

Handwritten notes at the top right of the page, including a date "12. 3. 1969" and some illegible scribbles.

Maximen moderner Mittelstandspolitik

H⁴ 213

Veröffentlichungen des Instituts für Gesellschaftswissenschaften
Walberberg e.V. Band I

ARTHUR F. UTZ

MAXIMEN MODERNER MITTELSTANDSPOLITIK

Die Bedeutung des
mittelständischen Unternehmers
in der heutigen Wirtschaft

Seewald Verlag Stuttgart



Alle Rechte vorbehalten – Printed in Germany
© Seewald Verlag Dr. Heinrich Seewald, Stuttgart-Degerloch 1968
Herstellung: Hans Richarz, Niederpleis b. Bonn

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	9
-------------------	---

ERSTES KAPITEL

Überblick über die vielfältige Problematik des mittelständischen Unternehmers

I. Zur Definition des mittelständischen Unternehmers	13
1. Die Problematik des Wortes "Mittelstand"	13
2. Der mittelständische Unternehmer als selbständiger Eigenunternehmer	16
3. Die dynamische Konzeption des Eigentums in der Anwendung auf den selbständigen Unternehmer	17
4. Die Dynamik der Selbständigkeit des Eigenunternehmers	19
Zusammenfassung	20
5. Der tiefere Grund des Streites um die Definition des mittelständischen Unternehmers	21
II. Die Unterscheidung zwischen wirtschaftspolitischer, gesellschaftspolitischer und staatspolitischer Bedeutung des Eigenunternehmers	24
1. Der Begriff der wirtschaftspolitischen Bedeutung	24
2. Die gesellschaftspolitische Bedeutung des Eigenunternehmers	26
3. Die politische Bedeutung des Eigenunternehmers	28
Zusammenfassung	29

ZWEITES KAPITEL

Die Frage nach der Entideologisierung der mittelständisch orientierten Wirtschaftspolitik

I. Zum Begriff der Ideologie in Anwendung auf die Wirtschaftspolitik	35
II. Die unabdingbaren (universalen) ideologischen Elemente oder Wertoptionen jeder Wirtschaftspolitik und ihre Konsequenzen für die mittelständisch orientierte Wirtschaftspolitik	41
Die Wertoption im Wirtschaftsziel	41
Die Option für den Wettbewerb	41

Die Option für den Eigenunternehmer im Rahmen des Leistungswettbewerbs	43
Ohne Option für ein Wirtschaftssystem keine Wirtschaftspolitik .	46
Der Eigenunternehmer als Stabilisator der wirtschaftlichen Expansion und des Wettbewerbs	47
Zusammenfassung	50
III. Die Entscheidung für den selbständigen Unternehmer im Sinne einer Strukturpolitik	52
Strukturpolitik und Wirtschaftspolitik	52
Das beinahe unüberwindliche Hemmnis der Mittelstandspolitik . .	55
Zusammenfassung	55

DRITTES KAPITEL

Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen zugunsten der Eigenunternehmer

I. Finanzierung des mittelständischen Betriebes:	
die Kreditfrage	59
Die wirtschaftlichen und sozialen Überlegungen bei der mittelständischen Investitionsplanung	59
Das Kreditbedürfnis des mittelständischen Unternehmers	61
Zweck des Mittelstandskredites	61
Wesentliche Voraussetzungen der Kreditgewährung	62
Vereinheitlichung der Gewährung öffentlicher Kredite	63
Der Kreditempfänger	63
Das Kreditbankwesen	64
Kapitalbeteiligungsgesellschaften	65
Die Vergabe öffentlicher Aufträge	66
II. Mittelstand und Wettbewerb	68
1. Grundsätzliches über den Wettbewerb	68
Die wesentliche Funktion des Wettbewerbs	71
2. Wettbewerbsverzerrungen durch Mißbrauch des Wettbewerbs . .	74
Grundsätzliches über den Wettbewerbsmißbrauch	74
Die Preisdiskriminierung	77
3. Die Wettbewerbsordnung	79
4. Private oder gesetzliche Wettbewerbsregeln?	80
5. Die zur Zeit geltenden Rechtsgrundlagen im Hinblick auf die Preisdiskriminierung	82
6. Das idealtypische Modell eines Wettbewerbsgesetzes mit Preisdiskriminierungsverbot	85
Darstellung des Modells	85
Bedenken bezüglich der Realisierung des Modells	87
7. Überlegungen über mögliche Ergänzungen der augenblicklichen Rechtsgrundlagen des Wettbewerbs	89

III. Steuerpolitik und Mittelstand	92
1. Einige grundsätzliche Gedanken zur Steuergerechtigkeit	92
2. Die Steuer im Hinblick auf die Mittelstandspolitik	96
Allgemeines	96
Die Vermögenssteuer	97
Die Einkommensteuer	99
Die Gewerbesteuer	101
Anmerkungen	103
Prof. Dr. Walter Wittmann	
Bemerkungen zu Messners "Eigenunternehmer" (Buchbesprechung) . . .	107

VORWORT

In der vorliegenden Schrift erwarte der Leser kein Rezept für einzelne Fragen der Mittelstandspolitik. Es geht in erster Linie darum, die Frage nach der Stellung des unternehmerischen Mittelstandes, d. h. des Eigenunternehmers, in der Wertskala der Wirtschaftspolitik aufzuweisen. Wenn irgendwo, dann muß man sich in der Politik dauernd der Prinzipien bewußt sein, von denen aus man das Ordnungsbild gestaltet hat und von wo aus jede einzelne Entscheidung zu überdenken ist. Die Prinzipien, gemäß denen der Eigenunternehmer in die Wirtschaftspolitik integriert wird, sollen hier erörtert werden. Die einzelnen wirtschaftspolitischen Maßnahmen sind so vielfältig und je nach Ort und Sektor so verschieden, daß man nur durch eingehendes Studium der je und je gegebenen Situation zu einer Lösung gelangt. Wenn im dritten Kapitel einzelne wirtschaftspolitische Maßnahmen besprochen werden, dann nur deshalb, um an einigen praktischen Beispielen klarzumachen, wie man auch bei den noch so konkreten Fragen ohne Rückbesinnung auf die Ordnungsprinzipien nicht auskommt. Damit wird der Interessenkampf entgiftet. Es soll nicht nur den Großen die Ordnungsidee vor Augen geführt werden, sondern auch den Kleinen, die zu leicht die Mittelstandspolitik mit der Politik des status quo verwechseln. Tatsächlich geht es um nichts weniger und um nichts mehr als um die Rettung des mit seinem Eigentum haftenden Unternehmertyps, nicht des einzelnen Unternehmers, zur dauerhaften Sicherung der freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Eigentlich hätte ich noch einige typische Beispiele der Kooperation¹ geben müssen, um mit ihrer Hilfe zu zeigen, wie weit wir in der Forderung nach Zusammenschluß gehen dürfen, wenn wir das Wertprinzip, von dem wir ausgegangen sind, nicht aufgeben wollen. Doch sei dies einer späteren Studie vorbehalten.

Was ich hier biete, verdanke ich zu einem ansehnlichen Teil den Teilnehmern der Walberberger Gesprächskreise. Ich will mit diesem Hinweis nicht meine Verantwortung für den Text, die ich voll und ganz trage, abwälzen, sondern nur meinen Dank und meine Anerkennung zum Ausdruck bringen.

Prof. Dr. Dr. h. c. Johannes Messner hat in seinem wertvollen Buch "Der Eigenunternehmer in Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik" (Sammlung Politica Bd. XVII, Heidelberg 1964) die bleibenden Grundsätze der Mittelstandspolitik zusammengestellt. Um die dort begonnene Diskussion weiterzuführen, habe ich Prof. Dr. W. Wittmann gebeten, einige kritische Punkte daraus zu behandeln. Prof. Messner wird seinerseits in einer späteren Veröffentlichung dazu Stellung nehmen.

ERSTES KAPITEL

ÜBERBLICK ÜBER DIE VIELFÄLTIGE
PROBLEMATIK
DES MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMERS

I. Zur Definition des mittelständischen Unternehmers

1. Die Problematik des Wortes "Mittelstand"

Das Wort "Mittelstand" hat, wie die gesamte Literatur über dieses Thema beweist, keine eindeutige Definition. Es ist vor allem mit einem Ballast von längst überwundenen Traditionen beladen. Es ruft zu laut die alte Ständeordnung in Erinnerung. Das Wort "Stand" zementiert den sozialen Ort, an dem sich ein Individuum befindet. Es hat seinen Ursprung nicht etwa nur in der mittelalterlichen Sozialordnung, sondern eigentlich in der Theologie. Die ersten Traktate über die Stände sind nicht sozialwissenschaftlicher oder politischer Natur, sondern stehen in den theologischen Summen des Mittelalters. Mit den ersten kirchlichen Weihen trat der Geweihte in den "Klerikerstand", den er für sein ganzes Leben erwählte. Indem zwei Menschen verschiedenen Geschlechts die Ehe schlossen, begaben sie sich in den "Ehestand". Wenn man analog das Wort "Mittelstand" auf den selbständigen Unternehmer anwenden würde, dann würde dies besagen, daß der einzelne Unternehmer seinen festen und unabänderlichen Platz in der Wirtschaftsgesellschaft einnehmen würde. Wir haben allerdings auch heute dieser Begriffsbildung in unserem sozialen Leben noch ein Reservat bewahrt, nämlich im Begriff des Beamten. Der Beamte auf Lebenszeit gilt als dauerhafter Repräsentant des Staates, eines sozialen Gebildes, dem man "absolute Einheit", überzeitliche Existenz zuspricht oder zumindest wünscht.

In dem Begriff des "Standes" sind zwei Gedanken miteinander engstens verbunden. 1. die Vorstellung, daß im Gesamt der staatlich geeinten Gesellschaft sich eine Gruppe befindet, die als ebenso wesentlich betrachtet wird wie das Staatsganze selbst, und 2. die Vorstellung, daß das einzelne Individuum in dieser Gruppe einen unabänderlichen Ort auf Lebenszeit besitzt.

In dieser Weise vom selbständigen Unternehmer als einem Stand, nämlich als "Mittelstand" zu sprechen, widerspricht völlig der Dynamik der mo-

dernen Wirtschaftsgesellschaft. Die Demokratisierung auf allen Gebieten, in Form der Liberalisierung in der Wirtschaft, in Form der Einkommensentwicklung in der Gesellschaft, in Form der Mehrheitswahl in der politischen Ordnung hat grundsätzlich mit der sozialen Zementierung aufgeräumt. Der Begriff des Standes ist sogar im Bereich der Ehe durch die Ehescheidung abhanden gekommen. Wer sich für einen Lebensberuf entscheidet und damit einen Stand erwählt, mag dies weiterhin tun. Er wird sich aber in der Dynamik der Gesellschaft selbst behaupten müssen. Die Gesellschaft ihrerseits gibt ihm keine Garantie.

Trotz dieser Mobilität wird man sich aber überlegen müssen, ob jegliche gesellschaftliche Struktur der Dynamik des Geschehens völlig ausgeliefert werden muß. Verlangt nicht die staatlich geeinte Gesellschaft eine bestimmte Struktur, ohne daß man dabei an eine unabänderliche Ordnung des Individuums innerhalb einer Gruppe zu denken braucht? Im praktischen Leben haben wir uns daran gewöhnt und werden wir uns dessen nicht entöhnen können, eine Regierung und Regierte zu haben, wenngleich wir die regierenden Personen in der politischen Wahl in zeitlichen Abständen durch die Regierten approbieren lassen. Das Wort von de Maïstre gibt diesen Gedanken eindrucksvoll wieder: "Le peuple français n'est jamais à Paris." Auch in der Wirtschaft ist Über- und Unterordnung unvermeidlich. Die Individuen mögen wechseln, die entscheidenden Instanzen verbleiben als unabdingbare Institutionen.

In ähnlicher Weise müssen wir uns die Frage stellen, ob es nicht innerhalb der Wirtschaftsgesellschaft eine Gruppe von Menschen gibt, die im Hinblick auf den Aufbau einer freien Gesellschaft einen unentbehrlichen Faktor darstellt, wenngleich innerhalb dieser Gruppe die Individuen keinen Stand haben. Wenn wir der Ansicht sind, daß zu einer freien Gesellschaft irgendeine, wenn auch noch so beschränkte Anzahl von selbständigen Unternehmern gehört, dann werden wir uns um die Erhaltung dieser Gruppe irgendwie kümmern müssen.

Das Wort "Mittelstand" für diese Gruppe anzuwenden, würde allerdings, abgesehen von den mittelalterlich anmutenden Assoziationen, Mißverständnisse hervorrufen, die wir sorgsam vermeiden müssen. Denn tatsächlich handelt es sich im strengen Sinne nicht um eine wirtschaftliche oder soziale Gruppe, sondern um eine wirtschaftliche oder soziale Funktion, die im Hinblick auf ihre wirtschaftliche und soziale Bedeutung von einer einigermaßen ansehnlichen Zahl von Individuen ausgeübt werden muß. Wollte man vom Mittelstand reden, dann würde zu leicht die berufliche Ideologie wach werden, wie sie in der Gruppe der Handwerker noch deutlich leben-

dig ist. Die Handwerker betrachten sich nicht nur als selbständige Unternehmer allgemein, sondern zugleich als Menschen, die von einem bestimmten Berufsethos erfüllt sind. Namentlich die deutsche Mittelstandsbewegung war von dieser "Ideologie" lange getragen und ist es übrigens teilweise heute noch. Hingegen steht fest, daß der selbständige Handwerker, sobald er die untere Grenze in der Expansion überschritten hat, zum größten Prozentsatz seiner Leistung nicht mehr Handwerker, sondern Händler ist. In Holland, Belgien und Frankreich ist diese berufliche Ethik, mit der sich fast notwendigerweise die Assoziation des Standes verbindet, längst überwunden. Der Mittelständler ist dort im Zuge der Kommerzialisierung des "Berufes" im Sinne der Marktwirtschaft funktionalisiert.

Wenn man also von einer "Gruppe" der selbständigen Unternehmer sprechen will, dann wird man sich darüber im klaren sein müssen, daß das Wort "Gruppe" in keiner Weise mit einer berufsethischen Vorstellung verbunden werden darf. Die Selbständigen bilden zunächst keine Gruppe, sondern eine Funktionseinheit im Rahmen der gesamten Wirtschaftsgesellschaft. Das hindert natürlich nicht, daß sie zur Wahrung der wirtschaftspolitisch notwendigen Funktion des selbständigen Unternehmertums eine Interessengruppe bilden, da nun einmal in der Demokratie die Erarbeitung des Gemeinwohls durch die Interessenvertretungen vorbereitet wird. Von der Wirtschaftspolitik her, d. h. makroökonomisch gesehen, aber erscheint der Begriff der Gruppe um der Funktionalisierung des freien Unternehmertums willen völlig aufgelockert, so daß er sich kaum mehr rechtfertigt. Auf jeden Fall ist das Wort "Stand" ungeeignet, um das auszudrücken, was die "Gruppe" der Selbständigen wirtschaftspolitisch zu verteidigen hat.

Hat man sich einmal von der Berufsideologie, wie sie noch im Handwerk oder auch im kleineren und mittleren Handelsgewerbe lebendig ist, losgesagt, dann wird es leichter sein, in den Gedanken- und Problemkreis, den man mit "Mittelstandspolitik" bezeichnen möchte, die große Zahl von kleineren Industrieunternehmen einzubeziehen.

Hat man sich gedanklich von der Berufsideologie weg zur wirtschafts- und sozialpolitischen Funktion des selbständigen Unternehmertums hinbewegt, dann wird man keine theoretischen Schwierigkeiten mehr haben, beim Eigenunternehmen auch an das Verkehrsgewerbe, LKW-Besitzer, Taxiunternehmen, Reisebüros, ebenso an die Privatbanken, die freien Berufe usw. zu denken.

2. *Der mittelständische Unternehmer als selbständiger oder Eigenunternehmer*

Sehr oft werden die Mittelständler als "selbständig Erwerbende" im Unterschied zu den unselbständig Erwerbenden bezeichnet. Zwar ist in diesem Begriff die selbständige Unternehmertätigkeit eingeschlossen. Dennoch wird das eigentliche Anliegen, das wir heute in der Wirtschaftspolitik im Sinne der Erhaltung der selbständigen Unternehmerfunktion verteidigen müssen, durch den rein sozialen Gesichtspunkt der Einkommensentstehung überschattet. Die unselbständig Erwerbenden sind gar nicht so unselbständig, wie es das Wort nahe legen möchte. Sie bilden aufgrund des beachtlichen Einkommenszuwachses weitere Schichten die sowohl sozial wie auch politisch bedeutsame Mittelschicht, die zusammen mit den selbständigen Unternehmern mittelgroßer Betriebe oft als "neuer Mittelstand" bezeichnet wird. Wie wenig attraktiv unter Umständen die Selbständigkeit in der Einkommensbildung sein kann, beweist die große Zahl von selbständigen Unternehmern, die ihre Unternehmerfunktion zugunsten eines Anstellungsvertrages aufgeben.

Um was es in der Mittelstandspolitik in erster Linie geht, ist vielmehr die "Unternehmerfunktion des Unternehmereigentümers"², nicht die Art und Weise der Einkommensbildung. Eine andere Frage ist, ob wir den Gesichtspunkt des Einkommenserwerbs grundsätzlich von dem der Unternehmerfunktion trennen dürfen, wie wir es z. B. beim "unselbständigen" Unternehmer, d. h. beim Manager tun. Der junge Eigenunternehmer entwickelt sich durchweg nur im Rahmen einer strengen Konsumdisziplin. Das strenge Kalkulieren der Konsumausgaben zur Stützung der Unternehmertätigkeit gehört zu seinem Ethos. Der Eigenunternehmer ist nun einmal ein Unternehmer, der mit "seinem", eben persönlichen Eigentum für die Unternehmertätigkeit garantieren soll.

Wegen dieser betont personalen Beziehung zwischen Unternehmen und Unternehmer, die im Eigentum des Unternehmens ihren Ausdruck findet, ergibt sich von selbst die Begrenzung der Betriebsgröße. Wo die persönliche Bindung nicht mehr mit der persönlichen Unternehmensentscheidung gekoppelt ist, wo also ein Eigentümer bei wirtschaftlichen Entscheidungen mehr oder weniger auf seine Manager angewiesen ist, was durchweg beim Überschreiten einer bestimmten, nämlich der überschaubaren Größenordnung geschieht, fällt das betreffende Unternehmen aus dem Rahmen der "mittelstandspolitischen" Betrachtung. Grund dafür: es handelt sich hier nicht mehr um selbständige Unternehmensentscheidungen.

Daß der Begriff der Selbständigkeit kein unteilbarer Begriff ist, braucht wohl nicht eigens hervorgehoben zu werden. Wir kommen darauf noch zurück.

Mit dem bisher Gesagten stimmt die Begriffsbestimmung des mittelständischen Unternehmers, die Franz Coester³ gegeben hat, überein: "ein Selbständiger, der unter vollem Einsatz seiner Arbeitskraft einen Betrieb leitet, im wesentlichen auch Eigentümer des von ihm geführten Betriebes ist und damit die volle Verantwortung für das Unternehmen trägt, das volle wirtschaftliche Risiko trägt und mit seinem Vermögen haftet, sämtliche Führungsaufgaben des Betriebes im wesentlichen in einer Person vereinigt". Aus dem mehrfachen Gebrauch des Wortes "wesentlich" kann man deutlich heraushören, daß es in der Bestimmung, was nun eigentlich mittelständisches Unternehmen ist, nicht ohne Ermessen abgeht. Denn die Unterscheidung zwischen "wesentlich" und "unwesentlich" ist ohne Ermessensurteil nicht möglich. Coester spricht in der Definition von der Haftung mit dem eigenen Vermögen. Auch hier wäre wohl klugerweise das Wort "wesentlich" am Platze gewesen, denn, wie aus den folgenden Erörterungen über die dynamische Konzeption des Eigentums hervorgehen wird, braucht das volle Unternehmensrisiko nicht mit dem vollen Vermögensrisiko zusammenzufallen, wenngleich der Einkommensbereich "im wesentlichen" mit dem Unternehmen gekoppelt ist, ein Gedanke, der in der Frage nach der Aufspaltung des Unternehmensgewinnes und des Einkommens beim Mittelständler von Bedeutung sein wird (vgl. Steuer).

3. Die dynamische Konzeption des Eigentums in der Anwendung auf den selbständigen Unternehmer

Wenn in der soeben gegebenen Begriffsbestimmung des Eigenunternehmers so starkes Gewicht auf das volle Eigentumsrecht gelegt wurde, dann ist hierbei zur Vermeidung von Mißverständnissen der Begriff des Eigentums noch etwas näher zu umreißen. Es ist durchaus nicht gemeint, daß immer und überall das ganze persönliche und betriebliche Eigentum zusammenfallen müssen. Gerade im Hinblick auf eine echte Unternehmertätigkeit ist das persönliche Eigentum nicht bis in seine Substanz hinein an den Betrieb zu ketten, wie ebenso die Alterssicherung des Selbständigen nicht mit dem Betrieb identifiziert werden darf. Ferner ist zu beachten, daß das betriebliche Eigentum nur im Rahmen der selbständigen Unternehmerentscheidungen befürwortet wird, nicht etwa als Titel privilegierter Pfründe. Es wird also jenes betriebliche Eigentum angestrebt,

das in dem jeweils gegebenen Sektor und unter den je und je gegebenen örtlichen Bedingungen die selbständigen Unternehmerentscheidungen ermöglicht. Im Zusammenhang hiermit steht die Frage, ob zum Eigentum des selbständigen Unternehmers unbedingt auch das Eigentum auf Grund und Boden oder, wenigstens, im Falle des Stockwerkeigentums, das Eigentum des Betriebsraumes gehören müsse. Die Frage wird dort akut, wo, wie z. B. in Großstädten, Eigentum an Grund und Boden oder an Betriebsräumlichkeiten überhaupt nicht mehr erwerbbar ist. Sollte man hier etwa um der Reinerhaltung der Mittelstandspolitik willen auf mittelständische Existenzen grundsätzlich verzichten? Die unternehmerische Tätigkeit des Selbständigen unterscheidet sich zwar von der des Unselbständigen gerade durch den Einsatz von privatem Eigentum, wenngleich dieses durchaus nicht identisch zu sein braucht mit dem, was der Unternehmer außerhalb des Betriebes besitzt. Insofern muß natürlich gesagt werden, daß eine ideale Verwirklichung des selbständigen Unternehmertums auch das vollgültige Eigentumsrecht über den gesamten Betrieb mit allem, was er beinhaltet, einschließt. Dennoch muß man bedenken, daß wir nicht in einer idealen Ordnung leben. Wir können die Selbständigkeit nicht modellieren. Der Kompromiß mit den jeweils gegebenen Verhältnissen ist also unvermeidlich. Man wird also unter Umständen dem Selbständigen auch zumuten müssen, die Räume für seinen Betrieb zu mieten. Man könnte hierin sogar einen Vorteil für den Selbständigen erblicken, da er als Mieter weniger risikobelastet ist. Andererseits ist zu bedenken, daß es in der Mittelstandspolitik nicht darum geht, das Unternehmerrisiko zu verkleinern, sondern Risikobereitschaft zu entfachen oder mindestens zu ermöglichen. Die Selbständigkeit sollte sich im Leistungswettbewerb als echte unternehmerische Produktivität ausweisen. Es muß also dem Wirtschaftspolitiker etwas daran liegen, diese Selbständigkeit weitmöglichst durch Eigentum zu sichern, aber eben doch nur im Rahmen des Möglichen, im Zusammenspiel mit der konkreten marktwirtschaftlichen Situation. Die besonders geartete Risikobereitschaft des Selbständigen ist das entscheidende Element, warum man der unternehmerischen Tätigkeit des Selbständigen überhaupt eine eigene Produktivität beimißt. Man kann darum die Selbständigenpolitik von der Eigentumspolitik nicht ganz trennen. Dennoch ist zu beachten, daß in der allgemeinen Wertschätzung auch im Bereich der mittelständischen Unternehmer selbst die Eigentumsfrage nicht mehr so altfränkisch gesehen wird. Das Eigentum des Selbständigen wird heute durchweg von der unternehmerischen Seite her gesehen, also losgelöst von der sozialen Sicherheit des selbständigen Unternehmers.

Vor der Rationalisierung und Automatisierung hingen Bedeutung und Wert eines Unternehmens, von bestimmten Ausnahmen abgesehen, von der Zahl der Beschäftigten und damit von den vorhandenen Räumlichkeiten ab. Für den heutigen Unternehmer ist jedoch die Produktivitätsquote von primärem Belang, d. h. die maschinellen Betriebsanlagen haben oft einen vielfachen Wert gegenüber Grund, Boden und Gebäuden.

Für den Bereich des Handels dürfte die Verkettung zwischen selbständigem Unternehmer und Eigentum an Grund und Boden als nicht so sehr relevant angesehen werden wie beim Handwerk.

Zur Lösung der Frage, wie der Selbständige in Anpassung an die gegebenen Verhältnisse zu Nutzung von Grund und Boden gelangt, bietet sich zunächst der allgemeine Weg der einfachen Miete an. Geeigneter ist die Teilhabe an einem Immobilienfonds, wenngleich damit noch nicht das Eigentum über Grund und Gebäulichkeit gegeben ist. Immerhin aber sollte man wirtschaftspolitisch die Gründung eines Immobilienfonds ins Auge fassen, der dem Selbständigen den Erwerb der Gebäulichkeiten ermöglicht. Um diesen Immobilienfonds attraktiver zu machen, könnte man ihn mit einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft koppeln, wovon später die Rede sein wird.

Eine andere Lösung des schwierigen Eigentumsproblems könnte die Beteiligung an einer Gemeinschaftseinrichtung sein. Doch trifft dies nur für den Handel und das Handwerk zu. Man wird von einem Industrieunternehmen, das im steten Wachsen begriffen ist, nicht erwarten können, daß es sich durch genossenschaftliche Besitzverhältnisse einengen läßt.

4. Die Dynamik der Selbständigkeit des Eigenunternehmers

Genau wie die Bewandnis des Eigentümers so ist auch die der Selbständigkeit in der Definition des Eigenunternehmers dynamisch zu sehen. Absolute Selbständigkeit ist nur in der primitiven Wirtschaft des Selbstversorgers Robinson vorstellbar. Die Selbständigkeit ist je nach Sektoren verschieden. Der Handwerker findet in einer Wirtschaft, in der man der Mittelstandspolitik sonst keine besondere Aufmerksamkeit widmet, immer noch eine Lücke, um seine Selbständigkeit zu retten. Die Kleinstunternehmer, die ihren Betrieb nebenberuflich führen, brauchen noch weniger um ihre beschränkte Selbständigkeit zu fürchten. Schwieriger wird die Definition der Selbständigkeit im Handel und im Industriesektor. Kooperation ist in einer durch Konkurrenz angespannten Wirtschaft oft un-

vermeidlich, obwohl es nicht wenige Fälle gibt, wo ein nicht kooperierender Selbständiger aufgrund seiner überragenden Fähigkeiten die Konkurrenz besser besteht. Mit der Kooperation ist naturgemäß zugleich ein gewisser Verlust an Selbständigkeit gegeben. Die Kooperation kann im einen oder andern Bereich so weit erzwungen werden, daß man von einem Substanzverlust der Selbständigkeit sprechen muß. Das dürfte allerdings nur dort passieren, wo man von einer selbständigen Unternehmertätigkeit keine besondere Leistung für die Gesellschaft mehr erwarten könnte. Wer mit dieser Forderung nicht einig geht, würde irrtümlicherweise die selbständige Unternehmerleistung mit dem selbständigen Erwerb von Einkommen verwechseln. Immerhin wird der Wirtschaftspolitiker, der den sozialökonomischen und gesellschaftlichen Wert des selbständigen Unternehmers erkannt hat, nur mit äußerster Vorsicht das Urteil fällen, daß in einem bestimmten Sektor überhaupt keine Selbständigkeit mehr möglich sei. Wir gehen zu leicht mit dem Todesurteil der Selbständigkeit um, weil wir immer vom status quo ausgehen. Zwar ist es richtig, daß die kümmerlich dahinsiechenden Selbständigen keiner wirtschaftspolitischen Beachtung wert sind. Um die Fußkranken brauchen wir uns im Wettlauf nicht zu kümmern. Die heute fußkrank sind, werden morgen verschwunden sein. Aber neue Fußkranke werden hinterherhinken, für deren Krankheit wir wenigstens teilweise verantwortlich sind. Um eine konstruktive Politik im Sinne der Stimulierung der selbständigen Unternehmertätigkeit zu betreiben, genügt es nicht, nur diejenigen als selbständig zu bezeichnen, die es augenblicklich noch sind. Auf jeden Fall sollten diese noch existierenden Selbständigen sich jene Kooperationsweisen ausdenken, bei denen sie nicht einfach ihr Einkommen sichern, sondern zugleich und zuerst ihr unternehmerisches Genie entwickeln können. Wo jegliche Selbständigkeit in der unternehmerischen Entscheidung fehlt, dürfte die Definition des mittelständischen Unternehmers nicht mehr gültig sein.

Zusammenfassung

Als mittelständischer Unternehmer ist somit jener Unternehmer zu bezeichnen, der nicht etwa nur nebenberuflich, sondern unter vollem Einsatz seiner Arbeitskraft ein im wesentlichen seinem Eigentumsrecht unterstehendes Unternehmen mit eigener Entscheidung leitet und persönlich alle Risiken trägt, die sich aus dieser persönlichen Führung für sein Eigentum ergeben. Es wird auffallen, daß in dieser Definition von Selbst-

ständigkeit nicht die Rede ist, weil sie in der eigenen Entscheidung des Eigentümers enthalten ist. Im Grunde könnte man ganz einfach mit Joh. Messner⁴ vom "Eigenunternehmer" sprechen.

Die Unternehmensgröße wird also nicht in die Definition aufgenommen. Weder das investierte Kapital noch die Zahl der Beschäftigten bestimmen das Wesen des mittelständischen Unternehmens. Es geht in der Frage nach dem mittelständischen Unternehmer zunächst um eine Unternehmerfunktion, nämlich jene, die selbständig vom Besitzer der Produktionsmittel vollzogen wird. Allerdings ist die Berücksichtigung der Unternehmensgröße nicht ganz abwegig, da die selbständige Unternehmerfunktion an gewisse Größenverhältnisse gebunden ist. Vom praktischen Gesichtspunkt aus, z. B. für statistische Zwecke, wendet man sich naturgemäß der Betriebsgröße zu. Insofern ist der französische Ausdruck "entrepreneur de classes moyennes" (Unternehmer der Mittelschicht), im deutschen "Mittel- und Kleinbetriebe", im amerikanischen "Small Business", nicht ganz von der Hand zu weisen.

5. Der tiefere Grund des Streites um die Definition des mittelständischen Unternehmers

Selbst mit der hier gebotenen Definition des mittelständischen Unternehmers, in welcher das Wort "mittelständisch" gestrichen und einfach vom Eigenunternehmer die Rede ist, wobei das Wort "eigen" das persönliche Besitzverhältnis und die persönliche, d. h. selbständige Unternehmerfunktion ausdrücken sollte, sind die Modelltheoretiker der Marktwirtschaft nicht einverstanden. Sie erklären, es gebe überhaupt keine echte Selbständigkeit mehr, weil alle Entscheidungen durch die Marktverhältnisse vorbestimmt sind. Sie sagen, daß der Selbständige zur Unproduktivität verurteilt ist, weil die Standardisierung der Produkte ganz andere Unternehmensgrößen verlange. Die Massenproduktion, eine notwendige Folge der Industrialisierung, und die vordringliche Bedeutung der Technisierung im Interesse der Industrialisierung fordern das Großunternehmen und damit auch den Verzicht auf die Selbständigkeit des Unternehmers im Sinne des Eigenunternehmers. Aus diesem Grunde solle man besser vom Handwerker, vom Besitzer eines Detail- oder Großhandelsgeschäftes mittlerer Größe, vom kleinen und mittleren Bauern sprechen. Man solle aber keine Philosophie der Selbständigen zu erstellen suchen, indem man allgemein den Begriff des Eigenunternehmers oder des selbständigen Unternehmers prägt.

An sich sind wir mit diesen Gedanken schon mitten in der sachlichen Auseinandersetzung. Doch ist zu beachten, daß es hier vor dieser sachlichen Diskussion um eine begriffliche Klarstellung geht. Es handelt sich nämlich bei diesem Streit um den Namen um etwas viel tiefer Liegendes. Es geht um ein Erkenntnisproblem. Die Frage lautet nämlich: Können wir Ordnungsbegriffe und Ordnungsvorstellungen formen, die 1. einen Inhalt aussprechen, also nicht rein formal sind, und 2. doch noch kein festes Programm sein wollen, sondern von unserer wertenden Vernunft in jeder einzelnen Situation konkret ausgestaltet werden müssen? Die Modelltheoretiker legen ihren Überlegungen einen rein formalen Begriff des Wettbewerbs zugrunde. Ihre Definition des Wettbewerbs ist demnach univok: Wettbewerb auf Unternehmerseite liegt dort vor, wo ein Anbieter durch einen Nebenanbieter im Hinblick auf das Verhalten der Nachfrager gezwungen wird, preiswerter (billiger und besser) anzubieten. Was nun preiswerter ist, wird hierbei nicht objektiv, sondern durch die Nachfragenden bestimmt. Es kann also sein, daß unsolide Ware, Schund und Schmutz vorgezogen wird. Das ist Sache der Konsumfreiheit der Nachfrager. Echt oder unecht wird also nur danach beurteilt, ob sich in das Marktgeschehen irgendwelche andere als wettbewerbstechnische Einflüsse einmischen. Echter Wettbewerb ist Wettbewerb gemäß den Spielregeln von Angebot und Nachfrage, wobei Voraussetzung ist, daß der Nachfrager immer Gelegenheit hat, auf einen andern Anbieter überzuspringen. Die Voraussetzung für das Funktionieren der Spielregeln ist also einzig die Tatsache, daß mehrere Anbieter vorhanden sind, auf jeden Fall die Vielzahl von Anbietern durch das Wettbewerbsverhalten eines einzelnen oder mehrerer Anbieter nicht abgeriegelt wird.

Wir wollen hier noch nicht über den Wettbewerb streiten. Wir stehen immer noch bei der Frage nach der Definition des mittelständischen Unternehmers. Wenn wir eine univoke Definition haben wollen, dann müssen wir auf eine Definition des mittelständischen Unternehmers verzichten. Denn die Selbständigkeit läßt sich nicht univok definieren, wie man etwa eine univoke, weil rein formale Definition des Wettbewerbs aufstellen kann. Wir werden allerdings sehen, daß die formale Definition des Wettbewerbs für die Wirtschaftspolitik nicht brauchbar ist. Immerhin kann man den Wettbewerb theoretisch modellieren, wenigstens dem Anschein nach, während die Modellierung des selbständigen Unternehmers über die Darstellung eines Handwerkers nicht hinauskäme. Dieser Unternehmerbegriff paßt aber nicht auf die Marktwirtschaft als solche.

Man kann den selbständigen Unternehmer als solchen nur definieren, wenn

man irgendeine materiale, d.h. inhaltlich gefüllte Ordnungsvorstellung vom Markt besitzt. Die zu definierende Selbständigkeit steht in einem Wettbewerbskonzept, das ein positives, nicht nur ein formales Ordnungsbild darstellt.

Sollte man aber darum an einer Definition des selbständigen Unternehmers verzweifeln? Kennen wir nicht auch andere soziale Werte, die wir abstrakt fassen, obwohl wir sie nicht modellieren können? Wir sprechen von bürgerlicher Freiheit und wissen ganz genau, daß es eine bürgerliche Freiheit ohne Gehorsam gegenüber der staatlichen Autorität, ohne Bindung an ein Gemeinwohl nicht gibt. Und dennoch halten wir daran fest, daß man bei aller Mischung von Freiheit und Bindung ganz gut unterscheiden kann, wo ein System noch freiheitlich ist und wo es totalitär wird. Gewiß gibt es keine chemisch reine Selbständigkeit im Unternehmertum. Dennoch kann man den Eigenunternehmer von dem Nicht-Eigenunternehmer unterscheiden. Und wenn es ein wirtschaftliches Ordnungsbild gibt, in welchem der Eigenunternehmer eine besondere Funktion zu erfüllen hat, dann kann man doch allgemein vom Eigenunternehmer sprechen, ohne daß man nur an den Handwerker denkt. Die einzelnen Eigenunternehmer mögen als persönliche Subjekte wechseln. Heißt dies aber, daß damit das Eigenunternehmertum seine Rolle ausgespielt hat? Gerade im Hinblick auf diese Rollenfunktion kann man von einem bestimmten "status" des Eigenunternehmers in einer gegebenen Wirtschaft reden. Tatsächlich gebrauchen die Soziologen den Ausdruck "status" in diesem Sinne. Das Wort "status" ist aber nichts anderes als die lateinische Form von "Stand", nur daß dadurch nicht die Assoziation von "ständisch" wachgerufen werden darf. Es handelt sich einfach um eine Unternehmerschicht, die eine bestimmte wirtschaftliche und vielleicht sogar gesellschaftliche Rolle spielt, eine in sich elastische Gruppe, deren Subjekte dauernd im Wandel und im Wechsel begriffen sind, die aber als Ganzes einen nur ihnen zukommenden Ort in der Gesellschaft einzunehmen haben.

Doch lassen wir den Streit um das Wort. Es soll klar sein, daß das Problem des mittelständischen Unternehmers die Frage nach dem selbständigen Unternehmer, nach dem Eigenunternehmer ist, wobei der Begriff "Selbständigkeit" ein Mixtum von Selbständigkeit und Bindung bedeutet, immer aber mit dem Akzent auf dem aus dem Eigentumstitel erwachsenen Anspruch auf Selbständigkeit in der Unternehmerfunktion.

II. Die Unterscheidung zwischen wirtschaftspolitischer, gesellschaftspolitischer und staatspolitischer Bedeutung des Eigenunternehmers

1. Der Begriff der wirtschaftspolitischen Bedeutung

Der selbständige Unternehmer ist naturgemäß zunächst als Unternehmer, d. h. als bestimmtes wirtschaftendes Subjekt zu betrachten. Er hat eine wirtschaftliche Leistung zu erbringen. Wie ist diese zu bestimmen? Betrachtet man sie makroökonomisch von dem Gesamt der Wirtschaftsgesellschaft her, dann wird man jedenfalls nicht den Gewinn zum Maßstab wählen dürfen. Die Umsatzziffer könnte in etwa angeben, welche Nachfrage durch den Selbständigen zufrieden gestellt wird. Doch wäre auch dieser Gesichtspunkt nicht ausreichend. Die Bedürfnisse, die als Grund der Nachfrage gelten, sind jedenfalls umfangreicher als jene Nachfrage, die sich durch Kaufkraft auf dem Markt manifestiert. Denn in der erwerbswirtschaftlichen Ordnung ist die Nachfrage, die sich in der Umsatzziffer zu Papier schlägt, stärkstens vom Angebot bestimmt, das unter Umständen sehr diktatorisch auftritt. Wenn man der Ansicht ist, daß wir unsere gesellschafts- und kulturpolitischen Ziele nicht einfach vom Marktgeschehen diktieren lassen können, wird man im wirtschaftlichen Raum auch andere Maßstäbe als nur den von Angebot und Nachfrage gelten lassen müssen. Bei allem Sinn für die Urbanisierung im Zuge der Ballung wirtschaftlicher Unternehmen werden wir gewisse demographische Grenzen beachten müssen, deren Nichtbeachtung wir nachher durch zusätzliche soziale Aufwendungen bezahlen müßten. Schließlich wollen wir aus der Wirtschaft leben und zwar menschlich und kulturell. In dem Augenblick, wo wir als Gesamtheit das humanitär-kulturelle Ziel der Wirtschaft aus dem Auge verloren haben, wird, wenigstens auf längere Zeit, das Produzieren zu einem sinnlosen Unternehmen. Die Intensität der Arbeit und der Sparsinn gehen zurück, sodaß im Gefolge einer Inflation die Wirtschaft sich in der Regression befinden wird⁵. Der mikroökonomische Gesichts-

punkt der Rentabilität und der Gewinnmaximierung kann nicht einfach in den makroökonomischen Bereich übertragen werden. Hier sind mit der wirtschaftspolitischen Betrachtung die gesellschaftspolitischen Konsequenzen wesentlich verwoben und zwar, wohlverstanden, nicht etwa einzig um sozialer oder kultureller Zielsetzungen willen, sondern eben um des Wohlstandes willen. Eine unmenschliche Arbeitspolitik wird früher oder später bezahlt werden müssen, so materiell erfolgreich sie vielleicht anfangs war. Wir zahlen heute mit Entwicklungsgeldern, was unsere Verfahren aus dem Denken der Gewinnmaximierung heraus als wirtschaftliche Erfolge gebucht haben. Die wirtschaftspolitische Bedeutung des mittelständischen Unternehmers kann unter Umständen zunächst nur nach dem gesellschaftlichen Effekt voll gewürdigt werden. Das heißt aber nicht, daß sein unmittelbarer Beitrag zur materiellen Wohlfahrt der Gesellschaft gleich Null sei. Wohl aber ist damit gesagt, daß man unter "materieller Wohlfahrt der Gesellschaft" nicht nur die Fülle von materiellen Gütern verstehen darf, wenn man je an die wirtschaftspolitische Beurteilung des Eigenunternehmers herantreten will. Man wird vielmehr alle durch die wirtschaftliche Tätigkeit der Eigenunternehmer bewirkten gesellschaftlichen Realitäten mit in das Blickfeld nehmen müssen, sofern sie einen Teil der materiellen Wohlfahrt der Gesellschaft darstellen. Es wird also durchaus nicht Wirtschaftspolitik mit Gesellschaftspolitik verwechselt. Wohl aber wird deren Interdependenz unterstrichen bei voller Wahrung der unterscheidbaren (aber nicht trennbaren) Gesichtspunkte. Wer diesen Ausgangspunkt der wirtschaftspolitischen Betrachtung des Eigenunternehmers nicht akzeptieren kann, für den sind die folgenden Untersuchungen völlig unnütz. Für ihn ist der Eigenunternehmer der Inhaber des kleinen und mittleren Betriebes, der in der Großindustrie seinen Platz von selbst findet, wenn er klar genug sieht und fleißig genug ist, der allerdings auch von selbst liquidiert und in die Abhängigkeit geht, wenn die rein materiell-wirtschaftliche Expansion es verlangt.

Die Gründe, um derentwillen wir dem Eigenunternehmer eine unersetzliche wirtschaftspolitische Bedeutung zusprechen müssen, sollen jetzt noch nicht besprochen werden. Sie sind Gegenstand der späteren Ausführungen.

2. Die gesellschaftspolitische Bedeutung des Eigenunternehmers

Der selbständige Unternehmer ist zugleich auch Glied eines Gesellschafts-
ganzen mit einer bestimmten Kultur- und Lebensauffassung. In der alten,
handwerklich ausgerichteten Wirtschaftsgesellschaft waren die Selbstän-
digen zugleich auch die hauptsächlichen Kulturträger. Durch das mächtige
Anwachsen der soziologischen Mittelschicht, zu der alle mittleres Ein-
kommen beziehenden Gesellschaftsglieder gehören, wird diese gesell-
schaftliche Leistung weniger sichtbar. Der "unselbständig" Erwerbende
ist in der Verfügung der Freizeit durchaus freier. Das besagt allerdings
noch nicht, daß er damit zum Kulturträger avanciert ist. Kulturträger zu
sein ist immer die Rolle einer Elite gewesen und wird es wohl auch im-
mer bleiben. Der beginnende Eigenunternehmer ist naturgemäß durch sei-
ne Betriebsorgen absorbiert. Er wird daher am kulturellen Leben we-
niger teilnehmen können, als es jedem "unselbständig" Erwerbenden mög-
lich ist. Aber an sich dürfte bei normalem Geschäftsgang beim etablier-
ten Selbständigen diese Schwierigkeit nicht mehr bestehen. Wenn man da
und dort einen Rückgang in der Teilnahme am kulturellen Leben beim Selb-
ständigen festzustellen glaubt, dann dürften die Gründe hierfür nicht spe-
zifisch der Unternehmertätigkeit zuzuschreiben sein. Dasselbe gilt auch
bezüglich der Meinung, die religiöse Betätigung der Selbständigen, etwa
deren Beteiligung an den Pfarrangelegenheiten, sei im Verhältnis zu an-
deren sozialen Schichten stärker im Rückgang, wie E. Welty⁶ nachgewie-
sen hat.

In der bisherigen Konzeption des selbständigen Unternehmers spielte auch
die besondere soziologische Struktur des mittelständischen Betriebes eine,
namentlich in der katholischen Soziallehre herausgehobene Rolle. Der
mittelständische Betrieb war bis in die jüngste Zeit identisch mit Fami-
lienbetrieb. Die hohe Wertschätzung der Familiengemeinschaft veran-
laßte das Lehramt der katholischen Kirche, die Einheit der Familie nicht
nur in Form der Intimgemeinschaft aufzufassen, wie die heutige Soziolo-
gie die Familie gerade noch sieht, sondern weitgehend auch die Konsum-
gemeinschaft und darüber hinaus, wo immer sich die Bedingungen dazu
noch boten, auch die Produktionsgemeinschaft einzubeziehen. Diese so-
ziologische Struktur ist in den überlieferten Betriebsformen des Hand-
werks und der Landwirtschaft verwurzelt. Es lag daher nahe, daß das ka-
tholische Lehramt in der Sorge um die kompakte Einheit der Familie den
handwerklichen und bürgerlichen Betrieb mit besonderem Lob bedachte

und für dessen Konservierung eintrat. So erklärte Pius XII., daß ein ganz eigener Wert im handwerklichen Betrieb liege, weil er einen familienhaften Zug aufweise⁷. Wenn da und dort die soziale Bedeutung des Familienbetriebes verblaßt, dann ist der Grund eigentlich nicht in der betrieblichen Struktur zu suchen. Wenn es dem Chef des Familienbetriebes gelingt, einen oder zwei seiner Söhne entsprechend auszubilden und als vollgültige Mitarbeiter seinem Unternehmen einzugliedern, dann hat er ohne Zweifel in ihnen arbeitsintensivere Kräfte als in fremden Angestellten. Und wenn in dieser Familie ein entsprechender Familiengeist herrscht, müßte es gelingen, das wirtschaftliche Resultat der Ausbildung der anderen Kinder zugutekommen zu lassen. Es gibt hierfür genug Beispiele. Der eventuell feststellbare soziale und kulturelle Rückstand in einzelnen Familienbetrieben dürfte darum nicht der Unternehmensstruktur, sondern vielmehr dem Mangel an Erziehungstalent des Familienvaters und dem Fehlen des Familiengeistes zuzuschreiben sein. Das sind Phänomene, die nicht ausgesprochen in den Familienproduktivgemeinschaften auftreten, sondern allgemein ein Defizit unserer modernen Gesellschaft darstellen.

Die gesellschafts- oder näherhin die kulturpolitische Bedeutung des selbständigen Unternehmers wurde von den Ethikern auch darin gesehen, daß sich bei ihm das Privat- mit dem Berufsleben engstens verbindet. Man sah darum in ihm gerne den Typ harmonischer Lebenshaltung. In geradezu überschwänglicher Weise wird dieser Vorzug des selbständig Schaffenden von Pius XII. hervorgehoben: "Die Kirche freut sich über diesen Vorteil des Handwerks, denn jede Trennung zwischen dem Privat- und dem Berufsleben ist etwas Unnatürliches und Erzwungenes. Der Bauer, der mit seiner Familie sein Feld bestellt, - der Lehrer und der Erzieher, die sich ihren Schülern widmen, - der Arzt und die Krankenschwestern, die ihren Kranken aufopfernd dienen, - auch der Staatsmann und der Politiker, die sich im Bewußtsein ihrer Verantwortung im Dienste ihres Landes das Gemeinwohl zu Herzen nehmen, - sie alle spüren tief im Innern, wie ihr Beruf sozusagen ein integrierender Bestandteil ihres Wesens ist und für sie unvergleichlich mehr darstellt als ein bloßes Mittel, den Lebensunterhalt zu verdienen."⁸ Das Berufsethos, das hier entwickelt wird, dürfte wohl kaum angezweifelt werden. Die Einheit von Arbeit und Leben ist nicht nur individualethisch, auch nicht nur sozialetisch, sondern auch wirtschaftsethisch und nicht zuletzt auch rein wirtschaftlich von Bedeutung. Dennoch müssen wir im Hinblick auf die Dynamik der Wirtschaft, vor allem im Hinblick auf die fortschreitende Arbeitsteilung in der industrialisierten Wirtschaft, uns der analogen, d.h. vielfältigen Anwendung

dieses Berufsethos bewußt bleiben. Es läßt sich sicherlich nicht nur im Eigenbetrieb, wenngleich hier in vornehmlicher Weise, verwirklichen. Es muß uns auch für die Großbetriebe etwas einfallen, um diesem Anliegen gerecht zu werden. Weil wir das Rezept in den Industriebetrieben noch nicht gefunden haben, dürfte man aber nicht dem Mißverständnis erliegen, als ob gerade der Eigenbetrieb der Ort sei, wo das Berufs- und das Lebensethos sich miteinander verbinden. Im übrigen wäre es im Hinblick auf die moderne Wirtschaft mit ihrer vielfältigen Mobilität wohl angebrachter, statt von "Berufsethos" von "Arbeitsethos" zu sprechen.

3. Die politische Bedeutung des Eigenunternehmers

Der Eigenunternehmer ist schließlich auch Glied einer politischen Gemeinschaft, eines Staatsgebildes. Die politische Bedeutung des Eigenunternehmers ist mangels ausreichender empirischer Untersuchungen noch nicht zu bestimmen. Roland Ruffieux⁹ hat im großen und ganzen das bis 1956 verfügbare Material verarbeitet. Daraus geht hervor, daß der Mittelstand in akuten Momenten leicht zum Spielball der politischen Kräfte wird, und zwar aus einem gewissen Frustrationsaffekt heraus. Es ist dies aber kein typisch mittelständischer Affekt. Sollte es gelingen, einerseits eine Wirtschaftspolitik zu betreiben, die den wirtschaftlich vertretbaren Forderungen der Selbständigen gerecht wird, andererseits den Selbständigen durch Schulung und Bildung Verständnis für die wirtschaftliche Entwicklung zu vermitteln, dann dürften die Selbständigen sich wieder mehr der früher gültigen Bewandnis eines politischen Stabilisators nähern. Sowohl die soziale als auch die politische Bedeutung des Eigenunternehmers kann in ihrer Potentialität erst gewürdigt werden, wenn man sich über seine wirtschaftspolitische Rolle Rechenschaft gegeben hat. Darum geht es im folgenden. Soziologische Untersuchungen über das Selbstverständnis des Mittelständlers, wie sie z. B. von Raymund Krisam¹⁰ angestellt worden sind, besagen wenig, solange der Eigenunternehmer nicht die ihm zukommende Stellung in der Wirtschaftspolitik erhalten hat. Was nützt es z. B. festzustellen, daß ein beträchtlicher Teil der Eigenunternehmer mit ihrer Selbständigkeit unzufrieden sind, wenn die von der Selbständigkeit zu erwartende Leistung im Konzept der Wirtschaftspolitik keinen Platz findet?

Zusammenfassung

1. Die wirtschaftspolitische Betrachtung kann grundsätzlich von den sozialen und politischen Bezügen des Wirtschaftslebens nicht absehen. Dies verlangt wesentlich der Begriff des Wohlstandes, ohne den die wirtschaftlichen Ziele nicht definierbar sind. Dies ist gerade für die Mittelstandsfrage, als Frage nach der Stellung des Eigenunternehmers in der Wirtschaftspolitik, von grundsätzlicher Bedeutung. Die Effekte einer mittelständisch orientierten Wirtschaftspolitik werden zu einem bedeutenden Teil erst auf sozialer und politischer Ebene sichtbar. Diese Effekte sind aber nicht notwendigerweise individuell feststellbar. Aus der soziologischen Untersuchung, wie sich der einzelne Eigenunternehmer sozial und politisch "benimmt", folgt nicht viel oder geradezu gar nichts für das Urteil, inwieweit die mittelständisch orientierte Wirtschaftspolitik sich auf die Gesellschaftsordnung und im Gefolge auf die politische Gesamtordnung auswirkt. An diesem Mißverständnis kranken die soziologischen Forschungen bezüglich des Mittelstandes. Der Soziologe mag vom sozialen und politischen Verhalten der einzelnen Eigenunternehmer aus zu einem für den Eigenunternehmer ungünstigen Urteil kommen (vgl. Krisam). Die Frage nach den Auswirkungen einer fortschreitenden wirtschaftlichen Konzentration auf die soziale und politische Gesamtordnung ist damit nicht beantwortet. Da es, wie gesagt wurde, nicht auf den einzelnen Eigenunternehmer, noch auf eine Gruppe von Einzelunternehmern, sondern vielmehr auf die Funktion des Eigenunternehmertums in der Gesamtwirtschaft ankommt, rühren die rein soziologischen Untersuchungen überhaupt nicht an den neuralgischen Punkt der Frage. Einem echten Politiker wird es wohl nicht einfallen können, eine Wirtschaftspolitik zu betreiben, ohne der Interdependenz von Wirtschaft, Gesellschaft und Staat seine Aufmerksamkeit zu schenken. Eine rein wirtschaftliche Betrachtung gibt es in der Wirklichkeit nicht. Damit ist natürlich nicht gesagt, daß das wirtschaftliche nicht Objekt eigener Betrachtungen sein könnte. Man wird es aber ebenso wenig von der sozialen und politischen Betrachtung trennen können, wie man das materielle Glück eines Menschen von seinem seelischen Befinden ablösen kann.

2. Wenn von der rein sozialen Bedeutung des Eigenunternehmers die Rede ist, dann ist nicht mehr an die Auswirkungen gedacht, welche selbständiges Unternehmertum auf die soziale Grundordnung hat, sondern vielmehr an die rein sozialen Beziehungen, die zwischen den Eigenunternehmern als Individuen und den andern Gesellschaftsgliedern bestehen. Es

geht also hierbei um das soziale Verhalten der Eigenunternehmer, wie es soziologisch aufweisbar ist.

3. Das Gleiche gilt bezüglich der rein politischen Bedeutung des Eigenunternehmers. Diese kann losgelöst von der Grundsatzfrage, inwieweit die weitgestreute Eigenunternehmerfunktion sich auf die politische Gesamtordnung auswirkt, als Gegenstand von der Politologie untersucht werden. Auch hier steht die Verhaltensweise, nämlich das politische Verhalten der Eigenunternehmer oder der Gruppen von Eigenunternehmern im Blickpunkt.

4. Im folgenden geht es nur um die wirtschaftspolitische Bedeutung des Eigenunternehmertums, d. h. der wirtschaftspolitischen Berücksichtigung der Eigenunternehmer. Hierbei ist nun von der grundsätzlichen, d. h. sozialetischen Betrachtung aus zu unterscheiden zwischen drei Arten von Normen: a) Normen, die nicht unmittelbar die Wirtschaftlichkeit des Eigenunternehmers betreffen, sondern aus der sozialen und politischen Gesamtordnung stammen, für die man sich entschieden hat (z. B. gesellschaftlicher Pluralismus, Demokratie), die aber in der Wirtschaftsordnung verwirklicht werden müssen, wenn man das soziale und politische Grundkonzept nicht aufgeben will. b) Normen, die sozialer Natur sind, aber auf lange Sicht einen spezifisch wirtschaftlichen Effekt haben. So wird man eine bestimmte soziale Struktur nicht einfach als unwirtschaftliches Element abtun können, weil sich durch ihre Nichtbeachtung früher oder später soziale Schäden einstellen, die teuer bezahlt werden müssen (Volksgeundheit, totalmenschliche Wohlfahrt, Bildungsstand der Gesellschaft usw.). Ein unpsychologischer, das moralische Gefüge der menschlichen Seele nicht beachtender Einsatz der Arbeitskraft ist zunächst unsozial, im Effekt aber auch wirtschaftlich spürbar in der Abnahme der Arbeitsproduktivität. Man kann diesen vielfältigen Sachverhalt allgemein formulieren: Jene sozialen Institutionen und Zustände, die wesentliche Bedingungen der menschlichen Existenz und der Entfaltung der menschlichen Person sind, haben auf die Dauer immer auch wirtschaftliche Relevanz, und zwar nicht etwa als heterogene Daten, sondern als Faktoren der Produktivität. c) Normen, die sich unmittelbar auf die wirtschaftliche Produktivität beziehen, von deren Verwirklichung der materielle Wohlstand, wenigstens auf lange Sicht, entscheidend abhängt. Es handelt sich hierbei z. B. um die Frage, wo in einer gegebenen wirtschaftlichen Situation der Eigenunternehmer leistungsfähiger ist als das Großunternehmen, aber auch um die Frage, wo der Eigenunternehmer Nachfragen der Konsumenten erfüllt, die sich

in einer nur mit Großunternehmen arbeitenden Wirtschaft überhaupt nicht mehr effektiv melden könnten.

5. Dem Sozialethiker ist aufgetragen, nicht nur wünschbare Normen des menschlichen Zusammenlebens aufzustellen, sondern zugleich auch die Gestaltungskraft dieser Normen aufzuweisen. Eine rein normative Sozial- und Wirtschaftsethik mag interessant sein, sie hat aber keinen Wirklichkeitswert hinsichtlich der Wirtschafts- und Sozialordnung. Der Sozialethiker muß daher die Normen stets auch nach ihrem realen Effekt untersuchen, und zwar nach dem Effekt im Hinblick auf das wirkliche Verhalten der Gesellschaftsglieder. Um einen möglichen Effekt zu verteidigen, muß man wissen, ob er von den Gesellschaftsgliedern auch gewünscht ist. Nun ist aber dieses "gewünscht" nicht nur im Sinne des schon realisierten Wunsches zu verstehen. Es gibt auch den latenten oder potentiellen Wunsch, der von den Gesellschaftsgliedern aktuiert wird, sobald sie die entsprechende Einsicht und Disposition erworben haben. Wenn z. B. eine Gesellschaft sich für die demokratische Ordnung entschieden hat, dann muß für ihre Glieder die Übernahme politischer Verantwortung wünschbar sein, wenngleich man unter bestimmten Umständen feststellen muß, daß der größte Teil der Bevölkerung das politische Engagement nicht realisiert, also aktuell nicht wünscht. Darum ist es Aufgabe der Regierung, für eine entsprechende politische Erziehung zu sorgen, um das aktuell Wünschbare in den Zustand des aktuell Gewünschten überzuführen. Dieser Gesichtspunkt ist vor allem auch in der Mittelstandsfrage von Bedeutung. Wenn der Soziologe feststellt, daß die meisten Gesellschaftsglieder den unselbständigen Erwerb dem selbständigen vorziehen, dann ist damit noch nichts gegen die dringliche Wünschbarkeit der selbständigen Erwerbstätigkeit erwiesen. Wenn die Wirtschaft einer demokratisch geordneten Gesellschaft den Selbständigen braucht, und sie braucht ihn nicht zuletzt gerade um des Unselbständigen willen, um diesem eine wirksame Ausweichmöglichkeit zu schaffen, dann werden wir uns notgedrungen der erzieherischen Aufgabe widmen müssen, die Gesellschaftsglieder zur Übernahme eigenunternehmerischer Verantwortung zu disponieren. Dazu bedarf es einer großangelegten Bildungspolitik, Bildung im weiten Sinne des Wortes verstanden, sowohl intellektuell als auch moralisch. Nun gibt es allerdings wünschbare Verhaltensweisen, die niemals realisiert werden, weil die Menschen sich dazu nicht erziehen lassen, obwohl sie, abstrakt gesehen, eigentlich dazu erzogen werden sollten. Der marxistische Sozialismus wiegte sich in dem Gedanken, daß die Menschen dazu erziehbar wären, das Gemeinwohl vor dem Eigenwohl zu suchen. Ohne

breite soziologische Untersuchungen können wir aber aus unserem Wertempfinden sagen, daß eine solche Erwartung utopisch ist. Daß aber die selbständige Erwerbstätigkeit in die Kategorie des utopisch Wünschbaren gehört, wird man wohl kaum behaupten, auf jeden Fall nicht beweisen können. Wenn dem so wäre, dann müßten wir die entsprechenden Konsequenzen, die sich für die freiheitliche Konzeption der Gesellschaft ergeben, in Kauf nehmen. Die Gegner der mittelständisch orientierten Wirtschaftspolitik, die angesichts der soziologischen Untersuchungen bezüglich des tatsächlichen Verhaltens der Selbständigen von Ideologie reden, sehen offenbar in der Bildungsfähigkeit der Gesellschaftsglieder zur vollverantworteten Risikohaftung eine utopische Erwartung. Wenn es aber schon soweit ist, sollte man dann nicht konsequenterweise überhaupt an der Verwirklichung einer pluralistischen, demokratisch organisierten Gesellschaft verzweifeln? Gewiß, es besteht kein unbedeutender Unterschied zwischen der Erziehungsfähigkeit zum verantwortungsvollen Demokraten und zum Eigenunternehmer. Alle Bürger müssen demokratisch geformt werden, nicht alle aber sollen Eigenunternehmer werden. Wie man aber aus dem chronischen Mangel an demokratischer Führungsschicht auf die allgemeine politische Haltung der Gesellschaftsglieder schließen kann, so auch aus dem Mangel an eigenunternehmerischem Elan auf das gesamte Wirtschaftsethos der Gesellschaft, um das es sicher besser stände, wenn einerseits die wirtschaftspolitischen und andererseits die erziehungspolitischen Maßnahmen die Schaffung von selbständigen Existenzen animieren würden.

ZWEITES KAPITEL

DIE FRAGE NACH DER ENTIDEOLOGISIERUNG DER MITTELSTÄNDISCH ORIENTIERTEN WIRTSCHAFTSPOLITIK

Der Ausdruck "mittelständische Wirtschaftspolitik" dürfte nach dem Gesagten klar sein. Es geht um die wirtschaftspolitische Anerkennung der möglichen wirtschaftlichen Eigenleistungen der Eigenunternehmer sowie der aus deren wirtschaftlichen Tätigkeit notwendig zu erwartenden Stabilisierungseffekte für eine freiheitliche gesellschaftliche und staatliche Ordnung. Es wird also von den heterogenen Gründen (rein gesellschaftliche Bedeutung, politische Rücksichten auf die Minderheitsmentalität der Eigenunternehmer usw.) abgesehen.

In der wirtschaftspolitischen Auseinandersetzung um den Eigenunternehmer wird von Wirtschaftstheoretikern und auch von markanten Vertretern des Wettbewerbs immer wieder eine Entideologisierung der Mittelstandsfrage gefordert. Bei dieser Entideologisierung spielt eine entscheidende Rolle die Auffassung, die man je bezüglich der "wirtschaftlichen Aspekte" oder der Wirtschaftlichkeit hat. Diese Begriffe müssen klargelegt werden, weil sonst keine Ordnung in die Mittelstandsfrage kommt. Es geht im Grunde um die Frage, ob sich in einer den Einzelunternehmer inkorporierenden Wirtschaftspolitik jedwede Ideologie vermeiden lasse. Es sei daher zunächst etwa zum Begriff der Ideologie gesagt.

I. Zum Begriff der Ideologie in Anwendung auf die Wirtschaftspolitik

Unter Ideologie versteht man eine vom subjektiven Wertempfinden geprägte Aussage, die man für allgemein verbindlich hält. So ist z. B. die Aussage: "Die Welt ist schön" von einem ästhetischen Lebensgefühl erfüllt. Auch die Aussage: "Eine Wirtschaft ist nur dann im wahren Sinne produktiv, wenn sie auf dem Grundsatz des Wettbewerbs aufgebaut ist", ist solange als Ideologie zu bezeichnen, als wissenschaftlich, und zwar durch äußere Erfahrung, nicht nachgewiesen ist, daß der Mensch seine produktiven Qualitäten, sowohl in der Arbeit als auch in der Verfügung über das Kapital, außerhalb des Wettbewerbs nicht zur Höchstleistung einsetzt, oder mindestens: solange nicht nachgewiesen ist, daß der Wettbewerb eine höhere Garantie für das Leistungsmaximum bietet als die Planwirtschaft, in welcher der individuelle Stimulus lahmgelegt ist. Solange dieser Beweis nicht erbracht ist, beruht das Wettbewerbsprinzip auf der aus unserem Inneren heraus entwickelten und einzig darin festgestellten Erfahrung, daß wir - und in diesem "wir" wird der Mensch im allgemeinen erkannt - nur im Wettkampf letzte Leistung vollbringen. Es ist darin das Wertempfinden enthalten, daß wir dort, wo wir irgendeinen Vorteil oder irgendein Eigeninteresse wahrnehmen können, unsere Qualitäten besser entwickeln, als wenn man auf unseren Idealismus vertrauen würde, unser Leistungspotential zuerst für das Ganze und nur um des Ganzen willen zu aktivieren. Je umfangreicher der Inhalt einer solchen Aussage ist, d. h. je höher er ins Universale steigt, um so mehr ist die Beimischung von Wertempfinden möglich und in der Regel gegeben. Eine solche universale Formulierung von Wertempfinden ist z. B. auch die Aussage: "Gemeinwohl geht vor Eigenwohl". Wir können allerdings heute, durch äußere Erfahrung belehrt, bereits wissenschaftlich konstatieren, daß die rein mikroökonomische betriebswirtschaftliche Betrachtung nicht ausreicht, um eine Gesamtwirtschaft aufzubauen und daß es bei der Interdependenz der Märkte für den Einzelbetrieb selbst von Vorteil ist, die gesamtwirtschaftlichen Aspekte zu berücksichtigen, d. h. sich in das Ganze zu integrieren.

Gerade diese Erfahrung, die wir leider erst so spät machen, zeigt aber deutlich, daß man allgemeine Werturteile nicht schlechthin als Ideologien abtun kann, daß es als Ideologien verschriene Werturteile gibt, deren Mißachtung verhängnisvolle realistische Folgen haben kann. Der Westen hat die Industrialisierung in der stolzen Überzeugung, von jeder marxistischen Ideologie frei zu sein, durchgeführt und nicht gemerkt, daß er, weil man nun einmal eine praktische Ordnung ohne Wertempfinden nicht herzustellen vermag, an die Stelle des Marxismus eine andere Ideologie setzte, nämlich die vom sicheren Funktionieren des atomistischen Wettbewerbs. Es wäre wohl klug gewesen, sich mit dem allgemeinen Wertempfinden zu beschäftigen. Man hätte darin entdeckt, daß jedwedes individuelle Suchen von Vorteil, sprich: Gewinnmaximierung, ohne Integration in ein Ganzes auf lange Sicht keinen stabilen Effekt erzielt. Manche Arbeitskämpfe und wirtschaftlichen Krisen wären verhindert worden. Dies sei ein Hinweis darauf, daß man mit dem Begriff der Ideologie doch sehr vorsichtig umgehen muß.

Solange eine Aussage einzig oder überwiegend auf einer Forderung oder einem Wertempfinden beruht, wird sie im Sinne der modernen Erkenntnistheorie als Ideologie bezeichnet. Die Aussageform, in welcher man diesen Forderungen begegnet, seien, so wird erklärt, durchweg reine Imperative. So sei z. B. die Aussage: "Das Töten von Mitmenschen auf private Weise ist ungerecht" nichts anderes als der verkappte Befehl: "Du sollst nicht töten". Die radikalen Vertreter der Ideologiekritik, zu denen vor allem Hans Kelsen und in seinem Gefolge Ernst Topitsch gehören, banen jedwede Wertaussage als diskrete Formulierung eines Imperativs aus der Wissenschaft¹¹. Andere sind weniger radikal¹². Doch wird durchweg als Ideologie ein durch äußere Erfahrung nicht kontrollierbares Wertempfinden verstanden. Danach wird in der Wirtschaftswissenschaft überall dort von Ideologie gesprochen, wo (äußere) empirische Grundlagen für eine Aussage fehlen, wo also ein Wertempfinden für eine wirtschaftspolitische Maßnahme den Entscheid gibt. Wir werden sehen, daß es eine Wirtschaftspolitik ohne solches Wertempfinden überhaupt nicht gibt. Alle wirtschaftspolitischen Maßnahmen sind mindestens teilweise, nämlich in ihrem ideellen Ansatzpunkt irgendwie ideologisch fundiert. Unsere ganze Gesellschaftsordnung beruht auf moralischen Imperativen, von deren Realisierung, wie wir überzeugt sind, Wohl und Wehe der Gesellschaft abhängt. Darum allgemein bei allen Wertforderungen von Ideologie zu sprechen, dürfte als eine zu große Konzession an die moderne Ideologiekritik erscheinen. Wer geht nicht mit Schillers Wort einig: "Frei ist der Mensch,

und wäre er in Ketten geboren"? Und doch wird ihm der Ideologiekritiker vorhalten, daß diese Aussage ein verblümter Imperativ ist: Der Mensch, wir alle wollen frei sein und wären wir in Ketten geboren. Und wenn wir nicht aus der Geschichte wüßten, daß Unterdrückung der Freiheit Revolution oder mindestens geheim realisierte Opposition (Sitzstreik, Arbeitsunlust usw.) erzeugt, dann würden wir dennoch aus unserer inneren Wert-erfahrung sagen, daß Freiheit die persönliche Initiative mehr stimuliert als Zwang. Wer eine Lebensordnung aufstellen will, wird, wie soeben gesagt, die ursprünglichen und primitiven Wertforderungen des Menschen nicht als Ideologie abtun können. Doch behalten wir einmal, wenngleich mit innerem Widerstreben, den umrissenen Begriff der Ideologie. Wir stellen uns also einmal auf den Standpunkt der modernen Ideologiekritiker, daß Wertaussagen keine kristallklaren Aussagen sind, sondern Empfindungen, im Inneren unserer Seele und unseres Erlebnisses fundierte Forderungen oder Erwartungen. Denn sonst müßten wir hier die gesamte Werturteilsfrage noch einmal aufrollen, über die schon soviel Tinte geflossen ist. Grundsätzlich, dies muß gesagt werden, wäre es allerdings besser, nicht generell von Ideologien zu sprechen, sondern von Optionen, von denen die einen sich uns aus dem Sachverhalt des Lebens aufdrängen, die andern unter dem Deckmantel der Sachgerechtigkeit präsentiert werden, jedoch einzig aus einem Wunschbild stammen und daher den Namen Ideologie verdienen. Doch würden uns bei dieser Begriffsbildung die Ideologiekritiker sogleich fragen, wonach der Sachverhalt des Lebens bestimmt würde. Damit kämen wir wiederum auf die gleiche Frage zurück, ob nämlich unsere Lebensinhalte, vorab die gesellschaftlichen, einzig aus der äußeren Erfahrung gewonnen werden oder ob sie nicht wesentlich Wertentscheidungen sind, die wir langsam vorantastend verifizieren. Wir wären also wiederum beim Begriff der Ideologie. Um überhaupt diskussionsfähig zu bleiben, ist es daher geraten, die Ausgangsposition der modernen Ideologiekritiker einzunehmen und diesen zu zeigen, daß jede Wirtschaftspolitik ideologische Grundlagen hat. Es kommt dann nur darauf an, für welche wir uns entscheiden. Vielleicht wird es dann von dieser Diskussionsebene aus möglich, einerseits die Mittelstandsfrage in der Weise zu entideologisieren, daß man aus ihr alle Ideologien ausscheidet, die einer sachlichen Überlegung nicht mehr standhalten, andererseits aber die Vertreter einer völlig ideologiefreien Wirtschaftspolitik zu überzeugen, daß sie selbst ideologiebesessen sind, so daß es nur noch darauf ankommt, sich über das annehmbare Maß der in der Wirtschaftspolitik angewandten Ideologie einig zu werden.

Vom Begriff der Ideologie sind natürlich alle jene Werturteile auszuscheiden, welche irgendwie auf dem Wege über die Lüge zustande gekommen sind¹³. Dies ist z. B. der Fall, wenn didaktische Machthaber dem Volk eine Weltanschauung einimpfen, die ihre Macht konsolidiert. Hier handelt es sich nicht mehr um eine Ideologie, sondern um einen Betrug. Der Lügner selbst ist aufgeklärt, er denkt richtig. Bei der Ideologie aber handelt es sich immer um eine Beimischung von Affekten und Wertmaßstäben, von deren Richtigkeit man überzeugt ist.

Dort, wo persönliche oder Gruppeninteressen in Wertaussagen allgemeingültiger Art geprägt werden, haben wir etwas ähnliches wie die ideologisch formulierte Lüge. Nur ist es in diesem Falle wohl besser, von einer ideologischen Verbrämung von Interessen zu sprechen. Jeder Interessenverband sucht seine Interessen so zu begründen, als ob ihre Wahrung das Glück des anderen ausmache. So versuchen die Unternehmer den Arbeitnehmern zu demonstrieren, daß das Mitbestimmungsrecht sich eigentlich gegen die Arbeitnehmerinteressen wende. Und umgekehrt versuchen die Gewerkschaften zu beweisen, daß das Mitbestimmungsrecht im Sinne des Gemeinwohls läge. Aus diesem Grunde spricht man von einer Unternehmerideologie und einer Gewerkschaftsideologie¹⁴. Sofern Interessenvertreter der Überzeugung sind, daß ihre Interessen zugleich auch die Interessen aller seien, und sofern sie sich keiner bewußten Verkleidung ihrer Argumente schuldig machen, sind ihre Argumente echte Ideologie. In diesem Sinne verfechten oft die mittelständischen Unternehmer ihre Interessen in der Überzeugung, daß es sich eigentlich nicht um ihre Interessen, sondern um die der freien Wirtschaftsgesellschaft handle. Die Gesamtheit der Wirtschaftsgesellschaft wird sich in ernster Selbstkritik darüber Rechenschaft geben müssen, ob sie diese Behauptung einfach als traditionsgebundene Interessenideologie abtun darf. Hier liegt das Problem der mittelständisch orientierten Wirtschaftspolitik.

Für die Frage der Entideologisierung im allgemeinen und vor allem der Entideologisierung der Mittelstandsfrage ist die Unterscheidung in "universale" und "partielle" Ideologie von Bedeutung. Um nicht in eine unabhärbare wissenschaftliche Diskussion zu geraten, verzichten wir ausdrücklich auf die Auseinandersetzung mit dem Begriff der "totalen" und "partikulären" Ideologie von Karl Mannheim. Aus diesem Grunde verwenden wir mit Absicht eine andere Terminologie: universale und partielle Ideologie. Unter universaler Ideologie verstehen wir eine Wertoption, von welcher der "Ideologe" überzeugt ist, daß sie unumstößlich ist und darum in naher oder ferner Zukunft ihren Realitätswert unter Beweis stellt, also

eine vorherige Verifizierung an der äußeren Erfahrung nicht benötigt. Unter partieller Ideologie verstehen wir eine Wertoption, von der der "Ideologe" zwar überzeugt ist, für die er aber unter Umständen einen empirischen Gegenbeweis zuläßt, wenn dieser geführt werden kann. Bei der universalen Ideologie ließe zwar der Ideologe auch eine Verifizierung zu. Diese wäre aber nur eine Bestätigung, niemals aber ein Gegenbeweis. Bei der partiellen Ideologie dagegen ließe er auch eine gegenteilige Verifizierung gelten.

Auf das Problem des mittelständischen Unternehmers angewandt, lautet im Sinne dieser Unterscheidung die Frage folgendermaßen: Gibt es Wertoptionen bezüglich des Eigenunternehmers, die immer gelten, für deren Gültigkeit wir keinen empirischen Aufweis abzuwarten haben? Und welches sind die Wertoptionen bezüglich des Eigenunternehmers, die wir nur mit größter Vorsicht in der Wirtschaftspolitik anwenden dürfen, weil wir sie unter Umständen durch die Empirie widerlegt finden oder weil sie nur Ausdruck einer traditionsgebundenen Geschmacksrichtung im Sinne eines ererbten Lebensstiles sind? Wir kommen damit zu den Begriffen: "unabdingbare" und "vermeidbare" Ideologien, in unserem Falle; unabdingbare und vermeidbare mittelständische Ideologien. Unter den vermeidbaren werden wir solche herausheben müssen, welche bereits heute widerlegt, darum direkt schädlich sind. Zu diesen letzteren gehört z. B. die Vorstellung, daß ein durch die Tradition etabliertes Kleinunternehmen aus sich das Recht auf Existenzhaltung habe.

Allerdings könnte diskutiert werden, wo partielle und wo universale Ideologie vorliegt. Der Kleinunternehmer könnte seine Subventionsforderungen zur Existenzhaltung durch den allgemeinen Rechtssatz der Gleichheit, also in Form einer universalen Ideologie, begründen, indem er darauf hinweist, daß auch Großunternehmen, die sich in einer günstigen Konjunktur ungebührlich aufgebläht haben, subventioniert werden, weil man der drohenden Entlassung von Arbeitnehmern begegnen will. Es gibt Beispiele genug, daß nach dem Krieg beim Wiederaufbau größere Unternehmen subventioniert wurden, wobei die kleinen ins Hintertreffen kamen. Im Konjunkturrückgang den Großen zu helfen und damit die Kleinen dem Untergang zu weihen, erscheint den Kleinen als grundsätzlicher Verstoß gegen die Gerechtigkeit. Wo das Problem der Gerechtigkeit aufgeworfen wird, geht es um eine universale Ideologie. Wegen der enormen Schwierigkeiten zu entscheiden, wo es sich um eine universale und wo es sich um eine partielle Ideologie handelt, ist die politische Auseinandersetzung mit den mittelständischen Unternehmern so delikat. Wegen der Möglich-

keit, eine partielle Ideologie in eine universale zu verwandeln, liegt die Rechtfertigung der politischen Rache mit dem Stimmzettel der Minoritäten, als welche die mittelständischen Unternehmer anzusehen sind, so nahe.

Untersuchen wir nun im folgenden, wo wir allgemein in unserer Wirtschaftspolitik universale Ideologien anwenden, wo wir also glauben - wenigstens nach allgemeiner Ansicht auf weiteste Sicht -, keinerlei empirische Verifizierung abwarten zu dürfen, und wo wir partielle Ideologien vorschalten, d. h. wo wir zwar der Meinung sind, daß sich irgendwann eventuell ein gegenteiliger empirischer Beweis führen ließe, wo wir aber bis auf weiteres, d. h. bis zur empirischen Bestätigung oder Widerlegung unsere Wirtschaftspolitik, und im besonderen unsere mittelständische Wirtschaftspolitik, nach diesen Wertoptionen orientieren. Ferner wird zu untersuchen sein, wo offenbar widerlegbare partielle Ideologien bestehen, wo es sich also im Grunde um nichts anderes als um ideologisch verkleidete Gruppeninteressen handelt. Anhand dieser Untersuchungen läßt sich über die wirtschaftspolitischen Maßnahmen sprechen, die dort einzusetzen sind, wo ein berechtigtes, d. h. objektives, im Sinne der Gesamtwirtschaft vertretbares Anliegen vorliegt. Diese Frage nach den wirtschaftspolitischen Maßnahmen wird erst im letzten Teil behandelt werden.

II. Die unabdingbaren (universalen) ideologischen Elemente oder Wertoptionen jeder Wirtschaftspolitik und ihre Konsequenzen für die mittelständisch orientierte Wirtschaftspolitik

Die Wertoption im Wirtschaftsziel

Das Ziel der Wirtschaft ist die optimale Versorgung und Wohlstandsmehrung der Bevölkerung. Schon in dieser allgemeinen Formulierung ist eine Summe von Wertoptionen enthalten. Wir werden uns dessen erst bewußt, wenn wir vor einer einzelnen wirtschaftspolitischen Entscheidung stehen. Da es nicht die Bestimmung des Menschen ist, wie ein Mastvieh in Zuchtställen großgezogen zu werden, wird man in engem Kontakt mit der soziologischen Struktur und in Besinnung auf die menschlichen Kulturwerte überlegen müssen, was optimale Versorgung zu bedeuten hat. Wir müssen uns entscheiden, ob wir hemmungslos die Konzentration der Bevölkerung in großen Industriezentren befürworten wollen oder ob wir, natürlich in Abwägung der ausländischen Konkurrenz, ein bestimmtes regionales Strukturprogramm verfolgen. Und wenn wir letzteres tun, haben wir auch über die Betriebsstrukturen zu bestimmen. Sind wir aber soweit, dann ist bereits auch die Entscheidung gefallen, wie wir zu den kleinen und mittleren Betrieben stehen.

Die Option für den Wettbewerb

Da wir Wohlstandsmehrung im Westen im Sinne des freien Konsumenten und nicht etwa des nach Weltmacht strebenden Staates verstehen - auch dies ist eine Ideologie -, erklären wir die Freiheit im gegenseitigen Austausch von Leistung und Gütern, d. h. den Wettbewerb, zum Ordnungsprinzip der gesamten Wirtschaft. Wir sind nämlich der Überzeugung, daß der Wettbewerb das geeignetste Mittel sei, die wirtschaftlichen Kapazitäten zweckmäßig, nämlich im Sinn der von uns freiheitlich verstandenen Versorgung, auszuschöpfen. Auch diese Überzeugung ist ideologisch ge-

prägt. Der Versuch, den Wettbewerb als das wirtschaftlichste Handlungsprinzip in der Erfahrung nachzuweisen und somit das Wettbewerbsprinzip aus der Verschwommenheit der Ideologie herauszuheben, verdient zwar Beachtung¹⁵. Der vielfältig verschlungene Wettbewerb treibt die Preise auf ein ausgeglichenes tiefes Niveau und hebt zugleich die Qualität der angebotenen Waren. Die Preiskontrolle in der Produktion hat sich (vgl. z. B. die Wirtschaftspolitik des Dritten Reiches) als unwirksam erwiesen. Das Preisgleichgewicht wird erfahrungsgemäß am sichersten im Wettbewerb erreicht.

Wenn wir aber dieses Argument einmal gründlich analysieren, dann werden wir feststellen, daß das Vertrauen in den Wettbewerb doch nicht ganz so ideologiefremd ist, so sehr wir durch die äußere Erfahrung nicht zu mißachtende Bestätigungsmomente erhalten. Denn tatsächlich haben wir den vollkommenen Wettbewerb, der nicht nur Preis-, sondern zugleich auch Leistungswettbewerb ist, noch nie gehabt, haben ihn nicht und werden ihn niemals haben. In der ganzen Diskussion um die Marktwirtschaft wird, vor allem z. B. von seiten der "Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft", immer betont, daß der geordnete Wettbewerb die einzige Grundlage für die Produktivitätserhöhung und Wohlstandsmehrung sei. Auffallend sind die Adjektive "geordnet", "sauber" usw., die man zur Marktwirtschaft setzt. Man hat also ein Idealbild vor Augen, das aus sich nicht wirklich ist, das immer nur angestrebt werden kann, genauer gesagt: einen nach einem Idealbild korrigierten Wettbewerb. Dahinter aber verbirgt sich die durch äußere Erfahrung noch nicht lückenlos bestätigte Überzeugung, daß der Leistungstrieb, sei es in der Arbeit oder in der Verfügung über das Kapital, an die Zielsetzungen des Individuums geknüpft ist. Also ein ideologisches Element, und zwar das Wertempfinden, das man unbedingt als universal annimmt, daß der Mensch das Eigenwohl leichter und sicherer sucht als das Gemeinwohl. Dieses ideologische Element ist namentlich in der ganzen Mittelstandsdiskussion sehr wichtig, weil es nämlich die gemeinsame Basis darstellt, auf der nicht nur die selbständigen Unternehmer, sondern auch die rigorosen Verteidiger einer Marktwirtschaft stehen. Die ganze Privateigentumsordnung ist auf diesem ideologischen Fundament errichtet. Sie wäre niemals zustande gekommen, wenn man auf die äußere Erfahrung, die zudem durch die statistische Zusammenstellung nur einen quantitativen, nicht aber einen qualitativen Vergleich zuläßt, gewartet hätte. Gewiß machen wir immer deutlicher die Feststellung, daß die kollektivistische Wirtschaftsordnung, wenn auch nur in umgrenzten Bereichen, in die Privatwirtschaft hineinstrebt,

weil der Erwerbsinstinkt des Menschen viel zu stark ist, als daß er sich restlos kollektivieren ließe (vgl. die Entwicklung der Kibbuzim in Israel wie auch die der jugoslawischen Wirtschaft). In der Interpretation dieses sog. Naturinstinktes nach Eigenerwerb sind wir aber entscheidend von unserem eigenen Wesenserlebnis abhängig, denn rein induktiv ist noch nicht jede Beweislücke geschlossen und wird es auch nie werden.

Die Option für den Eigenunternehmer im Rahmen des Leistungswettbewerbs

Das frei wählende und entscheidende Individuum wird aus innerer Lebenserfahrung heraus als Leistungspotential erkannt. Dieses Leistungspotential für die Wirtschaftsgesellschaft nutzbar zu machen, dazu dient seine Einordnung in einen geordneten Wettbewerb. Wollte man erklären, es handle sich nicht um ein ideologisches Element, dann müßte man den Wettbewerb rein formal begreifen. Zwar werden wir in vielen Dingen, namentlich im Rechtsbereich, sehr oft einen formalen Freiheitsbegriff zugrundelegen müssen, weil uns die gemeinsame Wertwelt zur materialen Beurteilung fehlt (so vor allem im Prozeßrecht). Eine Gesellschaftsordnung, einschließlich der Wirtschaftsordnung, auf einen rein formalen Freiheits- und Gleichheitsbegriff aufbauen zu wollen, müßte allerdings notwendigerweise scheitern. An diesem verfehlten Bemühen krankte der westliche Liberalismus, wie James Burnham¹⁶ eindrucksvoll nachgewiesen hat. Die allgemeine Überzeugung, daß im Wettbewerb Startgleichheit verwirklicht werden müsse, geht von der Auffassung einer differenzierten Gleichheit aus: Es sollte jedem leistungswilligen und leistungsfähigen Subjekt die Möglichkeit geboten werden, sich zu entfalten, wobei natürlich das Urteil, was begehrt oder gefragt ist, beim Konsumenten liegen soll. Es wird also das Werturteil supponiert, daß Leistungsfähigkeit und Leistungswille, wo immer diese sich finden, wenigstens nicht durch fremde Privilegien abgewürgt werden dürfen. Was heißt aber schon "Privilegien", wenn man dabei nicht einen irgendwie material gefaßten Gerechtigkeitsbegriff zugrundelegt? Also ein ideologisches Element. Man spricht vom Leistungswettbewerb, den man deutlich vom reinen Preiswettbewerb unterschieden wissen will, und man meint damit, daß es nicht nur auf den Kampf ankomme, sondern auf den Endeffekt: Wohlstand aller. Dieser ist aber ein durch rein äußere Erfahrung, d. h. quantitativ nicht meßbarer Sachverhalt. Ganz abgesehen davon, daß Gewinne oft nur Effekt einer Marktsituation, einer wirtschaftlichen Rechtsordnung, nicht aber notwendiger-

weise von Leistung sind, ist wirtschaftliche Leistung ihrerseits quantitativ vollgültig nicht meßbar. Gerade im Hinblick darauf wird dem selbständigen Unternehmer, dem naturgemäß die Massenproduktion vorenthalten ist, von allen Seiten geraten, er solle in die Spezialisierung hineinstreben, wo ihm echter Leistungseffekt beschieden sei. Man erwartet also gewissermaßen a priori vom Selbständigen eine eigene Leistung. Diese Erwartung, das sei nochmals hervorgehoben, ist empirisch nicht vollgültig ausgewiesen. Wenn der Selbständige ohne eine irgendwie an einer materialen Gerechtigkeit ausgerichtete Wirtschaftspolitik zum Zuge käme, dann würde unter Umständen eine rein formale Wettbewerbsordnung völlig ausreichen. Was diese aber bedeutet, können wir aus unserer bereits gemachten Erfahrung erschließen: Überborden der Finanzmacht, Konzentration bis zum Exzess und schließlich Ende des Wettbewerbs. Wenn man von mißbräuchlicher Ausnutzung der Marktmacht spricht und zur Abwehr nach einer Reform des Aktienrechts, des GmbH-Rechts, des Patentrechts, des Steuerrechts usw. ruft, dann muß man doch notwendigerweise eine wertmäßige Abschätzung dessen voraussetzen, was "mißbräuchlich" ist. Es geht also nicht ohne irgendwelche ideologischen Voraussetzungen, d. h. ohne Option, so sehr wir bemüht sind und auch sein müssen, diese wenigstens teilweise an der konkreten Situation zu verifizieren.

Die Freiheit wird bei uns im Westen als ein apriorischer Wert erachtet, den wir nicht erst durch äußere Erfahrung nachzuweisen haben. Zur Freiheit rechnen wir auch die Freiheit in der wirtschaftlichen Entscheidung. Diese ist nicht nur Freiheit in der Konsumwahl bestimmter angebotener Sortimente. Sie ist auch als Freiheit in der Produktion verstanden, die ihrerseits naturgemäß die Konsumwahlfreiheit zum Gegenpol hat. Wenn aber der Mensch um dieses persönlichen Wertes willen schöpferisch tätig ist und darum echte Leistungen erbringt, dann steht jedenfalls vor aller Produktivitätsmessung das allgemeine Urteil fest, daß der selbständig Tätige irgendwelche wirtschaftlichen Werte schafft, die eine andere Art von wirtschaftlicher Freiheit nicht erbringt. Sollten wir um der sog. "Versachlichung" oder "Entideologisierung" willen diese in unserem Wertempfinden fundierte Erwartung solange zurückstellen, bis wir den wirtschaftlichen Leistungseffekt des Selbständigen nachgewiesen haben? Von der wirtschaftspolitischen Entscheidung gilt dasselbe, was überhaupt von jeder politischen Entscheidung gilt: Sie ist immer ein vorsichtiges Vorgreifen über das hinaus, was wir schon erfahrungsgemäß wissen. Die statistischen Erhebungen - wenn wir sie überhaupt schon ausreichend hätten¹⁷ - können uns höchstens darüber belehren, wo bis jetzt der Selbständige et-

was geleistet hat. Sie sagen uns aber nichts oder wenigstens nichts Endgültiges darüber, was er eigentlich hätte wirken können, erst recht nicht, was er noch leisten könnte, wenn wir ihm die Bedingungen zur eigenen Leistung schaffen würden. Wir haben das Wettbewerbsrecht nicht, besitzen nicht die Infrastruktur, bekommen den überwiegenden Teil nicht in Griff, der zum Urteil nötig wäre, wo der Selbständige, weil er selbständig ist, die erwartete Leistung erbringt. Sehr oft sind die schlechte Raumplanung, das Steuersystem, die sozialen Lasten, die Finanzierungsschwierigkeiten, die Ohnmacht der Verbraucher gegenüber den marktbeherrschenden Großunternehmen, ungenügende Berufsausbildung der Selbständigen, schlechte Marktkennntnisse, vielleicht auch falsch verstandene Selbständigkeit in Form von Kleinkrämerei schuld am Mißlingen, alles exogene Faktoren, welche die mögliche Leistungskraft, das in einer mobil gemachten und dynamischen Selbständigkeit liegende Leistungspotential nicht zur Auswirkung kommen lassen. Exogen sind alle diese Faktoren, also auch die mangelnde Ausbildung wie die vielerseits beklagte Borniertheit des Kleinkrämers, weil sie nicht mit der Leistungskraft selbständigen Wirtschaftens wesentlich zusammenhängen. Wenn wir nicht zunächst darauf sehen würden, was ein Mensch unter den besten inneren und äußeren Bedingungen zu leisten imstande ist, wenn wir vielmehr nur das bewerten würden, was er tatsächlich, gleich unter welchen Bedingungen, leistet, dann brauchten wir keine Erziehung. Dann ließen wir jeden Menschen wachsen, ob gerade oder schief. Die Forderung nach besserer Ausbildung der Selbständigen ist ein manifestes Zeichen dafür, daß man vom Selbständigen wegen seiner Selbständigkeit etwas erwartet. Der tatsächliche Mißerfolg des Selbständigen ist nur dann ein Beweis dafür, daß die Selbständigkeit an einem bestimmten Platz keine Chancen hat, wenn trotz Setzung entsprechender Wettbewerbsbedingungen und trotz Sorge um die geistige Vorbildung des Selbständigen dieser die Leistung nicht zu erbringen imstande ist, die die Wirtschaftsgesellschaft im Sinne der Wohlstandsmehrung von ihm erwarten müßte. Die Tatsache, daß wir alle bemüht sind, solche Wettbewerbsbedingungen zu setzen oder, wie auch von seiten der neoliberalen wirtschaftspolitischen Konzeption betont wird, einen "geordneten" Wettbewerb zu veranstalten, beweist die grundsätzliche Wertschätzung der Leistungskraft des Selbständigen. Im Grunde kommen also alle in der Ideologie nicht nur der Freiheit, sondern auch der Selbständigkeit überein, insofern alle in Freiheit und Selbständigkeit den Motor wirtschaftlicher Leistung sehen. Es kommt nur darauf an, in der je und je gegebenen Situation zu erproben, unter welchen Bedingungen diese freien

Lebenskräfte aktiv werden können, und die Unternehmerpersönlichkeiten heranzubilden, welche die Hoffnung auf Erfolg rechtfertigen.

Da wir aber zum voraus nicht wissen, wieviel selbständige Leistungspotentiale vorhanden sind, ist die wirtschaftspolitische Grundentscheidung zugunsten des selbständigen Unternehmers (natürlich im Rahmen echten Leistungswettbewerbs ohne Privilegierung) eine echt politische Entscheidung. Das "politische" hat hierbei nichts mit jenem Politischen zu tun, das man gemeiniglich als Auseinandersetzung um die politische Macht bezeichnet. "Politisch" ist die Entscheidung in diesem Zusammenhang als Planung gemeinsamen Handelns im Hinblick auf die Bewältigung der Zukunft.

Ohne Option für ein Wirtschaftssystem keine Wirtschaftspolitik

Überlegen wir uns einmal in diesem Zusammenhang, wie überhaupt die Verifizierung von betriebs- oder wirtschaftspolitischen Normen geschichtlich vor sich geht. Heute wissen wir aus der betrieblichen Erfahrung, daß man die Arbeit nicht nur von der Existenzsicherung her einschätzen darf, wenn sie produktiv sein soll. Wir wissen, daß der Arbeitende darin auch Lebensentfaltung und soziales Prestige sucht. Aufgrund einer Serie von empirischen Untersuchungen sind wir zu einer reichen Skala von Werten gelangt, die es in der Organisation der Arbeit zu berücksichtigen gilt. Vor diesen empirischen Untersuchungen aber standen die Forderungen der Arbeiterschaft selbst. Was man also bereits vorher aufgrund eines Wertempfindens bezüglich der Arbeit wußte, was schon lange in der Brust des Arbeiters lebte, das haben die Psychologen, Soziologen und Betriebswissenschaftler erst feststellen können, nachdem die in jedem Menschen lebenden Wertempfindungen sich in der wirtschaftlichen Wirklichkeit durchgesetzt hatten¹⁸. Damit soll keineswegs die Bedeutung der empirischen Verifizierung geleugnet werden. Wir brauchen sie zur Bestätigung in der jeweils anders gearteten Situation. Sie steht aber erfahrungsgemäß nicht am Anfang des sozialen Fortschritts. So unabdingbar sie auch für den wirtschaftlichen Fortschritt ist, es gibt Grundentscheidungen in der Wirtschaftspolitik, deren empirische Verifizierung wir nicht abwarten können. Hierzu gehört zunächst die Grundsatzentscheidung für die freie Initiative, mit der die Marktwirtschaft gekoppelt ist, wie auch die für den selbständig Schaffenden.

Der Eigenunternehmer als Regulator der wirtschaftlichen Expansion und des Wettbewerbs

Es wird verschiedentlich die Sparsamkeit des Eigenunternehmers in der Betriebsführung, seine Vorsicht in der Investition, seine rasche Anpassungsfähigkeit an die stets neue Nachfrage hervorgehoben¹⁹. Nun sind allerdings sehr oft diese Effekte, wenn wir sie einmal als real annehmen, erkauf durch den Verzicht des Eigenunternehmers auf Freizeit, auf erhöhtes Einkommen, durch die Inkaufnahme von persönlichen Opfern, die alle in der wirtschaftlichen Rechnung des Unternehmens nicht erscheinen. Rein wirtschaftlich betrachtet erscheint darum das Eigenunternehmen für den Unternehmer nicht so rentabel. Er hätte wahrscheinlich ein leichteres Dasein, wenn er seine Qualitäten in einem Großunternehmen einsetzen würde. Man muß aber dabei bedenken, daß diese Qualitäten sich eben sehr oft nicht entwickeln würden, würden sie nicht aus dem Boden der selbständigen Initiative wachsen.

Gewiß wächst jedes Kleinunternehmen im Zuge der Konkurrenz in stetiger Entwicklung in höhere Größenordnungen hinein. Deshalb wird vom Selbständigen auch eine frühzeitige Einstellung auf den Wechsel erwartet, damit die unternehmerische Vermögensverwertung gesichert ist. Im Zuge der Entwicklung verschärft sich für das Unternehmen auch die Konkurrenz. Der Prozeß geht aber nicht ins Unendliche. Es kann sehr gut der Augenblick kommen, wo die Sorge um die Erhaltung des investierten Großkapitals die Fusion erzwingt. Wir brauchen daher ein stetes Nachwachsen der konkurrierenden Unternehmen von unten her. Wenn man also von der stabilisierenden Funktion des Eigenunternehmers spricht, dann handelt es sich um eine Stabilisierung der wirtschaftlichen Gesamtordnung, um die Sicherung des Wettbewerbs auf lange Sicht. Man muß das Problem des unternehmerischen Mittelstandes vom Gesamt des Wirtschaftsgefüges aus betrachten. Eindrucksvoll hat sich diesbezüglich Hubert H. Humphrey²⁰ geäußert: "Die Großindustrie, aber auch der Kleinbetrieb sind wesentliche Stützen unseres Wirtschaftsgefüges. Wo die wirtschaftliche Machtkonzentration durch ausgleichende Kräfte der übrigen Wirtschaft nicht genügend in Schranken gehalten wird, hat die Regierung eindeutig die Pflicht, zu handeln. Das heißt, sie kann das notwendige Gleichgewicht in unserer Wirtschaft am besten dadurch erhalten, daß sie den Wettbewerb und das Wachsen der Kleinbetriebe fördert; daß sie ferner darauf achtet, daß die Gewerkschaften in der Lage sind, ihre Verhandlungsstärke zu erhalten; und daß sie angesichts einer Entwicklung zur großen landwirtschaftlichen

'Fabrik' das Überleben landwirtschaftlicher Familienbetriebe gewährleistet. Diese Konzeption wird oft als 'Mischwirtschaft' bezeichnet. Ich meine, man sollte sie genauer als 'Ausgleichswirtschaft' bezeichnen." Es ist auch zu beachten, daß durch die Expansion, d.h. durch das Anwachsen der Großbetriebe zwar das Angebot vergrößert wird, aber andererseits die Nachfrage nur noch durch das Angebot bestimmt wird und unter Umständen eine für den einzelnen und die Gesamtwirtschaft wichtigere Nachfrage unerfüllt bleibt. Das Druckergewerbe liefert hierfür ein eindrucksvolles Beispiel. Im Zuge der großdimensionierten Technisierung der Druckereien ist das wissenschaftliche Buch als wirtschaftliches Objekt uninteressant geworden. Es wird subventioniert, wobei der Autor oder der ihn vertretende Verlag nachweisen muß, daß das Buch naturgemäß nur eine geringe Auflageziffer erlaubt. Gewiß müssen kulturelle Bedürfnisse immer irgendwie subventioniert werden. Andererseits aber haben gerade mittelständische Unternehmen, so z.B. auf dem Sektor des bleilosen Satzes und des Offsetdruckes bewiesen, daß es in einem bestimmten Rahmen möglich ist, wenigstens bestimmte wissenschaftliche Veröffentlichungen, die in Großdruckereien wegen ihrer hohen Allgemekosten ohne 100%tige Subvention nicht mehr verarbeitet werden können, mit einwandfreier wirtschaftlicher Berechnung auf den Büchermarkt zu bringen. Gewiß ist auch hier der persönliche Einsatz des Eigenunternehmers von ausschlaggebender Bedeutung. Aber die Gesellschaft braucht diesen opfervollen Einsatz, so sehr man vom rein wirtschaftstheoretischen Gesichtspunkt aus sagen könnte, es handle sich um eine nicht berechnete und nicht bezahlte Arbeitsleistung des Unternehmers, die den Eigenunternehmer erst konkurrenzfähig mache. Das rein wirtschaftliche Kalkül der Produktivität des Unternehmers ist ein Traum. In unserer existenten Welt, wo nicht nur die Güter, sondern auch der persönliche Einsatz Mangelware ist und wo wir vor allem auf die persönliche, nicht zunächst auf Gewinn, sondern auf Kulturleistung eingestellte Initiative angewiesen sind, würde die rein wirtschaftliche Begutachtung der unternehmerischen Produktivität soviel bedeuten wie Verzicht auf eine für unsere Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung unentbehrliche Leistung. Gewiß ist auch die Unternehmertätigkeit des Managers ohne unbezahlten, opfervollen Einsatz nicht möglich. Den Herzinfarkt vergütet ihm niemand. Dennoch müssen wir anerkennen, daß der mit seinem Eigentum haftende Unternehmer in bestimmten Größenordnungen einen ordnungspolitischen Beitrag leistet, der eben gerade nur sein eigener Beitrag sein kann. Auf was wir Wert legen möchten, ist der Gedanke, daß die Entscheidung

für den Eigenunternehmer zutiefst eine Wertentscheidung ist oder, wenn man so will, ein optimistischer Vorschuß an Vertrauen in die Leistungskraft und Leistungsfreudigkeit des Selbständigen, daß wir demnach ein Interesse haben müssen, dieses Potential zu erziehen und zu stützen. Es ist nicht der Betrieb, sondern die unternehmerische Qualität des mittelständischen Unternehmens, die wir generell stützen im Interesse der Wirtschaftsordnung und der optimalen Versorgung.

Daß der Begriff der Selbständigkeit entsprechend der Dynamik der Wirtschaft vielfache Nuancen zuläßt, wurde anläßlich der Definition des mittelständischen Unternehmers schon hervorgehoben. Aber achten wir bei der notwendigen Aufweichung dieses Begriffes, die nun einmal mit der Forderung nach Kooperation einhergeht, darauf, daß wir nicht den Ausgangspunkt verlieren, wo die Wertentscheidung für den Eigenunternehmer begonnen hat.

Dasselbe gilt auch bezüglich des Begriffes des Eigentums, der in der Definition des mittelständischen Unternehmers enthalten ist. Auch er ist dynamisch, wie bereits besprochen. Dennoch müssen wir uns bewußt bleiben, daß wir den Einsatz von Eigentum nicht nur unter rein wirtschaftlichem Gesichtspunkt betrachten dürfen. Ohne Zweifel kommt mehr Kapital zusammen, wenn das Risiko verteilt wird (Aktiengesellschaft). Dennoch spielt die nicht kollektivierte, persönliche Risikoübernahme auch weiterhin eine wichtige Rolle in der Wirtschaftsgesellschaft. Aus diesem Grunde verlangen alle Versicherungsinstitute eine höhere Prämienzahlung als Vorleistung für eine höhere Versicherungsleistung. In der Diskussion um das Mitbestimmungsrecht der Arbeitnehmer im Betrieb wurde der Begriff der Risikoübernahme von der Sachgüterwelt in die Person verlegt, indem die Gewerkschaften auf das im Arbeitsvertrag gelegene Lebensrisiko des Arbeitnehmers hinwiesen. Diese Verschiebung des Begriffes der Risikohaftung vermag aber das Grundanliegen, das in der privaten Eigentumsordnung beschlossen ist, nicht zu entwerten, daß nämlich derjenige, der über Sachgüter verfügt, möglichst auch sachliches Risiko übernehmen soll. Die ausgeprägteste Form dieser Risikohaftung ist die des selbständig Erwerbenden. Diese bedeutet für die Wirtschaftsgesellschaft einen Vorteil, da sie ihr eine Last abnimmt. In diesem Sinne ist zu verstehen, was Joh. Messner von der sozialwirtschaftlichen Funktion der Risikohaftung des Eigenunternehmers schrieb. Man darf nur nicht dazu übergehen, Subventionen als Mittel zu benützen, um gerade diese individuelle Risikohaftung außer Kurs zu setzen. Eine andere Frage ist aber, ob man vom Selbständigen soviel Risikofreude erwarten darf, daß er sogar seine Altersver-

sicherung an seinen **Betrieb koppelt**. Da der Selbständige eine mit individueller Risikohaftung gekoppelte Unternehmensleistung zu erbringen hat, kann die Verkettung zwischen Unternehmensrisiko und Alterssicherung für die produktive Leistung höchst nachteilig sein (Unmöglichkeit der Weitergabe des Betriebes an jüngere, tatkräftigere Inhaber). Gerade im Sinne der Wertschätzung des Eigenunternehmers ist daher die Trennung von Unternehmensrisiko und Altersrisiko ratsam und sogar notwendig.

Die wirtschaftspolitische Grundentscheidung für den Selbständigen ist keine juristische Formulierung des Zivilrechtes und kann es nicht sein. Sie ist lediglich ein ordnungspolitisches Grundanliegen ähnlich dem ordnungspolitischen Grundsatz des Privateigentums. Das Privateigentum kann zwar zivil- und strafrechtlich gesichert werden. Die Erhaltung der Selbständigkeit kann allenfalls durch das Wettbewerbsrecht garantiert werden. Wirtschaftspolitisch steht aber das Privateigentum genau so im Fluß der Entwicklung wie die Selbständigkeit des Wirtschaftenden. Es gibt schon lange keine gegen Inflation abgesicherten Spargbücher mehr. Die Vorstellung, daß man sich mit der Gründung eines Eigenheimes und einem entsprechenden Schrebergarten sein Alter sichern könne, ist längst überwunden. Heute wird das Leben durch Einkommen in Form von Lohn oder Altersrente gesichert. Beide aber hängen von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ab. Beide sind von der Wirtschaftspolitik "dirigiert". Der Wirtschaftspolitik ist nicht nur aus konjunkturellen Erwägungen, sondern auch um der Erhaltung einer privaten Eigentumsordnung willen die Aufgabe der Geldstabilisierung aufgetragen. Auf wirtschaftspolitischer Ebene wird das deutlich, wovon noch Thomas von Aquin überzeugt war, was aber kurz darauf in Vergessenheit geriet, daß nämlich das Privateigentumsrecht in seinem Ansatz kein natürliches subjektives Recht ist, sondern ein Ordnungsprinzip, das seine konkrete Gestaltung in einer entsprechenden Wirtschafts- und Rechtspolitik erfordert und erst auf diese Weise zum Recht auf erworbene Sachgüter wird²¹.

Zusammenfassung

Die wirtschaftspolitische Grundentscheidung für den selbständigen Unternehmer fußt in erster Linie nicht auf äußerer Erfahrung, sondern auf einer Werteinschätzung wie die der Freiheit und des Privateigentums. Sie ist also (im Sinne der modernen Ideologiekritik) ideologisch begründet. Man kann sie gewissermaßen als einen Ausschnitt der Freiheits- und Privat-

rechtsideologie bezeichnen. Diese Ideologie aus dem Leben schaffen zu wollen, bedeutete, sich von ordnungspolitischen Vorstellungen abzuwenden und zur alten formalen Freiheit zu bekennen, von der der klassische Liberalismus träumte. Damit ist nicht gesagt, daß der da oder dort tätige Selbständige erhaltungswürdig sei. Es ist aber auch nicht gesagt, daß dort, wo bis jetzt kein Selbständiger auftrat, keiner möglich wäre. Das Urteil darüber, wo und wie der Selbständige sein Wirkungsfeld findet, hängt ab 1. von einer Wettbewerbsordnung, welche die eigenen Kräfte des Selbständigen zur Entwicklung kommen läßt, wobei im Begriff "Wettbewerbsordnung" alle den Leistungswettbewerb beeinflussenden Faktoren eingeschlossen sind (Steuersystem, Kreditwesen usw., vgl. Drittes Kapitel), 2. von der intellektuellen und willentlichen Einstellung der Selbständigen selbst. Die erste Bedingung ist, wenigstens im großen Rahmen, zu erfüllen durch jene Instanzen, welche die Gesetzgebung in der Hand haben. Die zweite ist wohl Sache der Selbständigen selbst, die aber im Interesse des Grundanliegens zugleich von staatlicher Stelle aus im Sinne einer Erziehungs- und Bildungshilfe stützungswürdig ist, jedoch nur subsidiär, da in letzter Konkretisierung nur der Selbständige seine Selbständigkeit begreift. Der Gesamtgesellschaft muß aber etwas daran liegen, den Sinn für die Selbständigkeit zu stimulieren, da ihr das selbständige Unternehmertum, wie ähnlich die in der Privateigentumsordnung gelegene Selbstverantwortung und Selbsthaftung der Gesellschaftsglieder nicht einerlei sein kann. In der Bestimmung des Wo und Wie des wirtschaftspolitischen Einsatzes der Selbständigen spielt naturgemäß die äußere Erfahrung eine nicht zu verachtende, weil verifizierende Rolle.

Den wirtschaftspolitisch relevanten Sachverhalt der Selbständigkeit mit dem Begriff des Betriebsgrößenoptimums zu verbinden, dürfte problematisch sein. Man kann z. B. nicht schlechthin sagen, das Unternehmen des Selbständigen müsse mit der Gesamtwirtschaft wachsen. Bei vielen Selbständigen wird der Weg vom Kleinbetrieb zur Familien-GmbH und von da zur Aktiengesellschaft führen. Es kann aber ebenso gut möglich sein, daß bestimmte Produktions- und Dienstleistungsunternehmen klein bleiben, weil ihre Produktion oder Dienstleistung oder ihr Absatzmarkt dies verlangen. Die Entscheidung über das Betriebsgrößenoptimum ist eine Sekundärentscheidung, die sich aus der Forderung der Rationalisierung des Betriebes ergibt. Dasselbe gilt bezüglich der Forderung nach Kooperation der Selbständigen in vertikaler und horizontaler Richtung. Entscheidend ist die Betrachtung des Leistungsoptimums des Selbständigen.

III. Die Entscheidung für den selbständigen Unternehmer im Sinne einer Strukturpolitik

Strukturpolitik und Wirtschaftspolitik

In der wirtschaftspolitischen Debatte um den mittelständischen Unternehmer geht es den formal-wettbewerblich denkenden Gegnern der Mittelstandspolitik nicht nur um die Entideologisierung im Sinne von Verzicht auf statistisch nicht verifizierbare Wertforderungen, sondern zusätzlich um die Ausscheidung aller Elemente, die nicht rein wirtschaftlicher Natur sind. Wir haben bereits von gesellschaftspolitischen Realitäten gesprochen, die unmittelbar wirtschaftliche Relevanz besitzen. Die Hereinnahme dieser Daten in die Wirtschaftspolitik selbst, also die Vermischung der Wirtschaftspolitik mit gesellschaftspolitischen Vorstellungen wird als ideologische Belastung empfunden, so sehr die gesellschaftlichen Anliegen empirisch ausgewiesen sein mögen. Man nimmt es höchstens noch in Kauf, im allgemeinen die Sicherstellung einer freien Gesellschaft und eines freien Staates unmittelbar in das wirtschaftspolitische Konzept aufzunehmen. Dagegen werden die anderen gesellschaftlichen Forderungen, vor allem jene der Sozialpolitik, als Daten gesetzt, die das Soll darstellen, das vor dem wirtschaftlichen Denken liegt und nicht mit den wirtschaftspolitischen Maßnahmen verquickt werden darf, in der Weise, daß die Mittelordnung entsprechend typisch wirtschaftspolitischen, d. h. nach wirtschaftstheoretischen Schemata bestimmt wird. Im Grunde handelt es sich hier um das Problem, ob die Wettbewerbskonzeption der Strukturpolitik vorgeordnet ist oder ob strukturpolitische Überlegungen unter Umständen die Wettbewerbspolitik bestimmen. Daß Strukturwandlungen um der Rentabilität willen notwendig sind, dürfte nicht bezweifelt werden. Doch ist das Problem mit der Forderung nach nur-marktkonformen oder marktanalogen Eingriffen nicht gelöst. Damit gelingt es vielleicht, rein theoretisch die gesellschaftliche und politische Planung von der wirtschaftlichen zu trennen. In Wirklichkeit aber verstricken sich die vermeintlich

rein wirtschaftlichen Bewertungen mit den gesellschaftlichen zu einer einheitlichen wettbewerbsorientierten Strukturpolitik.

Die Unterscheidung zwischen Wirtschaftspolitik und Gesellschaftspolitik ist eine erkenntnistheoretische, methodische Unterscheidung, mit der wir uns in unseren gedanklichen Operationen Klarheit über die verschiedenen Motive verschaffen, die wir im Bemühen um das an sich einheitliche Gemeinwohl zu beachten haben. Dennoch hat diese Unterscheidung einen eminent praktischen Wert. Wir müssen doch wissen, welches die das materielle wirtschaftliche Wachstum begrenzenden oder belastenden und welches die es fördernden Maßnahmen sind. Damit ist noch gar nicht gesagt, daß wir nur wachstumsfördernde Maßnahmen zu ergreifen hätten, sofern man unter wirtschaftlichem Wachstum nur die Quantität der wirtschaftlichen Güter versteht. Von der Gesellschaft her wird das wirtschaftliche Wachstum im Rahmen des universal verstandenen Wohlstandes begriffen, zu dem nicht nur materielle Güter, sondern auch Entfaltung der Persönlichkeit gehört. Die progressive Besteuerung kann z. B. vom rein wirtschaftspolitischen Standpunkt aus als nicht wirtschaftskonforme Steuer bezeichnet werden, sie ist aber von der Sicht der gerechten sozialen Verteilung aus dennoch gefordert. Die Mitbestimmung mag in manchen Fällen nicht den wirtschaftstheoretischen Vorstellungen des Wachstums entsprechen. Sie kann aber doch in bestimmten Fällen eine gerechte Forderung des Faktors Arbeit oder überhaupt der Kultur bedeuten, womit hier durchaus noch keine Befürwortung der heute diskutierten Mitbestimmungsprogramme ausgesprochen sei. Die das materielle Wachstum belastenden Forderungen sind eine ideologische Hypothek der Wirtschaftspolitik, die wir nicht aus der Welt schaffen können. Hier eine völlige Entideologisierung der Wirtschaftspolitik anstreben zu wollen, bedeutete Vermaterialisierung der Wirtschaft. Dennoch bleibt die gedankliche Unterscheidung zwischen typisch wirtschaftspolitischen und gesellschaftspolitischen Maßnahmen notwendig. Wir werden im einzelnen jeweils sorgsam abwägen müssen, welche gesellschaftspolitischen Ansprüche wirtschaftspolitisch tragbar sind und welche wir meiden müssen, um das Wachstum im Gesamten nicht zu gefährden.

In einer pluralistischen Gesellschaft gibt es allerdings nur wenige gesellschaftliche Strukturen, die, weil die wirtschaftliche Ordnung wesentlich beeinflussend, als dauerhafte Normen gelten könnten. Es wurde bereits von der Sicherung einer freien gesellschaftlichen und staatlichen Ordnung durch die Wirtschaftspolitik gesprochen. Die Raum- und Wohnungsplanung, die gesellschaftspolitisch höchst bedeutsam ist, befindet sich in ste-

tem Fluß. Dennoch können wir nach unseren bisherigen Erfahrungen sagen, daß die Konzentration großer Menschenmassen auf einige wenige Industriezentren sich gesellschaftspolitisch nicht günstig auswirkt, zumal sie sich früher oder später auch wirtschaftspolitisch nachteilig auswirken kann. Doch lassen sich keine universalen Normen aufstellen. Die Anpassung von wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Struktur ist gegenseitig und muß dauernd neu gefunden werden. Diese Tatsache aber erhärtet die Notwendigkeit einer wirtschaftlichen Strukturpolitik.

Da die rein gesellschaftliche Bedeutung des Eigenunternehmers, wie dargelegt wurde, wohl in mancher Hinsicht zurückgetreten ist, sind die gesellschaftspolitisch geprägten mittelständischen Argumente mit Vorsicht zu prüfen. Dennoch ist zu beachten, daß die ortsgebundene wie auch die spezialisierte Nachfrage nach Konsumgütern oder Dienstleistungen nicht warten kann, bis ein Großbetrieb es für rentabel hält, sie zu erfüllen, ganz abgesehen davon, daß solcher Bedarf nie von Massenproduzenten ins Auge gefaßt wird. Diesem ohne Zweifel bedeutsamen sozialen Anliegen nachzukommen, ist der mit den Konsumenten in unmittelbarem Kontakt stehende Eigenunternehmer der geeignete Mann. Er wird natürlich seine Existenz mit wirtschaftlichen Mitteln ausweisen müssen. Dennoch muß er zunächst einmal da sein. Das heißt, es muß dafür Sorge getragen werden, daß unternehmerischer Geist, unternehmerische Bildung, technisches Können usw. und nicht zuletzt auch finanzielle Leistungsfähigkeit überhaupt gegeben sein können. Und es müssen, wenn im Gefolge der demographischen und wirtschaftlichen Entwicklung das mittelständische Unternehmen den ortsgegebenen und gesamtwirtschaftspolitischen Anforderungen nicht mehr zu genügen vermag (was seine Schwäche gegenüber größeren Konkurrenten im Rahmen eines geordneten Wettbewerbs ausweisen wird), auch die für eine erträgliche Liquidierung nötigen sozialen Bedingungen geschaffen werden. In mancher Hinsicht ist der mittelständische Betrieb schwerfälliger in der Anpassung an diese Wandlungen²². Man wird aber darum den mittelständischen Unternehmer nicht grundsätzlich eliminieren dürfen. Er bildet nun einmal ein wichtiges Element in einer wirtschaftlichen Strukturpolitik. Im übrigen wird man von der Schwerfälligkeit der mittelständischen Unternehmer bezüglich der Anpassung an die Wandlungen in der Produktion nur mit Zurückhaltung sprechen dürfen. Wenn ein Großbetrieb sich bei voller Automatisierung auf die Herstellung eines oder mehrerer Produkte bestimmter Fertigungsart und in spezieller Verpackung festgelegt hat, so verlangen die Investitionen und andere Faktoren die Einhaltung dieses Programms während einer längeren Zeit. ■ Die Umstellung in der Fertigung

erfordert ebenfalls einen größeren Zweitaufwand als in mittelständischen Unternehmen. Die Fähigkeit für raschere Umstellung und Anpassung an die wirtschaftlichen Erfordernisse ist beim wirtschaftlich eingestellten Eigenunternehmer so bedeutungsvoll, daß dagegen vereinzelte Schwerfälligkeit nicht stark ins Gewicht fällt.

Das beinahe unüberwindliche Hemmnis der Mittelstandspolitik

Die Frage des wirtschaftspolitischen Ausgleiches zwischen Groß und Klein läßt sich in einer geschlossenen Volkswirtschaft bei gutem Willen aller noch verhältnismäßig leicht lösen. Was tun wir aber, wenn die nahen und fernen Nachbarn, mit denen wir in wirtschaftlichem Austausch stehen und notgedrungen stehen müssen, keine integrierte Mittelstandspolitik, sondern alles andere als Mittelstandspolitik betreiben? Wenn es nicht gelingt, gemeinsame Maßstäbe und einen gemeinsamen Strukturplan der Wirtschaftspolitik zu erarbeiten, bleibt uns nichts anderes übrig, als im Sinne der Konkurrenzfähigkeit zu entscheiden, zumal mit Sicherheit feststeht, daß unsere Wohlstandsgesellschaft auf ihren Lebensstandard zugunsten einer bestimmten Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung nicht verzichten will. Dennoch werden wir uns gründlich überlegen müssen, aufgrund welcher Strukturpolitik wir auf lange Sicht doch billiger zur optimalen Versorgung gelangen und die Konkurrenz der andern aushalten. Nicht zu vergessen sind auch die eventuell zu erwartenden politischen Erschütterungen, die sich aus einer blinden Angleichung an die Politik der Großen ergeben könnten und die wir zu guter Letzt doch teuer bezahlen müßten.

Zusammenfassung

So wenig wie die Strukturpolitik im allgemeinen kann die Eigenunternehmer- wie auch die Betriebsgrößenpolitik mit traditionsgebundenen Schemata rechnen. Wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Strukturwandel sind in wertendem Urteil abzuwägen, wobei von absoluter Priorität auf keiner Seite die Rede sein kann. Wenn man aber unter Eigenunternehmer nur den Reparaturhandwerker und den von Großunternehmen abhängigen kleinen Zulieferer versteht, würde man dem Rang, welchen der Eigenunternehmer in einer Strukturpolitik auszufüllen hat, nicht gerecht.

DRITTES KAPITEL

DIE WIRTSCHAFTSPOLITISCHEN MASSNAHMEN
ZUGUNSTEN DER EIGENUNTERNEHMER

I. Finanzierung des mittelständischen Betriebes: die Kreditfrage

Die wirtschaftlichen und sozialen Überlegungen bei der mittelständischen Investitionsplanung

Ein zentrales Problem für die Existenz des Mittelstandes ist die Frage der Finanzierung der Investition. Während die großen Kapitalgesellschaften leichter normale Bankkredite erhalten und außerdem noch ausgedehnte Kredite durch Ausgabe von Wertpapieren erlangen, müssen die kleineren und mittleren Unternehmen den Kredit buchstäblich erwerben. Die Kreditaufnahme bedeutet für sie eine Entscheidung, bei der sie das Risiko selbst übernehmen, nicht also irgend ein anderer, der mitbeteiligt ist. Wenigstens ist das der traditionelle Fall des Mittelständlers. Dieser Umstand ist durchaus nicht zu beklagen. Er gehört zum selbständigen Unternehmer. Es wäre sogar verhängnisvoll, wollte man diesem das Gewicht der unternehmerischen Überlegungen erleichtern. Aus diesem Grunde sind alle Finanzhilfen, die sich in ihrer ganzen Dimension als Subventionen ausweisen, abzulehnen. Es geht grundsätzlich nicht um die Erhaltung irgendeines mittelständischen Betriebes als solchen oder seiner Einrichtungen, sondern um die Erhaltung der mittelständischen Unternehmerkräfte. Die typisch mittelständischen Investitionen sind also nur insofern wirtschaftlich gerechtfertigt, als sie selbständige Unternehmertätigkeit zu voller Leistung entfalten helfen. Allerdings kann man diese Leistung nicht allein an der Gewinnmaximierung messen. Die Leistung der mittelständischen Investition ist vielmehr von der Versorgung und der Hebung des Wohlstandes der Gesellschaft, also vom Wirtschaftsziel her zu beurteilen. Wir haben es hier mit der bereits erwähnten Erkenntnis zu tun, daß die gesamte Mittelstandsfrage nicht von rein wirtschaftstheoretischen Überlegungen, von einer nur zahlenmäßigen Renditenberechnung aus angegangen werden darf, sondern von der in der jeweils gegebenen Situation zu verwirklichenden Versorgung und Dienstleistung im Hinblick

auf die vorgegebene und eventuell geplante Sozialstruktur, wobei ein ausreichendes Einkommen (Unternehmerlohn) des Eigenunternehmers unterstellt wird. Weil die Mittelstandsfrage nicht einfach eine Produktivitätsfrage in gesamtwirtschaftlicher Rechnung ist, sondern mit der Gesellschaftspolitik engstens verknüpft ist, ist sie auch nur im Zusammenhang mit einer strukturpolitischen Konzeption zu behandeln. Nirgendwo wird dies deutlicher sichtbar als in der Finanzierungsfrage, da hier die Rechtfertigung einer bestimmten Investition stark strukturbedingt ist, sowohl sektoral als auch regional. Die Großindustrie, die weniger zu den arbeitenden Massen kommt, als diese vielmehr sich zu ihr kehren, ist diesen Strukturbedingungen weniger unterworfen.

Trotz dieser gesellschaftspolitischen Note muß die mittelständische Investition produktiv sein. Und sie muß, eine flexible Strukturplanung vorausgesetzt, in diesem Rahmen auch marktgerecht bleiben.

Der mittelständische Unternehmer, der besondere Kredithilfen nicht in Anspruch zu nehmen gedenkt, sondern durchaus mit den normalen Bankkrediten auszukommen versucht, hängt bei der Existenzgründung in seiner Entscheidung von dem Wissen um die regionale Planung ab, ganz abgesehen davon, daß er sich vor seiner Ausbildung, d.h. bei der Berufswahl, hat aufklären lassen müssen über die Ausbaufähigkeit eines bestimmten Sektors durch mittelständische Unternehmungen. Diese gegenseitige Verschränkung von Strukturgesichtspunkten und Rentabilitätsüberlegungen bei der Investition wird der Gesamtgesellschaft allerdings erst in dem Augenblick zum Problem, da der mittelständische Unternehmer von ihr Institutionen verlangt, die ihm den Zugang zu den Krediten erleichtern sollen. Der Staat muß naturnotwendig mit seinen Mitteln haushalten. Wenn er also öffentliche Kredite zur Entwicklung von mittelständischen Unternehmungen zur Verfügung stellt, dann muß er, wenn er vernünftig handeln will, nach irgendeinem Strukturplan vorgehen. Er kann nicht einfach nach dem Gleichheitssatz handeln, indem er allen gleichqualifizierten Bewerbern in einem bestimmten Sektor und in einer bestimmten Region Kredithilfe gewährt, wo er selbst weiß, daß der Konsumentenbedarf mit einem einzigen Unternehmer ausreichend gedeckt werden kann. Es ist doch wenig sinnvoll, in einem bestimmten Einzugsbereich, wo bereits z. B. zwei noch nicht ausgelastete Branchenbetriebe arbeiten, auch noch einen dritten mit Kredithilfen zu bedenken. Und dennoch ist die Sache doch nicht so einfach, wie sie aussieht. Ein Strukturplan wird den Wettbewerb nie außer Kurs setzen dürfen. Und wenn Kredithilfen gewährt werden, dann nicht präzise deswegen, weil gerade an einer bestimmten Ecke eines Einzugsbereiches ein

mittelständischer Laden fehlt, sondern vielmehr deswegen, weil eine tüchtige Unternehmerpersönlichkeit an einer wirtschaftlich vertretbaren Stelle seine Talente zu entwickeln gewillt ist. Sehr scharf formuliert müßte man also sagen, daß die Kredithilfe nicht dem Strukturplan folgt, sondern unmittelbar dem Wetteifer selbständiger und freier Unternehmer. Es handelt sich also um einen typischen Personalkredit. Selbstverständlich nimmt in der Berechnung des Kreditgebers die Prüfung der Unternehmerpersönlichkeit des Kreditempfängers eine entscheidende Stellung ein. Diese Prüfung erfolgt gemäß den bisher vom Kreditnehmer erstellten Leistungen, sie erstreckt sich aber zugleich auch auf die wirtschaftliche Rationalität des Kreditgesuches, die im engen Zusammenhang mit dem Strukturplan steht. Die Berücksichtigung des Strukturplanes drängt sich also bei der Prüfung der Unternehmerpersönlichkeit von selbst auf.

Das Kreditbedürfnis des mittelständischen Unternehmers

Für den mittelständischen Unternehmer spielt mehr die Langfristigkeit als der niedere Zinsfuß des Kredites eine Rolle. Eine Gewährung von Zinsverbilligung würde nicht nur die allgemeine Wettbewerbsordnung und die Wettbewerbsbedingungen innerhalb des Mittelstandes stören und verfälschen, sondern den Mittelständler selbst über die eigentliche Leistungskraft des Betriebes täuschen. Was er als Unternehmer braucht, ist sichere Planung der expansiven Produktion und der Erhöhung der Leistungskraft. Weder das eine noch das andere, noch erst recht beide zusammen sind aber zu realisieren ohne entsprechende langfristige Kredite. Woher soll er diese Kredite erhalten? Bevor wir die verschiedenen Möglichkeiten der Kreditschöpfung des mittelständischen Unternehmers untersuchen, sind noch einige andere Fragen abzuklären, zunächst die Frage über Ziel und Zweck des Kredites.

Zweck des Mittelstandskredites

Die Kreditgewährung aufgrund eines allgemeinen wirtschaftlichen Programms dürfte wohl leicht zu Mißbrauch führen, da der persönliche Charakter des Kredites verlorengelht und sehr wahrscheinlich die größeren Unternehmungen die Kreditmasse verschlucken. Die Unternehmerpersönlichkeiten lassen sich nicht produzieren, sie müssen aus eigener Initiative emporstreben und sich mit ihrem Kreditgesuch melden. Bei aller Planung, erst recht bei einer gesamtwirtschaftlichen Planung, ist im Auge zu behalten, daß der mittelständische Kredit ein Personalkredit ist.

Von hier aus wird klar, daß ein Zweck der mittelständischen Kredite die Starthilfe für einen dynamischen Unternehmer sein muß. Praktisch handelt es sich bei diesen Krediten in der Hauptsache um das Handwerk und den Handel.

Ferner ist der Zweck der mittelständischen Kredite die Rationalisierung eines als produktiv ausgewiesenen Unternehmens²³. Diese Zweckbestimmung ist im Vergleich zur Starthilfe weniger risikogeladen.

Weiterer Zweck der Kreditgewährung ist die Beschaffung von Mitteln, die es dem Betrieb ermöglichen, Informationen über den technologischen Stand, die Marktentwicklung und die mögliche Zusammenarbeit von Unternehmen einzuholen.

Besonders im Industriesektor wird der Kredit zur Markterschließung und Marktpflege für mittelständische Unternehmen notwendig sein. Die Kreditlimitierung, etwa nur für Grund und Boden oder Installation, würde einen wesentlichen Bereich des wirtschaftlichen Geschehens ausschließen. Dringend erforderlich ist es, kleineren Einzelhandels- oder Handwerksunternehmen, deren Existenz durch städteplanerische Maßnahmen gefährdet ist, Kredite zur Finanzierung der Umsiedlung in andere Bereiche, etwa in neue Wohnsiedlungen, zur Verfügung zu stellen. Durch städteplanerische oder verkehrspolitische Maßnahmen wird eine Straße, die bisher stark frequentiert war, plötzlich mehr oder weniger lahmgelegt. Der mittelständische Unternehmer, der dort seine ganzen Mittel investiert hat, ist dabei unrettbar verloren, wenn man ihm nicht Kredite zur Neuansiedlung in einem anderen Gebiet bereitstellt.

Wesentliche Voraussetzungen der Kreditgewährung

Unabdingbare Voraussetzung des Kredits ist die betriebliche Beratung²⁴. Und zwar ist dabei nicht nur an eine allgemeine, sondern an eine möglichst spezialisierte Beratung gedacht. Hinsichtlich der Betriebsberatung bestehen bei den Selbständigen noch viele psychologische Hemmungen. Diese müssen durch frühzeitige Hinweise während der beruflichen Ausbildung abgeriegelt werden.

An sich kann man allgemein das Prinzip vertreten, daß man bei Kreditvergabe immer einen Kapitalstock beim Kreditempfänger voraussetzt. Jedenfalls wird die öffentliche Hand sich nur in dieser Weise als subsidiär betrachten können. Andererseits beweist die Erfahrung, daß die unternehmerische Leistungskraft nicht in der Kapitalmasse besteht, die einer aufzuweisen hat. Gerade im Hinblick darauf, daß junge, aufstrebende Un-

ternehmer zum Zuge kommen müssen, wäre es verfehlt, die Eigenkapitalbeschaffung als unabdingbare Voraussetzung der Kreditgewährung zu bezeichnen.

Eine Selbstverständlichkeit aber ist es, daß Kredite nur unter der Bedingung einer Produktivitätskontrolle vergeben werden können.

Problematisch ist die Bedingung der optimalen Betriebsgröße. Gewiß hat die Gründung von kleinsten und mittleren Unternehmen in einer Reihe von Branchen keinen Sinn. Die Kreditprüfungsstelle wird daher diese Frage abzuklären haben. Andererseits ist zu bedenken, daß sich keine generelle Regel der Betriebsgröße aufstellen läßt, denn oft kann ein gescheiter und fleißiger Einzelunternehmer auch in Bereichen, in denen sonst im allgemeinen nur größere Betriebe arbeiten, ein kleines Unternehmen zu beachtlicher konkurrenzfähiger Größe emporführen. Die optimale Betriebsgröße ist also in Beziehung zum Unternehmerkönnen des Kreditempfängers abzuwägen.

Vereinheitlichung der Gewährung öffentlicher Kredite

Im allgemeinen ist der Weg, den ein Einzelunternehmer bis zur Erreichung eines öffentlichen Kredites zu gehen hat, etwas lang und kompliziert. Darin liegt mit ein Grund dafür, daß viele Unternehmer keinen Kredit anfordern. Um den Appetit zur Ausnützung möglicher Kredite anzureizen, ist eine Vereinheitlichung des Kreditsystems geboten. Diese umfaßt die Richtlinien, das Investitionsprogramm und die Abstimmung der Kapitalbeteiligung zwischen Bund, Ländern und beteiligten Fachgruppen. Immerhin dürfte anerkannt werden, daß im Bereich des Handels und des Handwerks die geforderte Vereinheitlichung der Kreditgewährung durch die Kreditgemeinschaften verwirklicht ist. Das einzige Problem ist dabei wohl noch, ob die dafür zur Verfügung stehenden Mittel ausreichen. Nachdem jetzt durch eine freiwillige Hilfsaktion der Großbetriebe im Einzelhandel die Möglichkeit für zusätzliche mittel- und langfristige Kredite von ca. 100 Millionen D-Mark gegeben worden ist, dürfte das Problem für diesen Gewerbezweig als vorläufig gelöst bezeichnet werden.

Der Kreditempfänger

Kreditempfänger ist grundsätzlich der aussichtsreiche dynamische Unternehmer. Es stellt sich dabei die Frage, ob der Weg zum einzelnen Unternehmer notwendigerweise über die Gruppen (Berufsgruppen, genossenschaftliche Zusammenschlüsse usw.) führen müsse. In Neubauvierteln ist

es z. B. schwierig, die einzelnen kleinen und mittleren Betriebe unterzubringen. Zudem ist oft der Ankauf von Grund und Räumlichkeiten unmöglich. Auch könnte man darauf hinweisen, daß der Staat von der Verteileraufgabe entlastet wird, wenn er in globo sein Förderungsprogramm über kollektive Institutionen leiten könnte. Auf diese Weise, so ließe sich sagen, wäre ein besserer strukturpolitischer Einsatz der öffentlichen Kredite garantiert. Die Argumente haben ohne Zweifel ihr Gewicht. Sie reichen aber nicht hin, eine grundsätzliche Vergabe der öffentlichen Kredite an solche Kollektivinstitutionen zu befürworten. Es ist zu bedenken, daß die Bedeutung des selbständigen Unternehmers gerade in dessen persönlicher Initiative liegt, vor allem dort, wo es um Neugründungen geht. Die Angliederung an ein Kollektiv kann in vielen Fällen als üble Bevormundung angesehen werden, die den tüchtigen Unternehmer verärgert. Daß an bestimmten Plätzen und vielleicht sogar in bestimmten Sektoren Kollektive den geeigneten Vermittler zwischen dem öffentlichen Kreditgeber und dem einzelnen Kreditempfänger darstellen, braucht nicht abgestritten zu werden. Jedoch würde eine grundsätzliche Befürwortung dieses Weges am eigentlichen Anliegen der Stützung des selbständigen Unternehmers vorbeisehen.

Das Kreditbankwesen

Die bestehenden Kreditinstitute sollten sich bei der Kreditvergabe mehr der mittelständischen Belange annehmen. Auch müßten das Einschleusen der öffentlichen Mittel in den Bankenapparat und die Weitergabe an die Unternehmer zum Zweck einer rascheren Abwicklung des Vorganges verbessert werden.

Eine entscheidende Aufgabe fällt den Kreditgarantiegemeinschaften zu. Die gegenwärtigen Kreditgarantiegemeinschaften sind auf dem besten Wege, dem Problem sowohl qualitativ als auch quantitativ beizukommen (wobei man allerdings an eine quantitative Erweiterung denken könnte). Die Sicherheitsbedingungen dürften aber nicht überhöht sein. Es ist durchaus normal, wenn bei solchen Kreditgarantiegemeinschaften ein mäßiger Prozentsatz an Verlusten eintritt. Man kann immerhin daran feststellen, ob das Institut überhaupt ausgenützt wird. Wenn die gleichen Sicherungen verlangt werden wie bei normalen Banken, hat die ganze Kreditgewährung an emporstrebende Unternehmer ihren Sinn verloren. Natürlich ist zur Erfüllung dieser Aufgabe die Aufforstung des Haftungsfonds durch Bund, Länder und ebenso durch private Verbände notwendig. Dem Bund stände

eine gewisse Grundförderung zu, die für alle Länder gleich ist, die Länder stocken diese Grundförderung entsprechend den länderpolitischen Sonderheiten auf, die privaten Verbände besorgen den Rest.

*Kapitalbeteiligungsgesellschaften*²⁵

Die Ausdehnung des Kapitalbeteiligungsgeschäftes auf den Mittelstand ist ein zu erwägender Gedanke. Die Aufgabe wäre aber durch eine Mittelstandsbank nicht lösbar. Es wird niemandem einfallen, in risikogeladenen Unternehmen zu investieren und dazu noch eine kleinere Rendite in Kauf zu nehmen. Zwar besteht kein Grund zu einer pessimistischen Befürchtung, daß solche Investitionen grundsätzlich unrentabel oder gefährdet seien. Unter Umständen arbeiten die von qualifizierten Einzelunternehmern geleiteten Betriebe rentabler, zumal vorausgesetzt wird, daß die Kredite nur an aussichtsreiche Unternehmer vergeben werden. Andererseits ist doch das erhöhte Risiko ins Auge zu fassen. Man braucht nur an die stets drohende Gefahr zu denken, daß ein tüchtiger Unternehmer plötzlich stirbt und kein Gleichwertiger an seine Stelle treten kann. Die verschiedenen Kreditinstitute, die man für den Selbständigen verlangt, sind, wenngleich nicht ausschließlich, so doch zu einem erheblichen Teil zur Abdeckung der Risiken erforderlich. Dem Staat fällt dabei an erster Stelle die Aufgabe zu, die unvermeidbaren Lücken auszufüllen. Man könnte an eine gemeinnützige Institution denken und dabei auch den ERP-Fonds, der nicht rein erwerbswirtschaftlich arbeitet, zur Verfügung stellen. Die Industriebank erhält zum Teil Mittel aus dem ERP-Fonds. Diese ist somit in der Lage, ein doppeltes Geschäft zu betreiben, einmal billigen, andererseits teuren Kredit auszugeben.

In ähnlicher Weise könnte man sich das Geschäft der Kapitalbeteiligungsgemeinschaft vorstellen, die ein gutes Instrument zur Förderung mittelständischer Betriebe in Wachstumsbranchen darstellt und beide Funktionen erfüllt, ohne einen Mischpreis zu machen, d. h. einen Mittelwert des Zinssatzes von dem einmal billigen, im andern Fall teuren Kredit festzulegen. Die eventuell zu befürchtende Beherrschung des Kreditempfängers durch die Kapitalbeteiligungsgemeinschaft ist nicht größer als bezüglich der Kreditgarantiegemeinschaft und wäre zu beheben, wenn die entsprechenden Vorkehrungen getroffen würden (Höchstsätze der Beteiligung durch ein Investmentgesetz).

Die Aufgabe des Staates gegenüber den für den Mittelstand tätigen Kapitalbeteiligungsgesellschaften (wie übrigens analog überhaupt gegenüber den

Kreditinstituten, die sich mit dem Mittelstand befassen) wäre in zweifacher Form denkbar: 1. der Staat übernimmt einen Teil des Risikos, soweit das Kapital für kleinere und mittlere Betriebe zur Verfügung gestellt wird, 2. der Staat übernimmt die Mehrkosten, die sich bei Beteiligung kleineren Umfanges aus dem Verwaltungsaufwand pro Objekt ergeben. Wichtig bleibt natürlich die Heranziehung von privatem Kapital. Zu erwägen ist auch der Einbau der Immobiliengesellschaft in die Kapitalbeteiligungsgesellschaft. Nachdem in Form von privater Kapitalbeteiligung das Experiment gelungen ist, wird man auch Sparkapital heranziehen können. Alles hängt zu guter Letzt davon ab, ob der Selbständige seinen Herr-im-Haus-Standpunkt aufzugeben gewillt ist. Ein Investmentgesetz könnte ihm diesen inneren Wandel wohl erleichtern.

Es wäre außerdem zu überlegen, ob man nicht aus anderen Mitteln, z. B. dem ERP-Fonds, Beträge bereitstellen kann für einen besonderen Fonds der Kapitalbeteiligungsgesellschaften für mittelständische Betriebe.

Auf dem Gebiet der Kapitalbeteiligungsgesellschaften befindet sich allerdings die BRD noch auf Neuland, das zuerst sorgfältig abzutasten ist. Immerhin könnte man sich gewisse Hoffnungen auf die Entwicklung dieses Instrumentes machen. Konkrete Vorschläge sind allerdings nur mit Vorbehalt auszusprechen. Die hier geäußerten Gedanken sollten nur die Möglichkeiten aufweisen, nicht aber schon einen umrissenen Vorschlag darstellen.

Das grundsätzliche Anliegen des Eigentumserwerbs, das für den Selbständigen wegen der Verschiedenheit der Umstände eine je und je anders geartete juristische Form erforderlich macht, dürfte aber nicht aus dem Auge gelassen werden.

Eine nicht zu übersehende Rolle in dieser Kreditgewährung durch Kapitalbeteiligungsgesellschaften spielen die stillen Reserven, die während der Kreditdauer angesammelt worden sind. Das Problem läßt sich durch einen entsprechenden Zinsaufschlag auf die Reserven bei Beendigung des Kredites lösen.

Die Vergabe öffentlicher Aufträge

Die Vergabe öffentlicher Aufträge gehört zwar nicht zum Kreditwesen. Sie soll aber abschließend erwähnt werden, weil sie als eine besondere Art der Finanzierungshilfe angesprochen werden kann. Die öffentliche Hand muß mit dem durch Steuern eingenommenen Geld naturgemäß wirtschaftlich umgehen. Die Geldmittel sollen darum nicht als Sozialhilfe für un-

produktive Unternehmen benützt werden. Dennoch wird oft der bürokratischen Einfachheit wegen ein Auftrag gesamtheitlich an ein Großunternehmen erteilt, wo bei kluger Abwägung ebenso gut selbständige Unternehmen die Arbeit ausführen könnten. Die parteiische Vergabe von öffentlichen Aufträgen führt zu leicht auch zu Wettbewerbsverzerrungen. Daß der preislich "billigste" Anbieter auch der beste sei, dürfte in den meisten Fällen zweifelhaft sein.

Es sei bei diesen kritischen Bemerkungen nicht verschwiegen, daß es in der BRD Verdingungsordnungen gibt, die die Vergabe öffentlicher Aufträge auf kontrollierbare Grundlage stellen. Vielleicht wäre es aber angebracht, diese Vorschriften auf die "Wettbewerbsgleichheit" zu überprüfen.

II. Mittelstand und Wettbewerb

1. Grundsätzliches über den Wettbewerb

Der Befürwortung des Wettbewerbs, wie immer man diesen definieren mag, liegt, wie bereits dargestellt, eine grundsätzliche Wertentscheidung zugrunde: die Entscheidung für die Freiheit in der Produktion wie auch und besonders im Konsum. Die Konsumfreiheit ist dabei die Grundbedingung. Wenn der Konsument nicht frei ist, zu wählen, was er kaufen möchte, wenn er also Rationierungsmarken zum Einkauf braucht, ist zwar immer noch eine gewisse Differenzierung im Angebot möglich, doch ist diese so geringfügig, daß sich eine Diskussion über den Wettbewerb in der Produktion und Dienstleistung erübrigt. Dies vor allem auch deswegen, weil ein konsumgebundener Markt eine straff gelenkte Zentralverwaltungswirtschaft voraussetzt.

Ziel der freien Wirtschaft ist eine qualitativ und quantitativ möglichst gute und billige Deckung der Konsumwünsche. Wie soll dieses konsumorientierte Ziel erreicht werden?

Wenn von Konsumwünschen die Rede ist, dann ist nicht an einen Einzelnen gedacht, sondern an die Gesellschaft als Ganzes. Wirtschaften ist eine gesellschaftliche Handlung, so sehr sich die einzelnen Wirtschaftsvorgänge zwischen Individuen abspielen mögen. Der Sinn einer freien Wirtschaft besteht wesentlich darin, daß Angebot und Nachfrage sich auf dem Markt abspielen. Nur unter der Bedingung, daß alle Anbieter zum marktgerechten Verhalten verpflichtet sind, ist das erreicht, was die freie Wirtschaft zu erbringen hat; beste Deckung der Bedarfswünsche aller in der Wirtschaftsgesellschaft lebenden Glieder.

Vom Konsumenten her ergibt sich die Forderung der Markttransparenz, wozu auch die öffentliche Klarheit bezüglich Qualität und Preis gehört. Nicht notwendig aber scheint die Veröffentlichung der Kostenrechnung zu sein. Die Kostenrechnung ist eine Angelegenheit des Produzenten (einschließlich des Dienstleistenden).

Wie ist aber ein möglichst vielfältiges und preislich differenziertes Marktangebot zu verwirklichen?

Würde man einzig den Akzent auf das möglichst kostengünstige Angebot legen, dann könnte man vielleicht mit Erhard Kantzenbach²⁶ darin einig gehen, daß bei einer geringen Zahl von Anbietern, also in einer konzentrationsintensiven Herstellung der Konsument besser bedient sei. Hierbei käme man aber zum Modell eines geschlossenen Marktes. Auf weite Sicht wäre also der freie und leichte Zutritt zu allen Berufen und Industrien in Frage gestellt. Das preislich möglichst differenzierte Angebot würde demnach gefährdet. Nun darf man andererseits diese Forderung auch wieder nicht modellieren. In bestimmten Produktionszweigen und bei bestimmten Produktionsweisen ist Konzentration nicht nur unausweichlich, sondern sogar erwünscht. Dennoch darf die Forderung des vielfältigen Angebotes, wobei "vielfältig" sich nicht etwa in erster Linie auf die Güterwelt, sondern auf die anbietenden Subjekte bezieht, in der Marktwirtschaft nicht außer Kurs gesetzt werden. Es lassen sich hierzu keine absoluten Normen aufstellen. Das Werturteil ist jeweils zu fällen entsprechend der konkreten wirtschaftspolitischen Lage. Wenn also von einer "möglichst großen Zahl" von Anbietern die Rede ist, dann ist nicht an ein Hinaufschrauben der Zahl von Anbietern auf Biegen und Brechen gedacht, sondern an eine Zahl, welche dem gemäß der technischen, wirtschaftlichen, zivilisatorischen und kulturellen Gesamtsituation sittlich verantwortbaren klugen Ermessen entspricht.

Von dieser Sicht her wird wiederum deutlich, welche wirtschaftspolitische Bedeutung die Mittelstandspolitik besitzt. Es geht hierbei nicht um die Konservierung von bestimmten Betrieben, sondern einzig um die Integrierung des Elementes der Selbständigkeit in Produktion und Dienstleistung, um das Gebot der "möglichst großen Zahl" von Anbietern in abgewogener Weise zu erfüllen.

Wie gefährlich die Vernachlässigung der Zahl von Unternehmen für die gesellschaftliche Ordnung werden kann, zeigt deutlich das Schicksal der Presse. In seiner Schrift "Die Konzentration in der Presse und die Problematik des Verleger-Fernsehens" (1966) weist Helmut Arndt auf diese Zusammenhänge hin. Die "äußere Pressefreiheit" schützte die Presse vor obrigkeitlichen Eingriffen. Sie stelle zwar eine notwendige Rahmenbedingung für die freie und umfassende Informations- und Meinungsverbreitung dar, reiche aber nicht aus, um die tatsächliche Erfüllung dieser Aufgabe zu gewährleisten. Hierzu bedürfe es auch der "inneren Pressefreiheit", die nur dann gewährleistet sei, wenn eine Vielzahl unterschied-

licher, voneinander politisch und wirtschaftlich unabhängiger Presseorgane vorhanden sei und die Redakteure und Berichterstatter gegenüber den Verlegern frei seien. Die modernen Druckpressen rentieren naturgemäß nur bei sehr hoher Auflage. Rein wirtschaftlich gesehen, sofern man unter "wirtschaftlich" nur die billige Herstellung versteht, ist eine einzige Tageszeitung der Vielzahl von Zeitungen vorzuziehen. Wer aber glaubt, daß man mit juristischen Formeln (etwa durch das Gebot der Aufnahme von Artikeln, auch wenn sie den Redakteuren nicht zusagen) dem Übel abhelfen könne, muß die Presse schon sozialisieren oder verstaatlichen, ein Gedanke, der wohl in einer westlichen Demokratie trotz aller Wirtschaftlichkeit keinen Nährboden finden wird. Im Dezember 1954 gab es in der BRD noch 1.500 Ausgaben von Tageszeitungen, die von 225 sogenannten "publizistischen Einheiten" (= in allen Ressorts vollbesetzten Redaktionen) gestaltet wurden. Die Zahl der Herausgeber dieser 1.500 Ausgaben betrug 607. Im November 1964 betrug die Zahl der Ausgaben noch 1.495 mit 570 Verlagen als Herausgebern, aber nur noch 183 Vollredaktionen. Bis Mai 1966 war die Zahl der Vollredaktionen auf 175 abgesunken. Ursache dieser Schrumpfung ist die wirtschaftliche Konzentration, wirtschaftspolitisch ausgedrückt: die Mißachtung der nach gesundem Werturteil zu berücksichtigenden möglichst großen Zahl von Unternehmen. Die BRD war daher gezwungen, eine Kommission zu berufen, welche sich mit der Frage der Pressekonzentration zu befassen hat. Ist Hoffnung auf Abhilfe noch berechtigt, nachdem die Investitionen schon gemacht sind? Da die Presse öffentliche Aufgaben zu erfüllen hat und deshalb nicht ausschließlich kommerziell betrieben werden kann, werden in der Beurteilung der Pressekonzentration vordringlich andere als wirtschaftliche Maßstäbe wirksam. Dennoch ist das Beispiel gerade deswegen lehrreich, weil es zeigt, wie aus der unkontrollierten wirtschaftlichen Konzentration fast unheilbare Schäden in der Sozialordnung entstehen können.

Zum offenen Markt, der zu einer freien Wirtschaft gehört, ist auch die Mobilität des Kapitals und Flexibilität in der Anpassung an Strukturwandlungen vonnöten. Kantzenbach meint, daß gerade die kleineren Unternehmen diesem Erfordernis nicht gerecht zu werden vermögen. Nun ist allerdings zu bedenken, daß der Fehler nicht eigentlich bei der kleinen Dimension liegt, sondern ganz woanders, nämlich in der wirtschaftspolitisch ungenügenden Gewährleistung von Krediten für die Kleinen, vor allem aber auch im Gesellschaftsrecht. Natürlich spielen, wie bereits früher erwähnt, psychologische Momente (traditionsgebundenes, routinemäßiges Denken) eine Rolle. Aber das hat an sich unmittelbar mit der Be-

triebsgröße als solcher nichts Wesentliches zu tun, wenngleich der Zusammenhang nicht geleugnet werden soll. Es ist auch zu bedenken, daß manche Großunternehmen, gerade weil sie groß sind, unflexibel in der Anpassung an Strukturwandel sind (Kohle, Stahl). Kleinere Unternehmen können, wie bereits erwähnt, in mancher Beziehung konjunkturell schneller reagieren. Einfach groß und klein nach Produktivität und Flexibilität statistisch zu untersuchen, dürfte nicht viel Bedeutendes erbringen, wenn die Ausgangssituation nicht die gleiche ist. Außerdem handelt es sich oft um grobe Globalurteile, wobei man von einem Gütersektor auf den anderen schließt. Unter Umständen könnte, wenigstens in bestimmten Sektoren, die Kooperation von vielen Unternehmen dasselbe wirtschaftliche Resultat erzielen wie wenige Großunternehmen. Das Modell des vollkommenen Wettbewerbs mit seiner Vorstellung von einer Vielzahl von Anbietern ist und bleibt zwar ein Modell. Es bringt aber immerhin ein allgemein empfundenes Werturteil zum Ausdruck, daß die "möglichst große Zahl" von Anbietern manches für sich hat. Die diametral entgegengesetzte Ansicht, wonach eine weitgehende Konzentration zur Verbilligung führt, könnte auf die Dauer ohne diktatorische, wenn auch noch so demokratisch organisierte Kontrolle der Kostenrechnung und Preisbildung nicht auskommen. Ein Kompromiß zwischen der werturteilorientierten Option für die freie, von der Politik unterschiedene Wirtschaftsgesellschaft und dem rein wirtschaftlichen Kalkül wird für die westliche Welt immer eine Aufgabe bleiben.

Die wesentliche Funktion des Wettbewerbs

Nach dem Gesagten ist es also die wesentliche Funktion des Wettbewerbs, ein Lenkungsinstrument zu sein, den freien Zutritt zu allen Berufen und Industrien zu ermöglichen. Die Maximierung des Gesamtprodukts wird also dabei nur angestrebt auf der Rechnungsbasis von freien Marktpreisen. Die Entflechtung der wirtschaftlichen Macht ist eine unmittelbare Folge dieses Wettbewerbs. In diesem Modell kommt naturgemäß die Fortschrittsfunktion etwas zu kurz, d. h. sie wird dem Wert der Freiheit untergeordnet. Nicht übersehen werden darf auch die Tatsache, daß in dem Modell die Anbieter zunächst voneinander nichts wissen und sich so über die tatsächliche Preisflexibilität täuschen. Von den Verteidigern einer möglichst intensiven Verwirklichung des Wettbewerbsmodells im Sinne der möglichst großen Zahl von Anbietern wird auf der anderen Seite als Vorteil dieses Modells die Stimulierung von risikofreudigen Unternehmerpionieren unterstrichen.

Es wäre natürlich verfehlt, die Mittelstandspolitik wie überhaupt die Wirtschaftspolitik einzig von dieser Option für den vollkommenen Wettbewerb her zu orientieren. De facto existiert er nicht und wird er nie existieren. Wenn sich aber eine Gesellschaft aufgrund ihres Wertempfindens für den Wettbewerb entscheidet, dann hat sie immerhin an diesem Modell einen Orientierungspunkt, was echte Marktpreise sind und was nicht, wo darum Preisdiskriminierung vorliegen könnte und wo nicht, wo gleiche Marktchancen gegeben sind und wo sie gedrosselt werden.

Der Normencharakter des Wettbewerbs kann vielleicht am geeignetsten durch die entsprechende Norm in der politischen Ordnung dargestellt werden. In der Demokratie ist das Grundanliegen, allen Individuen die gleichen Rechte zuzuerkennen. Darum verlangt das demokratische Prinzip eine Streuung der politischen Gewalt. Andererseits kann natürlich das demokratische Prinzip nur den Zweck haben, in einer bestimmten Weise einen Staat zu bilden. Das Modell der Demokratie erhält damit bereits eine gewisse Umprägung. Nicht mehr einfach die Stimmen entscheiden, sondern jene Stimmenkombination, welche die Extreme ausscheidet und eine funktionsfähige, gemeinschaftsgestaltende Autorität zu erstellen imstande ist.

Es ist selbstverständlich, daß derjenige, der eine Politik der Wettbewerbswirtschaft befürwortet, nicht daran denkt, den vollkommenen Wettbewerb, wie er im Modell vorgestellt wird, zu verwirklichen. Die Entscheidung für den Wettbewerb ist eine Wertentscheidung, die jeweils verschieden konkret formuliert werden muß. Das Gleiche wurde bereits von der Mittelstandspolitik, d.h. von der Wirtschaftspolitik, in welche der selbständige Unternehmer integriert ist, gesagt. Den Selbständigen "als solchen" in der kantischen Idealisierung gibt es nicht. Auch hier handelt es sich um eine Wertentscheidung, die noch weit entfernt ist von der konkreten Bestimmung. Übrigens verhält es sich auch nicht anders bezüglich der Forderung nach wirtschaftlichem Fortschritt. Es wird doch keinem Wirtschaftspolitiker einfallen, den wirtschaftlichen Fortschritt rein materiell zu betrachten ohne Rücksicht darauf, welche Folgen sich für die Gesellschaft daraus ergeben.

Der atomisierte Wettbewerb kann nicht Ideal der Wettbewerbspolitik sein, weil dann die "Scheuklappenfunktion"²⁷ des Wettbewerbs die Dynamik der Wirtschaft und somit den Fortschritt viel zu sehr hemmen würde. Die Tendenz zur wachsenden Betriebsgröße bringt notwendigerweise eine Vermischung von Unternehmensformen mit sich. Der Großhandel übernimmt Funktionen des Einzelhandels und umgekehrt. Zusammenschlüsse und Kon-

zentration erweisen sich da und dort als notwendig. Übrigens läuft diese Entwicklung, wenn sie sorgsam in Abwägung aller Wertoptionen beobachtet wird, nicht einmal zu Ungunsten des Wettbewerbs aus, weil sich dieser unter Umständen und sogar meistens noch verschärft.

Der Leistungswettbewerb, um den es in der Wirtschaftspolitik gehen muß, ist somit nicht gleich dem Modell des vollkommenen Wettbewerbs. Der Wettbewerb ist dann Leistungswettbewerb, wenn er die Unternehmer anspornt, die eigene Leistung zu erhöhen, um im Wettbewerb bestehen zu können, wenn also der Leistungsunwillige über das Ufer gespült wird. Allerdings ist dabei zu beachten, daß der Leistungsunwillige nicht mit dem Leistungsschwachen zu identifizieren ist, daß man vielmehr zu untersuchen hat, ob einer leistungsschwach ist wegen heterogener, z. B. in der Rechts- und Wettbewerbsordnung liegender Gründe. Hierbei ist auch an die Art und Weise der Vergabe von öffentlichen Aufträgen zu denken. Vielen Betrieben ist de facto der Zugang zu diesen Aufträgen verschlossen. Für den mittelständischen Betrieb ist unter diesem Blickpunkt in mancher Hinsicht die Wettbewerbsgleichheit eingeengt.

Vom Unternehmer her gesehen, ist Leistungswettbewerb der Wille des Unternehmers, durch Erstellung einer eigenen Leistung den Marktanteil zu halten oder zu vergrößern, wobei fremde Vorteile nicht eingesetzt werden. Auch von hier aus wird wiederum klar, was wir bereits bezüglich des Wettbewerbs als sozialwirtschaftlichem Prinzip gesehen haben, daß nämlich der Wettbewerb eine Wertkomponente besitzt, die hier ausgedrückt ist durch den Willen zu eigener Leistung, die frei ist von Ausnützung irgendwelcher Privilegien, erst recht von marktuntreuem Verhalten.

Der amerikanische Ausdruck der "workable competition", obwohl von den Autoren durchweg rein pragmatisch gefaßt, könnte noch mehr als das deutsche Wort "Leistungswettbewerb" im Sinne dieser sozialetischen Nuance verstanden werden.

2. Wettbewerbsverzerrungen durch Mißbrauch des Wettbewerbs

Grundsätzliches über den Wettbewerbsmißbrauch

Es kann sich natürlich hier nicht darum handeln, ein umfangreiches Register aller möglichen Mißbräuche des Wettbewerbs aufzustellen. Ein beachtlicher Teil von Mißbräuchen ist durch das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) erfaßt. Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) soll die Wettbewerbsfreiheit erhalten, übrigens zusammen mit den Wettbewerbsregeln der Artikel 85 ff. des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG-Vertrag). Den Wertmaßstab, wonach die im UWG genannte Absicht des mißbrauchenden Wettbewerbsteilnehmers ("zu Zwecken des Wettbewerbs") beurteilt werden soll, könnte man in der Unterscheidung zwischen Leistungswettbewerb und Behinderungswettbewerb finden. Hierbei ist aber, wenn man die Dinge streng nach dem UWG nimmt, nicht etwa der gesamtwirtschaftlich orientierte Leistungswettbewerb gemeint. Es ist vielmehr einzig daran gedacht, daß der mißbrauchende Unternehmer das marktgerechte Verhalten der anderen unmöglich macht, wenn diese ihrem betriebswirtschaftlichen Prinzip der ordnungsgemäßen Gewinnmaximierung treu bleiben wollen. Die Erwähnung des Motivs der Verdrängung ("zum Zweck des Wettbewerbs") zeigt deutlich, daß es im UWG um eine Betrachtung des individuellen Wettbewerbsverhaltens der Unternehmer, weniger oder überhaupt nicht um eine volkswirtschaftliche Versachlichung dessen geht, was man als Leistungswettbewerb bezeichnen muß. Aus diesem Grunde ist nach dem UWG Preisunterbietung erst dann als unlauter zu bezeichnen, wenn der Unterbieter seine Mitbewerber am Anbieten ihrer Leistung hindern will. Andererseits ließe sich wohl auch vertreten, daß ein Unterbieten auch dann als unlauter angesehen werden kann, wenn aus dem gesamten Zusammenhang der Unterbietung hervorgeht, daß der Beweggrund, bestimmte Mitbewerber aus dem Wettbewerb auszuschalten, sachlich unterstellt werden muß. "Anzeichen für ein unlauteres Unterbieten können der ständige Verkauf einer Ware unter Selbstkosten, das fortgesetzte systematische Unterbieten bestimmter Mitbewerber sowie auch gezielte örtliche Preisdifferenzierungen sein. Hier spricht eine starke Vermutung dafür, daß die Niederringung des Mitbewerbers nur das Mittel ist, sich künftig dem Zwang des Leistungswettbewerbs zu entziehen und den Preis allein ohne Konkurrenzdruck zu bestimmen. Dann ist das Unterbieten auch bei nicht

preisgebundenen Waren unlauter.¹²⁸ Selbstverständlich ist eine Unterbietung, die auf einer tarifwidrigen Entlohnung der Arbeitnehmer gründet, unlauter im Sinne des UWG, wenn dadurch die Mitbewerber ins Hintertreffen kommen, ganz abgesehen natürlich von der arbeitsrechtlichen Seite. Dasselbe gilt, wenn die Unterbietung durch eine andere, rechtsbiegende Handlung möglich gemacht wird, wie z. B. durch Steuerhinterziehung.

Dennoch ist durch die Generalklausel des UWG (§1) die Preisdiskriminierung nicht unmittelbar erfaßt, "weil die unterschiedliche preisliche Behandlung der Abnehmer keine Wettbewerbsbehandlung gegenüber den Mitbewerbern darstellt"¹²⁹. Daraus erhellt ziemlich eindeutig, daß das UWG den Wettbewerb nicht im Sinne eines ökonomischen Ordnungsprinzips versteht³⁰. Hiervon soll aber zunächst gesprochen werden, wenn man überhaupt feststellen soll, welche sachlich-ökonomischen Überlegungen zu machen sind, um die rechtliche Ordnung des Wettbewerbs neu zu regeln. Man muß also über die Motive, aus denen der einzelne Wettbewerbsteilnehmer handelt, hinauskommen und die mit der einzelnen wirtschaftlichen Handlung zusammenhängenden Konsequenzen ins Auge fassen.

Damit ist aber noch keineswegs gesagt, daß die wirtschaftsethischen Forderungen, die sich aus der sachlichen Natur des Wettbewerbs ergeben, schon in ihrem ganzen Umfang in rechtlicher Form zu fassen seien. Es gibt viele ethische und sozialetische Normen, die nie rechtlich formuliert werden können, weil Recht und Moral verschiedene Zwecke verfolgen.

Im Modell des vollkommenen Wettbewerbs ist der Wettbewerbspreis zugleich der "gerechte" Preis, d. h. der Preis, der der wirtschaftlichen Leistung entspricht, und zwar deshalb, weil der vollkommene Wettbewerb nach der Idee des Leistungswettbewerbs konzipiert ist. Im vollkommenen Wettbewerb gibt es keine Überpreise und auch keine Unterbietungen, welche sich unter den Gesamtkosten (einschließlich der marktwirtschaftlich ausgewogenen Expansionsquote) befinden. Den vollkommenen Wettbewerb haben wir nicht. Vor allem haben wir jenen idealen Wettbewerb nicht, in welchem jede einzelne Ware einen je verschiedenen Anbieter hat, wo also die Preisbildung von der genauen Kostenrechnung nicht zu lösen ist. Auf dem Markt stehen sich Anbieter von ganzen Sortimenten gegenüber. Wir haben also, streng genommen, die Konkurrenz nicht von Angeboten von Ware, sondern von Unternehmern vor uns. Die Unternehmer gestalten darum die Preise entsprechend der Gesamtrechnung ihres Unternehmens. So ideal es vielleicht wäre, wenn für jeden einzelnen Artikel eine

geradezu chemisch reine Kostenrechnung und Preisgestaltung zustandekäme, so utopisch ist dieses Begehren in der Wirklichkeit, weil wir in eine phantastische Aufsplitterung der Unternehmen kämen. Die Mischkalkulation ist nun einmal ein Kompromiß mit der Wirklichkeit. Natürlich gibt es auch hier Grenzen des Statthaften. Diese zu beurteilen oder gar zu kontrollieren ist allerdings schwer. Immerhin kann man sagen, daß das sogenannte Lockvogelangebot in Form von notorischem Unterprieverkauf großer Unternehmen zum Zwecke des Eindringens in einen Teilmarkt offensichtlich das Preisgleichgewicht stört, also wettbewerbswidrig ist. In diese Kategorie gehört auch die vorübergehende Preisschleuderei, die im Grunde nur so lange durchgehalten werden kann, bis die Mitbewerber ausgeschaltet sind. Wenn ein Händler eine Ware unter dem Einkaufspreis anbietet, so hat dies etwas Verdächtiges an sich, es sei denn, es handle sich um eine Liquidation, einen Saisonverkauf oder ähnliches oder um eine vorübergehende Maßnahme der Selbstwehr, die aufgezwungen wurde durch eine dem Leistungswettbewerb nicht mehr konforme Marktsituation, wie sie z. B. gerade durch die Liquidation von Stapelwaren in größerem Umfang entsteht.

Daß der Direktverkauf des Großhandels oder von Produzenten an Einzelabnehmer wegen des Überspringens der anderen Funktionsträger als wettbewerbswidrig zu bezeichnen ist, dürfte nicht so leicht behauptet werden. Denn auch für den Großhandel und die Produzenten ist die Einschaltung des Einzelhandels mit Kosten verbunden. Da die Produzenten zudem oft die Hauptlast der Werbung tragen, kann man ihnen den direkten Weg zum einzelnen Konsumenten nicht verwehren.

Anders sehen die Dinge aus, wenn der Großhändler oder der Produzent dem Einzelkonsumenten die gleichen preislichen Vorteile anbietet wie dem in größeren Mengen kaufenden Einzelhändler.

Das Überspringen von Wirtschaftsstufen ist dann wettbewerbswidrig, wenn es zu Preisdiskriminierung führt. Herstellerkonzerne verkaufen auch Fremdsortimente, und zwar zu Preisen, die unter den Selbstkosten liegen. Konzernhandelsgesellschaften der Industrie verkaufen Baustoffe, Düngemittel, Installationskeramik zu Preisen, die tatsächlich weit unter dem Marktpreis liegen. Sie benützen also Gewinne aus der eigenen Produktionssphäre, um mit echten Verlusten Erzeugnisse aus fremder Produktionssphäre in der eigenen Vertriebsphäre zu verkaufen und sich so neue Absatzmächte zu erschließen. Mittelständische Unternehmungen, die zu kostengerechten Preisen verkaufen, werden dadurch vom Markt verdrängt.

Unter die wettbewerbswidrigen Einrichtungen wurde oft der Behörden- und Belegschaftshandel eingereiht. Sofern eine Belegschaft in Form genossenschaftlicher Einheit in der Lage ist, ihre Ware in solchen Mengen zu beziehen, daß sie, ohne vom Betrieb zusätzlich Fremdmittel zu erhalten, den allgemeinen Einzelhandelspreis unterbieten kann, dann ist nicht einzusehen, warum sie nicht diesen Preiswettkampf aufnehmen sollte. Allerdings ist durchweg die Kostenrechnung eines solchen Handels nicht ganz in Ordnung, weil der Betrieb mit seinen steuerbegünstigten Sozialfonds mitfinanziert, mindestens durch kostenlose Zurverfügungstellung von Räumlichkeiten und Personal. Wenn der Betrieb diese Leistungen zu seinen vollen Lasten ohne Inanspruchnahme irgendwelcher steuerlicher oder ähnlicher Vergünstigungen übernimmt, dann käme dies etwa einer Lohnmehrzahlung gleich, mit der fertigzuwerden Sache des Unternehmens ist, selbstverständlich unter Ausschluß des Truck-Systems.

Eine offensichtliche Störung des Wettbewerbs ist das unkontrollierte, durch die bestehende Gesetzgebung noch nicht erfaßte Zugabewesen (Werbeveranstaltungen). Sofern Zugaben unterschiedlich vorgenommen werden, kommt der Gesichtspunkt der Diskriminierung hinzu. Das Zugabewesen als solches bedeutet eine Verschleierung der Preise, macht also den echten Preisvergleich, eine grundsätzliche Bedingung des Leistungswettbewerbs, unmöglich.

Gleiches gilt von den unkontrollierbaren Rabattgewährungen.

Die Preisdiskriminierung

Preisdiskriminierung besagt: Angebot der gleichen Ware an unter sich gleiche Abnehmer zu ungleichen Preisen zur gleichen Zeit oder Angebot der gleichen Ware an ungleiche Abnehmer zu gleichen Preisen. Ungleich sind Abnehmer, wenn ihre wirtschaftliche Gegenleistung an den Anbieter verschieden ist (verschiedene Mengen der Abnahme in einem einzigen Kaufakt oder mengenmäßig verschiedene Abnahme auf Zeit in Form der Kundenverpflichtung oder Subskription usw.). Die Diskriminierung ist nicht marktgerechte Preisbildung und bedeutet darum eine Wettbewerbsverzerrung. Die zum Marktpreis abnehmenden Käufer werden dazu benützt, um einem zu niedrigerem Preis kaufenden Abnehmer eine Verbilligung zu verschaffen. Die Marktstörung liegt also nicht eigentlich in dem billigeren Verkauf als solchem, sondern in der Übervorteilung der normalen Marktteilnehmer. Diese Verzerrung ist nur faßbar, wenn man von der Wettbewerbsordnung als einer wirtschafts- und sozialetischen Norm ausgeht. Unter der Voraussetzung dieser wirtschaftlichen Ordnungsnorm ist dann

die Preisdiskriminierung weiterhin eine Illoyalität des diskriminierenden Unternehmers gegen seine Mitbewerber. Reell faßbar ist aber diese Illoyalität nur auf der Basis der Ordnungsnorm, d. h. auf der Basis der Wettbewerbsordnung. Wenn also eine Wettbewerbsregel nur unter dem Gesichtspunkt der lateral orientierten Verhaltensregel der Unternehmer aufgestellt wird, kommt man nie ganz an den Sachverhalt heran. Der eigentliche Sachverhalt ist die Preisbildung auf dem Markt, zu dem grundsätzlich jeder Konsument freien Zugang haben muß, in der Weise, daß es ihm ermöglicht wird, Waren und Preise in klarer Übersichtlichkeit zu vergleichen.

Der Begriff des Marktes, der zur Preisbildung im Leistungswettbewerb vorausgesetzt wird, bedarf einer näheren Bestimmung. Der Markt funktioniert idealtypisch nicht. Die produzierte Ware findet sehr oft den Zugang zum Konsumenten nicht, weil irgendwelche Leistungsfaktoren zwischen Produzenten und Konsumenten nicht vorhanden oder nicht leistungskräftig oder gar nicht leistungswillig genug sind. Der Produzent ist darum unter Umständen, um eine höhere Kapazitätsausnutzung zu erreichen, genötigt, einen eigenen Absatzmarkt zu schaffen, auf dem er sein Produkt billiger anbietet. Wenn es einen solchen "Sondermarkt" nicht gäbe, dann würde manches wissenschaftliche Buch überhaupt nie erscheinen. Wir nehmen diesen Sachverhalt durchweg in Kauf, wenn ein Anbieter für das Ausland einen anderen Preis als für den inländischen Markt bestimmt. In der tatsächlichen Wirtschaft kann man also die Preisdiskriminierung nicht so chemisch rein definieren wie in der idealtypischen Vorstellung des Leistungswettbewerbs. Es scheint unvermeidlich, daß man nicht nur von "Angebot der gleichen Ware an gleiche Abnehmer zu ungleichen Preisen" spreche, sondern zugleich hinzudenke: "im gleichen Markt". So lange der Anbieter ungleiche Märkte schafft einzig aus dem Grunde, um überhaupt seine Kapazität einigermaßen auszunutzen, nicht aber um seine Mitbewerber zu verdrängen, dürfte man ihn wohl nicht der Diskriminierung bezichtigen.

Die Preisdiskriminierung ist oft mit dem Mißbrauch gewerberechtllicher Bestimmungen verbunden. Man versucht die rechtlichen Vorschriften auf findige Weise zu umgehen. Doch müßte es möglich sein, den realen Sachverhalt herauszubekommen.

Beliebte Formen der Preisdiskriminierung sind Rabatte. Gemeint ist hiermit nicht etwa der Mengenrabatt, dem auf seiten des Käufers eine echte wirtschaftliche Leistung entspricht, vielmehr der Rabatt, wie er für einen gespaltenen Markt typisch ist. Der mittelständische Betrieb liegt durch-

weg auf der schlechteren Seite des gespaltenen Marktes. Andererseits ist zu betonen, daß Preisdiskriminierungen nicht nur von Großunternehmen, sondern auch von mittelständischen Unternehmern vorgenommen werden.

3. Die Wettbewerbsordnung

Eine Wettbewerbsordnung, ob es sich nun um private, etwa berufsständische, oder gesetzliche Regeln handelt, worüber vorläufig noch nicht gesprochen werden soll, kann nicht zum Ziele haben, einen Schutzwall um leistungsschwache Betriebe zu bauen. Sie kann auch nicht als reiner Interessenausgleich von Produzenten und Dienstleistenden verstanden werden. Von dieser Art war die berufsständische Ordnung des Mittelalters. Darum darf eine Wettbewerbsordnung nicht auf Abschließung des Marktes tendieren. So sehr wir tatsächlich nach Regionen aufgeteilte Märkte haben, so dürfte eine Wettbewerbsordnung nicht auf eine Verfestigung der Teilmärkte hinarbeiten. Dieses Leitbild der Marktöffnung beseelt die EWG.

Die Wettbewerbsordnung muß die Möglichkeit der Entfaltung für alle schaffen. Allerdings ist damit nicht gesagt, daß jeder ein Unternehmer werden müßte. Immerhin ist aber, wie bereits ausgeführt, eine gewisse Wertoption vorgenommen für eine Wirtschaftspolitik, die eine im Rahmen der Forderung eines gesunden Fortschrittes mögliche Vielzahl von Unternehmen ins Auge faßt, nicht wegen der Vielzahl, sondern einzig wegen der Freiheitsgarantie aller Chancen zu echter Leistung. An sich gibt es den schärferen Wettbewerb nicht gerade im Polypol, sondern im Oligopol. Damit ist aber die Gefahr des Wettbewerbsschwundes verbunden, sobald die wenigen Anbieter, ihres Rennens müde, fusionieren. Der Einbau einer dynamischen Mittelstandspolitik dürfte ohne Übertreibung als auf lange Sicht leistungsförderndes Ventil bezeichnet werden. Soweit wie möglich, sollte eine Wettbewerbsordnung Marktchancen zu verhindern suchen, die nicht auf Leistung beruhen. Damit ist natürlich nicht gesagt, daß Kapitalmacht kein Leistungsfaktor wäre. Diese Macht a priori ausschalten zu wollen, wäre also ein bedenkliches Unterfangen. Dagegen muß es einer Wettbewerbsordnung gelingen, den Mißbrauch der Kapitalmacht, d. h. deren Ausnützung zur Marktbeherrschung, einzudämmen. In diesem Zusammenhang verdient erwähnt zu werden, daß es auch eine andere als Finanzmacht gibt, nämlich die Macht der Verbände, nicht zuletzt auch der

Arbeitnehmerverbände. In das Gesamtkonzept einer Wettbewerbsordnung gehört im Grunde auch die Ordnung der Verbandsmacht.

Seien wir uns aber darüber im klaren, daß jeder perfektionistische Entwurf einer Wettbewerbsordnung zum Scheitern verurteilt ist, weil die Dynamik der Wirtschaft ein fest umrissenes Ordnungssystem sprengen würde. Die Wettbewerbsordnung ist wesentlich eine wirtschafts- und sozial-ethische Grundentscheidung, eine allgemeine Norm der Wirtschaftspolitik und der Rechtspolitik. Wenn die Wirtschaftsgesellschaft diese Norm nicht mehr zu schätzen weiß, wenn sie nicht dauernd von der Wertschätzung dieser Norm beseelt ist, dann ist jede Wettbewerbsregel entweder sinnlos, weil sie im geheimen umgangen wird, oder sie führt zur Stagnation. Dieser Gedanke dürfte vor allem für eine gesetzliche Regelung des Wettbewerbs von Bedeutung sein, weil sonst das Recht unfähig würde, die stets neu sich stellenden Probleme zu beurteilen. Der Jurist mag Generalklauseln gegenüber skeptisch sein, im wirtschaftlichen, besonders im wettbewerblichen Leben sind solche Generalklauseln, die erst durch sachorientiertes richterliches Urteil konkretisiert werden können, unumgänglich. Die USA bieten dafür ein manifestes Beispiel.

Die Mißbräuche der Wettbewerbsordnung sind leichter zu formulieren. Doch kann auch ein solcher Verbotskatalog nur immer eine Musterliste enthalten, wonach analoge Fälle zu beurteilen sind. Immerhin aber sollte eine Wettbewerbsordnung dazu dienen, die Wettbewerber gegen manifeste Mißbräuche zu schützen.

4. Private oder gesetzliche Wettbewerbsregeln?

Wettbewerbsregeln sind Bestimmungen, die das Verhalten im Wettbewerb regeln zum Zweck, den Grundsätzen des Leistungswettbewerbs zuwiderlaufenden Handlungen entgegenzuwirken. An sich wäre es denkbar, daß sich die in den einzelnen Branchen herauskristallisierenden privaten Wettbewerbsregeln als sehr fruchtbar erweisen. Sie können richtungweisend sein für das, was zu den "guten Sitten" im Wettbewerb gehört. Faktisch aber schaffen sie eine Art Gesetz für alle, das unter Umständen für den gesamten Wettbewerb deformierend wirken könnte. Verschiedene Wettbewerbsregeln auf den verschiedenen Märkten wären wohl unvermeidlich, wodurch die Gleichheit vor dem Recht beeinträchtigt würde. Außerdem stehen die privaten Wettbewerbsregeln zu stark unter dem Zeichen der Unternehmer, während von der Wettbewerbsordnung her nicht das Inter-

esse der Unternehmer, sondern vielmehr der Konsumenten, nämlich die Preisübersichtlichkeit und Preisvergleiche, vordergründig ist. Eine Bestätigung dieser Ansicht läßt sich wohl auch darin finden, daß die Unternehmer leichter für eine private als für eine gesetzliche Regelung zu gewinnen sind. Schließlich ist an die sehr differenzierte Machtverteilung unter den Unternehmen zu denken. Finanzschwächere Unternehmen würden kaum gleiches Gewicht in der Festsetzung der Wettbewerbsregeln erhalten. Außerdem vermag ein starkes Unternehmen immer die Außenseiterrolle zu spielen.

Entscheidend in der Frage nach dem Für und Wider der privaten Wettbewerbsregeln aber dürfte die Überlegung sein, ob durch sie die Preisdiskriminierung irgendwie faßbar wird, da, wie wir noch sehen werden, gesetzliche Wettbewerbsregeln zu diesem Zweck nicht oder doch nur für größte Fälle in Betracht gezogen werden können. Daß private Regeln des wettbewerblichen Verhaltens noch etwas zu leisten vermögen, kann man in der Wirtschaft der Schweiz bestätigt finden. Damit soll nicht gesagt sein, daß die Wettbewerbsregeln der (übrigens sehr kartellfreundigen) Schweiz ein Vorbild für die deutschen Verhältnisse wären. Ganz abgesehen davon, daß die Schweizer Wirtschaft sich in einem überschaubaren Bereich abspielt, sind in Deutschland die Wettbewerbsregeln soviel wie Kartellvereinbarungen, gestützt durch entsprechende Sanktionsmöglichkeiten. In Deutschland würde eine solche Regelung nicht nur im Widerspruch zum Kartellgesetz, sondern auch zum Grundgesetz stehen, das wahrscheinlich keine Zwangsklauseln gegen Außenseiter gestattet. Die Zwangsinnungen der Handwerker stellen eine, übrigens umstrittene Ausnahme dar.

Loyales Verhalten in der Wirtschaft muß in einem gesamtheitlich sozialen Ethos der Gesellschaftsglieder verwurzelt sein. Dies zu erziehen ist neben der Familie in erster Linie Aufgabe der Schule. Vergleicht man die amerikanischen Schulbücher mit den europäischen, dann erkennt man leicht die große Lücke, die das europäische Schulwesen in der bürgerlichen Erziehung, wozu auch die Wirtschaftsethik gehört, aufweist. Wie der Sinn für vornehmes Verhalten im Straßenverkehr nicht erst kurz vor dem Kauf eines Kraftfahrzeuges in der Fahrschule, sondern bereits in frühester Jugend anerzogen wird, ebenso muß auch die Loyalität im Wirtschaftsverkehr schon früh erworben werden. Unter der Voraussetzung einer allgemeinen Hebung des sozialethischen Niveaus dürfte man den privaten Wettbewerbsregeln wieder etwas mehr Vertrauen schenken können. Es müßte doch möglich sein, die Wettbewerbsregeln in Richtung auf die Bekämpfung der Preisdiskriminierung auszubauen. Wo die Preisdiskri-

minierung im Schwange ist, fehlt es an der Substanz eines geordneten Wettbewerbs. Die Einstellung zur Preisdiskriminierung kann als Prüfstein des wirtschaftsethischen Verhaltens der Wettbewerber bezeichnet werden. Daß bei der Preisdiskriminierung etwas nicht in Ordnung ist, weiß im Grunde jeder Wettbewerbsteilnehmer, sonst würde er sie nicht verschleiern.

Weil die Absage an die Preisdiskriminierung so tief in der Moral des fair play begründet ist und nur von dort her das Klima echten Wettbewerbs geschaffen werden kann, fragt es sich, wieweit dieses Ethos sich in rechtliche Normen fassen läßt. Das Urteil, ob eine sozialetische Norm in rechtliche Form gegossen werden muß, wird nicht nach der Höhe der moralischen Forderung, sondern nach den durch die gegensätzliche Handlung in der Gesellschaft entstehenden Schäden gefällt. Eine zivilrechtliche Regelung dürfte ohnehin nicht in Frage kommen. Der schwächere Kläger würde wohl den Prozeß wegen der Kosten, Länge usw. nicht durchhalten können. Ein allgemeines Preisdiskriminierungsverbot würde wohl zu endlosen zivilrechtlichen Streitigkeiten führen, durch die der Richter wegen der Kompliziertheit der Materie nicht durchsehen könnte. Bei einer strafrechtlichen Regelung müßte man die Schuldfrage in den Mittelpunkt stellen. Man müßte also eine sorgfältige Untersuchung der Motive vornehmen. Wer aber trägt die Beweislast? Jedenfalls könnte der benachteiligte Kläger wohl kaum dazu in der Lage sein. Schließlich wird bei der Diskriminierung vorausgesetzt, daß es sich um homogene Waren handelt, die Träger diskriminierender Preise sind. Den Verdacht der Homogenität zu beseitigen, gibt es aber unzählige Mittel für den Unternehmer. Der die Wirtschaftsordnung umkehrende Schaden wird nicht durch die einzelne Preisdiskriminierung verursacht. Eigentlich schädlich wird die Preisdiskriminierung erst, wenn sie 1. allgemein sozusagen von allen Wettbewerbsteilnehmern, 2. von einem marktbeherrschenden Unternehmen, 3. von einem, zwar noch nicht marktbeherrschenden, aber nach Marktbeherrschung tendierenden Unternehmen geübt wird, 4. quantitativ erheblich ist.

5. Die zur Zeit geltenden Rechtsgrundlagen im Hinblick auf die Preisdiskriminierung

Die rechtlichen Grundlagen für die Regelung des Wettbewerbs sind: 1. das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) vom 7. 6. 1909 in der Fassung des Gesetzes vom 21. 3. 1925, der Verordnung vom 9. 3. 1932, des

Gesetzes vom 26. 2. 1935, der Verordnung vom 8. 3. 1940 und des Gesetzes vom 11. 3. 1957. Hinzuzunehmen sind die Zugabeverordnung vom 9. 3. 1932 und das Rabattgesetz vom 25. 11. 1933, ferner das Patent-, Gebrauchs- und Geschmacksmusterrecht, 2. das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkung (GWB) vom 27. 7. 1957 zusammen mit den Artikeln 85 ff des EWG-Vertrages.

Wie bereits dargestellt wurde, reichen diese augenblicklichen Rechtsgrundlagen nicht aus, um die Preisdiskriminierung in ihrem ganzen Umfang zu erfassen. Durchweg sind nur solche Preisdiskriminierungen rechtlich angreifbar, die mit sonstigen unlauteren Rechtsgebaren (z. B. Umgehung der gewerblichen Vorschriften) verbunden sind oder höchstens ständige, systematisch betriebene Unterbietungen von Mitbewerbern, gezielte örtliche Preisdifferenzierungen, also ausgesprochene Verdrängungs- oder Vernichtungsmaßnahmen. Das UWG steht noch ganz im Zeichen der Wettbewerbsvorstellungen des 19. Jahrhunderts. Der Diskriminierung rückt das GWB schon etwas näher zuleibe. Doch handelt es sich hier mehr um eine allgemeine Diskriminierung. Danach ist immerhin den marktbeherrschenden Unternehmen, Kartellen oder preisbindenden Warenherstellern, um der Erhaltung der Wettbewerbsfreiheit auf den Wirtschaftsstufen willen, verboten, andere Unternehmen im allgemeinen zugänglichen Geschäftsverkehr willkürlich unterschiedlich zu behandeln (§ 26 Abs. 2). Das Überspringen einer Vertriebsstufe, also etwa der Verkauf eines Großhändlers an Einzelkäufer zu Großhandelspreisen, wird nur greifbar, wenn durch Tarnung der Doppelfunktion die Absicht klar wird, gegenüber den Einzelhändlern einen Vorsprung zu erringen. Nun ist an sich das Umgehen einer Vertriebsstufe, wie bereits erwähnt, sachlich noch nicht wettbewerbswidrig, solange nicht die gleiche Ware an wirtschaftlich betrachtet verschiedene Abnehmer zu gleichen Preisen verkauft wird. Dieser Sachverhalt der Preisdiskriminierung ist aber durch das bestehende Recht erst faßbar, wenn (um beim Beispiel zu bleiben) der Großhändler die Ware vom Produzenten zum Großeinkaufspreis ausgesprochen zum Zweck des Weiterverkaufs an Einzelhändler, nicht an Einzelkäufer, erhält und wenn der Großhändler den Einzelkäufern den Einzelhändler Rabatt aus Wettbewerbsabsichten gewährt. Das Gesetz kommt dem eigentlichen Sachverhalt der Preisdiskriminierung nicht bei. Wer große Mengen beim Produzenten einkauft, muß berechtigt sein, seine Ware auch an Einzelverkäufer verbilligt abzugeben. Es ist nicht einzusehen, warum der Produzent den Großhändler zwingen sollte, die Vertriebsstufen einzuhalten, solange der Großhändler die Ware aufgrund der wirklich ge-

kauften Mengen und nicht aufgrund eines Großhändlergewerbescheines zu Großeinkaufspreisen erhält. Dagegen ist es diskriminierend, wenn der Großhändler den bei ihm mengenmäßig stärker kaufenden Einzelhändler preislich genau so behandelt wie den Einzelkäufer. Die Diskriminierung liegt also nicht zunächst in der Absicht, den Einzelkäufer auszuschalten (diese könnte unter Umständen ganz legitim sein), sondern in der preislich gleichen Bewertung wirtschaftlich ganz verschiedener Leistungen (das eine Mal Einzelkauf, das andere Mal Mengenkauf, sei es auf einmal, sei es in einem bestimmten Zeitraum).

Aus dem Gesagten geht wohl genügend hervor, daß die Preisdiskriminierung nicht identisch ist mit dem Mißbrauch einer gewerblichen Vorschrift, sondern auf der Definition des Leistungswettbewerbs beruht, wonach zur gleichen Zeit und im gleichen Absatzmarkt gleiche wirtschaftliche Leistung gleich und ungleiche wirtschaftliche Leistung ungleich zu taxieren ist. Preisdiskriminierung liegt demnach vor, wenn gleiche Ware an, realwirtschaftlich betrachtet, gleiche Abnehmer zu verschiedenen Preisen und verschiedene Ware an realwirtschaftlich betrachtet ungleiche Abnehmer zu gleichen Preisen abgegeben wird. Vom individualrechtlichen Standpunkt aus könnte man sich zum Prinzip der freien Liebesentscheidung bekennen und entsprechend dem bei Matthäus Kap. 20 erwähnten Beispiel, wo diejenigen, die erst um die elfte Stunde in den Weinberg zur Arbeit kamen, denselben Lohn empfangen wie jene, welche die Hitze des Tages ertrugen. Der Leistungswettbewerb ist aber ein Ordnungsprinzip zur Verwirklichung eines sozialgerechten Preises in einer freien Wirtschaftsgesellschaft. Der einzelne Wirtschaftsteilnehmer hat sich an diese Regel zu halten gemäß dem Grundsatz, daß Gemeinwohl vor Eigennutz geht. Die geltende Regelung in § 26 Abs. 2 des GWB hat zwar ohne Zweifel den Leistungswettbewerb im Auge, sie will aber mit Absicht nur jene Mißbräuche erfassen, welche die Marktwirtschaft als Ganzes bedrohen, darum die Beschränkung des Diskriminierungsverbotes auf Inhaber von Marktmacht (wie ähnlich Art. 85 Abs. 1d und Art. 86 Abs. 2c des EWG-Vertrages bezüglich Kartellen und marktbeherrschenden Unternehmen). Dagegen erfaßt das Diskriminierungsverbot des Artikels 60 des Vertrages über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS-Vertrag) nicht nur Inhaber von Marktmacht, sondern alle Anbieter und zwar in der Absicht, im Rahmen der Montanunion gleiche Preise zu erzielen. Dem GWB schwebt aber nicht die Idee des gleichen Preises vor, es will vielmehr die Preisbildung solange unberührt lassen, als nicht das Gesamtgefüge gestört wird. Dies würde aber gemäß der Auffassung der ge-

setzlichen Regelung erst dann offenbar eintreten, wenn der von einer Preisdiskriminierung Betroffene nicht auf ein Konkurrenzangebot ausweichen könnte, was nur bei jener Preisdiskriminierung der Fall wäre, die von einem marktbeherrschenden Unternehmen vorgenommen würde.

6. Das idealtypische Modell eines Wettbewerbsgesetzes mit Preisdiskriminierungsverbot

Darstellung des Modells

Sehen wir einmal davon ab, wie die augenblicklich gültige Wettbewerbsordnung aussieht, lassen wir auch alle politisch bedingten Überlegungen beiseite und fragen wir uns rein sachlich, wie ein Wettbewerbsgesetz wohl aussehen würde, wenn es als echtes Leistungswettbewerbsgesetz den gesamten Komplex der Preisdiskriminierung erfassen würde. Es handelt sich also hier, dies ist zu beachten, um einen modellartigen Entwurf, bei dem man den wohl als utopisch zu bezeichnenden Versuch macht, die ganze Wettbewerbsmoral in rechtliche Form zu gießen. Diese Überlegungen sind aber nicht völlig unrealistisch. Sie geben dem Wirtschaftspolitiker das Instrumentarium in die Hand, mit dessen Hilfe er die eventuellen Folgen eines zur Perfektion tendierenden Wettbewerbsgesetzes auf das wettbewerbliche Verhalten und auf die Dynamik der Wirtschaft abzuschätzen vermag.

Die Grundsätze der Wirtschaftsordnung würde das Wettbewerbsgesetz voraussetzen müssen im Rahmen einer grundrechtlichen Bestimmung der Sozialen Marktwirtschaft. Ferner müßte das Wettbewerbsgesetz ein Gesetz voraussetzen, das die Frage der Konzentration, d. h. der wirtschaftlichen Machtballung, regelt (Kartellgesetz). Auch das Gewerberecht gehört in gewissem Rahmen zu den Bedingungen des Funktionierens eines Wettbewerbsgesetzes. Es ist allerdings zu beachten, daß sowohl die grundrechtliche Vorstellung der Sozialen Marktwirtschaft, wie das Kartellgesetz und ebenso das Gewerberecht bereits die Definition und die Wertschätzung des Leistungswettbewerbs einschließen. Eine Gewerbeordnung z. B., die den Leistungswettbewerb nicht zur Orientierung nimmt, könnte mit der Gewerbefreiheit nichts anfangen. Eine sachliche Regelung des Leistungswettbewerbs wäre unmöglich, wenn der Mißbrauch der Gewerbeordnung rein juristisch beurteilt würde. Wer juristisch eine Großhandelsfirma konstituiert, muß auch durch seinen Umsatz nachweisen, daß er die

wirtschaftlichen Bedingungen eines Großhandelsunternehmens erfüllt und diesen Titel nicht nur zum Einkauf zu Großhandelspreisen benützt. Man kann ihn zu dieser wirtschaftlichen Leistung zwingen, indem man ihm nur das Recht des Verkaufes an Wiederverkäufer einräumt. Die Pflicht zur Einhaltung der Vertriebsstufen würde also in diesem Falle der juristische Ausdruck des Leistungswettbewerbsanliegens sein, wobei hier nicht gesagt werden soll, inwieweit die juristische Forderung zur Einhaltung der Betriebsstufen in der konkreten Situation sachlich zurecht besteht. Das Beispiel zeigt jedenfalls, daß die Gewerbeordnung den Leistungswettbewerb als Norm voraussetzt. Sonst diene sie zu nichts anderem als zur Verkrustung bestehender Unternehmensverhältnisse, wäre somit einzig ein Gesetz zum Ausgleich der Unternehmerinteressen.

Da der Leistungswettbewerb wesentlich das Instrument zur marktwirtschaftlichen Ermittlung des Preises für eine wirtschaftliche Leistung ist, ist Preisklarheit von grundlegender Bedeutung (Verbot geheimer Preisabsprachen, der Rabatte und Zugaben im Einzelhandel, bindenden Kostenvoranschlags). Da ferner der Leistungswettbewerb, wie schon der Name besagt, wirtschaftliche Leistung im Marktgeschehen stimulieren soll, muß der marktwirtschaftlich erzeugte Preis ein Entgelt für die vom anbietenden Unternehmer erstellte Leistung sein. Unter diesem Gesichtspunkt ist die Umgehung der Vertriebsstufen zu beurteilen.

Da das Gesetz in erster Linie dem Leistungswettbewerb als sozialwirtschaftlichem Ordnungsprinzip dient, ist die gesetzlich zu erfassende Preisdiskriminierung stets im Zusammenhang mit dem Leistungswettbewerb als Gesamterscheinung zu sehen. Wann ist dies aber der Fall? Und soll dies etwa heißen, daß das Wettbewerbsgesetz nur Instrument einer Überwachungsbehörde des allgemeinen Wirtschaftsgeschehens ist, ohne selbst direkten Schutz dem durch Preisdiskriminierung benachteiligten Unternehmen zu bieten? Die Unterhöhlung des allgemeinen Leistungswettbewerbs beginnt irgendwann und irgendwo mit einer einzelnen Preisdiskriminierung. Nun wären natürlich auch im idealtypischen Konzept Einzelverstöße wie Bagatellfälle zu betrachten. Das heißt, sie müßten, weil volkswirtschaftlich irrelevant, gemäß dem römischen Grundsatz "De minimis non curat praetor" ausgeschieden werden. Was Bagatellfälle sind und was nicht, dürfte aber dann wohl, wenn das Recht wirklich Einzelfälle visieren sollte, nicht nach der Unterscheidung zwischen systematischen und nicht-systematischen, monopolisierenden und nicht-monopolisierenden Preisdiskriminierungen entschieden werden. Man könnte zwischen wesentlich und unwesentlich wettbewerbswidrigem Verhalten unter-

scheiden. Hierbei dürfte aber als wesentlich nicht nur jene Wettbewerbswidrigkeit angesehen werden, welche die Gesamtheit der Wettbewerbsordnung tangiert, sondern müßte bereits auch jene Preisdiskriminierung erfaßt werden, welche einen beachtlichen Vorsprung vor einem einzelnen Mitbewerber bewirkt.

Daß bei einem solch detaillierten Wettbewerbsgesetz eine besondere Gerichtsbarkeit notwendig ist, liegt auf der Hand. An die Richter würden hohe Anforderungen gestellt. Immerhin wäre Allgemeingültigkeit der Wettbewerbsregeln erreicht. Industrie und Handel wie auch andere Gruppen müßten sich in gleicher Weise daran halten. Im Hinblick auf die Eventualität einer Anzeige würden die Unternehmer gezwungen, nicht nur eine klare Kosten- und Erfolgsrechnung aufzustellen, sondern vor allem auch ihre Preise öffentlich kontrollierbar bekanntzugeben, um sich von vornherein vom Verdacht geheimer unterschiedlicher Preisbildung freizuhalten.

Bedenken bezüglich der Realisierung des Modells

Das Modell ist in den USA im Robinson-Patman-Act von 1936 verwirklicht. Auf die darüber entstandene Diskussion brauchen wir uns hier nicht einzulassen. Diese Dinge lassen sich überhaupt nicht in abstracto diskutieren, weil es auf das wirtschaftsethische Verhalten der Gesellschaftsglieder ankommt, das zunächst ohne Gesetz vorliegt, und auf jenes, das auf das Gesetz reagiert.

In Frankreich waren die Verordnung vom 30. Juni 1945 und das Gesetz vom 9. Juli 1965, die beide zwar nicht die Diskriminierung betreffen, aber doch insofern hier zum Vergleich herangezogen werden können, als es sich um perfektionistisch erscheinende Maßnahmen handelt (Preiskontrolle durch die Behörden), notwendig, weil man in anderer Weise das Preischaos nicht mehr zu bewältigen vermochte.

In chaotischen Zuständen ist durchweg nur ein Recht wirksam, das die Übel in der Wurzel erfaßt, d. h. in den vielen Einzelfällen, wo das Übel nämlich beginnt.

Ein allgemeines Diskriminierungsverbot könnte eine Bremse für Preissenkungen sein, da ein preissenkender Unternehmer, vor allem bei vorübergehender Preissenkung, fürchten muß, in den Verdacht der Diskriminierung zu kommen. An sich brauchte ein Preisdiskriminierungsverbot die Elastizität der Preise nach Marktumständen in Zeit und Raum nicht zu beeinträchtigen. Wahrscheinlich aber würde es diesen Effekt haben.

Ein allgemeines Preisdiskriminierungsverbot setzt auch voraus, daß alle Wettbewerbsteilnehmer wettbewerbsfreudig sind und eventuelle Chancen des Ausweichens auf einen Drittanbieter ausnützen. Allerdings ist hierbei auch noch Bedingung, daß alle Wettbewerbsteilnehmer gleiche Marktübersicht haben. Diese scheint aber nur den größeren Unternehmen vergönnt zu sein, die in der Lage sind, Marktforschung und Preisvergleiche im weiten Umfang vorzunehmen. Eine Behinderung der großen Nachfragezusammenschlüsse des Handels in der Einkaufspolitik dürfte eigentlich nicht notwendigerweise eintreten. Sie wäre aber eventuell zu befürchten. Ungünstig würden sich aber wohl sicher die Preislisten auswirken, da diese gar nicht so elastisch gehalten werden können, wie sie es in einer beweglichen Konkurrenz sein müßten.

Die Skeptiker bzgl. des Preisdiskriminierungsverbotes gehen von dem Mißtrauen aus, daß die Unternehmer sich nicht darauf beschränken lassen, nur Kostensenkung und echte Nachfragerücken zur Expansion zu benützen, sondern normalerweise jedwede Gewinnchance ausschöpfen. Dies heißt, die Skeptiker sehen die psychische Grundlage für das Wettbewerbsverhalten in einem allgemeinen Gewinnstreben, das in der Praxis keinen Unterschied macht zwischen reinem Preiswettbewerb und echtem Leistungswettbewerb³¹. Die Befürworter des allgemeinen Preisdiskriminierungsverbotes dagegen betrachten den rechtlichen Zwang als ein geeignetes Mittel, wirtschaftsethisch korrektes Verhalten im Unternehmer zu erzeugen, ohne dessen Wettbewerbsfreude zu dämpfen³².

Der mittelständische Unternehmer könnte u. U. im allgemeinen Preisdiskriminierungsverbot einen gewissen Schutz gegen seinen großen Mitbewerber sehen, da der Vorsprung, den dieser durch eine Preisdiskriminierung gewinnt, verhältnismäßig viel größer ist als bei normalem Wettbewerb ohne Preisdiskriminierung, auch bei Unterstellung, daß der Mittelständler dort, wo er es zu tun vermag, die Möglichkeit der Preisdiskriminierung ausnützen würde. Andererseits ist zu bedenken, was bereits erwähnt wurde, daß der kleine und mittlere Unternehmer außerstande ist, die verschiedensten Ausweichmöglichkeiten auf einen dritten Anbieter zu erforschen. Er würde sich mit den Preislisten als Informationsmittel abfinden müssen.

Außerdem ist zu bedenken, daß man auch die noch so homogenen Waren als unhomogen etikettieren kann.

Der Leistungswettbewerb in seiner Form ist ein Modell, das wir nie ganz verwirklichen können. Wenn z. B. aus nicht marktbedingten Gründen die Preisbindung zweiter Hand für ein Erzeugnis notwendig wäre, dann müßte

man in Kauf nehmen, daß ausgerechnet Leistungsschwache geschützt würden.

Wie man aus all dem ersieht, handelt es sich hier nicht um eine Grundsatzfrage, sondern um eine Ermessensfrage, nicht zuletzt um ein echtes politisches Urteil über das eventuelle Verhalten, das aus dem rechtlichen Zwang entstehen könnte. Voraussetzung dieses Urteils ist die genaue Kenntnis der augenblicklichen Wettbewerbsmentalität, deren positiver und negativer Komponenten. Das Urteil fällt naturgemäß verschieden aus von Land zu Land, von Volk zu Volk. In bestimmten Ländern, deren Namen hier aus Takt verschwiegen seien, wird z. B. die Ertragssteuer in Erwartung einer ziemlich beträchtlichen Steuerhinterziehung von vornherein so hoch angesetzt, daß sie den wirklichen Ertrag annähernd erfaßt. In Ländern mit besonderer Neigung zum Rechtsformalismus wirken detaillierte wirtschaftsrechtliche Formulierungen hemmend auf die Dynamik des wirtschaftlichen Lebens. Ein Volk mit überzüchtetem Rechtsdenken, das verhältnismäßig wenig Raum für die Elastizität des täglichen Lebens besitzt, würde, wenn ein Diskriminierungsverbot bestände, die Kontrollbehörde zwingen, einen gigantischen Apparat aufzubauen, der nicht nur wirtschaftlich, sondern auch sozial untragbar würde, ganz abgesehen davon, daß der Behördenapparat schon bei Maßhaltung der Wettbewerbsteilnehmer bezüglich der rechtlichen Verfolgung von Diskriminierungen groß genug sein würde.

7. Überlegungen über mögliche Ergänzungen der augenblicklichen Rechtsgrundlagen des Wettbewerbs

Heinz-Dieter Weiss³³ hat einen beachtenswerten Vorschlag zum Ausbau des deutschen Rechts in Richtung des Diskriminierungsverbotes gemacht. Er schlägt zwei Dinge vor: 1. eine Novellierung von § 28 Abs. 2 des GWB, 2. einen Absatz 3 in § 26 des GWB.

Bei seinem Novellierungsvorschlag von § 28 Abs. 2 geht Weiss von dem Gedanken aus, daß das Verbot diskriminierender Praktiken marktstarker, aber noch nicht marktbeherrschender Unternehmer zum Zwecke der Wettbewerbsbeschränkung und Monopolisierung dringlicher sei als der Schutz von Abnehmern vor wettbewerbspolitisch irrelevanten Diskriminierungen oft unbedeutender Preisbinder. Der Versuch einzelner Wirtschaftszweige, diese Lücke für ihren Bereich durch Nichtdiskriminierungsverträge in Form von Wettbewerbsregeln zu schließen, wurde bisher mit dem Hinweis

darauf abgewiesen, daß Wettbewerbsregeln lauterkeitsbezogen sein müssen. Das Gebot der absoluten Nichtdiskriminierung sei kein Grundsatz des lautereren Wettbewerbs, es könne demnach auch kein Verbot von Preisdiskriminierungen schlechthin aufgenommen werden. Weiss meint nun im Hinblick auf diese Situation, daß erweiterte Möglichkeiten für Diskriminierungsverbote in Wettbewerbsregeln auch dann gegeben sein könnten, wenn mit ihnen nicht nur unlautere, sondern auch leistungsfremde und wettbewerbsverfälschende Praktiken mit dem Zwecke des "monopolizing" ausgeschlossen werden könnten. Eine derartige Auslegung der §§ 28 ff herrsche in der Literatur vor, sei aber in der Praxis noch nicht durchgeführt worden. Im Anschluß an B. Griesbach³⁴ unternimmt daher Weiss folgende Neuformulierung von § 28 Abs. 2: "Wettbewerbsregeln im Sinne dieser Vorschriften sind Bestimmungen, die das Verhalten von Unternehmen im Wettbewerb regeln zu dem Zweck, einem den Grundsätzen des lautereren oder des Leistungswettbewerbs zuwiderlaufenden Verhalten im Wettbewerb entgegenzuwirken und ein diesen Grundsätzen entsprechendes Verhalten im Wettbewerb anzuregen. Mit den Grundsätzen des Leistungswettbewerbs unvereinbar ist insbesondere die mißbräuchliche Ausnutzung wirtschaftlicher Macht durch ein oder mehrere Unternehmen mit dem Zwang oder der unmittelbaren oder mittelbaren Wirkung, Mitbewerber in unbilliger Weise zu verdrängen, zu vernichten oder zu einem bestimmten Marktverhalten zu veranlassen."³⁵ Weiss ist der Überzeugung, daß damit ein wettbewerbspolitisch optimaler Raum für Diskriminierungsverbote in Wettbewerbsregeln geschaffen sei. Da aber der Beitritt zu Wettbewerbsregeln freiwillig sei und sich nicht jeder Wirtschaftszweig für Wettbewerbsregeln eigne, könne diese Erweiterung des Diskriminierungsverbotes kein Ersatz für eine gesetzliche Regelung sein.

Wie ist nun diese gesetzliche Regelung an das bestehende Recht anzuhängen? Weiss ist der Ansicht, daß bei einer Ausweitung des § 26 Abs. 2 des GWB entsprechend den in den USA und in der Montanunion gemachten Erfahrungen sich eine Regelung nahelege, welche Diskriminierungen durch marktstarke Unternehmen nicht verböte, sondern einer Mißbrauchsaufsicht unterstelle, wenn sie zum Zwecke der Wettbewerbsbeschränkung angewandt würden. Hierbei bestehe allerdings die Schwierigkeit, die Marktstärke zu bestimmen. Absolute, an die Größe des Unternehmens anknüpfende Kriterien wie in § 22a des Entwurfes der SPD für eine GWB-Novelle (Bundestagsdrucksache IV/2337) seien unzureichend. Besser sei es, Art und Ausmaß der Wettbewerbsbeschränkung als Indiz für Marktmacht und deren Mißbrauch anzusehen. Weiss schlägt daher als Abs. 3 in

§ 26 vor: "Unbeschadet der Vorschrift des Abs. 2 kann die Kartellbehörde die sachlich nicht gerechtfertigte unterschiedliche Behandlung eines anderen Unternehmens untersagen und hierauf beruhende Verträge für unwirksam erklären, wenn sie feststellt, daß durch diese Behandlung die Wirksamkeit des Wettbewerbs auf dem Markt für die gelieferten oder andere Waren oder gewerbliche Leistungen erheblich beeinträchtigt wird."³⁶

In dem zitierten Vorschlag ist weniger der Schutz des lautereren Wettbewerbsteilnehmers visiert als vielmehr die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs im allgemeinen. Unter diesem Gesichtspunkt hält sich der Vorschlag ganz in der Linie des GWB und vermeidet die perfektionierte Form eines allgemeinen Diskriminierungsverbotes. Da Weiss nicht mehr wie das GWB von marktbeherrschenden Unternehmen spricht, sondern auf das wirtschaftliche Handeln, das durch Diskriminierung erheblich marktstörend wirkt, abzielt, kommt der Vorschlag andererseits einem echten Diskriminierungsverbot sehr nahe, vermeidet aber die juristische Kleinkrämerei, die durch ein allgemeines Diskriminierungsverbot heraufbeschworen werden könnte. Das Für und Wider ist nicht aus grundsätzlichen, sondern aus sozialpsychologischen Überlegungen (zu erwartende Reaktion im Wettbewerb) und aus der Abwägung zu fällen, ob der zu erwartende "run" zum Richter verwaltungstechnisch und finanziell zu bewältigen ist oder eventuell einen Aufwand erfordert, der sich nicht lohnt.

Gesetzliche Regelungen schaffen oft ein Klima, in welchem schlaue Parasiten geschützt und sicher leben können. Wenn man dem Kartellgesetz ein Grundsatzkonzept in Form einer Präambel zur Orientierung der Handhabung von allgemeinen Rechtsbegriffen vorausschicken und nicht nur das marktbeherrschende, sondern auch das marktmächtige Unternehmen in den Bereich der Mißbrauchsaufsicht aufnehmen würde, dann könnte man vom gesamtordnungspolitischen Standpunkt aus mit dieser rechtlichen Regelung zufrieden sein. Die Wirtschaftsordnung läßt sich mit zivilrechtlichen Instrumenten nicht fassen.

III. Steuerpolitik und Mittelstand

1. Einige grundsätzliche Gedanken zur Steuergerechtigkeit

Es gibt kaum ein Gebiet in den Sozialwissenschaften, auf dem es so schwer wird, auf Grundsatzüberlegungen zurückzugehen, wie das der Steuer. Was wir an Steuern konkret vor uns haben, ist geschichtlich geworden, und zwar durchweg nicht in Form eines organischen Wachstums, sondern im Gefolge von wirtschaftlichen Sorgen des Staates einerseits und vom Tauziehen zwischen Interessengruppen andererseits. Der Staat bemüht sich um eine gerechte Verteilung der Lasten. Was aber ist gerechte Verteilung der Steuerlast? Vor dieser an sich schon komplizierten Frage steht noch eine grundsätzlichere: Welchen Zweck verfolgen die Steuern? Erst wenn dieser bestimmt ist, kann man an das Verteilungsprinzip gehen. Es kann hier naturgemäß nicht unsere Aufgabe sein, die geradezu unabhsehbare Zahl von Steuertheorien zu besprechen. Dennoch müssen einige Andeutungen über die Zusammenhänge gemacht werden, welche in der Bewertung der Steuer von Bedeutung sind³⁷. Es handelt sich hier im Grunde um ein ähnliches Problem wie bei der Definition des Wettbewerbs. Läßt sich bei der Steuer von Wettbewerbsneutralität im gleichen Sinne reden, wie man im Wettbewerb von Startgleichheit zu sprechen sich gewöhnt hat? Oder ist die Wettbewerbsneutralität der Steuer nicht eine ebenso spekulative Vorstellung wie die Startgleichheit?

Die ethische Beurteilung der Steuern hängt engstens zusammen mit der staatsphilosophischen Ausgangsbasis. In einem Staat, in welchem die Marktwirtschaft als Ordnungsgesetz der Wirtschaft gilt, haben die Steuern eine ganz andere Physionomie als in einem nach allen Seiten hin kommunistisch orientierten Staat.

Wenn man einmal den kommunistischen Staat idealtypisch durchkonstruieren würde, dann käme man zu der überraschenden Feststellung, daß man von Steuern überhaupt nicht mehr sprechen könnte. Anstelle von Steuergerechtigkeit spräche man einfach von Sozialgerechtigkeit. In den

Begriff der Steuergerechtigkeit nehmen wir im freiheitlichen, marktwirtschaftlich orientierten Staat Elemente hinein, die eigentlich mit der Steuer nichts zu tun haben. Aber wir müssen sie hineinnehmen, weil Freiheit allein nicht ausreicht, Gerechtigkeit zu schaffen. Ein materiales, somit soziales Wertelement muß in jedem Gerechtigkeitsbegriff mitbeschlossen sein. Die kommunistische Staats- und Wirtschaftsform hat den - wenigstens theoretischen - Vorteil, daß sie an sich dem Denken gemäß materialen Wertprinzipien näher steht als die freiheitliche, pluralistische Wirtschafts- und Staatsgesellschaft. Die kommunistische Staatsvorstellung braucht nicht notwendigerweise mit unmenschlichem Zwang verbunden zu werden. Man könnte sich eine kommunistische Gesellschaft vorstellen, in der der Zwang nur im Sinne echt menschlicher Werte zur Anwendung käme. Abgesehen von der rein liberalen Gesellschaftsauffassung, die der Geschichte angehört, gibt es keine Gesellschaftsphilosophie, in der nicht von der Dialektik von Individuum und Gemeinschaft die Rede wäre. Was heißt dies anderes, als daß das Individuum mit seiner ganzen Freiheit und Selbstbestimmung gemeinschaftsbezogen ist? Darum sprechen selbst diejenigen Sozialphilosophen, die das private Eigentum als ein "Naturrecht" bezeichnen, von der sozialen Belastung jeglichen Eigentums. Diese Überlegungen dürften ein genügender Hinweis dafür sein, daß man bei allem Suchen nach der Gerechtigkeitsidee, vor allem der der Steuern, methodisch vom sozialen Aspekt unserer Natur und unseres Handelns ausgehen muß. Um aber diesen methodischen Weg logisch korrekt zu gehen und sich nicht unversehens in eine geschichtlich bedingte Theorie zu verwickeln, ist das idealtypische Modell der kommunistischen Gesellschaft ein gutes Instrument.

Auf dieser Basis gibt es kein Gegenüber von Individuum und Staat. Der einzelne betrachtet seine wirtschaftliche Leistung als Leistung im Interesse des Ganzen, in welchem und von dem er lebt. Von Steuern zu reden, wäre nicht korrekt, da sich mit dem Begriff der Steuer der Gedanke verbindet, daß nur ein Teil unseres Tuns sozial belastet sei. Unter der Voraussetzung, daß jedes Glied des Staates mit seiner ganzen Leistungsfähigkeit für das Ganze einsteht, hat der Staat alle Mittel in der Hand, um den Sozialzweck zu erfüllen. Eine zusätzliche Belastung in Form von Steuer ist nicht mehr denkbar. Was aus sich den Sozialzweck des Staates erfüllt, entgeht jeder Steuerreflexion.

Von dieser Wertschätzung aus beziehen wir das Urteil, daß typisch sozial gerichtete Leistungen der Steuer nicht unterliegen dürften. Von dieser Sicht aus betrachten wir die Berechtigung der Steuerbegünstigung von so-

zialen Institutionen. Konsequenterweise müßte man allerdings auch annehmen, daß die Investitionen, solange sie im Wirtschaftsprozeß verbleiben, eigentlich nicht Subjekt der Steuer sein können. Sie können es berechtigterweise erst werden, wenn wir von der privatwirtschaftlichen Ordnung ausgehen, d. h. wenn wir die Investition mit privaten Zwecken verbinden, also gewissermaßen "privat" und "sozial" in unserem wirtschaftlichen Tun aufspalten. Unter Umständen könnte eine privatwirtschaftliche Entscheidung, die, wie man weiß, entsprechend dem Prinzip der Gewinnmaximierung erfolgt, sozial gefährlich werden. In diesem Falle wäre nicht einzusehen, warum es dem Staat nicht zustehen sollte, beschneidend oder verhindernd einzugreifen (vgl. Pressekonzentration). Ob nun diese Beschneidung in Form von Wegnahme durch Steuer vor sich gehen soll, ist eine praktische Frage. Man begreift aber in etwa, warum dann und wann von einer differenzierten Investitionssteuer gesprochen wurde. Wenn man sie als irrtümlich bezeichnen will, dann nicht etwa vom sozialetischen Gesichtspunkt der Gerechtigkeit aus, sondern einfach von der Frage nach der Funktionsfähigkeit einer solchen Steuer innerhalb eines privatwirtschaftlich geordneten Wirtschaftsganzen aus.

Wie sehr mit dem Begriff der Steuergerechtigkeit die allgemeine Idee der Sozialgerechtigkeit, d. h. die Idee der Verpflichtung eines jeden zur Mitgestaltung des Gemeinwohls verflochten ist, zeigt die vom Wissenschaftlichen Beirat beim Bundesministerium der Finanzen aufgestellte Forderung, die Besteuerung müsse nach der Leistungsfähigkeit vorgenommen werden³⁸. Würde man nämlich die Steuergerechtigkeit im Sinne der in der Wirtschaftstheorie gebräuchlichen pointierenden Abstraktion typologisieren oder modellieren, dann könnte man die Leistungsfähigkeit nicht zum Maßstab der Besteuerung nehmen. Im reinen Typ der Steuer, den es allerdings real nicht geben kann ebensowenig wie den Typus des Wettbewerbs, kann man wirtschaftliche Leistung nicht mit sozialen Zwecken belasten. Man könnte höchstens aus praktischen Gründen in dem Sinne auf die Leistungsfähigkeit zurückgreifen, insofern man kleinere Einkommen nicht ungebührlich belasten kann, nicht aber weil man grundsätzlich die Progression als die gerechte Steuer verteidigt. In dem vom genannten Beirat erstellten Gutachten treten die verschiedenen sozialetischen Wertebenen, von denen aus man die Steuergerechtigkeit betrachten kann und muß, nicht in Erscheinung.

Aus dem bisher Gesagten geht folgendes hervor: Im Begriff der Steuergerechtigkeit ist ein ansehnliches Stück allgemeiner Sozialgerechtigkeit enthalten. Diese hat in ihrem Wesenskern nichts mit Privatwirtschaft zu tun,

sondern mit der Erfüllung des Sozialzwecks des Staates. Man kann daher die Steuergerechtigkeit nicht von den Staatszwecken lösen. Die Steuergerechtigkeit ist ein Ausschnitt aus der Sozialgerechtigkeit. Die teilweise Ablösung von dieser, d. h. die Entstehung einer der Steuer eigenen Gerechtigkeit hat ihren Grund in der "Privatisierung" des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bereiches gegenüber dem Staat.

Wie die privatrechtliche Ordnung ein Instrument ist, um den Staatszweck sicherer und dauerhafter zu erfüllen, so ist die Steuer ein Instrument zur direkten Verwirklichung eines Teiles jener Staatszwecke, die auf privatrechtlichem Wege nicht zum Zuge kommen. Die Steuern sind in die gesamte Staatstätigkeit integriert. Ihnen die Bewandnis eines wirtschafts- und sozialpolitischen, unter Umständen sogar eines antizyklischen Instrumentes abzustreiten, würde ihre Verwurzelung in der Sozialgerechtigkeit verkennen. Wollte man sie nur zur Deckung von typisch staatlichen Ausgaben wie Finanzierung des Beamtenapparates, von Straßen, Flußregulierungen, überhaupt öffentlichen Anlagen und Einrichtungen für berechtigt halten (fiskalische Steuer), dann wäre die Sozialgerechtigkeit zu sehr mit dem Begriff der Verkehrsgerechtigkeit verwässert. Ohne Zweifel gibt es auch diesen Gesichtspunkt in der Steuer. Manchmal ist er sogar vordringlich, nämlich überall dort, wo die Gesellschaft sich deutlich gegen den Staat abhebt. So wird die Kraftfahrzeugsteuer zunächst nur zu den Zwecken erhoben, die dem Kraftfahrverkehr dienen. Doch zeigt gerade dieses Beispiel, daß der fiskalische Gesichtspunkt sich vom wirtschaftspolitischen nicht säuberlich trennen läßt. Jedenfalls dürfte der Leberplan für das Kraftfahrzeugwesen eindeutig beweisen, daß der kommutative Standpunkt des "do ut des" dem gesamtheitlichen, nämlich wirtschafts- und sozialpolitischen Ordnungsdenken unter- oder zumindest eingeordnet werden muß. In diesem Ineinander von kommutativer und sozialer Gerechtigkeit liegt die ungeheure Schwierigkeit, die Steuern gerecht zu verteilen.

Nun ist allerdings zu beachten, daß durch die grundsätzliche Entscheidung für die Privatinitiative als dem Ordnungsprinzip in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik die Steuerpolitik ein eigenes Gepräge erhält. Der Gesichtspunkt der Sozialgerechtigkeit tritt dabei zunächst zugunsten der kommutativen Gerechtigkeit zurück. Dies will besagen, daß die Steuer zunächst typisch fiskalischen Charakter annimmt und vor allem darauf angelegt sein muß, die private Initiative nicht durch soziale Zielsetzungen zu schwächen. Selbstverständlich heißt dies aber nicht, daß sie die Bewandnis eines wirtschafts- und sozialpolitischen Instrumentes verloren hätte. Doch stehen diese sozialen Wertziele gerade bei der Steuer in nach-

geordnetem Range. Mit Recht fordert man daher eine wettbewerbsneutrale Steuer, d.h. eine Steuer, die den geordneten Wettbewerb nicht deformiert. Allerdings ist hierbei ein echtes Wettbewerbskonzept, wie es bereits dargestellt wurde, Voraussetzung. Unter dieser Bedingung gibt es keine Steuerprivilegien. Wo aber das Wettbewerbskonzept nicht oder nicht ganz verwirklicht wird, ergeben sich von selbst Ungerechtigkeiten im Steuersektor. Diese nachträglich durch sogenannte Steuervergünstigungen zu korrigieren, dürfte nicht im Sinne von Steuerprivilegien verstanden werden. Erst recht sind Steuervergünstigungen als Korrektur nicht abzulehnen, wo eine den Wettbewerb verzerrende Steuergesetzgebung direkt Ungerechtigkeiten erzeugt hat. Mit dem Wort "steuerliche Privilegierung" muß man also mit größter Vorsicht umgehen. Vor allem dürfte man dort nicht von steuerlicher Privilegierung sprechen, wo man das wirtschaftspolitisch gerechtfertigte Anliegen, möglichst die Leistung der Selbständigen zu stimulieren, nur durch die Festsetzung entsprechender steuerlicher Freibeträge erreichen kann. Allerdings ist dieses Ermessensurteil nicht so leicht. Es kommt ganz darauf an, welches Konzept des geordneten Wettbewerbs die Wirtschaftspolitik beherrscht.

2. Die Steuern im Hinblick auf die Mittelstandspolitik

Allgemeines

Die Steuer als einschneidendste und in der Reihenfolge der Werte letzte Maßnahme der staatlichen Wirtschafts- und Sozialpolitik soll die Mobilität von Arbeit und Kapital nicht behindern. Die Steuern sollten darum die Überführung von Betriebs- und Anlagevermögen in andere Unternehmen nicht behandeln, als ob es sich um eine konsumorientierte Operation handelte. Steuererleichterungen für solche der wirtschaftlichen Dynamik der Privatgesellschaft dienende Operationen sind also keine Vergünstigung, wenngleich sie im Hinblick auf die einheitliche Rechtsformel der Einkommenssteuer diesen Eindruck erwecken. Ebenfalls dürfte die Steuerpolitik die völlige Auflösung eines Betriebes, der volkswirtschaftlich keine Bedeutung mehr hat (Kleinstbetriebe mit geringer Produktivität, Gewerbearten, die durch den technischen Fortschritt überholt sind), erleichtern, obgleich es sich bei dem, der die Liquidationssumme erhält, um ein privates Einkommen handelt. Auch sind Umwandlungen in andere Rechtsformen und Verschmelzungen bzw. Teilverschmelzungen in diesem Lichte zu beurteilen.

Die bestehenden steuerlichen Belastungen bei der Finanzierung von Unternehmen durch Ausgabe von Unternehmensanteilen könnten wohl gemildert werden, weil Investitionen in produktiven Gütern ihre soziale Funktion eo ipso erfüllen.

Da die Lohnintensität von der Betriebsgröße wohl kaum abhängig ist, also kein mittelständisches Problem darstellt³⁹, kann in der Einkommenssteuer der Unterschied zwischen kapitalintensiven und arbeitsintensiven Betrieben wohl nicht gemacht werden.

Im allgemeinen wird man den Gedanken der permanenten Steuerreform, d. h. einer teilweisen Anpassung der Steuergesetze an die neuen Gegebenheiten verteidigen müssen, wenn man die strukturierte Wirtschaftspolitik nicht durch das Steuerrecht illusorisch machen will.

Im Zusammenhang mit der wirtschaftspolitischen Bedeutung der Steuern und der dauernden Anpassung an die wirtschaftliche Konjunktur wird man die Abschreibungsmöglichkeiten elastisch halten müssen.

Besondere Aufmerksamkeit ist den Möglichkeiten von steuerlichen Vorteilen zuzuwenden, die sich aus der nun einmal nicht zu beseitigenden all-gemeingültigen Rechtsform der Steuern ergeben. Die Zweigstellensteuer wurde in juristisch korrekter Weise vom Verfassungsgericht als verfassungswidrig erklärt, obwohl, wirtschaftlich gesehen, die Gründung eines nicht rentablen Filialgeschäftes nicht noch steuerlich honoriert werden dürfte. Dadurch, daß die Schulden eines Betriebes auf den Gesamtrechts-träger überschrieben werden können, läßt sich der Gewinn und damit auch die Steuerlast einer anderen Filiale herabsetzen. Solche Mischungen von Gewinn und Verlust von Betrieb zu Betrieb sind dem mittelständischen Unternehmen, dessen Betrieb mit dem Unternehmen juristisch zusammen-fällt, nicht möglich. Andererseits sind sie, weil das Steuerrecht nun ein-mal ein Recht und kein wirtschaftlicher Vorgang ist, unvermeidlich. Da-für aber dürfte man den verschiedenen Steuererleichterungen, die der selbständige Unternehmer genießt, entsprechend mehr Verständnis ent-gegenbringen.

Die Vermögenssteuer

Betrachtet man die mittelständischen Betriebe als strukturnotwendig, dann wird man wohl nicht einfach eine quantitative Vermögenssteuer verteidigen können. Um eine Mindestproduktivität zu erreichen, bedarf es nicht nur einiger Handwerkzeuge, sondern komplizierter technischer Produktionsmittel. Die potentielle Leistungsfähigkeit beginnt also erst bei einem

ansehnlichen Vermögenswert, der sich entsprechend der technischen Entwicklung stetig erhöht. Die Freigrenze in der Vermögenssteuer nimmt auf diesen Umstand bereits in glücklicher Weise Rücksicht. Man wird aber darauf achten müssen, den Freibetrag dynamisch zu gestalten, d.h. dauernd anzupassen.

Zugunsten des Freibetrages in der Vermögenssteuer könnte noch das Argument ins Feld geführt werden, daß das Vermögen eines mittelständischen Unternehmens zugleich eine Vermögensanlage zur Alterssicherung des Unternehmers darstellt. Ob dieses Argument schlechthin gültig ist, könnte allerdings bezweifelt werden. Sonst müßte die Gesellschaft konservativ jeden kleinen Betrieb schützen. Gewiß kann persönliches Eigentum und Unternehmen im mittelständischen Betrieb nicht ganz auseinandergerissen werden. Es war davon bereits die Rede. Je länger je mehr verliert aber die Vermögensanlage an persönlich besessenen Sachgütern die Bewandnis der Alterssicherung, weil mit dem Altern des Besitzers auch die wirtschaftliche Ausbeute und somit die Amortisierung und Erneuerung des Kapitals zurückgehen. Anders verhält es sich bei Wertpapieren, wo andere für die Erhaltung und Expansion des Kapitalwertes sorgen. Das Motiv der Alterssicherung des Selbständigen durch das Betriebsvermögen wird demnach immer mehr entwertet, ganz abgesehen davon, daß der Wirtschaftspolitiker an der produktiven Leistung des mittelständischen Betriebes, nicht an seinem Untergang im Konsum des Eigentümers interessiert ist. Den Freibetrag in der Vermögenssteuer im Hinblick auf die Alterssicherung heraufzusetzen, wird demnach nur eine Übergangslösung sein für diejenigen, die während ihrer aktiven Zeit die Alterssicherung auf anderem Wege verpaßt haben. Die Eingliederung der Selbständigen in eine allgemeine Volksversicherung hilft bereits, das Problem der Alterssicherung der Selbständigen etwas vom Betrieb zu lösen. Der Selbständige wird aber klugerweise auch seine Zusatzversicherung nicht im Betriebsvermögen suchen. Das wirtschaftspolitische Anliegen, das mit den selbständigen Unternehmen erfüllt werden soll, muß im Vordergrund stehen.

Die verschiedene Taxierung in der Vermögenssteuer, die durch den Freibetrag realisiert wird, wird in ihrem Effekt allerdings wiederum zunichte gemacht, wenn die Vermögenssteuer vom steuerpflichtigen Einkommen abzugsfähig ist. Man müßte also eine solche Lösung der Abzugsfähigkeit suchen, welche den dem mittelständischen Betrieb gewährten Freibetrag im Hinblick auf die Konkurrenz zwischen mittelständischem und Großunternehmen nicht illusorisch macht.

Die Einkommensteuer

Die traditionelle Definition des Einkommens berücksichtigt nicht, daß das Einkommen mittelständischer Unternehmer gleichzeitig Arbeitseinkommen, d.h. Lohn (Unternehmerlohn und Arbeitslohn) und Betriebseinkommen ist. Unter Umständen ist die Neuinvestition mit einem beachtenswerten Lohnverzicht des Unternehmers gekoppelt. Dies ist namentlich bei größeren langfristig berechneten Investitionen zu beachten. Diese Neuinvestition kann nicht bereits im Jahr der Vornahme abgeschrieben werden. An sich ist bereits allgemein die steuerliche Belastung des Gewinnes, der über die Tilgung der Betriebskosten hinausragt und zu Neuinvestitionen benützt wird, ein eigenes Problem. Dieses wird aber noch schwerwiegender für den mittelständischen Unternehmer, eben deswegen, weil die Neuinvestitionen eine Verminderung seines privaten Einkommens bedeuten. Soweit mit der Selbständigkeit noch die Alterssicherung verbunden ist, ergibt sich zugleich eine verhältnismäßig geringere Alterssicherung. Übrigens ist dies ein Grund mehr, die Alterssicherung möglichst vom Unternehmenseigentum loszulösen. Worum es aber im Zusammenhang geht, ist die Erkenntnis, daß die Abschreibung langfristiger Investitionsgüter elastisch gehalten werden sollte.

Man kann nicht einwenden, daß der selbständige Unternehmer durch die Investition seines Einkommens nichts anderes als eine Umschichtung vornehme. Es ist zu bedenken, daß das investierte Einkommen keine gewöhnliche Sparanlage ist, da es nur in der Expansion des Betriebes erhalten wird. Bei Aufgabe des Betriebes wird manifest, daß in der Regel eine Vermögensminderung eintritt.

Gemäß diesen Überlegungen könnte man an eine Aufspaltung des Einkommens des Selbständigen denken in investierten Gewinn und in Unternehmer- und Arbeitslohn. Hierbei dürfte unter Gewinn nicht einfach der "nicht entnommene Gewinn" verstanden werden, da dieser nicht notwendigerweise ein investierter Gewinn zu sein braucht. Es wäre darunter nur jener gesparte und investierte Einkommensteil zu verstehen, der über die Abschreibung hinausragt.

Ganz abgesehen davon, daß dieser Sachverhalt bei Großunternehmen auch nicht berücksichtigt wird, obwohl er analog ebenfalls vorliegt, stößt das besagte Splittingverfahren in der Praxis auf nicht unbedeutende Schwierigkeiten. Der Nettogewinn hängt beim mittelständischen Unternehmer tatsächlich von Faktoren ab, die nicht wirtschaftlicher Natur sind, weil der Arbeits- und Unternehmerlohn des Unternehmers je nach der sozialen Si-

tuation des Unternehmers (kinderreiche Familie) verschieden ist. Außerdem ist die Begünstigung von Nettoinvestitionen beim mittelständischen Betrieb manipulierbar, insofern der Unternehmer je nach dem zu erwartenden Steuerergebnis "Gewinn" und "private Entnahme" ausgleichen kann. Um also praktisch zu einer gleichmäßigen Behandlung aller in Betracht kommenden Steuerpflichtigen zu kommen, wird man klugerweise als Abschreibungsgrundlage einen festen Prozentsatz des Bruttogewinnes wählen (etwa 50%, wenn man annimmt, daß die eine Hälfte in den privaten Haushalt des Unternehmers, die andere Hälfte in den Betrieb geht). Von diesen 50% ist dann die Summe der Betriebskosten abzuziehen. Die zum Unternehmensvermögen hinzukommende Investition wird also eigentlich nicht mehr als Einkommen, sondern als echter Kapitalzuwachs versteuert. Soll nun dieser Kapitalzuwachs der mittelständischen Betriebe weiterhin noch begünstigt werden, da im Splitting das persönliche Einkommen ausgesondert worden ist? Die technische Rationalisierung ist beim mittelständischen Betrieb schwieriger als beim Großunternehmen. Unter der Voraussetzung der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Option zugunsten der Existenz des selbständigen Unternehmers wird man also eine gewisse steuerliche Begünstigung nicht ablehnen können. Sollte der Bruttogewinn allerdings so hoch sein, daß der Unternehmer mehr als 50% zu investieren in der Lage ist, dann dürfte wohl nicht auch noch dieser zusätzliche Teil von der Einkommensteuer abgezogen werden, es sei denn vorausgesetzt, daß im allgemeinen Steuerrecht die investierten Gewinne von dem steuerpflichtigen Einkommen abgesetzt werden können.

Kleine Betriebe sind nun allerdings nicht in der Lage, einen beträchtlichen Teil des Bruttogewinnes für Neuinvestitionen zu verwenden. Die Investition gründet hier noch mehr als sonst auf echtem, zum Teil sogar schwer empfundenem Konsumsparen. Wenn der Eigentümer Lust am Umtrieb eines solchen Geschäftes hat, wird er wohl oder übel die Folgen tragen müssen. Der Ertrag der Tante-Emma-Läden erreicht durchweg nicht einmal die Summe, die zum Lebensunterhalt notwendig ist. Dieser wird aber durch andere Einkommensarten (Rente, kleiner landwirtschaftlicher Betrieb) gedeckt, so daß solche Betriebe konjunkturfest sind und bleiben, auch ohne daß man sich ihrer besonders annehmen müßte. Hier noch Steuerbegünstigung zu gewähren, hieße unter Umständen, einen anderen tüchtigen Unternehmer am Platz in der wirtschaftlichen Entfaltung zu hindern, wenn nämlich der Restbestand an Kunden für diesen nicht mehr ausreichen würde. Besitzer solcher Kümmergegeschäfte sind oft genug auch nicht expansionswillig. Die Steuerbegünstigung des Unternehmensgewinnes sollte

darum erst bei einem bestimmten Betrag beginnen, sollte aber auch ein bestimmtes Verhältnis zum Unternehmerlohn nicht übersteigen.

Ein junger Unternehmer hat naturgemäß höhere persönliche Kosten. Diese stehen aber steuerlich bereits unter den abzugsfähigen Sonderausgaben. Eine spezielle, bevorzugende Berücksichtigung der Kosten für Ausbildung, Alters- und Hinterbliebenenversicherung, für die Sorge für die alten Eltern ins steuerliche Konzept aufzunehmen, dürfte dem Gleichheitssatz widersprechen.

Die hier angeschnittene Frage hängt mit den Ungereimtheiten der deutschen Einkommen- und Körperschaftssteuer zusammen. Die sozial angelegte Einkommen- und Körperschaftssteuer in Deutschland erweist sich immer mehr als eigentumsfeindlich. Schon vor drei Jahren hat Bundesminister Schmücker auf diesen Tatbestand hingewiesen. Weder für die Unternehmen noch für die Sparer, so erklärte er, bestehe ein Anreiz, das haftende Kapital zu vergrößern. Dies sollte geändert werden. Mit der bloßen Beseitigung der Doppelbesteuerung sei es aber nicht getan. Bei einem solchen Verfahren, wie es Prof. Stützel vorgeschlagen habe, würden die Personalunternehmer in Nachteil geraten. K. Schmücker schlug vor, den Tarif für die Gewinnbesteuerung noch einmal zu unterteilen. Es soll gemäß seinem Vorschlag der investierte Teil des Einkommens steuerlich getrennt vom Verbrauchsteil besteuert werden. Wenn man beiden Besteuerungen eine Progression gäbe, würde eine gewollte Begünstigung der niedrigeren Einkommen bei der Ersparnisbildung eintreten. Jede Sparleistung, sowohl bei Selbständigen wie Unselbständigen, könnte leicht erfaßt werden, und Sonderbestimmungen würden sich erübrigen. Der Plafond für den Sparer (Investitionsteil) sollte, wie Schmücker forderte, tunlichst unter 50% liegen, während bei der Verbraucherbesteuerung bei größerem Verbrauch getrost über die heutige Plafondierung hinausgegangen werden könnte.

Die Gewerbesteuer

Von den Grundsätzen der Steuergerechtigkeit aus gesehen macht neben der indirekten Steuer wohl die Gewerbesteuer den kuriossten Eindruck. Sie enthält drei Teile: Gewerbeertrags-, Gewerbekapital- und Lohnsummensteuer. Die erste Portion gehört zur Kapitalgewinnsteuer, die zweite zur Vermögenssteuer, die dritte scheint überhaupt keinen Boden zu haben. Die Gewerbesteuer ist jedoch nicht aus den Wolken gegriffen, wie es auf den ersten Blick erscheint. Im Grunde genommen ist sie die von

der staatlichen Gemeinschaft an einen Betrieb gestellte Forderung, etwas aus dem Gewerbe zu machen. Sie ist somit Erfüllung der sozialen Pflicht, die an die Verfügungsgewalt über Eigentum geknüpft ist. Man kann sie daher als soziale Belastung der potentiellen Leistungsfähigkeit des Gewerbes betrachten. Dazu kommt zusätzlich der Gedanke der Vergütung der Leistungen, welche die Gemeinschaft einem Gewerbe erbringt (Installation und Unterhalt von Kanalisation, Elektrizität usw.). Die Lohnsumme ist allerdings ein Fremdkörper. Sie wird als Grundlage der Besteuerung nur verständlich, wenn man sie als eine neben dem Kapital bestehende Schlüsselzahl auffaßt, die potentielle Leistungsfähigkeit eines Betriebes abzuschätzen. Doch ist die Lohnsumme in sich kein Träger der Steuer. Sie ist weder Vermögen, noch Einkommen, sondern soziale Leistung des Betriebes.

Die Gewerbesteuer ist mit Recht sehr stark mit der Gemeinde verbunden. Diese trägt in erster Linie die durch das Gewerbe entstandenen Lasten. An sich ist es durchaus verständlich, daß die Gemeinden unter sich in der Weise konkurrieren, daß sie die einzelnen je verschiedenen Gewerbesteuern festsetzen entsprechend den strukturpolitischen Bestrebungen, Unternehmen bei sich anzusiedeln. Andererseits ist gerade diese Freiheit unter Umständen wettbewerbsverzerrend, vor allem, wenn die Gemeinden in Zeiten ihrer, vielleicht selbst verschuldeten schlechten Bilanz den angesiedelten Gewerben den Steuersatz erhöhen. Von hier aus ist das Bemühen anerkennenswert, im Rahmen einer gesamtheitlichen Finanzreform die Gewerbesteuer abzubauen und den Gemeinden einen Anteil an den örtlich zustandekommenen Umsatzsteuern zuzuführen oder einfach einen Gemeindezuschlag zur Einkommenssteuer zu berechnen, der aber von allen, auch von den Lohnsteuerpflichtigen gezahlt werden müßte. Diese letzte Regelung entspricht übrigens mehr als der Weg über die Umsatzsteuer den Prinzipien der Steuergerechtigkeit.

ANMERKUNGEN

- 1 Es sei nur auf einige Veröffentlichungen zu diesem Thema hingewiesen: H. Wendt und H. Stork, Die Genossenschaften des gewerblichen Mittelstandes in der Wettbewerbswirtschaft (Vorträge und Aufsätze des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, hrsg. von H. -J. Seraphim, H. 5), Karlsruhe 1954; Hans Bayer, Kooperation oder Absorption der mittleren Handelsunternehmen, erläutert an der Funktion der Schuheinkaufsgenossenschaften heute, Köln-Opladen 1965; Otto Paleczek, Möglichkeiten und Grenzen der zwischenbetrieblichen Kooperation im Handwerk (Studien und Berichte des Forschungsinstituts für Handwerkswirtschaft an der Universität Frankfurt am Main, 67), Frankfurt /M 1966 (mit wertvollen Literaturhinweisen); die Sonderausgabe von: Verkehrsdokumentation (Deutsche Akademie für Verkehrswissenschaft, Hamburg, C 4215 E). Das Heft enthält die anlässlich der Arbeitstagung vom 15. und 16. November 1967 gehaltenen Referate; vom grundsätzlichen Gesichtspunkt aus besonders zu beachten: Herbert Schmidt, Grundsätze der Kooperation im Verkehr, 5-7. - Bezüglich der Literaturhinweise meiner Darstellung des Mittelstandsproblems sei angemerkt, daß es nicht meine Absicht war, die zahllosen Veröffentlichungen über den Eigenunternehmer zusammenzustellen. Das haben die einschlägigen Institute besorgt. Sie hier zur Wahrung des "wissenschaftlichen Renommées" nochmals zu wiederholen, lag mir fern.
- 2 A. F. Utz, Der Mittelstand und die ethischen Normen der Wirtschaft. In: Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute. (Akten des internationalen Mittelstandskongresses von Madrid. Unter Mitarbeit zahlreicher Fachleute hrsg. von A. F. Utz, Sammlung Politeia XII), Heidelberg-Löwen. 1959, 20.
- 3 Bedrohte Selbständigkeit? Chancen und Grenzen der Mittelstandspolitik, Köln 1966, 18.
- 4 Der Eigenunternehmer in Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik. (Sammlung Politeia XVII), Heidelberg-Löwen 1964.
- 5 Vgl. Johannes Messner: Wohlstandsgesellschaft im Zwielicht. In: Hochland 58, (1966), 331-344.
- 6 Zum religiösen Zustand des "Mittelstandes" in Deutschland. In: Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute, 351-364.
- 7 Ansprache an italienische Handwerker: 15. Februar 1958. Vgl. A. F. Utz - J. F. Groner: Soziale Summe Pius' XII., Freiburg/Schweiz 1961, Nr. 5759.
- 8 A. a. O., Nr. 5757.
- 9 Der politische Einfluß des Mittelstandes. In: Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute, 457-494.
- 10 Der "Mittelstand" im hochindustrialisierten Wirtschaftsraum. (Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen 1538), Köln-Opladen 1965.
- 11 Vgl. Hans Kelsen: Aufsätze zur Ideologiekritik, mit einer Einleitung hrsg. von

- Ernst Topitsch, Neuwied-Berlin 1964; Ernst Topitsch: Sozialphilosophie zwischen Ideologie und Wissenschaft, Neuwied 1961; ders.: Das Verhältnis zwischen Sozial- und Wirtschaftswissenschaft. Eine methodologisch-ideologiekritische Untersuchung. In: *Dialectica* (Neuchâtel) 16 (1962) 211-231; ders.: Die Menschenrechte. Ein Beitrag zur Ideologiekritik. In: *Juristenzeitung* (Tübingen) 18 (1963) 1-7. Allgemein zum Begriff der Ideologie vgl. Theodor Geiger: *Ideologie*. In: *Handw. der Sozialw.* Bd. 5, Tübingen-Göttingen 1956, 179-184, mit der dort verzeichneten Literatur, ebenso den Artikel "Ideologie" von E. Topitsch in: *Staatslexikon* Bd. 4, Freiburg 1959, 193-201.
- 12 H. Albert: Das Werturteilsproblem im Lichte der logischen Analyse. In: *Grundlagen der Wirtschaftspolitik*, hrsg. v. Gérald Gäfgen, Köln-Berlin 1966, 25-52.
 - 13 Vgl. Theodor Geiger, a. a. O. 181.
 - 14 Vgl. Karl Otto Hondrich: *Die Ideologien von Interessenverbänden. Eine strukturell-funktionale Analyse öffentlicher Äußerungen des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände und des Deutschen Gewerkschaftsbundes*, Berlin 1963.
 - 15 Vgl. hierzu den lesenswerten Aufsatz von Franz Böhm, *Privatrechtsgesellschaft und Marktwirtschaft*, in: *Ordo*, Jahrb. f. d. Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 7, 1966, 75-151. Hervorzuheben sind die Ausführungen auf S. 130f., wo deutlich gesellschaftspolitische Wertungen die Idee der "Rationalität" der Marktwirtschaftsidee bestimmen. Mit der rein wirtschaftlichen Rationalität ist die Beweisführung zugunsten der Marktwirtschaft nicht zwingend.
 - 16 *Begeht der Westen Selbstmord? Ein Versuch über Bedeutung und Zukunft des Liberalismus*, Düsseldorf-Wien 1965.
 - 17 Ich verweise hier auf den Anhang-Artikel von Walter Wittmann: "Bemerkungen zu Messners Eigenunternehmer", aus dem eindeutig hervorgeht, wie gering das empirische Material ist, das uns in der Messung der Produktivität der selbständigen Unternehmer zur Verfügung steht.
 - 18 Vgl. Médard Boeglin, *Valeurs du travail dans les sciences sociales empiriques et la philosophie sociale*, Fribourg-Louvain 1965.
 - 19 Vgl. J. Messner, a. a. O. passim, und Clemens August Andreae, *Mensch und Wirtschaft, Spannungen und Lösungen*. Innsbruck 1966, 122-145.
 - 20 *Ein modernes Amerika, Politik der Menschlichkeit*. Hamburg 1965, 19.
 - 21 Vgl. A. F. Utz: *Recht und Gerechtigkeit*, Bd. 18 der Deutschen Thomasausgabe, Heidelberg-Graz 1953, 515-527.
 - 22 Vgl. Erich Potthoff, *Unternehmensentscheidung in der Rationalisierungsphase*. In: *Der Betrieb*, H. 8, 1967, 302-304.
 - 23 Zur Veranschaulichung vgl. Walter Schlaowitz, Hrsg.: *Der Bund als Finanzier. ERP-Sondervermögen für berufliche Leistungsförderung*. Bad Godesberg 1966.
 - 24 Vgl. Emil Leihner, *Betriebsberatung im Dienst der Mittelstandspolitik. Ein Vorschlag zur Steigerung mittelstandspolitischer Maßnahmen, dargestellt am Beispiel des Einzelhandels*. Köln 1966 (Betriebswirtschaftl. Beratungsstelle für den Einzelhandel, GmbH, Köln).
 - 25 Vgl. hierzu Karl Larsen, *Überlegungen zur Lösung der Eigenkapitalfrage*. In: *Blätter für Genossenschaftswesen*, H. 22, 1966; Klaus Schlegelmilch, *Das USA-Modell einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft*, a. a. O., H. 1, 1966; Hans Haupt, *Zur Diskussion um das Problem der Kapitalbeteiligungsgesellschaften und ihre Verwirklichung im Ausland*, H. 19-20, 1966; Arno Morenz, *Kapitalbeteiligungsgesellschaften in den USA*, a. a. O., H. 6, 1967.

- 26 Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs. 1966. Vgl. die beachtenswerte Besprechung dieses Buches von Thorismund Weller: Die Theorie des funktionsfähigen Wettbewerbs und ihre Bedeutung für die Kooperation im Mittelstand. In: Die Aussprache, Bonn, 17. Jg., 1967, 141-146.
- 27 Fritz Machlup, in: Wettbewerb, Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 12, 47.
- 28 Wolfgang Hefermehl, in: Wettbewerbsrecht, Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 12, 55 f.
- 29 A. a. O. 56.
- 30 A. a. O. 52.
- 31 Vgl. hierzu A. F. Utz, Zur Ethik des Gewinnstrebens und des Leistungswettbewerbs. In: Die Neue Ordnung 21 (1967) 276-285. In dem zitierten Artikel habe ich dargestellt, daß die Definition des Leistungswettbewerbs engstens mit der Bestimmung des Gewinnes zusammenhängt. Dieser hinwieder kann nur von der Definition der Kosten her umschrieben werden. Unter Kosten fallen: Abschreibung des Kapitals, Löhne (einschließlich des Lohnes des Unternehmers, sei dieser ein Selbständiger oder Manager), in der dynamischen Wirtschaft dazu noch eine bestimmte Quote des Zuwachses für die Neuinvestitionen. Es heißt dann wörtlich in meinem Artikel: "In der atomisierten Marktwirtschaft betrachtet ... jeder Unternehmer die weitmöglichste Expansion als seine Aufgabe. Er zielt also geradezu naturnotwendig auf eine auf dem Markt noch tragbare Erhöhung des Preises ab. Die Expansionskosten wachsen somit intentional, d. h. in der Absicht und im Wunsch des Unternehmers, geradezu ins unendliche. Man sagt dafür: Gewinnmaximierung. Im Grunde handelt es sich um eine Expansionsmaximierung. Diese nimmt aber wegen der "Maximierungs"-Tendenz das Gebaren des Haschens nach Gewinn an. Die Expansionsmaximierung ist solange als kostengerechte Expansion zu bezeichnen, als sie durch vollkommene Konkurrenz auf dem untersten Niveau gehalten wird. Wo das nicht der Fall ist, wandelt sich das Ziel der Expansionsmaximierung in das Streben nach einer jedwede Kostenberechnung ignorierenden Gewinnmaximierung. Hier liegt das Phänomen, das nicht nur der Marxist, sondern jeder 'gerecht' Denkende verabscheut. Es wird eine nichtwirtschaftliche Intention als wirtschaftliche Leistung verkauft ... Preiswettbewerb und Leistungswettbewerb sind in der vollkommenen Konkurrenz identisch. Sie sind es, weil der Preiswettbewerb die Expansionsmaximierung und damit auch das, was man, wenn man vom engen Begriff der Kosten als Erstehungskosten ausgeht, als Gewinn bezeichnet, auf dem untersten Niveau hält. Wie schon gesagt, handelt es sich hier eigentlich gar nicht um einen Gewinn, sondern um die Kosten der sozialgerechten Expansion. Da es aber die vollkommene Konkurrenz in der Wirklichkeit nicht gibt, klaffen die beiden Begriffe 'Preiswettbewerb' und 'Leistungswettbewerb' auseinander. Da der einzelne Unternehmer und Kaufmann stillschweigend den vorgegebenen Markt als gerecht hinnimmt, betrachtet er jede Preiserhöhung, die von den Marktteilnehmern noch geschluckt wird, als zulässig. Er strebt also mit ruhigem Gewissen einfach nach Gewinnmaximierung. Das ist sein betriebswirtschaftlicher Gesichtspunkt. Über die Makroökonomische Ordnung macht er sich erst Gedanken, wenn er sich in diesem Streben durch reale oder auch nur vermeintliche Marktprivilegierungen der andern behindert sieht. Im Bestreben, weitere hohe Gewinne zu machen, wird er in seiner Bilanz nach der Ursache suchen, woher die relativ zum Umsatz hohen Gewinne kamen. Gewissens-

- bisse wird er aber deshalb nicht bekommen" (a. a. O. 282). Im weiteren Verlauf habe ich dann auf Beispiele im Sektor des Handels hingewiesen, wo um dieser rein betriebswirtschaftlich betrachteten Gewinnmaximierung willen die Kostenrechnung als Basis völlig verlassen wird; beim Verkaufspreis unter Einkaufspreis mit Hilfe des magischen Mittels der Mischkalkulation.
- 32 E. H. Diederichs (Industriekurier, Nr. 71 vom 13. 5. 1967) erklärt, daß bei homogenen Massengütern nur ein Verbot der Preisdiskriminierung ordnungswirksam sei.
- 33 Allgemeines Diskriminierungsverbot in Deutschland und der EWG? In: Aussprache, 15. Jg., 1965 (Mai/Juni), 161-164.
- 34 In: Die Aussprache, 13. Jg., 1963, 236.
- 35 Weiss, a. a. O. 164.
- 36 A. a. O. 164.
- 37 Wie wichtig die grundsätzlichen Überlegungen sind, zeigt deutlich das "Gutachten zur Reform der direkten Steuern (Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Vermögensteuer und Erbschaftsteuer) in der Bundesrepublik Deutschland, erstattet vom Wissenschaftlichen Beirat beim Bundesministerium der Finanzen", Bad Godesberg, 11. 2. 1967 (Schriftenreihe des Bundesministeriums der Finanzen, H. 9). Ich kann mich an dieser Stelle leider nicht mit den Grundsatzvorstellungen des Gutachtens auseinandersetzen. Zur Frage, ob die Steuerbelastung kleinerer Unternehmen geringer oder größer ist als die größerer Unternehmen gleicher Unternehmensform, und ob unterschiedliche Unternehmensformen vergleichbarer Unternehmensgrößen zu ungleichen Steuerbelastungen führen, siehe die Schrift: Untersuchungen über die steuerliche Belastung von Personenunternehmen und Kapitalgesellschaft bei verschiedener Unternehmensgröße, durchgeführt vom Institut "Finanzen und Steuern" e. V., Bonn, hrsg. von der Gesellschaft zum Studium strukturpolitischer Fragen e. V., Bonn (o. J.).
- 38 A. a. O. 13.
- 39 Vgl. Fr. Coester, a. a. O. 54.

Prof. Dr. Walter Wittmann

BEMERKUNGEN ZU MESSNERS
"EIGENUNTERNEHMER"

(Buchbesprechung)

Messners Eigenunternehmer

Die Gesellschaft hat Ziele zu verfolgen, die über jene der Individuen hinausgehen, weshalb es naturgemäß zu Interessenkollisionen kommt. In den freiheitlichen verbandspluralistischen Demokratien ist der Versuch, Einzel-, Gruppen- und Gemeinwohlinteressen in Einklang zu bringen, bisher gescheitert. Allzulange ist man der Ansicht gewesen, die staatliche Sozialpolitik sei in der Lage, die großen besitzlosen Bevölkerungsschichten in die Gesellschaft einzugliedern. Diesen Bemühungen war kein Erfolg beschieden. In den letzten Jahrzehnten ist die staatliche Sozialpolitik weitergegangen und hat versucht, wirksam auf die Verteilung des Volkseinkommens einzuwirken. Die Maßnahmen zur Umverteilung von Einkommen von den oberen zu den unteren Einkommensschichten haben nicht zu den gewünschten Ergebnissen geführt. So ist eine Gesellschaftspolitik heute von neuer Dringlichkeit, wenn die freiheitlichen Demokratien Bestand haben sollen. Messner (S. 27) meint, "daß für die Existenz der freiheitlichen Gesellschaft eine starke durch Eigentum und Einkommen gesicherte Mittelschicht wesentlich ist."

Auf der Suche nach einem Richtmaß gesellschaftlicher Ordnungspolitik kommt Messner auf das Rationalisierungsprinzip (bestmögliche Ausnutzung der verfügbaren Produktionsfaktoren) zu sprechen. Die volkswirtschaftliche Produktivität ist für ihn (S. 35) auch fundamentaler Begriff für die Gesellschaftspolitik, "denn immer wird die Leistungskraft der Volkswirtschaft die wesentliche Voraussetzung für die Erreichbarkeit auch außerwirtschaftlicher Ziele bilden".

Wirtschaftsentwicklung und Wirtschaftswachstum hängen entscheidend von der Unternehmerleistung ab. Messner (S. 52/53) anerkennt hier zwar die große Bedeutung der bahnbrechenden Unternehmerpersönlichkeit, weist aber zugleich auf die Leistungen der ungezählten Eigenunternehmer in den mittleren und kleineren Betrieben aller Wirtschaftszweige hin. Mit der Entwicklung der Technik sei für einen großen Teil der Menschen der Lebenssinn der Berufsarbeit verloren gegangen. Die Möglichkeit schöpferischer Persönlichkeitserfüllung in der Berufsarbeit sei den Millionen mittlerer und kleinerer Unternehmer erhalten geblieben. Das hier maßgebende Produktiveigentum ist zugleich auch Besitz. Dadurch, daß es im Wettbewerb eingesetzt wird und sich durch volkswirtschaftliche Produktivität legitimiert, kann es bestehen. Weiter heißt es (S. 56): "Es ist also seiner ganzen Natur nach an den Dienst am volkswirtschaftlichen Gemeinwohl gebunden, daher wesentlich verschieden von dem Großeigentum, das auf Grund von Marktmacht und Wirtschaftsmacht sich der Gemeinwohlfunktion des Wettbewerbs zu entziehen vermag. Mittelstandspolitik ist daher Eigentumspolitik im besten volkswirtschaftlichen Interesse." Folgerichtig untersucht Messner, was nach dem Produktivitätskriterium für oder gegen die mittelständische Wirtschaft spricht. Seine Überlegungen (S. 78) führen zu einem bedeutsamen Schluß: "Volkswirtschaftlich gesehen bestehen tatsächlich für den eigentlichen rationellen Einsatz neuer technischer Produktionsmethoden beim mittelständischen Betrieb häufig günstigere Voraussetzungen als beim Großbetrieb, ... schon allein, weil mit Kapital und Kredit viel schärfer kalkuliert werden muß."

Eingehender kommt Messner (S. 99) auf das selbständige Produktiveigentum zu sprechen. Von einem Eigenunternehmer könne dann gesprochen werden, wenn Produktiveigentum in einem vom Eigentümer selbständig auf eigenes Risiko geführten Unternehmen eingesetzt wird. Dieser Begriff des Mittelstandes deckt "das kleine und mittlere Unternehmen in Gewerbe, Handwerk, Handel, Landwirtschaft ebenso wie das mittlere Unternehmen in Industrie und Bankwesen, nicht zu vergessen die freien Berufe". Hier schließt sich ein wichtiger Passus in den Messnerschen Überlegungen an: "Das Höchstmaß weitgestreuten selbständigen Produktiveigentums in allen eben erwähnten Bereichen hat Ziel der Wirtschaftspolitik zu sein nach dem Prinzip, daß gesellschaftspolitisch das kleinere Unternehmen zu bevorzugen ist, soweit es volkswirtschaftlich nicht weniger produktiv ist als das größere."

Erneut (S. 107) wird die Belebung des Wettbewerbs gefordert: "Die Schaffung gleichheitlicher Voraussetzungen des Wettbewerbs nach dem Pro-

duktivitätsprinzip bei einer größtmöglichen Zahl der am Wettbewerb mit selbständigem Produktiveigentum Beteiligten erweist sich daher neuerdings als ein Hauptproblem der wirtschaftlichen Ordnungspolitik."

In Analogie zur Industrie geht Messner (S.114) auch auf die Verhältnisse in der Landwirtschaft ein und fordert eine Höchstzahl von bäuerlichen Familienbetrieben. Im Bauerntum sieht er den Garanten der freiheitlichen Demokratie.

Was die Konsistenz der Gesellschaftsordnung betrifft, stellt der Familienbetrieb in Gewerbe, Industrie, Handel und Landwirtschaft die Grundkraft dar; denn das Produktiveigentum steht in innerster Beziehung zur Familie, weshalb Messner (S.123) schreibt: "Eine auf weiteste Streuung selbständigen Produktiveigentums abzielende Wirtschaftspolitik ist Familienpolitik par excellence."

Von der Arbeit von Messner ist gesamthaft zu sagen, daß sie einen interessanten Aspekt der Einkommens- und Vermögensprobleme behandelt. Die Problematik der Eigentumspolitik wird nämlich vom Produktiveigentum bzw. von der Unternehmerseite aufgerollt. Das Produktivitätskriterium steht im Mittelpunkt, sodaß die Diskussion eigentumspolitischer Probleme nicht nur auf einer normativen, sondern auch auf einer (realistischen) wirtschaftlichen Basis erfolgen kann. Damit wird der Nationalökonomie die Möglichkeit gegeben, von ihrer Warte aus zu den Gedanken eines Sozialethikers über ein aktuelles Thema der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik Stellung zu nehmen.

Angesichts der dominierenden Stellung des Produktivitätskriteriums in den Gedankengängen Messners befassen wir uns im folgenden vor allem mit den hiermit zusammenhängenden wirtschaftlichen Aspekten und Konsequenzen und schränken uns bei der kritischen Würdigung der umfangreichen wirtschaftlichen Ausführungen ein.

Zunächst geben wir den aktuellen Forschungsstand in bezug auf die Produktivität verschiedener Betriebsgrößen in einzelnen Wirtschaftsbereichen wieder. Im Vordergrund steht dabei die Frage, ob das Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses allgemeine Gültigkeit besitzt, wie Messner (S. 82) behauptet.

Zum zweiten versuchen wir die Auswirkungen der räumlichen Konzentration und Dekonzentration auf die volkswirtschaftliche Produktivität aufzuzeigen. Es geht dabei um die Frage, ob die kleinen und mittleren Unternehmen vom Standpunkt der volkswirtschaftlichen Produktivität aus dazu berufen sind, bei der Industrialisierung ländlicher Gebiete eine besondere Rolle zu spielen.

In einem dritten Abschnitt erläutern wir einige Aspekte des Verhältnisses zwischen Firmen- und gesamtwirtschaftlichem Wachstum, wobei offenbar die Unternehmerfunktion von Bedeutung ist.

Der vierte Abschnitt befaßt sich mit allgemeinen wirtschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Problemen, die in Messners Konzeption des Eigenunternehmers eine Rolle spielen.

Bevor wir mit den materiellen Erörterungen beginnen, sei ausdrücklich betont, daß wir nicht eine neue Mittelstandstheorie entwickeln wollen, sondern lediglich die Messnerschen Ausführungen im Lichte des aktuellen Standes der ökonomischen Theorie und Forschungen zu überprüfen gedenken und hieraus einige Schlußfolgerungen ziehen werden.

1. Zum "Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses"

Messner (S. 82) beruft sich öfters auf das "Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses", wenn er von der Überlegenheit der mittleren und kleineren Unternehmen (mittelständische Wirtschaft) gegenüber den Großbetrieben spricht. Deshalb stellt sich folgerichtig die Frage, ob das "Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses" von allgemeiner Gültigkeit ist. Bei der Behandlung dieser Problematik ist es angezeigt, die theoretischen Aspekte zunächst von den Ergebnissen empirischer Untersuchungen getrennt darzustellen.

a) Theoretische Aspekte

Bei der hier angeschnittenen Problematik geht es um den Verlauf der Ertragsfunktion (Produktionsfunktion). Diese gibt die Mengen von Endprodukten als Funktion der Menge der Faktoren an, mit deren Hilfe sie wirkungsvoll hergestellt werden können². Über die Art der Abhängigkeit der Produktionsmenge vom Einsatz der Produktionsfaktoren hat sich die Nationalökonomie schon sehr früh Gedanken gemacht. Zunächst ist man davon ausgegangen, daß alle Faktoren beliebig untereinander ausgetauscht werden können (beliebige Teilbarkeit und Substituierbarkeit), wenn auch in immer abnehmender Masse. Man postulierte eine proportionale Veränderung der Produktionsmenge bei gleichmäßiger Veränderung aller Faktoren. Die abnehmende Substituierbarkeit der Faktoren zeigt sich, ausgehend von einer gewissen Optimalkombination, in einer Eigenschaft, die

Ertragsgesetz heißt. Dieses besagt bekanntlich, daß bei fortlaufender Vermehrung eines Faktors und Konstanthaltung der übrigen, die Menge des oder der Endprodukte von einem gewissen Punkt an immer weniger zu und unter Umständen schließlich sogar einmal abnehmen wird.

Dieses von Turgot formulierte Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses ist für die Landwirtschaft durch empirische Untersuchungen bestätigt worden. Obwohl für den industriellen Sektor ähnliche Untersuchungen fehlen, wurde dieses Gesetz auch auf den nichtlandwirtschaftlichen Sektor übertragen. "Auf diese Weise gelangte in die Wirtschaftstheorie ein Element der Unsicherheit, das immer wieder zur Frage führte, ob das Ertragsgesetz auch für die Industrie Gültigkeit besitzt, und welche Bedeutung ihm für die Gestaltung industrieller Produktionsprozesse zuzumessen ist."³

Anlaß zur Kritik an der klassischen Produktionsfunktion hat die ihr zugrundeliegende Annahme gegeben, daß die Produktionsfaktoren beliebig gegeneinander ausgetauscht werden können. Die Kritiker haben geltend gemacht, daß die moderne Technologie immer mehr zu einer festen Kopplung aller Produktionsfaktoren in einem bestimmten Verhältnis führe. Werden Rohstoffeinsatz und Maschinenstunden nicht erhöht, so hat eine Vermehrung des Arbeitseinsatzes keinen Einfluß auf die Produktionsmenge. Bis aber ein solcher Punkt erreicht ist, steigt die Produktion proportional zum Faktoreinsatz,⁴ so daß keine Gesamtkosten-Ersparnisse infolge unterschiedlicher Betriebsgröße realisierbar sind; größere und kleinere Betriebe stellen sich produktionsmäßig gleich.

Gegen diese und die "Klassische Produktionsfunktion" ist eingewendet worden, daß mit einer optimalen Betriebsgröße gerechnet werde. Eine Erhöhung des Faktoreinsatzes führe zunächst zu einer besseren Ausnützung unteilbarer Faktoren (wie Maschinen), wozu aber auch die Führungs- und Aufsichtsfunktion der Geschäftsleitung zu rechnen sind. Bei einer Vermehrung aller Faktoren wird zunächst ein Bereich steigenden Ertragszuwachses wirksam. Bei weiter fortschreitender Betriebsvergrößerung setzen sich dann aber gegenteilige Tendenzen durch. Die Leitungs- und Aufsichtsschwierigkeiten haben ein überproportionales Wachstum dieses Faktors zur Folge, eine mehr oder weniger weitgehende Bürokratisierung sei unvermeidlich. Ist die Arbeitsteilung soweit fortgeschritten, so resultiere keine produktionssteigernde Wirkung mehr. Aus diesen Gedankengängen folgert Krelle, daß der Ertragszuwachs dann doch wieder sinke⁵.

Gegen Krelle's Folgerung sind gewichtige Argumente anzuführen: "Erstens dürfte dieser Effekt erst bei Mammutbetrieben auftreten, wie sie praktisch kaum vorkommen, denn mit Hilfe einer entsprechenden orga-

nisatorischen Ausgestaltung aller Betriebsteile lassen sich auch sehr große Betriebe noch rationell leiten. Zweitens steht einer durch den Engpaßcharakter der Geschäftsleitung hervorgerufene Betriebsgrößenprogression stets eine Degressionswirkung im Fertigungskostenbereich entgegen, die daraus resultiert, daß sich mit wachsender Betriebsgröße die Produktion immer wirtschaftlicher gestalten läßt. Diese Degressivwirkung dürfte in der Regel stärker sein, als die durch 'Verbürokratisierung'⁶ der Leitung hervorgerufenen Progressionseffekte." In der Literatur über die Kosten- und Produktionstheorie ist es vor allem Gutenberg gewesen⁷, der theoretisch nachgewiesen hat, daß es innerhalb der normalerweise realisierbaren Betriebsgrößen kein Optimum geben kann. Trifft das zu, so ist jede Betriebsvergrößerung kostenmäßig von Vorteil. Dies bedeutet aber eine Überlegenheit des Groß- gegenüber dem Kleinbetrieb.

Zu einem ähnlichen Ergebnis war schon früher Büchner bei der Formulierung des Gesetzes der Massenproduktion gekommen. Voraussetzung dieses Gesetzes ist eine gewisse Mindestproduktion; die Grenze, von der ab die Vorteile der Massenproduktion einsetzen, liegt umso höher, je größer der Anteil der fixen Kosten an den Gesamtkosten ist. Ist diese Nutzschwelle aber erreicht, so haben die Kosten mit zunehmender Produktion die Tendenz zu sinken. Letztlich besagt die Formel von Büchner aber lediglich, daß die Stückkosten umso niedriger sind, je größer die Ausstoßmenge bei gegebenen fixen Kosten.

Die moderne Massenfabrikation zeichnet sich dadurch aus, daß Großbetriebe im Vergleich zu den kleineren und mittleren Betrieben wegen ihres größeren Produktionsvolumens zu günstigeren Produktionsverfahren überwechseln können. Der Trend zum hochmechanisierten Verfahren, eine Entwicklung, die letztlich in die Automation einmündet, entwickelt sich aber in den einzelnen Wirtschaftszweigen unterschiedlich, was eine Folge differenzierter technischer Entwicklungsmöglichkeiten ist. Wesentliche Hemmnisse für eine rasche Entwicklung in diese Richtung sind die zu geringen Absatzmöglichkeiten, das Fehlen ausreichender Finanzierungsmittel sowie die Überbrückung der Anschaffungs- und Anlaufzeit. Am größten sind die Chancen der Mechanisierung und Automation für Betriebe mit ausgereiften Erzeugnissen, die einen großen und sicheren Absatzmarkt haben. Stark mechanisierte und automatisierte Industriebetriebe liefern deshalb ihren Kunden standardisierte Erzeugnisse⁸.

Messner fordert im Anschluß an die These, wonach aufgrund des Gesetzes des abnehmenden Ertragszuwachses die mittleren und kleineren Unter-

nehmen leistungsfähiger seien als die Großbetriebe, eine Erhöhung der Zahl der Anbieter auf den einzelnen Märkten. Offenbar schließt er sich der herkömmlichen Preistheorie an, wonach bei Monopol der Preis höher, die Umsatzmenge dagegen geringer sei als bei vollständiger Konkurrenz⁹. Diese klassische These der Überlegenheit der vollständigen Konkurrenz gegenüber den Monopolen wird durch eine unhaltbare Vereinfachung der tatsächlichen Verhältnisse gewonnen. Es wird angenommen, "daß die Firma den ganzen Markt allein versorgt und vergleicht dies dann mit dem Fall, in dem die gleiche Firma nur eine unter sehr vielen ähnlichen Firmen ist, die zusammen einen viel größeren Markt versorgen. Hier vergleicht man also Unvergleichbares, weil sich die Marktform ändert"¹⁰. Würde das Produktionsvolumen der vielen kleinen Firmen von einigen wenigen oder gar von einer einzigen Firma realisiert, so ist anzunehmen, daß im Zuge der zunehmenden Monopolisierung der Übergang zu einer besseren Fertigungstechnik mit niedrigeren Stückkosten vollzogen wird. Unter solchen Voraussetzungen kann der Monopolpreis, auch bei höherem Gewinn des Monopolisten, tiefer, die Ausstoßungen (Marktversorgung) dagegen höher als bei vollständiger Konkurrenz sein. Diese Tendenzen verstärken sich noch wesentlich, wenn Zusammenschlüsse von Firmen den technischen Fortschritt positiv beeinflussen.

b) Ergebnisse empirischer Untersuchungen

Im Anschluß an die Berücksichtigung einiger theoretischer Aspekte stellt sich jetzt die Frage, ob man 1. Ersparnisse infolge wachsender Betriebsgröße (economies of scale) nachweisen kann, ob 2. Gesamtkostenkurven S-förmig oder mehr linear verlaufen und 3. ob technische Neuerungen mehr von Großbetrieben als von mittleren und kleineren Firmen eingeführt werden.

Grundsätzlich ist zu bemerken, daß die Ermittlung von empirischen Gesamtkostenverläufen erfahrungsgemäß äußerst schwierig ist, sodaß die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchungen mit entsprechender Vorsicht zu interpretieren sind.

Die Kostenuntersuchungen scheitern vielfach daran, daß nur eine relativ geringe Anzahl von Unternehmungen bereit ist, Einblick in die Kostenstruktur zu gewähren. Ist dieses erste Hindernis überwunden, so beginnen die materiellen Schwierigkeiten. Zur Erfassung der Reaktion der Kosten auf Veränderungen der Ausstoßmenge ist es von ausschlaggebender

Wichtigkeit, daß der Beschäftigungsgrad bzw. die Ausstoßmenge in der Untersuchungsperiode ausreichend schwankt, was leider selten der Fall ist. Hinzu kommt, daß sich im allgemeinen auch die Preise und Löhne verändern, so daß komplizierte Umrechnungen vorzunehmen sind, damit allein der Beschäftigungsgrad den Gesamtkostenverlauf beeinflusst. Weiter fällt besonders nachteilig ins Gewicht, daß die Einflüsse von Kapazitätserweiterungen, technischen Veränderungen, organisatorischen Umstellungen und schwankenden Seriengrößen nur in besonders einfachen Fällen ausgeschaltet werden können¹¹.

In den vergangenen 3-4 Jahrzehnten sind trotz aller Schwierigkeiten zahlreiche empirische Kostenuntersuchungen durchgeführt worden¹². Diese ergaben im allgemeinen proportionale Kostenverläufe. Eine Veränderung der Ausstoßmenge hat demnach eine entsprechende Veränderung der Gesamtkosten zur Folge. Man darf insgesamt festhalten, daß die vorliegenden Untersuchungen die Annahme gestatten, daß im Rahmen konstanter Kapazitäten, gegebener Fertigungsverfahren und relativ geringer Schwankungen des Beschäftigungsgrades der lineare Kostenverlauf für die Industriebetriebe typisch ist.

Weittragende wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen erlauben die Ergebnisse dieser Untersuchungen allerdings nicht, weil die wichtigsten Erscheinungen der langfristigen Wirtschaftsentwicklung, nämlich wachsende Produktionskapazitäten und die fortlaufende Verbesserung der Produktionstechnik darin ausgeschaltet wurden. Weiter beschränken sich die Analysen auf einige Wirtschaftszweige, so daß keine allgemeingültigen Schlüsse gezogen werden dürfen.

Immerhin sei festgehalten, daß innerhalb gewisser Produktionsschwankungen und auch bei unveränderter Technik das Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses für industrielle Betriebe wahrscheinlich nicht gilt, ein Ergebnis, daß sich mit den theoretischen Überlegungen von Gutenberg deckt.

Um jene Hypothesen zu prüfen, mit denen Messner den Eigenunternehmer in wirtschaftlicher Hinsicht begründet, ist die Kenntnis des Kostenverlaufs bei vorgegebener Betriebsgröße von relativ geringem Wert. Ergiebiger sind empirische Untersuchungen, welche über die Leistungsfähigkeit unterschiedlicher Betriebsgrößen Aufschluß erteilen. Zwar ist hier die Theorie verhältnismäßig weit fortgeschritten; auf empirische Ebene haben sich die gewünschten Fortschritte aber noch nicht eingestellt. Zum Nachweis geben wir im folgenden die Ergebnisse solcher Untersu-

chungen wieder und unternehmen abschließend den Versuch einer allgemeinen Beurteilung.

Wir beginnen mit der Untersuchung der Federal Trade Commission, die im wesentlichen folgende Resultate ergab: In Bezug auf die durchschnittlichen Produktionskosten und die Gewinnrate sind Großbetriebe und Großunternehmungen (companies) in der Regel weniger leistungsfähig als Betriebe mittlerer Größe und in einigen Fällen auch als Kleinbetriebe¹³. Blair hat dasselbe statistische Material nochmals gründlich aufbereitet und kommt zum Schluß, daß Großbetriebe in der Regel leistungsfähiger seien als mittlere und kleinere Betriebe. Mit wachsender Betriebsgröße stellen sich fast ausnahmslos sinkende durchschnittliche Produktionskosten ein¹⁴.

Im Jahre 1955 ist eine umfassende Untersuchung von Smith erschienen, welche die Arbeiten verschiedener Autoren überprüft und zu folgenden interessanten Ergebnissen gelangt: Bei konstanten Faktorkosten nehmen die Durchschnittskosten bei zunehmender Betriebsgröße bis zu einer mittleren Größe zu. Die Faktorkosten steigen aber mit wachsender Betriebsgröße (höhere Tarifsätze bei Großbetrieben), während hier die Material- und Kapitalkosten niedriger sind. Weiter nehmen die Beschaffungs- und Vertriebskosten pro Stück mit expandierender Betriebsgröße ab. Abschließend folgert Smith, daß es keinen strengen Beweis für ein Ansteigen der Stückkostenkurve vor Erreichen der größten Betriebsgröße gebe, doch könne auch eine gegenteilige Behauptung nicht widerlegt werden. Dies sei vor allem eine Auswirkung der Tatsache, daß man es im allgemeinen bei Untersuchungen nicht mit Einproduktfirmen zu tun habe¹⁵.

Eine andere, 1959 publizierte Untersuchung, hat die Existenz von economies of scale (Ersparnisse infolge zunehmender Betriebsgröße) nachzuweisen versucht. Da keine detaillierten Kostenstudien für unterschiedliche Betriebsgrößen vorlagen, arbeitet diese Analyse mit einem Hilfsverfahren. Leider sind die Stichproben sehr klein, so daß die Ergebnisse kaum als repräsentativ zu betrachten sind. Es ist Moore mit seinem Spezialverfahren nicht gelungen, allgemein economies of scale für unterschiedliche Betriebsgrößen nachzuweisen, wohl aber für einzelne Produktionsprozesse bei zunehmender Betriebsgröße¹⁶.

Von besonderem Interesse ist die 1961 von Balassa veröffentlichte Untersuchung über economies of scale im Gemeinsamen Markt. Balassa setzt sich kritisch mit einer Vielzahl von ähnlichen Untersuchungen, die in der Nachkriegszeit durchgeführt wurden, auseinander. Als Maßzahl für die Betriebsgröße verwendet er die Produktion (Output), nachdem andere Kri-

terien wie Zahl der Beschäftigten, der Energieverbrauch und die Kapitalausstattung begründet abgelehnt werden mußten. Um einigermaßen zuverlässige Aufschlüsse über die Beziehung zwischen Betriebsgröße und Produktivität zu erhalten, wäre ein industrieller Vergleich notwendig. Arbeiten über die Verhältnisse in den Vereinigten Staaten¹⁷, der Bundesrepublik¹⁸ und Neuseeland¹⁹ haben ergeben, daß die Produktivität in verschiedenen Industrien mit wachsender Betriebsgröße zunehme. Balassa nimmt in seinen Folgerungen eine Nuancierung dahin vor, daß die Kostendegression zu einer Betriebsvergrößerung hintendiere, die Spezialisierung aber auch zu einer Verkleinerung des Betriebes führen könne. Vom Standpunkt der Betriebsgrößensparnisse aus sind die Großbetriebe nicht durchgehend die produktivsten, sofern die Klein- und Mittelbetriebe Spezialisierungschancen konsequent ausnützen. Das Kriterium der Produktivität spricht einmal dort für Großbetriebe, wo es sich um ortsgebundene Industrien wie Wasserwerke, Elektrizitätswerke, Gaswerke, Brauereien usw. handelt; zum zweiten im Falle eines großen unmittelbaren Rohstoffbedarfes, wie bei der Stahl- und Schiffsbauindustrie, und ferner bei Betrieben, die bei der Fabrikation zahlreiche kleine Erzeugnisse benötigen. Balassa kommt anschließend auf jene Arbeiten zu sprechen, welche Industrien mit homogenen Produkten untersuchten. In einer ganzen Anzahl von Industrien ergab sich eine positive Korrelation zwischen Betriebsgröße und Produktivität. Abschließend gelangt der Verfasser in bezug auf den Gemeinsamen Markt zum Schluß, daß der allgemeine Maschinenbau, die Elektromaschinenindustrie, die Produktion synthetischer Fasern, die Baumwollindustrie, aber auch andere Wirtschaftsbereiche mit wachsender Betriebsgröße Gewinne realisieren könnten. Die größten Gewinne sind für jene Länder mit kleinem Inlandmarkt (und entsprechend kleinen Betrieben) möglich²⁰.

Einen interessanten Versuch stellt die Arbeit von Hymer und Pashigian dar, welche die 1.000 größten amerikanischen Industriefirmen analysiert. Einmal hat es sich gezeigt, daß kleine Firmen nur dann eine Überlebenschance haben, wenn sie wachsen; zum zweiten kommt die Untersuchung in bezug auf die Stückkosten zum Ergebnis, daß eine minimale Firmengröße erforderlich ist. Solange diese Firmengröße nicht erreicht ist, steigen die Stückkosten an. Hernach scheinen sie konstant zu sein, d.h., daß die Leistungsfähigkeit der Firmen in diesem Bereich im allgemeinen von ihrer Größe unabhängig ist²¹.

Eine Untersuchung von 400 an der Londoner Börse kotierten Firmen ergab, daß die Nachteile, die aus zunehmender Schwerfälligkeit der Verwal-

tung resultieren, durch economies of scale im Produktionsbereich wettgemacht werden²². Dieses Ergebnis steht im Einklang mit der These von Gutenberg, daß das Ertragsgesetz in der Industrie nicht wirksam sei. Untersuchungen liegen auch über die Arbeitsproduktivität verschiedener Firmengrößen vor. Die Wahl eines repräsentativen Maßstabes für die Betriebsgröße ist auch hier wichtig. Die Ergebnisse sind unterschiedlich, ob man die Zahl der Arbeitskräfte oder den Produktionswert zugrundelegt. Wird die Arbeitsproduktivität anhand des Produktionswertes gemessen, so wächst diese mit zunehmender Betriebsgröße. Arbeitet man mit der Zahl der Lohnempfänger, so stellt man eine gegenläufige Bewegung fest²³. Bei der Beurteilung dieser unterschiedlichen Ergebnisse darf man aber nicht übersehen, daß die Arbeitsintensität bei den einzelnen Firmen unterschiedlich ist. Aus diesem Grunde ist eher eine Vergleichsbasis aufgrund des Produktionswertes repräsentativ, denn dadurch wird auch das investierte Kapital berücksichtigt.

Eine andere Analyse über den Einfluß der Betriebsgröße auf die Arbeitsproduktivität hat dagegen keinen starken Zusammenhang zwischen den beiden Größen ergeben. Die Produktivitätsunterschiede sind vor allem durch die Realkapitalausstattung, den Rohstoffeinsatz und durch die Marktgröße verursacht²⁴.

Mansfield hat den Versuch unternommen, die These von Schumpeter zu testen, wonach Großbetriebe verhältnismäßig mehr Neuerungen durchführen als andere Betriebsgrößen. Schumpeter hat Recht, wenn a) die Investitionen zur Einführung von Neuerungen im Verhältnis zur Größe ihrer potentiellen Nutznießer hoch war, und wenn b) die für die gewinnbringende Anwendung der Neuerung erforderliche Minimalgröße einer Firma relativ bedeutend ist und c) wenn die durchschnittliche Größe einiger wenigen Firmen wesentlich höher ist als die mittlere Größe aller potentieller Nutznießer der Neuerung²⁵.

Ganz allgemein ist zu solchen Untersuchungen zu bemerken, daß die Zahl der Neuerungen allein nicht repräsentativ ist, vielmehr müssen die Neuerungen eine Gewichtung erfahren. Gesamtwirtschaftlich fallen Neuerungen großer Firmen meist stärker ins Gewicht, weil hier ein größerer Teil eines Wirtschaftszweiges vom technischen Fortschritt erfaßt wird.

Für die mittelständische Wirtschaft dürfte die Erkenntnis, wonach der technische Fortschritt nicht zwangsläufig zum Großbetrieb führen muß, von Bedeutung sein. Der technische Fortschritt gestattet die Anwendung des Gesetzes der Massenproduktion bei kleineren Ausstoßmengen²⁶. Allerdings reichen die empirischen Unterlagen nicht aus, um von einem end-

gültigen Ergebnis zu sprechen. Einmütigkeit soll aber darüber herrschen, daß die Tendenz zur Mechanisierung und Automatisierung, verbunden mit dem Zuge zur Massenproduktion, die Möglichkeit optimaler Produktion von spezialisierten und typischen Erzeugnissen in Kleinbetrieben schafft. Voraussetzung hierzu ist, daß die Maschinen- und Elektroindustrie entsprechende kleinere Anlagen baut²⁷.

Im Gegensatz zur Industrie ist beim Handwerk eine Betriebsvergrößerung meistens nur bedingt möglich. Der Kleinbetrieb ist für manche Art von Leistungen typisch. Betriebsvergrößerungen stoßen rasch auf Grenzen, die durch kleine lokale Märkte, starke Individualisierung des Bedarfs, geringe Transportfähigkeit und Tragfähigkeit der Waren für Transportkosten gezogen sind. Von diesem typischen Kleinbetrieb abgesehen ist heute aber ein Trend zum gesünderen Mittelbetrieb festzustellen²⁸.

Betrachtet man die Ergebnisse der empirischen Untersuchungen gesamt-haft, so gestatten diese nicht die Formulierung von allgemein gültigen Gesetzen für sämtliche Wirtschaftszweige und Volkswirtschaften: das Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses ist nicht von allgemeiner Gültigkeit. Es ist realistischer anzunehmen, daß von einer Mindestgröße des Betriebes an die Kosten entweder proportional oder sogar unterproportional (Gesetz der Massenproduktion in der Industrie) zur Ausbringungsmenge verlaufen. In jenen Bereichen aber, in denen das Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses gilt, gibt es optimale Betriebsgrößen, die von einer produktivitätsorientierten Wirtschaftspolitik anzustreben sind. Diese Aussage besagt aber nicht a priori, daß die optimalen Betriebsgrößen sich mit jenen der mittelständischen Wirtschaft decken.

2. Raumwirtschaftliche Aspekte

Wenn zwar kleinere und mittlere Unternehmen in der einzelwirtschaftlichen Produktivität in vielen Fällen unterlegen sind, so ist es aber sinnvoll, die Frage zu stellen, ob sie z. B. für die Industrialisierung ländlicher Gebiete geeignet sind. Man könnte durchaus den Standpunkt vertreten, daß weniger produktiv arbeitende mittlere und kleinere Betriebe unter dem Aspekt der volkswirtschaftlichen Produktivität förderungswürdig sind, wenn sie in einen wirtschaftlichen Raum verlegt werden, der noch nicht industrialisiert (bzw. durch chronische Unterbeschäftigung charakterisiert) ist. Messner (S. 143 ff.) weist auf die große Bedeutung solcher Unternehmungsgrößen für die Industrialisierung ländlicher Gebiete hin und sieht hierin eine Förderung der volkswirtschaftlichen Produktivität.

Die Frage nach der Relation zwischen volkswirtschaftlicher Produktivität und räumlicher Konzentration und/oder Dekonzentration (die volkswirtschaftliche Produktivität als Funktion der räumlichen Verteilung der wirtschaftlichen Aktivität) konnte bisher trotz Existenz grundlegender Werke über die Standorttheorie, Raumwirtschaftslehre und Regionalpolitik noch nicht abschließend beurteilt werden²⁹. Einer Lösung harren schwierige theoretische Probleme. Hinzu kommt als großer Nachteil das Fehlen ausreichender empirisch-statistischer Unterlagen.

Mit den gängigen Schlagworten "Industrie aufs Land", "Deglomeration der Agglomeration" usw. kann man in der Praxis sowohl wirtschafts- als auch gesellschaftspolitisch recht wenig anfangen. Die wissenschaftliche Diskussion hat nachfolgenden Stand erreicht³⁰: Im Mittelpunkt der Regionalpolitik steht das Streben nach einer wachstumsoptimalen Faktorallokation, sodaß eine andere räumliche Verteilung der Produktionsfaktoren das Sozialprodukt nicht zu erhöhen vermag. Eine erfolgreiche Regionalpolitik ist im wesentlichen an drei technische Voraussetzungen gebunden;

1. Verbindlichkeit der gesamtwirtschaftlichen Konzeption der Regionalpolitik für alle Funktionsebenen.
2. Kenntnis (neben den privatwirtschaftlichen Kosten) der volkswirtschaftlichen Kosten und Erträge der Produktion und der Infrastruktur.
3. Vorhandensein brauchbarer Kriterien zur Beurteilung der Eignung der einzelnen Instrumente im Hinblick auf die regionalen und gesamtwirtschaftlichen Ziele.

Jürgensen führt weiter aus, daß eine an gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsindices orientierte Industrialisierungspolitik zur Lösung des "ökonomischen Grundproblems der Regionalpolitik", der optimalen Faktorallokation beitragen könne³¹, wenn die Lösung folgender Probleme gelungen ist:

- das Verhältnis der privatwirtschaftlichen zu den gesamtwirtschaftlichen Produktionskosten und damit der Standortkosten,
- die Abstimmung der Fristen von privatwirtschaftlicher Rentabilität und gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsrechnungen,
- die Erfassung der externen Ersparnisse und die reibungslose Anpassung der Produktivitätsrechnung an Datenänderungen.

Wenn es zwar gelungen ist, infolge der nahezu exakt bestimmbaren regional unterschiedlichen Kosten für öffentliche Grundleistungen Aufschluß über das Ausmaß der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsunterschiede einzelner Industriezweige in einem bisher noch nicht möglichen Umfang zu geben³², so sind regionale Produktivitätsvergleiche trotzdem noch un-

vollständig. Daran ändert sich solange nichts, als nicht abgeklärt werden kann, ob bei der Produktion der zu vergleichenden Industriezweige soziale Zusatzkosten bei Dritten entstehen, und ob diese externen Belastungen Dritter interregionale Unterschiede aufweisen. Trotz intensiver Bemühungen gestattet gegenwärtiger Forschungsstand nicht, brauchbare Angaben über Höhe der von diesen Industriezweigen verursachten sozialen Zusatzkosten zu machen³³.

Die bisherigen Ausführungen haben keineswegs das Ziel, das Problem übermäßiger Ballungen und armer Regionen zu übersehen. Es sollte lediglich gezeigt werden, wie schwer es im Rahmen des aktuellen Forschungsstandes ist, die räumliche Verteilung der wirtschaftlichen Aktivität unter dem Gesichtspunkt der volkswirtschaftlichen Produktivität zu beurteilen.

In der Praxis tendiert die Regionalpolitik heute auf eine über das ganze "Planungsgebiet" verstreute Schwerpunktbildung, wobei der Grundsatz gilt: "klotzen nicht klecksen"³⁴. Mit der Schwerpunktbildung will man Investitionen in Betriebe mit komplementärer Produktionsstruktur in unteroptimal dimensionierten Ballungen anregen. Im allgemeinen dürfte die Verteilung der wirtschaftlichen Aktivität im Raum über- oder unteroptimal sein. Weiter ist bekannt, daß die sozialen Zusatzkosten in Ballungszentren von einer gewissen Schwelle an progressiv steigen. In zu starken Deglomerationen hat eine vermehrte Ansiedlung von Industrie und Diensten noch kein Ansteigen der sozialen Zusatzkosten zur Folge. Gesamthaft ist anzunehmen, daß die volkswirtschaftliche Produktivität infolge ungünstiger Verteilung der Faktoren geringer ist, als sie es sein könnte.

Die Lösung der offenen Probleme erfordert weitere intensive Forschungsarbeit, wenn die Regionalpolitik nach dem Kriterium der volkswirtschaftlichen Produktivität räumliche Leitbilder skizzieren soll. Immerhin erlauben die bisher vorliegenden Stückwerke bereits volkswirtschaftlich positive Ergebnisse der Regionalpolitik zu erzielen.

Nach diesen kurzen raumwirtschaftlichen Ausführungen wenden wir uns nun der Frage zu, inwieweit kleine und/oder mittlere Betriebe zur volkswirtschaftlichen Entfaltung unterentwickelter Regionen beitragen können.

Messner (S. 143) vertritt zu diesem Problemkreis die Ansicht, daß die Eigenunternehmer in Gewerbe, Handel, Industrie und Landwirtschaft einen lokalen Markt haben, und "der Konkurrenz der Großraumwirtschaft nur in beschränktem Umfang ausgesetzt" seien. Die Möglichkeit interregionaler Konkurrenz wird grundsätzlich nicht ausgeschlossen. Diese interregionale Konkurrenz muß realistisch betrachtet werden, d.h. sie ist vom

Eigenunternehmer in Kauf zu nehmen. Lokale Unternehmen müssen sich im interregionalen Konkurrenzkampf durchsetzen, um sich auf dem lokalen Markt zu behaupten. Sie müssen mit ihrem Angebot darüber hinausgehen, wenn die Region in der wirtschaftlichen Entwicklung einen bestimmten Punkt überschreiten soll. Im Zuge zunehmender interregionaler Arbeitsteilung, die bis zu einem gewissen Grade für die wirtschaftliche Entwicklung auf die Dauer notwendig ist, steigt die volkswirtschaftliche Produktivität.

Für das regionale Wirtschaftswachstum sind in erster Linie kostengünstig produzierende Unternehmer interessant, denn diese verleihen der regionalen Entwicklung eine langfristig sichere Basis. Interregional erfolgreiche Betriebe setzen die Produktivitätsmaßstäbe für jene Betriebe, die nur für intraregionale Märkte produzieren, so daß die volkswirtschaftliche Produktivität einen weiteren positiven Impuls erhält. Die Produktivitätsentwicklung hängt weitgehend von den Rationalisierungsmöglichkeiten ab. Wie stark kleinere und mittlere Betriebe rationalisieren können, ist wichtig für die Entwicklung der volkswirtschaftlichen Produktivität. Zu dieser Problematik ist im wesentlichen folgendes zu bemerken:

Wird ein Betrieb in einem wirtschaftlich leeren Raume gegründet, so löst er voraussichtlich folgende Entwicklung aus: Zumindest anfänglich dürfte es entscheidend sein, daß der Unternehmer einen Arbeitsmarkt findet und die klassischen Minimalpunkte (Transportkosten- und Lohnkostenpunkte) nicht vernachlässigt. Mit diesem Fall schafft er sich die Agglomerationsvorteile selbst. Der Arbeitsmarkt wächst um ihn herum, für die Belegschaft entstehen Sekundärbetriebe (Handel und Handwerk), die Verkehrsbedingungen werden verbessert, öffentliche Einrichtungen entstehen. Mit der Zeit erreicht der Betrieb eine Größe, die Zulieferbetriebe anzieht, und die Agglomerationsvorteile können so groß werden, daß sogar Konkurrenzbetriebe gegründet werden. Davon profitieren auch umliegende Orte, wie z. B. die Intensivierung der Landwirtschaft (Gartenbau und Milchabsatz). Im Zuge dieser Entwicklung wächst die Kaufkraft der Region und stärkt vor allem die Sekundärbetriebe des neuen zentralen Ortes. Entscheidend ist die Tatsache, daß die Auslösung der beschriebenen Entwicklungsdynamik größeren Betrieben vorbehalten ist, die häufig jene Marktform haben, deren Gewinnmargen ihnen die Überwindung der "Durststrecke" bis zur Entfaltung ihrer eigenen Standortdynamik erleichtern³⁵.

Im weiteren stellt sich die Frage, ob zwischen räumlicher Dezentralisierung in Form von Filialgründungen von Großbetrieben und räumlicher Dezentralisierung in Form von Neugründungen selbständiger kleiner und

mittlerer Unternehmen zu unterscheiden ist. Die räumliche Dezentralisierung in Form von Filialbildungen hat entscheidende Vorteile aufzuweisen. Die Niederlassung kann im Gegensatz zur selbständigen Firma mit der Unterstützung der Muttergesellschaft bzw. des Stammhauses rechnen. Ihre Erzeugnisse sind bereits am Markte eingeführt, weshalb das Risiko wesentlich geringer ist, als bei einem neuen Eigenunternehmer. Filialen dürften vielfach auch größere Rationalisierungschancen haben als mittlere und kleinere Betriebe. Weiter wird die (risikoreiche) Forschung im allgemeinen vom Stammhaus getragen, der Eigenunternehmer ist aber auf sich selbst angewiesen.

Aufgrund der bisherigen Überlegungen ist anzunehmen, daß nicht industrialisierte Regionen sich dann am raschesten entwickeln, wenn sie Filialen von erstrangigen Firmen nationaler und internationaler Bedeutung zu attrahieren vermögen.

Weiter ist auch die Frage nach der Rolle des Staates bei der Entwicklung armer Regionen zu stellen. Die öffentlichen Förderungsmaßnahmen sind unter den Stichworten "Landesplan", "regionalpolitisch orientierter Finanzausgleich", "gezielte Infrastrukturinvestitionen" usw. bekannt. Hier ist auf eine besondere Gefahr hingewiesen. Nicht selten werden durch staatliche Maßnahmen stagnierende Betriebe, die dem permanenten Kostendruck der Ballungen auszuweichen versuchen, angelockt. Zwar erlebt die Region zunächst einen wirtschaftlichen Aufschwung, sie vergrößert aber nur den Anteil an schwachen Wirtschaftszweigen, nicht aber an Wachstumsfirmen. Während ihre Standortkomponente vorübergehend günstiger ist, verschlechtert sich ihre Struktur zunehmend. Große Teile des deutschen Zonenrandgebietes scheinen sich ebenso in dieser Gefahr zu befinden wie manche andere unterentwickelte Region. Spätestens nach 10 bis 15 Jahren sind die Betriebe nicht mehr existenzfähig³⁶. Eine staatliche Unterstützung ist dann als produktivitätswidrige Wirtschaftspolitik zu bezeichnen.

Es dürfte freilich schwierig sein, ein abschließendes Urteil über die hier angeschnittene Problematik zu fällen. Der aus der Region hervorgehende Eigenunternehmer weist unbestreitbare Vorzüge auf: er verläßt nicht so rasch die Region, er kennt (im weitesten Sinne des Wortes) seine Region. Ob er aber dem interregionalen Wettbewerb gewachsen ist, und das muß er auf die Dauer sein, wenn er die volkswirtschaftliche Produktivität steigern soll, ist eine andere Frage. In der Regel muß eine Firma wachsen, wenn sie Bestand haben soll; gerade dies ist aber das Risiko neuer klei-

nerer und mittlerer Unternehmen. Jedenfalls dürfte es sich so verhalten, daß unter raumwirtschaftlichen Aspekten eine Überlegenheit des Eigenunternehmers nicht gegeben ist.

3. Firmenwachstum und gesamtwirtschaftliches Wachstum

Inhalt und Rolle der Unternehmerfunktion haben sich im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung gewandelt. Für Sombart ist der vollkommene Unternehmer Erfinder, Entdecker, Eroberer und Organisator zugleich. Es ist heute selbstverständlich, daß diese Eigenschaften im allgemeinen nur in der kleinen Unternehmung in einer Person vereinigt sein können. Im Expansionsprozeß der Firma muß der Inhaber fortlaufend Funktionen an Manager delegieren, soll die Firma den wachsenden Erfordernissen genügen. In der modernen Wirtschaft ist die Unternehmerfunktion losgelöst vom Eigentum an Produktionsmitteln, eine Feststellung, die sich praktisch auf alle Großunternehmen erstreckt. Diese Unternehmungseinheit ist immer stärker zum Träger des langfristigen Wachstums geworden, weil gerade sie in besonderem Maße den geeigneten Rahmen für die Anwendung des technischen Fortschrittes abgibt.

Bereits diese Andeutungen zeigen, daß das Firmenwachstum für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung von fundamentaler Wichtigkeit ist. Gesamtwirtschaftliches Wachstum deckt sich mit erhöhter volkswirtschaftlicher Produktivität und ist das Ergebnis wachsenden Faktoreinsatzes in expandierenden Firmen³⁷. Es drängt sich deshalb die Frage auf, ob und wie sich die Lebensbasis der einzelnen Firmen in einer wachsenden Wirtschaft verändert und wie unter dem Aspekt der volkswirtschaftlichen Produktivität Größe und Struktur der Firmen zu beurteilen sind.

Die Formulierung konkreter wirtschaftspolitischer Zielsetzungen wird entscheidend dadurch erschwert, daß Untersuchungen über optimale Größen der Produktionseinheiten in einer wachsenden Wirtschaft fehlen. Deshalb verbleibt nur der Versuch der Beschreibung des Wachstums der Unternehmen, bzw. der damit verbundenen Wachstumsgewinne und -verluste.

Die technische Entwicklung und die wachsenden Märkte zwingen in einer expandierenden Wirtschaft auch den Kleinbetrieb zu einer Erweiterung seines Produktionsapparates. Ein Kleinbetrieb kann sich erst dann mit dem Problem der Expansion befassen, wenn er die sogenannte Wachstumsschwelle überschritten hat³⁸. "It seems to be a more realistic

assumption that small business die before they have time to grow.¹³⁹ Gemäß empirischen Untersuchungen von Churchill⁴⁰, haben jüngere Unternehmen (d. h. vor allem Klein- und Mittelbetriebe) eine Lebenserwartung, die mit dem Alter der Firma steigt.

Kleinere Unternehmen haben mannigfaltige Wachstumsschwierigkeiten. Diese kommen einmal dadurch zum Ausdruck, daß die kleinen Firmen stärkere Schwankungen der Wachstumsraten aufweisen als große Unternehmen⁴¹. Weiter ist empirisch belegt, daß das Ausbildungsniveau der leitenden Kräfte mit der Unternehmensgröße positiv korreliert ist⁴², mit zunehmender Betriebsgröße nimmt die Qualifikation der Führungskräfte also zu. Gegen Schwierigkeiten in der Kapitalbeschaffung haben besonders die mittleren und kleinen Unternehmen anzukämpfen, u. a. weil sie nicht emissionsfähig sind. Ein weiteres Hindernis auf dem Wege des Überlebens der Klein- und Mittelbetriebe ist die wachstumsnotwendige Anpassung im Organisationsaufbau.

Aufgrund solcher Erfahrungen könnte man die Frage stellen, ob man dem Kleinbetrieb die Anfangsschwierigkeiten überwinden helfen soll. Wird dabei Staatshilfe beansprucht, so ist eine ernste Gefahr darin zu sehen, daß der spätere Abbau der Unterstützungsmaßnahmen schwierig ist. Hieraus kann eine produktivitätswidrige Wirtschaftspolitik resultieren, die letztlich einer Verstaatlichung nahe kommt.

Im langfristigen gesamtwirtschaftlichen Wachstum kommt dem Wettbewerb eine wichtige Funktion zu. Überschreitet die Konzentration von Marktmacht einen bestimmten Punkt, so kann der Wettbewerb erlahmen und der technische Fortschritt darunter leiden. In krassen Fällen ist es Sache des Staates, zu intervenieren. Die Maßnahmen sollen darauf abzielen, kleine und mittlere Unternehmensgrößen derart zu fördern, daß die Großbetriebe mit potentieller Konkurrenz rechnen müßten. Vielfach nehmen kleinere Firmen trotz großer Schwierigkeiten besonders riskante Gelegenheiten wahr, um hohe Gewinne zu realisieren, wodurch sie den technischen Fortschritt fördern⁴³. Unter diesem Aspekt darf man die Bedeutung leistungsfähiger mittlerer und kleinerer Firmen nicht unterschätzen, denn die leistungsfähigen Großbetriebe der Zukunft sind oft die Wachstumsfirmen von heute, die infolge ihrer außerordentlichen Leistungsfähigkeit in diese Größenordnung hineinwachsen.

Zur Erhöhung der Überlebenschancen werden kleinen und mittleren Unternehmen auch verschiedene Selbsthilfemaßnahmen empfohlen:

- gemeinsame Forschung,
- Bildung von Fachverbänden,

- Ausgliederung von Funktionen,
- Erwerb von Lizenzen,
- Gemeinschaftsrationalisierungen,
- Vertriebsgemeinschaften,
- Internationaler Verband,
- regionale Zusammenarbeit . . .⁴⁴.

Diese Empfehlungen sind aber nicht unter dem Aspekt des gesamtwirtschaftlichen Wachstums und der volkswirtschaftlichen Produktivität formuliert, sie sind vielmehr als eine notwendige Voraussetzung einer freiheitlichen Gestaltung der Wirtschaft aufgefaßt. Damit verläßt man den Boden der rein ökonomischen Betrachtung. Inwieweit es unter dem Aspekt des gesamtwirtschaftlichen Wachstums lohnenswert erscheint, solche Selbsthilfemaßnahmen staatlich zu fördern oder gar Maßnahmen zur Erhaltung von Grenzbetrieben zu ergreifen und darüber hinaus das Wachstum bestehender oder zukünftiger Größenordnungen zu hemmen, muß als Frage der optimalen Betriebs- und Unternehmungsgrößenstruktur in einer wachsenden Wirtschaft gestellt werden. Dem Ruf nach staatlicher Existenzsicherung personenbezogener kleiner und mittlerer Unternehmen darf nicht unbesehen gefolgt werden. Wachstumsfähige Klein- und Mittelunternehmen, von denen neue gesamtwirtschaftliche Impulse ausgehen, dürfen grundsätzlich gefördert werden; es ist aber zu vermeiden, daß zugleich unrentable Grenzbetriebe mit staatlichen Subventionen erhalten werden.

4. Weitere Aspekte der Messnerschen Konzeption

Messner (S. 63) sieht in der Unstabilität des Konjunkturverlaufs einen wichtigen gesellschaftlichen Strukturierungsfaktor. Heute äußere sich diese Unstabilität in einer Konjunkturüberspannung mit Einkommensforderungen, Überkonsum, Preissteigerungen, schleichender Inflation und Kapitalfehleitung.

In bezug auf die Unstabilität des Konjunkturverlaufs sei festgehalten, daß es in der modernen Wirtschaft gerade die Großbetriebe mit ihren längerfristigen Investitions- und Forschungsplänen sind, welche die (frühere) Unstabilität des Konjunkturverlaufs wesentlich vermindern. Damit erfüllen sie eine wichtige gesellschaftliche Funktion, d. h. sie leisten einen maßgebenden Beitrag zur Sicherung der langfristigen Vollbeschäftigung. Von diesem Verhalten profitieren auch die mittleren und kleinen Unternehmen, weil sowohl die Nachfrage nach ihren Gütern als auch die Preisentwicklung stetiger verlaufen.

Weiter hält Messner (S. 64) wenig von der Politik des "Maßhaltens". In der Förderung des privaten Sparens sieht er die Lösung für die Beseitigung der konjunkturellen Überhitzung und Herbeiführung einer gleichmäßigeren Einkommens- und Vermögensverteilung. Dagegen ist einzuwenden, daß eine fühlbare Veränderung der Vermögensverteilung bei realistischen Größenordnungen höchstens innerhalb von Jahrzehnten möglich ist⁴⁵. Man ist gegenwärtig nicht einmal sicher, ob das private Haushalts-sparen die Einkommensverteilung zugunsten der Arbeitnehmer beeinflusst⁴⁶. Zur Inflation vertritt Messner (S. 65) die Ansicht, daß eine Geldentwertung, die nahe an den Jahreszins der Spareinlagen herankommt, das psychologische Gesetz von Keynes, wonach bei steigendem Einkommen die Sparneigung zunehme, aufhebt. Erfahrungsgemäß spielt der Zinssatz (Ertrag) eine geringe Rolle für das freiwillige Sparen⁴⁷. Die Geldentwertung beeinflusst nicht so sehr die Spartätigkeit, sondern vielmehr die Anlageform.

Eine Ursache der Unstabilität des Geldwertes sieht Messner (S. 68) auch in der Einkommenspolitik, nach der Theorie, daß Wirtschaftswachstum durch Einkommenssteigerungen erzielbar sei. Für ihn ist es ein Fehlschluß, daß Einkommenssteigerungen durch Mehrverbrauch realisiert werden könnten. Hier ist eine differenzierte Beurteilung erforderlich; man hat davon auszugehen, daß der Zweck des Wirtschaftens der Verbrauch ist. In einer entwickelten Volkswirtschaft gibt es jeweils ein bestimmtes Konsumniveau, das die Vollbeschäftigung gewährleistet. Entgegen Messner knüpft die moderne Wachstumstheorie nicht an den Verbrauch, sondern an die Realkapitalbildung. In bezug auf das wirtschaftliche Wachstum ist Messner (S. 68) der Meinung, daß die Mitteln der Geld- und Kreditpolitik für die Gewährleistung wirtschaftlichen Wachstums ausreichen. Offensichtlich handelt es sich hier um eine nicht vertretbare Vereinfachung, denn wie komplex die Problematik der wirtschaftlichen Entwicklung tatsächlich ist, hat u. a. Rostow⁴⁸ nachgewiesen.

Ein weiterer Strukturierungsfaktor ist für Messner (S. 82) die sinkende Kapitalproduktivität: "Was im Wohlstandsdenken, aber auch in der Wohlfahrtsökonomie zu wenig beachtet wird, ist die Tatsache, daß die Produktivität und der Wohlstand nicht im Ausmaß neuinvestierten Kapitals wächst, sondern daß bei steigendem Kapitalaufwand ein Gesetz des abnehmenden Ertrages je Arbeitseinheit gilt". Diese Ausführungen stehen im Gegensatz zu den neuesten Erkenntnissen der Wachstumsforschung. In bezug auf die Kapitalproduktivität (von der hier offenbar die Rede ist) bestätigen einschlägige Untersuchungen Messner's Ansichten nicht⁴⁹. Die

Investitionsquote hat im allgemeinen in den Industrieländern ein derart hohes Niveau erreicht, daß eine Sparförderung aus wachstumspolitischen Gründen nicht dringend erscheint.

Bei der Beurteilung der Möglichkeiten einer Politik weitgestreuten Eigentums hat Messner (S. 84) die Bedeutung staatlicher Sparprämien überschätzt. Man darf nicht übersehen, daß die Sparprämien z. T. auch den oberen Einkommensschichten zugute kommen, die auch ohne Prämien sparen. In solchen Fällen resultiert ein negativer Effekt daraus, daß jene für die Sparprämien zusätzlich erforderlichen Steuern teilweise auch von den oberen Einkommensschichten bezahlt werden. Ähnliche Überlegungen gelten auch für die mittleren Einkommensschichten. Einen Sparanreiz bilden Sparprämien dagegen für die unteren Einkommensschichten. Da aber die oberen Einkommen nicht völlig weggesteuert werden dürfen, zahlen die unteren Einkommensschichten einen ansehnlichen Teil ihrer Prämien selbst. Aus dem Gesagten ist insgesamt der Schluß zu ziehen, daß der Nettospareffekt von Sparprämien im allgemeinen nicht hochgeschraubten Erwartungen entspricht.

Ganz allgemein sei in diesem Zusammenhang festgehalten, daß die wissenschaftliche Diskussion der letzten 10 Jahre ergeben hat, daß weder die Lohnpolitik noch andere Maßnahmen (inkl. Investivlohn) zur Realisierung einer gleichmäßigeren Einkommensverteilung und Vermögensverteilung kurzfristig fühlbare Veränderungen herbeiführen⁵⁰.

Messner geht auch dem Problem der Steuerbelastung nach und vertritt unter Berufung auf Clark die Auffassung, daß die Besteuerung eine obere Grenze von 25% des Sozialproduktes nicht überschreiten sollte. Eine solche obere Grenze ist als willkürlich zu bezeichnen. Die Besteuerung hat in verschiedenen Industrieländern schon lange die 25%-Schwelle überschritten. Trotzdem hat sich in der Nachkriegszeit in zahlreichen Industrieländern eine einmalige Wirtschaftsexpansion vollzogen. Der Einkommenssteuertarif hat sogar den "psychological breaking-point" von 50% überschritten, ohne die Investitionstätigkeit generell zu schwächen⁵¹.

Messner sieht in der Bildung weitgestreuten Eigentums eine wirksame Waffe gegen die Überkonjunktur und einen Garant für ein kräftiges Wirtschafts- und Einkommenswachstum. Die Zusammenhänge zwischen Eigentumsstreuung und wirtschaftlichem Wachstum ist leider noch nicht derart abgeklärt, daß bereits gesicherte Schlußfolgerungen gezogen werden dürfen. Für die Inflationsverhinderung kommt es nicht so sehr auf die Eigentumsstreuung, sondern vielmehr auf das freiwillige Sparvolumen an.

5. Abschließende Bemerkungen

Es ist verdienstvoll, daß Messner die Eigentumsdiskussion auf das Produktiveigentum ausgedehnt hat. Die wirtschaftliche Fundierung seines Eigenunternehmers muß aber vor allem deshalb als unzureichend bezeichnet werden, weil das "Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses" nicht allgemein gültig ist. Es wird solange schwierig sein, konkrete Maßnahmen zur Förderung der volkswirtschaftlichen Produktivität zu ergreifen, wie man nicht mehr über die Produktivität verschiedener Betriebsgrößen in einzel- und regionalwirtschaftlicher Hinsicht weiß. Grundsätzlich geht es um eine optimale Verteilung der Produktion auf Klein-, Mittel- und Großbetriebe, zwecks effizienter Beeinflussung des technischen Fortschritts und der wirtschaftlichen Entwicklung. Was die Eigentumsstreuung betrifft, darf man die Erwartungen nicht allzuhoch schrauben, denn die Zahl der tatsächlichen und der potentiellen (Eigen-) Unternehmer wird nie so groß sein, daß von dieser Seite eine für die breiten Einkommenschichten befriedigende Eigentumsstreuung realisierbar ist. Dringlicher ist immer noch eine wirksame Eigentumpolitik für die Arbeitgeber, d. h. für die unteren Einkommenschichten.

ANMERKUNGEN

- 1 J. Messner, *Der Eigenunternehmer in Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*. Sammlung Politeia. Veröffentlichungen des Internationalen Instituts für Sozialwissenschaft und Politik der Universität Freiburg/Schweiz. Hrsg. von Prof. Dr. A. F. Utz, Bd. XVII. Heidelberg und Löwen 1964.
- 2 Vgl. W. Krelle, *Preistheorie*, Tübingen-Zürich 1961, S. 50 ff.
- 3 W. Kilger, *Produktions- und Kostentheorie*, Wiesbaden 1958, S. 49.
- 4 In der angelsächsischen Literatur spricht man von *economies (diseconomies) of scale*.
- 5 W. Krelle, *Preistheorie*, a. a. O., S. 59.
- 6 W. Kilger, *Produktions- und Kostentheorie*, a. a. O., S. 111.
- 7 E. Gutenberg, *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*, Bd. I, Die Produktion, 3. Aufl., Berlin, Göttingen, Heidelberg 1957, S. 313 ff.
- 8 W. Lücke, *Das "Gesetz der Massenproduktion" in betriebswirtschaftlicher Sicht*, in: *Zur Theorie der Unternehmung*, Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, Wiesbaden 1962, S. 364 ff.
- 9 H. von Stackelberg, *Grundlagen der theoretischen Nationalökonomie*, Bern 1948, S. 150.
- 10 W. Krelle, *Preistheorie*, a. a. O., S. 199.
- 11 W. Kilger, *Produktions- und Kostentheorie*, a. a. O., S. 115 ff.
- 12 Bei W. Kilger, *Produktions- und Kostentheorie*, a. a. O., S. 115 ff. findet man eine Übersicht über die Ergebnisse zahlreicher empirischer Kostenuntersuchun-

- gen. Es sei besonders verwiesen auf: "Committee on Price Research", *Cost Behavior*, New York 1943. S. 127.
- 13 *Relative Efficiency of Large, Medium-Sized, and Small Business*, Washington 1941.
 - 14 J.M. Blair, *The Relation between Size and Efficiency of Business*, *The Review of Economics and Statistics*, Bd. 24 (1942), S. 125 ff.
 - 15 C. Smith, *Survey of the Empirical Evidence on Economies of Scale*, in: *Business Concentration and Price Policy*, Princeton 1955, S. 213 ff.
 - 16 F. T. Moore, *Economies of Scale, Some Statistical Evidence*, *Quarterly Journal of Economics*, Bd. 73 (1959), S. 232 ff.
 - 17 J. Johnson, *Labour Productivity and Size of Establishment*, *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, 1954, S. 339 ff.
 - 18 *Die Kostenstruktur in der gewerblichen Wirtschaft*, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, *Statistik der Bundesrepublik Deutschland*, Bd. 49.
 - 19 J.W. Rowe, *Productivity and Size of Establishment in New Zealand Manufacturing*, *Productivity Measurement Review*, 1958, S. 36 ff.
 - 20 B. Balassa, *Economies of Scale in the European Market*, *Economia Internazionale*, 1961, S. 198 ff.
 - 21 St. Hymer and P. Pashigian, *Firme Size and Rate of Growth*, *Journal of Political Economy*, Bd. 70 (1962), S. 556 ff.
 - 22 J.M. Samuels, *Size and Growth of Firms*, *The Review of Economic Studies*, Bd. 32 (1965), S. 105 ff.
 - 23 J. Johnson, a. a. O., S. 339 ff.
 - 24 M. Frankel, *British and American Manufacturing Productivity*, *University of Illinois Bulletin*, 1957.
 - 25 E. Mansfield, *Size of Firms, Market Structure and Innovation*, *Journal of Political Economy*, Bd. 71 (1963), S. 556 ff.
 - 26 H. S. Davis, *Relation of Capital - Output Ratio to Firm Size in American Manufacturing: Some Additional Evidence*, *Review of Economics and Statistics*, Bd. 38 (1956), S. 286 ff.
 - 27 W. Lücke, a. a. O., S. 365.
 - 28 W. Heinrich, *Erfahrungen aus den Reihenuntersuchungen im Hinblick auf die Frage der Konzentration*, *Internationales Gewerbearchiv*, Bd. 9 (1961), S. 17.
 - 29 Vgl. hierzu Jan Tinbergen, *Eine neue Raumwirtschaftslehre*, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Bd. 121 (1965), S. 625 ff.
 - 30 Vgl. hierzu H. Jürgensen, *Produktivitätsorientierte Regionalpolitik*, in: *Produktivitätsorientierte Regionalpolitik*, Schriften der Adolf-Weber-Stiftung, Berlin 1965, S. 7 ff.
 - 31 Vgl. auch H. Giersch, *Das ökonomische Grundproblem der Regionalpolitik*, in: *Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft (Festschrift für Andreas Predöhl)*, Göttingen 1964, S. 386 ff.
 - 32 D. Marx, *Regionale Produktivitätsmessung als Ansatzpunkt überregionaler Raumordnungspolitik*, in: *Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft*, a. a. O., S. 414 ff.
 - 33 Vgl. W. Michalski, *Grundlegung eines operationalen Konzepts der social costs*, Tübingen 1965, S. 100 ff.
 - 34 Vgl. hierzu u. a. H. Priebe, *Dezentralisierte Schwerpunktbildung aus der Sicht der Landwirtschaft*, in: *Produktivitätsorientierte Regionalpolitik*, a. a. O., S. 31 ff.
 - 35 H. Meinhold, *Probleme der räumlichen Konzentration*, in: *Konzentration der*

- Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF Bd. 20/III, S. 1699 ff.
- 36 H. Gerfin, Gesamtwirtschaftliches Wachstum und regionale Entwicklung, in: *Kyklos* Bd. 17 (1964), S. 565 ff.
- 37 Vgl. K. Hax, Industrielle Entwicklung, gesamtwirtschaftliches Wachstum und Unternehmenswachstum, *Zeitschrift für die handelswissenschaftliche Forschung*, NF. Jg. 16 (1964), S. 202.
- 38 H. Albach, Zur Theorie des wachsenden Unternehmens, in: *Theorien des einzelwirtschaftlichen und des gesamtwirtschaftlichen Wachstums*, Sdv, NF Bd. 34, Berlin 1965, S. 10.
- 39 J. M. Blair, Does Large-Scale Enterprise Result in Lower Costs? *American Economic Review*, Bd. 37 (1948) *Pap&Proc.*, S. 124.
- 40 B. C. Churchill, Age and Life Expectancy of Business, *Firms Survey of Current Business*, Bd. 35 (1955), S. 15.
- 41 H. Albach, a. a. O., S. 16.
- 42 H. Albach, a. a. O., S. 16.
- 43 Waldemar Wittmann, Überlegungen zu einer Theorie des Unternehmungswachstums, *Zeitschrift für die handelswissenschaftliche Forschung*, NF Bd. 13 (1961), S. 516.
- 44 H. Bayer, Die mittleren Unternehmen in einer neuen Epoche des Wettbewerbs, *Schriftenreihe der Arbeitsgemeinschaft der Inlandsindustrie*, H. 6 Zürich 1965.
- 45 W. Krelle, Gesamtwirtschaftliche Wirkungen von investiven Ertragsbeteiligungen der Arbeitnehmer, in: *Lohnpolitik und Vermögensbildung*, a. a. O., S. 63 ff.
- 46 G. Bombach, Sparprozesse und Kapitalbildung, in: *Lohnpolitik und Vermögensbildung*, Basel-Tübingen 1964, S. 45 ff.
- 47 Vgl. B. Wissmann, *Die Zinsempfindlichkeit der deutschen Sparer*, Berlin 1960.
- 48 W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth*, Cambridge Mass. 1960.
- 49 Z. B. R. Bicanic, *The Threshold of Economic Growth*, *Kyklos*, Bd. 15 (1962), S. 7 ff.
- 50 *Lohnpolitik und Vermögensbildung*, a. a. O., sowie Bericht der Expertenkommission für die Förderung des Sparens an den Vorsteher des Eidg. Finanz- und Zolldepartementes, Bern, September 1965.
- 51 Vgl. I. K. Butters, *Taxation, Incentives und Fiscal Capacity*, *Readings in Fiscal Policy*, London 1955, S. 502 ff.



