Deutschland im Jahr 1997. Die beiden letztgenannten Studien ergaben, daß KMU in den neuen Bundesländern signifikant höhere Sicherheiten stellen müssen (im Durchschnitt 62,5% des Kreditvolumens gegenüber 53,8% in den alten Ländern) und signifikant höhere Kreditzinsen zahlen (durchschnittliche Zinsmarge 2,07% gegenüber 1,54% in den alten Ländern). Das Kreditrisiko für ostdeutsche Unternehmen wird dadurch erhöht, daß sie signifikant jünger sind und ihre Kreditbeziehungen zu Banken kürzer sind als bei westdeutschen Unternehmen (Rähke 1998, S. 37). So zeigt sich auch ein riskanteres Kreditportfolio der Banken bei der Kreditvergabe an ostdeutsche Unternehmen (Lindner-Lehmann/Lehmann/Neuberger 1998, S. 107). Die Regressionsanalysen von Harhoff/Körting (1998) und Lehmann/Neuberger (1998) ergaben, daß trotz Kontrolle von Variablen des firmen- und branchenspezifischen Risikos, des Credit Rating und der Kreditbeziehung der Standort des Unternehmens in Ost- oder Westdeutschland einen signifikanten Einfluß auf die Kreditverfügbarkeit oder -konditionen ausübt. In den neuen Ländern ansässige KMU unterliegen stärkeren Finanzierungsrestriktionen, müssen signifikant höhere Kreditzinsen zahlen und häufiger Sicherheiten stellen als in den alten Ländern ansässige Firmen mit vergleichbaren Merkmalen. Dies deutet darauf hin, daß Unternehmen allein aufgrund ihres Standortes in den neuen Bundesländern bei der Kreditvergabe benachteiligt werden. Daraus auf eine subjektive ‚Diskriminierung‘ der ostdeutschen Kreditnehmer durch die Banken zu schließen, wäre aber voreilig, da sich in der Kontrollvariable „Ost/West“ objektive Variablen des regionalen Kreditrisikos verbergen, deren Einfluß nicht explizit getestet wurde.

Als weitere regionalökonomische Variable wurde von Harhoff/Körting (1998) die Kontrollvariable Stadt/Land aufgenommen. Nicht mit den Erwartungen der regionalökonomischen Theorie übereinstimmend ist das Ergebnis, daß die Kreditzinsen und Finanzierungsrestriktionen

für Firmen in städtischen Regionen höher sind als für Firmen in ländlichen Regionen. Mit zunehmender Urbanisierung steigt i.a. die Dichte der Bankstellen, so daß ein stärkerer Wettbewerb der Banken um ihre Kunden in Städten zu einem niedrigeren Zins führen müßte. Dieses für deutsche KMU erzielte Ergebnis wurde auch für amerikanische KMU festgestellt (Petersen/Rajan 1995) und mag durch die Theorie der Finanzintermediation erklärbar sein, wonach sich für die Finanzierung günstige langfristige Kreditbeziehungen zwischen Banken und KMU umso eher herausbilden, je geringer die Wettbewerbsintensität auf dem Bankenmarkt ausfällt.

4. Schlußfolgerungen

Aus welchen Gründen KMU in den neuen Bundesländern unter Finanzierungsrestriktionen leiden, ist noch nicht genügend geklärt. Empirische Studien zum Kreditvergabeverhalten der Banken zeigen den Einfluß von kreditnehmer- und kreditbeziehungsspezifischen Risiken auf Kreditverfügbarkeit und -konditionen, und berücksichtigen das regionale Marktrisiko allenfalls durch grobe Dummies. Um die Hypothese der ‚Diskriminierung‘ von Kreditnehmern in Ostdeutschland zu testen, müssen auf der Grundlage regionalökonomischer Theorien regionale Faktoren einbezogen werden. In empirischen Studien über Geburts- und Wachstumsraten von KMU haben sich hier u.a. die regionale Arbeitslosenquote, die Lohnstückkosten und der Urbanisierungsgrad als relevant erwiesen. Mit ihrer Hilfe dürften sich nicht nur interregionale Unterschiede zwischen neuen und alten Bundesländern, sondern auch intraregionale Unterschiede innerhalb der neuen und alten Bundesländer erklären lassen.

Literaturverzeichnis

- Amin, T. und N. Thrift* (1992), Neo-Marshallian Nodes, in: *Global Networks, International Journal of Urban and Regional Research* 16(4), 571-587
- Audretsch, D.B.* (1995), *Innovation and Industry Evolution*, Cambridge, MA.
- Bartik, T. J.* (1989), Small Business Start-Ups in the United States: Estimates of the Effects of Characteristics of States, *The Southern Economic Journal* 55, 1004-1018
- BDI* (1994), Kreditvergabepraxis der Banken und Sparkassen in den neuen Bundesländern: Ergebnisse einer BDI-Umfrage und erste Schlußfolgerungen, Bundesverband der Deutschen Industrie, Köln.
- Benston, G.J.* (1997), Discrimination in Financial Services: What Do We Not Know?, *Journal of Financial Services Research* 11, 209-213
- Berger, G. und E. Nerlinger* (1997), Regionale Verteilung von Unternehmensgründungen in der Informationstechnik: Empirische Ergebnisse für Westdeutschland, in: *Harhoff, D. (Hrsg.), Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer, ZEW-Wirtschaftsanalysen Band 7*, Baden-Baden: Nomos, 151-186
- Biehl, D., Hußmann, E., Rauenberg, K., Schnyder, S. und V. Südmeyer* (1975), Bestimmungspotentiale des regionalen Entwicklungspotentials: Infrastruktur, Agglomeration und sektorale Wirtschaftsstruktur, *Kieler Studien* 133, Tübingen
- Birch, D. L.* (1987), *Job Creation in America*, New York: Free Press
- Brezis, E. S., Krugman P. und D. Tsiddon* (1993), Leapfrogging in International Competition: A Theory of Cycles in National Technological Leadership, *American Economic Review* 83(5), 1211-1219
- Brusco, S.* (1990), The Idea of Industrial Districts: Its Genesis, in: *F. Pyke et al. (Hrsg.), Industrial Districts and Inter-Firm Co-Operation in Italy*, Genf, 10-19
- Bull, I. und F. Winter* (1991), Community Differences in Business Births and Business Growth, *Journal of Business Venturing* 6, 29-43
- Carlin, W. und P. Richthofen* (1995), Finance, Economic Development and the Transition: The East German Case, *Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Discussion Paper FSI95-301*.
- Claus, S.* (1999), Bankenwettbewerb drückt auf Bonität der Kreditinstitute, *Süddeutsche Zeitung*, 25. Mai 1999.
- Claus, T.* (1996), Existenzgründungen in Ostdeutschland: Ergebnisse einer empirischen Untersuchung in Sachsen-Anhalt, *Aus Politik und Zeitgeschichte* 15, 3-19.
- Davis, S.J., Haltiwanger, J. und S. Schuh* (1993), Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts, *National Bureau of Economic Research Working Paper No. 4492*.
- DIW* (1997), „Neue Selbständige“ in Deutschland in den Jahren 1990 bis 1995, in: *DIW-Wochenbericht*, Nr. 41, 749-753
- Elsas, R. und J.P. Krahn* (1998), Is Relationship Lending Special? Evidence from Credit-Fila Data in Germany, *Journal of Banking and Finance*, 22, 1283-1316
- Felder, J., Fier, A. und E. Nerlinger* (1997), Im Osten nichts Neues? Unternehmensgründungen in High-Tech-Industrien, in: *Harhoff, D. (Hrsg.), Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die neuen Bundesländer, ZEW-Wirtschaftsanalysen Band 7*, Baden-Baden: Nomos, 73-110
- Fritsch, M.* (1992), *Betriebsgründungen und Betriebsstillegungen im regionalen Umfeld*, Berlin: TU
- Fritsch, M.* (1995), Regionale Unterschiede des Gründungsgeschehens in Westdeutschland 1986-89: Eine empirische Analyse, in: *Schmude, J. (Hrsg.), Neue Unternehmen. Interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung*, Heidelberg: Physica, 24-35
- Gaebel, W.* (1988), Disparities in Development between Agglomeration Areas in the Federal Republic of Germany, *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 32, 179-191

- Geroski, P.A.* (1992), Entry, Exit and Structural Adjustment in European Industry, In: K. Cool, D.J. Neven und J. Walter (Hrsg.), *European Industrial Restructuring in the 1990s*, London, 139-161.
- Giese, H.E.* (1995), Ostdeutsche Sparkassen unterstützen Aufbau eines leistungsfähigen Mittelstandes, *Sparkasse* 11, 112. Jg., 505-509
- Harhoff, D.* und *T. Körting* (1998), Lending Relationships in Germany. Empirical Results from Survey Data, *Journal of Banking and Finance* 22, 1317-1353
- Henckel, D.* (1989), Die räumliche Verteilung von Unternehmen der Biotechnik und der Informationstechnik. Ein Vergleich, *Informationen zur Raumentwicklung* 4, 237-244
- Hull, C. J.* und *B. Hjern* (1987), *Helping Small Firms Grow. An Implementation Approach*, London: Croom Helm
- Hummel, M.* und *U. Ludwig* (1994), Finanzierungsprobleme des industriellen Mittelstandes in den neuen Ländern, *ifo Schnelldienst*, 47. Jg., 3-11.
- IWH* (1996), Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Institut für Wirtschaftsforschung Halle (Hrsg.), Halle
- Kasarda, J. D.* (1988), People and Jobs on the Move: America's New Spatial Dynamics, in: *G. Sternlieb* und *J. W. Hughes* (Hrsg.), *America's New Market Geography: Nation, Region and Metropolis*, New Brunswick, N.J., Center for Urban Policy Research, 217-242
- Keeble, D.* (1997), Small Firms, Innovation and Regional Development in Britain in the 1990s, *Regional Studies* 31.3, 281-293
- Keller, V.V.* (1995), Mittelstand. Wut im Bauch, *WirtschaftsWoche* N. 50, 7.12.1995, 70-71
- KfW* (1999), Ostdeutscher Mittelstand: Befriedigende Eigenkapitalausstattung, noch labile Ertragslage. Entwicklung der Jahresabschlüsse im Jahr 1996, *KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik* Nr. 7, 8-19
- Krugman, P.* (1979), Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade, *Journal of International Economics* 9(4), 469-479
- Krugman, P.* (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, Mass.
- Lehmann, E.* und *D. Neuberger* (1998), SME Loan Pricing and Lending Relationships in Germany: A New Look, *Thünen-Serie of Applied Economic Theory*, Working Paper No. 18, Universität Rostock
- Lehmann, U.* (1995), Gründungen und Ausgründungen in den neuen Bundesländern, in: *Schmude, J.* (Hrsg.), *Neue Unternehmen. Interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung*, Heidelberg: Physica, 147-156
- Lehmann, U.* (1996), Dynamik und Beschäftigungsentwicklung der ostdeutschen Betriebe 1991-95, in: *Mitteilungen der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Heft 4, 580-588
- Lindner-Lehmann, M., Lehmann, E.* und *D. Neuberger* (1998), Kreditvergabe der Banken an kleine und mittelständische Unternehmen, Universität Rostock
- Machauer, A.* und *M. Weber* (1998), Bank Behavior Based on Internal Credit Ratings of Borrowers, *Journal of Banking and Finance* 22, 1355-1383
- Maier, G.* und *F. Tödtling* (1992), *Regional- und Stadtökonomik. Standorttheorie und Raumstruktur*, Wien - New York: Springer
- Maier, J., Dittmeier, V.* und *F. Obermaier* (1994), Arbeitsplatzdynamik und Unternehmensneugründungen - Überprüfung der Funktion von Unternehmensgröße und -alter in Survivor-Analysen im Raum Bayreuth, in: *Schmude, J.* (Hrsg.), *Neue Unternehmen. Interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung*, Heidelberg: Physica, 127-137
- Nerlinger, Eric A.* (1998), Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen. Empirische Ergebnisse für West-Deutschland, *ZEW Wirtschaftsanalysen*, Schriftenreihe des ZEW, Band 27, Baden-Baden: Nomos
- OECD* (1996), *SMEs: Employment, Innovation and Growth. The Washington Workshop*, Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris.
- Petersen, M.A.* und *R.G. Rajan* (1995), The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships, *Quarterly Journal of Economics* 110, 405-443

- Räthke, S.* (1998), Kreditvergabe an kleine und mittelständische Unternehmen in Ost- und Westdeutschland unter besonderer Berücksichtigung von Kreditsicherheiten, Diplomarbeit, Universität Rostock
- Reynolds, P. D., Storey, D.J. und P. Westhead* (1994), Cross National Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates, *Regional Studies* 28, 343-346
- Schulz, W. und P. Schmitz* (1999), Monetäre und nicht-monetäre Kosten und Nutzen der deutschen Wiedervereinigung – Rückblick und Ausblick nach neun Jahren, Universität der Bundeswehr München, Diskussionsbeitrag 1/1999
- Stahl, K.* (1995), Zu Entwicklung und Stand der regionalökonomischen Forschung, in: *Gahlen, B., H. Hesse und R.J. Ramser* (Hrsg.), Standort und Region, Neue Ansätze zur Regionalökonomik. Schriftenreihe des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd. 24, Tübingen, 3-39
- Steil, F.* (1997), Unternehmensgründungen in Ostdeutschland, in: *Harhoff, D.* (Hrsg.), Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die neuen Bundesländer, ZEW-Wirtschaftsanalysen Band 7, Baden-Baden: Nomos, 29-72
- Steil, F.* (1998), Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik. Eine empirische Analyse für die neuen Bundesländer, ZEW Wirtschaftsanalysen, Schriftenreihe des ZEW, Band 34
- Steil, F. und E. Wolf* (1997), Welche Bedeutung haben Unternehmenscharakteristika und regionales Umfeld für die Beschäftigungsdynamik? Eine mikroökonomische Analyse für das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe, ZEW, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Discussion Paper No. 97-22
- Steil, F. und E. Wolf* (1999), Determinanten der Beschäftigungsdynamik ostdeutscher Unternehmen, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 119, 265-296
- Thoss, R.* (1984), Potentialfaktoren als Chance selbstverantworteter Entwicklung der Regionen, Informationen zur Raumentwicklung, Heft 1/2, 21-27
- Townsend, R.* (1997), Discrimination in Financial Services: How Should We Proceed?, *Journal of Financial Services Research* 11, 215-217
- Vaessen, P.* (1993), Small Business Growth in Contrasting Environments, *Netherland Geographical Studies* 165
- Vaessen, P. und E. Wever* (1993), Spatial Responsiveness of Small Firms, *Tijd. Econ. Soc. Geogr.* 84, 119-31
- Wachter, S.* (1997), Discrimination in Financial Services: What Do We Know?, *Journal of Financial Services Research* 11, 205-208