

SAMMLUNG POLITEIA

Veröffentlichungen des Internationalen Instituts
für Sozialwissenschaft und Politik
Universität Freiburg/Schweiz

Herausgegeben von Prof. Dr. A. F. Utz

Bd. XII

Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute

Die Akten des internationalen Mittelstandskongresses von Madrid
(7.-11. Mai 1958)

F. H. KERLE VERLAG · HEIDELBERG - VERLAG E. NAUWELAERTS · LOWEN

DER MITTELSTAND
IN DER
WIRTSCHAFTSORDNUNG
HEUTE

Die Akten des internationalen Mittelstandskongresses
von Madrid
(7.-11. Mai 1958)

Unter Mitarbeit zahlreicher Fachleute herausgegeben von

ARTHUR-FRIDOLIN UTZ

F. H. KERLE VERLAG · HEIDELBERG · VERLAG E. NAUWELAERTS · LOWEN

Copyright 1959 by F. H. Kerle Verlag, Heidelberg und Verlag E. Nauwelaerts, Löwen.
Recht der Übersetzung beim Internationalen Institut für Sozialwissenschaft und Politik
Universität Freiburg (Schweiz).
Druck: F. Schmitt, Siegburg (Rhld.)

INHALTSVERZEICHNIS

Brief des vatikanischen Staatssekretariats	1
Der internationale Mittelstandskongreß von Madrid	5
Der Mittelstand und die ethischen Normen der Wirtschaft. Von <i>Univ.-Prof. Dr. Arthur-Fridolin Utz</i> , Direktor des „Internationalen Instituts für Sozialwissenschaften und Politik“, Fribourg (Schweiz) . . .	9
Die Aussichten des Mittelstandes in einer industriellen Gesellschaft. Von <i>Karl Wilhelm Boetticher</i> , Mitglied der Redaktion der „Frankfurter Hefte“, Frankfurt a. M.	27
Der Begriff des gewerblichen Mittelstandes in der internationalen statistischen Praxis. Von <i>Heinz Müller</i> , Rechtsanwalt, Geschäftsführer der „Arbeitsgemeinschaft der Mittel- u. Großbetriebe des Einzelhandels“, Köln	68
Probleme des mittelständischen Unternehmertums. Von <i>Richard F. Austin</i> , Kartonagenfabrikant, Mitglied der Vereinigung katholischer Manager und Arbeitgeber (Association of Catholic Managers and Employers, London), Stanmore/Middlesex, und <i>John Anthony Eliot Howard</i> , Direktor der chemischen Fabrik „Howard of Ilford Ltd.“, Ilford/Essex, Mitglied der Vereinigung katholischer Manager und Arbeitgeber	71
Die Selbsthilfe des mittelständischen Unternehmers. Von <i>Dr. Hubertus Ludewijk Jansen</i> , Generalsekretär des Sozial-Ökonomischen Rates, Präsi- dent des Verwaltungsrates des Ökonomischen Instituts für den Mittel- stand, 's-Gravenhage (Niederlande)	79
Die Probleme des Mittelstandes in der modernen Wirtschaft (mit besonderer Berücksichtigung der unterentwickelten Länder). Von <i>Dr. Alfred de Soras SJ</i> , Prof. am „Institut Catholique“ in Paris, Mitglied der „Action Populaire“, Paris (Frankreich)	105
Der Mittelstand und die soziale Entwicklung. Von <i>Dr. Jean-Pierre de Crayencour</i> , Generalsekretär der Vereinigung der christlichen selbstän- digen Unternehmer und leitenden Angestellten (Mouvement chrétien des indépendants et des cadres), Brüssel (Belgien)	120

Gedanken über die augenblickliche Situation des Mittelstandes. Von <i>Dr. Marcel Laloire</i> , Direktor des Instituts für wirtschaftliche und soziale Fragen des Mittelstandes (Institut d'étude économique et social des Classes Moyennes), Brüssel (Belgien)	141
Mittelstand und Wirtschaftsordnung. Von <i>Dr. Josef Engel, SCJ</i> , Leiter des Sozialreferates im Zentralkomitee der Deutschen Katholiken, Bad Godesberg	153
Die Situation des Handwerks in der modernen Wirtschaft. Von <i>Univ.-Prof. Dr. Léon Buquet</i> , Dijon (Frankreich)	164
Verantwortung der Großbetriebe gegenüber dem Mittelstand. Von <i>Theo Hieronimi</i> , Erster Vorsitzender der „Arbeitsgemeinschaft Außenhandel des Einzelhandels“ und Vorstand der „Handelsstätte Mauritius, G.m.b.H., Köln“, Mitglied des Präsidialrates der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, Köln	177
Staatliche Mittelstandspolitik. Von <i>Dr. Gerardus Matheus Johannes Veldkamp</i> , Staatssekretär im Wirtschaftsministerium, Den Haag (Niederlande)	183
Die mittelständische Unternehmung. Von <i>Dr. Gianfranco Moro Visconti</i> , Generalsekretär der Italienischen Sektion der Internationalen Handelskammer, Rom (Italien)	211
Die Wirtschaftsordnung als Existenzgrundlage des mittelständischen Betriebes. Von <i>Dr. Eberhard Welty OP</i> , Professor an der Albertus-Magnus-Akademie Walberberg/Bonn, Hauptschriftleiter der Zeitschrift „Die neue Ordnung“	238
Einige grundsätzliche Erwägungen zu den Fragen: Anpassung, Bildung und soziale Sicherheit des mittelständischen Unternehmers. Von <i>Erich Kinzer</i> , Schriftleiter der „Textilnachrichten“, Düsseldorf	243
Industrie und Mittelstand. Von <i>Dr. Jean Emile Humblet</i> , Beamter bei der „Hohen Behörde der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl“, Luxemburg, Geschäftsführer der Belgischen Vereinigung für den sozialen Fortschritt (Association belge pour le Progrès social)	247
Voraussetzungen für die Anpassung der mittelständischen Betriebe an die wirtschaftliche und technische Entwicklung. — Die Mittel des Antriebes zu einer Politik der Leistungssteigerung. Von <i>Dr. Georges Fournier le Ray</i> , Sekretär der Nationalen Technischen Kommission für Mittelstandsfragen (Commission Nationale Technique des Classes Moyennes) im Staatssekretariat des Wirtschaftsministeriums, Paris (Frankreich)	260
Die soziale und politische Bedeutung des Mittelstandes in der Bundesrepublik Deutschland. Von <i>Richard Stücklen</i> , Minister für das Post- und Fernmeldewesen, Mitglied des Deutschen Bundestages, Bonn	278

Der gewerbliche Mittelstand in Deutschland. Von <i>Kurt Schmücker</i> , Mitglied des Deutschen Bundestages, Vorsitzender des Arbeitskreises Wirtschaftspolitik der CDU/CSU-Fraktion, Vorsitzender des Bundesarbeitskreises Mittelstand der CDU/CSU, Bonn	294
Ergänzung der staatlichen durch genossenschaftliche Gewerbeförderung (unter besonderer Berücksichtigung westdeutscher und schweizerischer Verhältnisse). Von <i>Univ.-Prof. Dr. Wilhelm Büchi</i> , Vizedirektor des „Internationalen Institutes für Sozialwissenschaften und Politik“, Fribourg (Schweiz), und <i>Dipl.-Kfm. Dr. Ernst-Bernd Blümle</i> , Frankfurt a. M. — Fribourg (Schweiz)	303
Bemerkungen zur Mittelstandspolitik (Lage und Bestrebungen innerhalb der Bundesrepublik Deutschland). Von <i>Dr. Eberhard Welty OP</i>	325
Mittelstand als Problem der Wirtschaftsordnung heute. Von <i>Dr. Curt Becker</i> , Bekleidungs-Fabrikant, Mitglied des Deutschen Bundestages, Mitglied des Präsidiums des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, Mönchen-Gladbach	331
Steuerpolitik und Mittelstand. Von <i>Univ.-Prof. Dr. Clemens August Andreae</i> , Innsbruck (Österreich)	336
Mittelstandsfördernde Maßnahmen auf steuerlichem Gebiet in der Bundesrepublik Deutschland. Von <i>Heinz Müller</i>	341
Direktverkäufe und mittelständischer Einzelhandel. Von <i>Dipl.-Volkswirt Hansgeorg Klauss</i> , Landrat, Gunzenhausen (Bayern)	347
Zum religiösen Zustand des „Mittelstandes“ in Deutschland. Von <i>Dr. Eberhard Welty OP</i>	351
Zur Frage der Finanzierung der kleinen und mittleren Betriebe. Von <i>Braulio Alfageme</i> , Ingen. (I.C.A.I.), Fabrikant, Präsident des Exekutivkomitees des intern. Mittelstandskongresses in Madrid, Repräsentant des „Internationalen Instituts für Sozialwissenschaften und Politik (Fribourg)“ in Spanien, Madrid (Spanien)	365
Das kleine und mittlere Unternehmen in Spanien. Von <i>Prof. Dr. José Giménez Mellado</i> und <i>Dr. Fernando Guerrero</i> , Vertreter der Katholischen Unternehmervereinigung (Acción Social Patronal), Madrid (Spanien) . .	368
Probleme des Mittelstandes in Spanien. Von <i>Dr. Elsa Hoerler de Carbonell</i> , Sekretärin des Katholischen Instituts für soziale Studien, Barcelona (Instituto Católico de Estudios Sociales de Barcelona), Barcelona (Spanien)	374
Lebensform und soziale Funktion des spanischen Mittelstandes. Von <i>Univ.-Prof. Dr. Emilio M. Boix Selva</i> , Generalsekretär des Katholischen Instituts für soziale Studien, Barcelona (Instituto Católico de Estudios Sociales de Barcelona) und der soziologischen Abteilung des Zentrums wirtschaftlicher, juristischer und sozialer Studien (Centro de Estudios Economicos, Jurídicos y Sociales de C.S.I.C.), Barcelona (Spanien) . . .	379

Der unternehmerische Mittelstand in Österreich. Von <i>Dipl.-Kfm. Dr. Anton Burghardt</i> , Mitglied der Redaktion der „Furche“, Vorstand der Bundes-Textil- und Handelsakademie, Wien (Österreich)	384
Übersicht über einige Sektoren des italienischen Mittelstandes. Von <i>Dr. Giuseppe Mira</i> , Tit. Prof. für Wirtschaftsgeschichte an der Universität von Cagliari, Prof. am „Katholischen Sozialinstitut“ (Istituto cattolico di Attività Sociale), Rom (Italien)	409
Die Bedrohung der Unabhängigkeit der Apotheke in der Schweiz. Von <i>Dr. Humbert-Thomas Conus OP</i> , Wissenschaftlicher Assistent am „Internationalen Institut für Sozialwissenschaften und Politik“, Fribourg (Schweiz)	415
Der Standort der kleinen und mittleren landwirtschaftlichen Betriebe in der schweizerischen Wirtschaft. Von <i>Dipl. agr. Jean H. Lacourt</i> , Lausanne (Schweiz)	433
Small Business-Politik in den USA. Von <i>Dr. Göke D. Frerichs</i> , Leiter der Abteilung Wirtschaftspolitik im „Gesamtverband des Deutschen Groß- und Außenhandels“, Bonn, Geschäftsführer der „Bundesbetriebsberatungsstelle für den Deutschen Groß- und Außenhandel“ in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Hessen, Bayern, Berlin und Hamburg	444
Der politische Einfluß des Mittelstandes. Von <i>Univ.-Prof. Dr. Roland Ruffieux</i> , Wissenschaftlicher Assistent an der Hochschule für politische Wissenschaften (Cycle Supérieur d'Etudes Politiques) Paris, neuerdings Prof. an der Univ. Fribourg (Schweiz)	457
Systematische Zusammenfassung sämtlicher Berichte und Diskussionsbeiträge des Mittelstandskongresses. Von <i>Univ.-Prof. Dr. Joseph-Fulko Groner OP</i> , Fribourg (Schweiz)	495
Stand und Kritik der Mittelstandsfrage heute. Schlußbetrachtungen über den Internationalen Mittelstandskongreß von Madrid. Von <i>Arthur-Fridolin Utz</i>	533
Personenverzeichnis	550

Staatssekretariat
Seiner Heiligkeit

Nr. 425536

Vatikan, den 3. Mai 1958

An

H. H. A. F. Utz OP

Direktor des Internationalen Instituts für Sozialwissenschaft und Politik
Fribourg/Schweiz

Ew. Hochwürden,

In diesen Tagen wird das Internationale Institut für Sozialwissenschaft und Politik, dessen Leitung Ihnen an der katholischen Universität von Fribourg obliegt, in Madrid seinen fünften Kongreß eröffnen. Das Thema lautet: „Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute.“ Der Heilige Vater, der Sich noch gut daran erinnert, wie Er im Jahre 1950 die Teilnehmer des letzten Kongresses in Rom empfangen hat, beauftragt mich, Ihnen Seine väterlichen Glückwünsche zu übermitteln und Sie Seines besonderen Interesses an dem gestellten Diskussionsthema zu versichern.

Dieses Interesse bewies S. Heiligkeit übrigens schon in Ihrem Brief, den Sie der XI. Sozialen Woche Spaniens übersandte, die sich 1951 mit dem gleichen Gegenstand befaßte. Vor allem aber bekundete Sie Ihre Anteilnahme in Ihren Ansprachen an Mittelstandsverbände und an das Internationale Mittelstandsinstitut vom 8. und 25. Oktober 1956. Bei diesen beiden, soeben erwähnten Gelegenheiten bot das Oberhaupt der Kirche Seinen Zuhörern Richtlinien, welche die katholische Gesellschaftslehre in der vorliegenden Frage ergänzen und präzisieren.

Dennoch wollte mir der Heilige Vater die Sorge übertragen, Ihre und der Kongreßteilnehmer Aufmerksamkeit auf einige besondere Punkte hinzulenken. Dabei ist in erster Linie auf die Aufgabe der Vertreter dieser sozialen Gruppe — im Handel, Handwerk, kleinen und mittleren Industriebetrieb — hinzuweisen, sich mit sachlichem Blick und voll Mut in das Wirtschaftsleben von heute einzugliedern. Man hat die neue und bisweilen bedrohte Lage des Mittelstandes,

die durch das Anwachsen des großen Industriekapitalismus entstand, oftmals konstatiert. Ebenso hat man ihre in der Wirtschafts- und Sozialordnung unersetzliche Funktion als ausgleichendes Element in der Gesellschaft unterstrichen. Wenn die Verhältnisse nun anders geworden sind, aber diese Funktion immer noch notwendig ist, so soll man nicht bei unfruchtbaren Klagen verweilen, sich beim Vorteil handwerklicher Fertigung aufhalten oder sich lange mit der Frage der gesellschaftlichen Rangstellung abgeben, sondern dafür sorgen, daß der Geist der Initiative und der freien Zusammenarbeit auf allen Berufsstufen allmählich eine Strukturordnung schaffe, welche diesen lebendigen Wirtschaftskräften eines Landes die Möglichkeit gibt, ihre Rolle im Dienst des Gemeinwohls voll und ganz zu spielen. Man muß, betonte in dieser Hinsicht der Heilige Vater, „die verschiedenen Elemente eines bedeutsamen Wirtschaftspotentials fest zusammenschließen, da es sonst in seiner Zersplitterung nicht jene Wirksamkeit ausüben kann, die seinem tatsächlichen Wert entspricht“ (Anspr. v. 8. 10. 56).

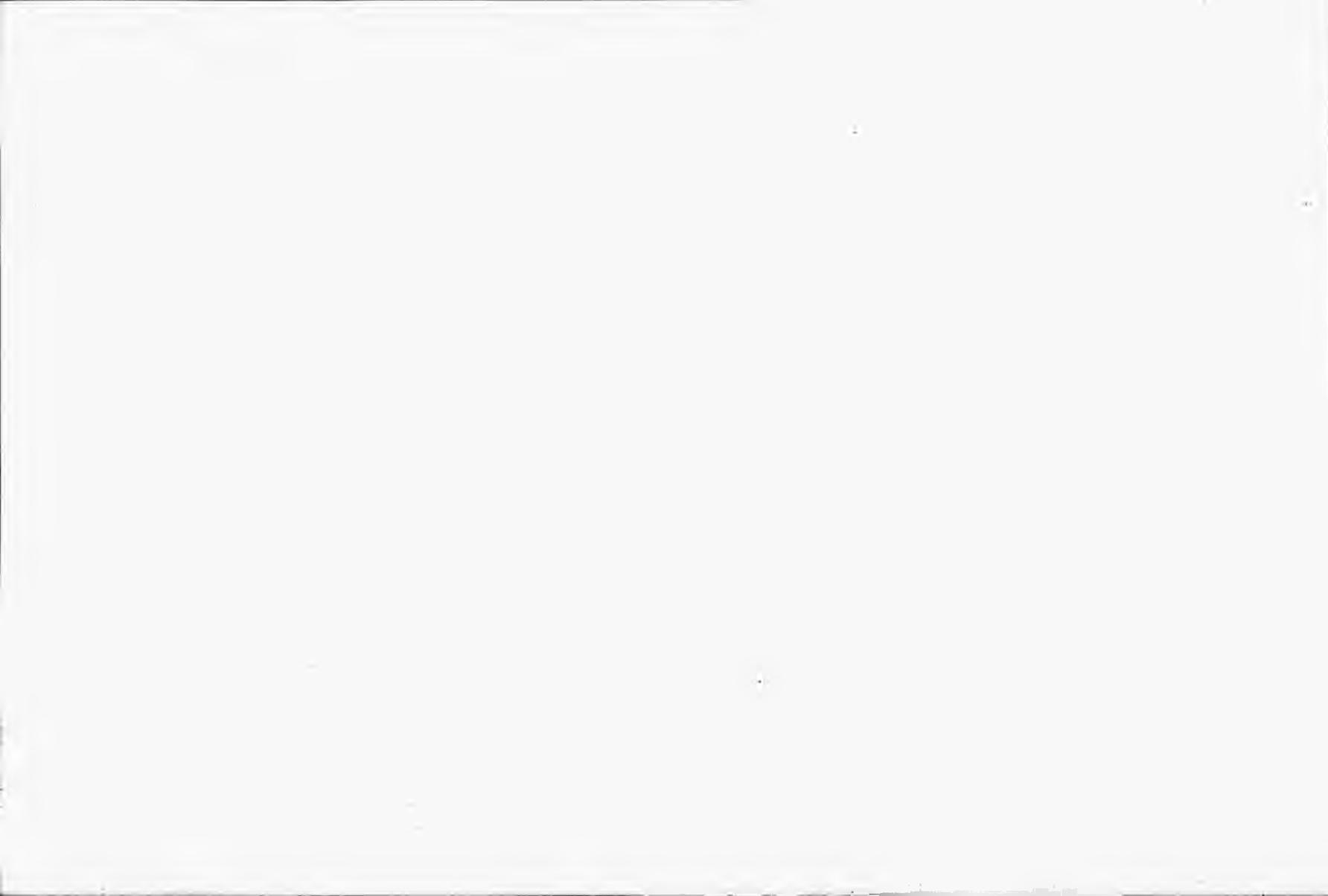
Der Dienst am Gemeinwohl, der mit gutem Recht die augenblicklichen Bemühungen des Mittelstandes um seinen Platz in der Nation beseelt, rechtfertigt auch die umfassende Unterstützung, die er von der öffentlichen Gewalt erwartet. „Der Staat, der in euch einen mächtigen Faktor des Ausgleichs besitzt“, erklärte S. Heiligkeit den Vertretern der kleinen und mittleren Unternehmen, „darf euch nicht die Hilfe verweigern, auf die ihr rechnet, vor allem auf dem Gebiet des Kredit- und Steuerwesens“ (Anspr. vom 8. 10. 56). Dieser Punkt ist gewiß von Bedeutung, doch darf die so erwartete Hilfe nicht die Werte in Gefahr bringen, die den unter dem Stichwort „Mittelstand“ zusammengefaßten Berufsgruppen eigen sind. Denn das Gemeinwohl, dem sie dienen wollen, verlangt von ihnen, daß sie bei ihren organisatorischen Zusammenschlüssen die Ideale der Freiheit und des Maßes bewahren wie auch die Möglichkeiten menschlicher Beziehungen, die zu ihren traditionellen Vorzügen gehören. Könnte sie eine zu uneingeschränkte Sorge um Erfolg und Macht nicht zu Exzessen treiben, die in anderen Wirtschaftszweigen schon so viel Unordnung und Mißverständnis hervorgerufen haben? „Die persönliche Verantwortung, die ihr normalerweise bei eurer Tätigkeit tragt“, bemerkte S. Heiligkeit Mittelstandsvertretern gegenüber, „und der Charakter des meist als Familienbetrieb geführten Unternehmens

unterhalten und entfalten in euch den Sinn für solide Arbeit, für Sparsamkeit und Vorsorge, glückliche Auswirkungen einer relativen Selbständigkeit, die ihr mit Recht als etwas Wesentliches eurer sozialen Stellung anseht . . . Ihr steht und fallt mit dieser sozialen Rolle und ihr müßt sie erfüllen mit einem wachsamem Sinn für das Gemeinwohl“ (Anspr. v. 25. 10. 56).

Diese wenigen Überlegungen sollen nur den Umfang und die Bedeutung des Studienthemas des Madrider Kongresses unterstreichen. Zugleich weisen sie auf seine Aktualität hin. Und kaum braucht man darauf aufmerksam zu machen, welches Licht die Gebote des Evangeliums auf die gerechte und friedliche Lösung dieser menschlichen Probleme werfen können. Daher ruft denn der Hl. Vater auch die Fülle der göttlichen Gnade auf Ihre Arbeiten herab und erteilt Ihnen wie auch allen Teilnehmern dieser Versammlung einen überaus väterlichen Segen.

Genehmigen Sie, Hochwürden, die Versicherung meiner tiefen Wertschätzung.

gez. A. Dell'Acqua
Subst.



DER INTERNATIONALE MITTELSTANDSKONGRESS VON MADRID

Seine Vorbereitungen, sein Verlauf, seine Akten

Das Thema. — Welche Probleme in Madrid zu behandeln waren, dies darzulegen dienen meine Ausführungen im Beitrag „Der Mittelstand und die ethischen Normen der Wirtschaft“. Ich hatte bereits anderthalb Jahre vor dem Kongreß einen schematischen Überblick über die verschiedenen Fassungen des Mittelstandsproblems herumgereicht, um jenen Problemkreis abzustecken, der eigentlicher Gegenstand der Diskussion werden sollte. Wie wichtig diese Abgrenzung war, hatte sich gleich in der ersten Sitzung des Kongresses ergeben, wo der eine oder andere Teilnehmer noch in weitere Regionen abzuirren versuchte. Es ging nicht um den „konsum-“, sondern den „produktionsorientierten“ Mittelstand und zwar näherhin um den Unternehmereigentümer. Um von vornherein jede Parteinahme auszuschlagen, haben wir uns weder als Kongreß der Mittelständler betrachtet, die ihre eigene Angelegenheit etwa mit Alarmrufen verteidigen wollten, noch auch als Kongreß der Großbetriebe, die an bestehenden Traditionen Kritik üben möchten. Vielmehr sollte es sich um einen Kongreß über die Wirtschaftsordnung handeln, wobei das besondere Augenmerk auf den in einer gesunden und freien Wirtschaft tätigen Unternehmereigentümer gerichtet war. Es muß übrigens den Kongreßteilnehmern hoch angerechnet werden, daß keiner aus ihnen, auch nicht mit der leisesten Bemerkung, sich irgendwie als einseitiger Interessent in polemischer Weise geäußert hat.

Die Vorbereitungen. — Da am Kongreß selbst keine Referate gehalten werden sollten, ging es darum, die Teilnehmer frühzeitig zur Ausarbeitung eines Berichtes einzuladen. Unterlage hierzu sollte mein erster schematischer Entwurf des weiten Fragekomplexes und die daran vorgenommene Themenabgrenzung sein. Die eingesandten Berichte wurden in drei Sprachen (deutsch, französisch und spanisch — die spanische Übersetzung wurde in Madrid besorgt) an die Geladenen, die ihre Teilnahme zugesichert hatten, weitergereicht. Es ist klar, daß namentlich die ersten, sehr frühzeitig eingesandten Berichte einen entscheidenden Beitrag zum Gelingen der weiteren Vorbereitungen und des Kongresses selbst geleistet haben. Ich muß in diesem Zusammenhang der Gerechtigkeit und der Dankbarkeit wegen besonders folgende Namen nennen: *K. Boetticher* (Frankfurt), *H. L. Jansen* (Den Haag), *G. M. J. Veldkamp* (Den Haag). Auf diesen ersten Berichten aufbauend wurden verschiedene wertvolle mündliche Vorbesprechungen geführt.

Wie immer, so hatten auch wir mit Nachzüglern zu rechnen. Mancher der hier folgenden Beiträge ist in bedeutendem Maße von den frühzeitiger eingetroffenen Artikeln und besonders von der Diskussion des Kongresses selbst inspiriert. Manchmal hatte ich als Redaktor sogar den Eindruck, als ob der betreffende Autor nie zu dieser reizvollen Zusammenstellung der Probleme gekommen wäre, wenn sein Geist nicht durch die ersten Vorlagen und durch die Kongreßdiskussion den vielseitigen Fragen geöffnet worden wäre. Doch wäre es falsch, die offensichtliche Übereinstimmung der Autoren auf eine Kopie vorher gelesener und gehörter Gedanken zurückzuführen. Die Harmonie der wirtschaftspolitischen Auffassungen ist — sagen wir es gerade heraus — der weltanschaulich gemeinsamen Grundeinstellung aller zu verdanken, nämlich der alle Teilnehmer tief bewegenden Überzeugung, daß der freie, verantwortungsbewußte Unternehmer zur Wirtschaft gehört, um die Gesellschaft zu retten und die Verwirklichung des echten Persönlichkeitsideals nicht nur im wirtschaftlichen, sondern auch sozialen und politischen Raum zu garantieren.

Allerdings war ein Unglück bei den Vorbereitungen nicht zu vermeiden. Da die spanische Abfassung der wegberreitenden Berichte, von denen bereits die Rede war, erst sehr spät in die Hand der spanisch sprechenden Teilnehmer gelangt war, entstand in jenem

Sektor der Eindruck, als ob wir das allgemeine Problem des nach dem konsumorientierten Einkommen bestimmten Mittelstandes, also etwa jene Frage behandeln wollten, welche im Jahre 1951 die elfte Soziale Woche Spaniens beschäftigt hat. Es muß den durch Mißverständnis irreführenden spanischen Freunden hoch angerechnet werden, daß sie gleich in der ersten Sitzung, als das Thema der Diskussion nochmals scharf umrissen worden war, sich großzügig umstellten. So kommt es, daß eine ganze Reihe ansehnlicher, überaus wertvoller Artikel hier nicht veröffentlicht werden kann. Wir werden sie bei einer späteren Gelegenheit zu Ehren bringen. Es ist aber würdig und recht, hier wenigstens die Namen dieser bedeutenden Autoren zu nennen: *Joquín M. Aracil Barra, Miguel Cruz Hernández, Francisco González Cordero, José Lois Estevez, Antonio Maseda Bouso, Juan Menéndez Pidal y de Montes, Msgr. Albino G. Menéndez Reigada, Lucas M. de Oriol, Sebastián Morales, Juan Mon Pascual y Fernando, Román Perpiñá, Enrique Valcarce Alfayate, Pablo Lucas Verdú.*

Der Verlauf des Kongresses. — Da gründliche Sachkenntnis und Vorbereitung von einem jeden Teilnehmer erwartet war, erübrigten sich die Referate. Es wurde also nur diskutiert. Die Diskussion folgte dem aufgestellten Schema. Zunächst wurde kurz der einzelne Punkt, um den es gehen sollte, erklärt. Dann gab *J. F. Groner* die in den eingesandten Berichten vorgetragenen Meinungen kurz wieder. Damit war der Weg frei, weiter ins Problem vorzustoßen. Obwohl die gesamte Diskussion auf Stahlband aufgenommen und nachher wortgetreu in drei Sprachen zu Papier gebracht worden war, wurden die Diskussionsredner doch gebeten, ihrerseits nochmals die vorgebrachten Gedanken niederzuschreiben. Das gesamte Material zusammenzustellen und zu sichten, war noch eine umfassendere und anstrengendere Mühe als die Vorbereitungen des Kongresses selbst.

Die Veröffentlichung der Akten. — Der Entstehung nach beurteilt, müßte man die Akten in drei Gruppen einteilen: Wegbereitende Artikel, Diskussionsbeiträge, die zum Kongreß eintrafen, und schließlich Artikel und Diskussionsbeiträge, die durch den Kongreß selbst Gestalt gewonnen haben. In dieser Reihenfolge würde man wohl den Autorenrechten korrekter entsprechen. Da ich aber annehme, daß jeder Autor seinen Beitrag als ein Stück zu einem Ganzen leisten

wollte, folge ich der Ordnung der Diskussion¹. Zur Erklärung des Diskussionsschemas verweise ich auf meine Ausführungen im folgenden Artikel (vgl. besonders den Kleindruck am Schluß).

Um das gesamte redigierte Material, sowohl die Artikel wie auch die nicht gesondert zu veröffentlichenden (aber schriftlich von den Autoren formulierten und uns eingesandten) Diskussionsbeiträge dem Leser übersichtlich zugänglich zu machen, hat *J. F. Groner* sich der Mühe unterzogen, gemäß dem Diskussionsschema alle zerstreut liegenden Gedanken zu einem Gesamtbild zusammenzustellen. Der Beitrag von *J. F. Groner* soll also ein Führer durch den Madrider Kongreß sein.

Um diese Bestandsaufnahme des Kongresses wirtschaftspolitisch fruchtbar zu machen, dazu dient der letzte Beitrag dieses Buches: „Stand und Kritik der Mittelstandsfrage heute“.

Da ein ansehnlicher Teil der hier veröffentlichten Beiträge übersetzt werden mußte, mag vielleicht ein kritischer Stilist da und dort Verbesserungen vorzuschlagen haben. Ich bitte, kleine Unebenheiten entschuldigen zu wollen.

Für die wertvolle Hilfe in der Redaktion sei meinem verehrten Kollegen *Prof. Dr. Wilh. Büchi* herzlich gedankt.

An der Vorbereitung des Kongresses haben entscheidend mitgewirkt *Fausto Manzanegue OP* (Madrid), *Humbert-Thomas Conus OP* (Fribourg), sowie *Brigitte Gräfin von Galen* (Fribourg).

Diejenigen, die am Kongreß teilgenommen haben, wissen wohl, daß diese fruchtbaren Resultate nur mit Hilfe einer Reihe bedeutender Persönlichkeiten aus Wissenschaft und Praxis, sowie aus der Politik gezeitigt werden konnten. Ihnen und allen, die mitgearbeitet haben, sei aufrichtiger Dank gesagt. Von unsern gastfreundlichen spanischen Organisatoren darf ich wohl besonders den ehem. Außenminister *D. Alberto Martin Artajo* (Madrid) und meinen Freund *Braulio Alfageme* (Madrid) erwähnen.

Arthur-Fridolin Utz

¹ Da die einzelnen Autoren durchweg einen größeren Fragenkomplex erfassen, als die Überschrift ihrer Beiträge angibt, ließ sich eine straffe Systematik der Reihenfolge nicht verwirklichen. Im Grunde kommt es auch gar nicht darauf an, da der Beitrag von *J. F. Groner* wegweisend ist.

ARTHUR-FRIDOLIN UTZ

DER MITTELSTAND UND DIE ETHISCHEN NORMEN DER WIRTSCHAFT

Das Problem

Es wäre verfehlt, das Problem des Mittelstandes von vornherein als einen Alarmruf zur Rettung irgendwelcher traditionell erworbener Rechte aufzufassen. Die Frage muß vielmehr unvoreingenommen und sachlich gestellt werden: Wie haben wir die augenblicklich mächtig voranschreitende Großindustrialisierung zu beurteilen, und zwar im Sinne einer Wirtschaftsordnung, die nicht nur für die Wirtschaftsgesellschaft, sondern zugleich auch für die eigentliche soziale und politische Ordnung die beste Garantie einer gesunden Entwicklung darstellt?

Ohne Zweifel gehen große Veränderungen in der Wirtschaft vor sich. Die Produktionsweise ist eine völlig neue gegenüber dem alten Handwerk. Die Folge davon ist auch eine gesellschaftliche Umschichtung. Man könnte diese Entwicklung einfach stillschweigend und konstatierend hinnehmen. Mit größter Wahrscheinlichkeit werden diejenigen, die heute noch ein kleines Handelsgeschäft, einen Handwerksbetrieb führen oder einen mittleren Bauernhof umtreiben, auch anderswo unterkommen, wenn ihr Unternehmen im Zug der Konzentration der Wirtschaftskräfte untergegangen ist. Ein Problem der Einkommensverteilung wird sich also kaum stellen. Und die Frage der sozialen Sicherheit wird vielleicht sogar vereinfacht.

Andererseits müssen wir uns doch sagen, daß Wirtschaften nicht nur Verteilung von Konsumgütern bedeutet, sondern vielmehr eine ganz eigene gesellschaftliche Tätigkeit mit gewissen eigenen Gesetzen. Wirtschaften heißt produzieren, und zwar auf billigste und beste Weise produzieren und dies innerhalb einer arbeitsteiligen Gesellschaft. Die christliche Sozialdoktrin ist der Auffassung, daß diese gesellschaftlich verflochtene Tätigkeit ganz eigenen Normen untersteht, die man nicht mißachten kann, ohne zugleich die Gesellschaft als Ganzes zu erschüttern. Die weitgestreute unternehmerische Funktion im Sinne des Eigentümer-Unternehmers steht nun, wie wir sehen werden, in engstem Zusammenhang mit diesen wirtschaftsethischen Normen. Die möglichst große Streuung jener Unternehmerfunktion, die mit dem Eigentumsrecht auf das Unternehmen verknüpft ist, stellt aber eben das Problem des unternehmerischen Mittelstandes dar. Der christliche Sozialethiker kann darum die Entwicklung zur konzentrierten Großindustrie nicht einfach so hinnehmen, ohne eine sozial-ethische Wertung vorzunehmen. Er muß sich fragen, welche Folgen diese Tendenz der neuzeitlichen Wirtschaftsweise in sich birgt, welche Rückwirkungen auf das gesamte gesellschaftliche Leben zu erwarten sind. Sind diese Rückwirkungen schlecht, dann wird er seine warnende Stimme erheben müssen. Von dieser gesamtwirtschaftlichen Ordnung her ist das Problem des Mittelstandes zu sehen.

Bevor wir auf dieses genau umschriebene Problem des Mittelstandes in der Unternehmerfunktion eingehen, wird zuerst der geistesgeschichtliche Zusammenhang aufgezeigt, in welchem diese Form des Mittelstandes überhaupt steht (I).

Worauf es in der wirtschafts- und sozialethischen Wertung des Mittelstandes entscheidend ankommt

Die tiefere Absicht dieser Untersuchung ist die Herausarbeitung jenes Wertes, der dem selbständigen Unternehmen in überzeitlicher Spannweite zukommt. Es geht also hier in erster Linie nicht um die Schilderung von Zuständen, sondern um die Herausschälung von sozialen und wirtschaftlichen Normen.

Dies zu unterstreichen ist besonders angezeigt im Hinblick auf mögliche Mißverständnisse und auch möglichen Mißbrauch der hier vortragenen Gedanken. Es wäre nämlich verhängnisvoll, wollte der

heutige mittelständische Unternehmer allein deswegen, weil der selbständige Unternehmer für die Wirtschaft einen überzeitlichen Wert darstellt, die Existenzberechtigung seines Betriebes rechtfertigen. Er hätte nämlich zuerst nachzuweisen, daß seine Auffassung von Beruf und Unternehmertum die konkrete Verwirklichung jener ethischen Normen ist, die sich aus der wesentlichen Funktion des selbständigen Unternehmers in einer gesunden Wirtschaftsordnung ergeben.

Wir können uns hier wohl von einer langen Erörterung sozial- und wirtschaftsethischer Normen dispensieren. Entgegen der Meinung, daß die sozialen Normen lediglich aus der konkreten Wirklichkeit gewonnen werden könnten, möchten wir eine soziale und wirtschaftliche Normenwelt verteidigen, die immer gilt, weil sie sich aus der menschlichen Natur, aus der persönlichen Zielordnung des Menschen, aus dem Wesen der verschiedenen gesellschaftlichen Funktionen ablesen läßt. Andererseits steht aber auch fest, daß diese Normen nicht starre praktische Grundsätze sind, sondern zu praktikablen Werten erst werden in der Auseinandersetzung mit der konkreten Wirklichkeit¹.

Die mittelständischen Unternehmer beharren heute noch auf dem Anspruch, jene hohe wirtschaftliche und gesellschaftliche Funktion zeitgemäß zu erfüllen, wie sie in entsprechender Weise dem unternehmerischen Mittelstand von früher zufiel. Eine derartige Selbsteinschätzung scheint nun durchaus nicht mit der Wirklichkeit übereinzustimmen. Freilich besagt dieses Versagen — rühmliche Ausnahmen seien durch dieses harte Wort selbstredend nicht getroffen — aber wiederum nicht, daß deshalb der mittelständische Betrieb überhaupt wertlos geworden sei. Vielmehr hat eine echte Sozialethik nach jenem Wert zu suchen und ihn nach seinen verschiedenen Verwirklichungsmöglichkeiten zu prüfen. Die Art und Weise der Verwirklichung ist je nach Situation verschieden. Dies zu betonen, scheint mir besonders auf einer internationalen Tagung von höchster Bedeutung zu sein. Die Industrialisierung hat selbst in den Ländern Europas nicht den gleichen Grad erreicht, ganz zu schweigen von den noch unterentwickelten Ländern. Wenn im folgenden oft von der Anwendung der Idee des mittelständischen Unternehmertums die

¹ Vgl. A. F. UTZ, Sozialethik, Mit internationaler Bibliographie, 1. Teil: Die Prinzipien der Gesellschaftslehre, Sammlung Politeia Bd. X, 1, Heidelberg-Löwen 1958, 69 ff., 90 ff.

Rede ist, dann ist der Blick dabei durchweg auf bereits vollindustrialisierte, vielleicht sogar schon am Anfang der Automation stehende Länder gerichtet.

Erst dann, wenn der mittelständische Unternehmer dem auf die konkrete Situation angewandten Ideal eines selbständigen Unternehmers entspricht, kann er im Namen eines sozialen Wertes von der Gesellschaft Verständnis und Mithilfe erwarten. Ohne Erfüllung dieser Bedingung erliegt er der Versuchung, auf verstaubte Traditionen zu pochen und sich als Pensionär der Gesellschaft zu betrachten. Im Konsumbereich mögen ererbte Güter der Sicherung ruhiger und gesättigter Existenz dienen, im Bereich eigentlichen Wirtschaftens aber heißt es immer neu: „Was du ererbt von deinen Vätern hast, erwirb es, um es zu besitzen.“

I. Der Mittelstand in der Ethik der „rechten Mitte“

Der Mittelstand hat, geschichtlich gesehen, seine geistige Grundlage in der Lehre von der Tugendmitte. Man soll niemals zuviel, noch auch zu wenig anstreben, so hieß die allgemeine Formel der aristotelischen Ethik. Die christliche Moral hat diesen Grundsatz mit viel Liebe ausgefeilt. Ihr war die rechte Mitte in der nun einmal gegebenen Ordnung der Dinge vorgezeichnet. Diese Ordnung durchbrechen zu wollen, galt im Hinblick auf die Kürze dieses Daseins als eitel und sündhaft. Von diesem individualethischen Prinzip war das ganze soziale und wirtschaftliche Leben beherrscht.

Das Individualethische der Tugendmitte formt sich auf dem Gebiet des Besitzes, d. h. der materiellen Güterwelt, in die Lehre vom mittleren Lebensstandard. Das Problem des Lebensstandards ist aber typisch ein Problem des Konsums. Die Lehre der Tugendmitte bezüglich der Güterwelt besagt also die Forderung, daß man nur soviel Güterkonsum anstrebe, als man zum ordentlichen, sorglosen Leben braucht, alles andere aber den Armen zuteil werden lasse. Während bei Aristoteles die Tugendmitte ein rein ethisches Problem, nämlich eine Frage des sittlichen Gleichgewichtes war, sah die christliche Moral darin eine religiöse Haltung, von der das ewige Leben abhängt. Diese typisch religiöse Orientierung des abgemessenen Konsums wird einprägsam ausgedrückt in dem namentlich vom mittelalterlichen Moraltheologen mit Vorliebe zitierten Schriftwort: „Gib

mir nicht Armut und Reichtum! Laß mich genießen mein Stücklein Brot! Sonst könnte ich, wäre ich satt, dich verleugnen und fragen: ‚Wer ist der Herr?‘, oder wäre ich arm, könnte ich zum Diebe werden und mich am Namen meines Gottes vergreifen“ (Spr 30, 8ff.).

So wird verständlich, daß alles gewerbliche Unternehmen unmittelbar auf den Konsum des Unternehmers und seiner Familie gerichtet war. Man arbeitete, um für sich und die Seinen den rechtmäßigen, mittleren Lebensunterhalt zu erwerben. Man produzierte das, was von einem konsumbedürftigen Klienten bestellt wurde. Man dachte nicht daran, eine größtmögliche Stückzahl herzustellen, um im Interesse der eigenen Betriebsweiterung einen möglichst großen Absatz zu erreichen. Mit andern Worten: jener mittelständisch orientierten Welt fehlt das Motiv eigentlichen Erwerbstrebens. Gewiß wollte jeder Handwerker erwerben. Dieser Erwerb bestand aber, wie übrigens auf dem Sektor des mittelständischen Bauernbetriebes heute noch, in nichts anderem als in der Befriedigung des eigenen Lebensbedarfes. Das Unternehmertum stand also ganz in Funktion zu den Familiensorgen des Unternehmers.

Heute dagegen macht das Unternehmersmotiv einen gewissen Umweg. Zwar dient auch heute noch alles Wirtschaften im letzten Entscheid dem Konsum. Doch sucht der Unternehmer unmittelbar die Ausweitung seines Betriebes, d. h. er läßt sich vom Erwerbstreben leiten. Sein unmittelbares Motiv ist nicht die Befriedigung seines eigenen Konsums, sondern die Ausweitung seines Betriebes zur stets größeren und pro Stückzahl billigeren Produktion. Allerdings suchte auch der auf eigenen Konsum orientierte mittelständische Unternehmer sein Einkommen nur auf dem Wege einer guten Betriebsführung und somit einer echten Bedienung seiner Kunden. Jedoch war der Weg zum Kunden direkt, während er in der modernen, kapitalisierten Wirtschaft über den anonymen Markt geht. Hier liegt wohl das entscheidende Moment des modernen Betriebes. Aus diesem Grunde wird er aktiv im Angebot, bevor sich die Nachfrage an ihn wendet. Gerade deshalb, weil er über den Großmarkt gehen muß, wird er zur letzten Rationalisierung gezwungen. Eben darum wird er erwerbsorientiert. Das ist die Signatur eines jeden modernen Betriebes, ob es sich nun um einen großen, mittleren oder kleineren Betrieb handelt. Wer sich diesem Gesetz nicht fügt, geht unter. Doch davon später.

Kehren wir zurück zum Typ des mittelständischen Betriebes, wie er durch den moraltheologischen Begriff der Tugendmitte und im Zusammenhang damit durch die unmittelbare Konsumorientierung gekennzeichnet ist. Die ohne Zweifel nicht hoch genug anzuschlagende sittliche Werthöhe erhält dieser mittelständische Unternehmertyp durch folgende *drei Eigenschaften*: 1. Er verkörpert unmittelbar und offenkundig die sittliche Forderung, daß der Mensch in allem, was er tut, seine persönliche Vollkommenheit verwirklichen soll. Die individualethische Haltung des Maßes und des Gleichgewichtes zwischen Zuviel und Zuwenig kommt, wie bereits dargestellt, in der betrieblichen Form selbst zum Ausdruck. 2. Dieser mittelständische Unternehmer ist sich bewußt, daß er den Sinn aller Güterwelt direkt und unmittelbar durch seine Berufstätigkeit erfüllt. Die materiellen Güter sind zu nichts anderem geschaffen, als daß der Mensch durch sie sein irdisches Dasein sichere, um sich sodann höheren, kulturellen und religiösen, Aufgaben zu widmen. 3. Er ist Familienbetrieb und garantiert als solcher die Einheit unter den Familiengliedern in sichtbarer und erlebnisnaher Weise.

Die erste Eigenschaft, die Übereinstimmung zwischen der sittlichen Forderung der rechten Mitte und der äußeren Gestalt des Betriebes, ist der Grund, warum dieser Typ des mittelständischen Unternehmens gewissermaßen personifizierter Ausdruck der sittlichen Haltung des Unternehmers ist. Darum auch die vorzügliche Gelegenheit, Lehrlinge in solchen Betrieben nicht nur beruflich, sondern vor allem auch charakterlich zu bilden.

Die zweite Eigenschaft macht den mittelständischen Unternehmer zum verantwortungsvollen, eigenständigen und zugleich stabilen Träger wirtschaftlicher Aktivität. In den Zeiten, da man noch keine Inflationen und auch keine Sozialversicherungen kannte, stellten diese mittelständischen Unternehmer das Gros jener Gesellschaftsglieder, die einzig mit Ruhe und Sicherheit in die Zukunft sehen konnten. Darum waren gerade sie auch die Träger großer kultureller Leistungen und die weitherzigen Helfer beim Aufbau religiöser Gemeinschaften.

Die dritte Eigenschaft, Familienbetrieb zu sein, macht den mittelständischen Betrieb zu einem gesellschaftsbildenden Element erster Ordnung.

Wir werden später sehen, daß diese drei Eigenschaften, wenngleich teilweise verändert, auch in der großräumigen Wirtschaft gerettet zu werden verdienen, und daß deswegen die Bewahrung des mittelständischen Betriebes — allerdings unter Anpassung an die modernen veränderten Verhältnisse — für die Gesellschaft wertvoll sein muß.

Seinen sozialen Rang erhielt der unternehmerische Mittelstand allerdings nicht eigentlich wegen seiner unternehmerischen Leistung, sondern vielmehr um seiner soziologischen Kräfte willen, weil er nämlich in der Gesellschaft die große Schicht darstellte, die ihrer sozialen Sicherheit, ihres kulturellen Hochstandes, ihrer sozial-ethischen Stabilität und ihres politischen Konservativismus wegen dem Gemeinwesen eine im gesamten ruhige und gleichmäßige Entwicklung garantierte. Diese Auszeichnungen, soziale Sicherheit, kultureller Hochstand, sozialetische Stabilität und politischer Konservativismus, sind aber nicht wesensnotwendig mit dem mittelständischen Unternehmertum als solchem verbunden. Die stetig steigende Lohnkurve der wirtschaftlich abhängig Tätigen, der Angestellten wie der Arbeiter, vor allem die Sozialversicherung haben die natürlichen Bedingungen geschaffen, aufgrund derer ein viel zahlreicherer Teil der Gesamtgesellschaft diese geistigen, sozialen und politischen Vorzüge aufzuweisen vermag, als man es sich je ausdenken konnte. In der neuen, groß-industrialisierten Gesellschaft ist die Einkommensverteilung derart verschoben, daß der alte Mittelstand dagegen sozusagen fast völlig verblaßt.

Die Konsumorientierung des mittelständischen Unternehmers früherer Zeiten hat das Mißverständnis aufkommen lassen, als ob das Mittelstandsproblem wesentlich eine Einkommensfrage sei. Gewiß soll diese Bedeutung nicht geleugnet werden. Die christliche Soziallehre ist stets dafür eingetreten, daß alle Gesellschaftsglieder, ob abhängig oder unabhängig tätig, das Recht auf ein Einkommen haben, das ihnen nicht nur das Existenzminimum, sondern auch ein gesichertes, kulturell gehobenes Dasein ermöglicht.

Andererseits müssen wir uns aber doch fragen, ob das Mittelstandsproblem wirklich nur eine Frage weitverbreiteten erhöhten Einkommens sei. Ein auf Staatssozialismus ausgehendes Wirtschaftsdanken wäre sehr froh darum, wenn das Mittelstandsproblem einzig und allein auf die Einkommensbildung beschränkt bliebe. Dagegen

hat die christliche Auffassung vom Privateigentum stets unterstrichen, daß das Privateigentum nicht nur eine konsumorientierte, sondern vor allem auch eine produktionsorientierte Seite hat. Damit beschäftigen wir uns im folgenden.

II. Der Mittelstand als wirtschaftsethisches Problem

Christliche Autoren begründen das Recht auf Privateigentum oft mit dem Hinweis, daß einzig dadurch das Recht auf Leben und materielle Sicherheit garantiert werde. Mit dieser Ableitung des Rechtes auf Privateigentum aus dem Recht auf Leben ist aber nur jenes Eigentum berührt, das unmittelbar dem Konsum dient. Man könnte also damit das Eigenheim und den Schrebergarten verteidigen. Und man könnte auch den mittelständischen Betrieb, wie er vor der industrialisierten Wirtschaft bestand, fordern, wenn wir noch die alte rein handwerkliche, nicht mit dem Großmarkt rechnende Produktionsweise hätten. Nachdem aber alle wirtschaftlichen Einzelhandlungen miteinander verflochten wurden und zu einem einheitlichen, sich auf Großmärkten abspielenden Leben zusammengewachsen sind, beruht jede soziale Sicherheit nicht mehr auf der Sicherheit des Privateigentums, sondern auf dem Wohlergehen der Gesamtwirtschaft. Wir sind nicht mehr weit davon entfernt, daß das Recht auf Eigentum als Recht auf Konsumeigentum mit dem allgemeinen Recht auf sichere Existenz und guten Lebensstandard zusammenfällt. Das Eigenheim und der Schrebergarten besitzen zwar in sich eine gewisse Wertbeständigkeit, doch auch nicht unbegrenzt, da sie mit Mitteln unterhalten werden müssen, die aus dem Prozeß der Gesamtwirtschaft stammen. Das Eigentum auf dem Konsumsektor wird übrigens — abgesehen vom Erbrecht — selbst vom Kommunismus nicht bekämpft.

Was aber gerade die christliche Wirtschaftsethik auszeichnet, ist die Ansicht, daß in der Produktion dem Privateigentum eine ganz eigene Rolle zukommt. Es ist übrigens interessant, daß schon Thomas von Aquin die Privateigentumsordnung nicht aus irgendwelcher konsumorientierten Sicherung abgeleitet hat, sondern vielmehr von der Frage ausging: Wie werden die irdischen Güter am besten verwaltet, damit sie weitmöglichst produktiv für die Konsumbedürfnisse der Menschheit ausgenützt werden können? (Summa Theol. II-II

66,2)². Hier tritt der tiefste Sinn der privaten Eigentumsordnung zutage: Garantieleistung einer Produktion, durch welche die Güter in bester Weise zum Nutzen einer sittlich orientierten Gesellschaft ausgebeutet werden können. Zwei Elemente sind in dieser Eigentumslehre enthalten: 1. Garantie der Produktivität der Güter, 2. der allgemein gesellschaftliche Nutzen im Sinne des kulturellen und sittlichen Zieles der Gesellschaft. Diese beiden Elemente gehören innigst zusammen. In sich verschmolzen, begründen sie die Konzeption auch des neuen, modernen unternehmerischen Mittelstandes.

Gemäß der christlichen Eigentumslehre soll das Privateigentum nicht etwa nur reichste Nutzung der Güter im Sinne einer höchstmöglichen Produktivität und damit auch einer größtmöglichen Produktion erzielen. Wäre es nur das, dann würde es wohl genügen, den Gewinn- und Leistungstrieb des Menschen durch verlockende Leistungsprämien zu stimulieren. Auch und vielleicht gerade der Großbetrieb würde dann günstigere Resultate erzielen als etwa der mittelständische Betrieb. Vielmehr soll die Privateigentumsordnung den verantwortungsbewußten Menschen im Wirtschaftsleben zur Geltung bringen, um bereits auf der materiellen Ebene, also im wirtschaftlichen Sektor, jene Ordnung vorzubereiten, die wir im sozialen und politischen Bereich als unentbehrlich und naturgefordert erkennen. Dieser verantwortungsbewußte Mensch aber kommt in seinen wirtschaftlichen Handlungen nur zur Geltung, wenn er zugleich auch das Risiko für Eigentum trägt. Eine materialistische Gesellschaftsauffassung allerdings, die das Soziale nur in Funktion des Wirtschaftlichen sieht, wird für diese weite Streuung des Eigentums kein Verständnis aufbringen.

Nun könnte man allerdings einwenden, daß damit noch nicht der Beweis für eine mittelständisch orientierte Wirtschaftspolitik geliefert worden sei. Denn die Streuung des Eigentums läßt sich auch auf dem Wege der Volksaktie verwirklichen. Wir ständen also immer noch beim Großbetrieb.

Nun weiß jeder, daß die Teilnahme am Eigentum durch Aktien noch nicht den vollen Sinn des wirtschaftlichen Eigentums erfüllt. Die ganz auf die Person gestützte und von der Person getragene unternehmerische Tätigkeit wird dort ausgeübt, wo der Unternehmer

² Vgl. A. F. UTZ, *Recht und Gerechtigkeit*, Bd. 18 der Deutschen Thomasausgabe, Heidelberg-Graz, 1953.

als Volleigentümer verantwortlich zeichnet. Das aber ist im mittelständischen Betrieb der Fall. Nicht die Größe des Betriebes, nicht die Art und Weise der Herstellung, ob industriell oder handwerklich, sondern die Tatsache, daß der Unternehmer selbst noch vollgültiger Eigentümer ist, oder umgekehrt, daß der Eigentümer — Einzelperson oder Familie — das Management (auf alle Fälle in entscheidendem Maße) selbst ausübt, macht das Wesen des mittelständischen Betriebes aus. Die Größe des Betriebes spielt allerdings insofern eine Rolle, als die Bedingung, daß das Management entscheidend vom Eigentümer verantwortet werde, nur in einem überschaubaren Betrieb erfüllt wird.

Der Wert des mittelständischen Betriebes liegt nicht darin, daß er etwa grundsätzlich rationeller arbeiten würde. Wenn dem so wäre, dann wäre der Großbetrieb wohl niemals hochgekommen. Er besteht vielmehr darin, daß hier ein Mensch sein persönliches Eigentum und eventuell das seiner Familie in der Unternehmerfunktion einsetzt. Allerdings riskiert auch der abhängige Manager seine Stellung und zum Teil sogar seine soziale Achtung, wenn er nicht Höchstleistungen im Management vollbringt. Dennoch handelt der Manager, der nicht Eigentümer ist, von Amts wegen durchweg rein wirtschaftlich, so hoch auch seine persönlichen Motive sein mögen. Der Unternehmer-Eigentümer dagegen prägt seinen ganzen Charakter, seine innere seelische Haltung dem Betrieb auf. Der Vorzug des mittelständischen Unternehmens ist also nicht eine erhöhte Produktivität und Rentabilität, sie ist demnach nicht rein wirtschaftlicher, sondern vielmehr wirtschaftsethischer Natur. Allerdings gibt es Sektoren, in denen der mittelständische Betrieb an sich auch rationeller arbeiten kann als der Großbetrieb. Doch davon sprechen wir noch nicht. Wenn es nur darum ginge, brauchten wir die Diskussion überhaupt nicht zu beginnen. Dann würden wir einfach feststellen, wo der mittelständische Betrieb durch das Gewicht der Großbetriebe noch nicht erdrückt werden kann, um ihn dann dort einzusetzen, bis er auch von dieser Stelle verschwindet. Es geht vielmehr um eine Wertung des mittelständischen Betriebes, die aus seinem Wesen folgt. Und dieser Wert besteht nicht einzig darin, daß da und dort der mittelständische Betrieb „noch“ voll und ganz einsatzfähig ist, sondern vielmehr in der engen Verbindung zwischen Betrieb und sittlicher Verantwortung des Unternehmers.

Daß wir auch im Großunternehmen das Eigentümerethos nicht missen können, beweist die Mentalität des heutigen Managers. Tatsächlich betrachtet der Manager seinen Betrieb als seinen eigenen. Da der heutige Manager seine ganze Lebenskraft in „seinen“ Betrieb setzt, würde er es als Ungehörigkeit empfinden, wollte man ihm seine Dispositionsfreiheit, die bis in die Privatsphäre (z. B. Spesenrechnung) gehen kann, beeinträchtigen. Um seine Hingabe an den Betrieb wachzuhalten, läßt man ihm gerne die seelische Einstellung des Quasi-Eigentümers. Wohin übrigens das unaufhaltsam anwachsende Heer von Managern mit teilweise sehr subalterner Mentalität führen wird, ist noch nicht abzusehen.

Um dem Mißverständnis vorzubeugen, als ob wir hier einem wirtschaftlichen Marionettentheater die Wege bereiten wollten, sei betont, daß die Erkenntnis und Anerkennung eines Wertes nicht dasselbe ist wie die Art und Weise seiner Verwirklichung. Uns ging es bis jetzt nur darum, den im Wesen des mittelständischen Betriebes liegenden Wert zu erkennen. Vielleicht mögen in der konkreten Welt die Aussichten, diesen Wert zu verwirklichen, sehr gering oder überhaupt nicht mehr vorhanden sein, weil erstens der heutige mittelständische Unternehmer nicht überzeugt werden könnte, daß seine traditionelle Existenzweise für die Wirtschaftsgesellschaft eine nicht mehr zu ertragende Belastung bedeutet, oder weil zweitens der Vergesellschaftungsprozeß der Wirtschaft soweit vorangeschritten wäre, daß dem mittelständischen Unternehmer ohne große Störung des Ganzen kein Raum zu sinnvollem Schaffen mehr angewiesen werden könnte. Die erste Befürchtung kann durch die mittelständischen Unternehmer jederzeit durch geistige Umstellung behoben werden. Die zweite ist glücklicherweise nur eine gedachte Hypothese, weil auch die größt-angelegte Wirtschaft noch Lücken genug offen läßt, in die sich der freie Unternehmereigentümer pressen kann. Doch dürfen wir die wirtschafts- und sozialetische Wertskala nicht an Hand von solchen rein positiven, soziologischen oder wirtschaftlichen Daten vornehmen.

Bei der Frage nach der Verwirklichung eines Wertes haben wir allerdings die aus der Situation sich ergebenden Vor- und Nachteile abzuwägen. Tatsächlich sind die Nachteile, welche sich aus einer mittelständischen Protektionspolitik ergeben, im Verhältnis zu den erwarteten Vorteilen viel zu groß, so daß die Bemühung um Erhaltung des mittelständischen Unternehmertyps sich schließlich wohl

oder übel doch der wirtschaftlichen Rationalität unterordnen muß. Doch davon später. Wenden wir unsern Blick zunächst wiederum dem wirtschaftsethischen Wert zu, der dem mittelständischen Unternehmertum in überzeitlicher Weise zukommt.

Wir stehen auch in dieser abstrakten Betrachtung vor den bereits festgestellten — nur etwas veränderten — *drei Eigenschaften des mittelständischen* Unternehmertyps. Nur kommen wir diesmal nicht mehr von der Konsumorientierung des Unternehmers her, sondern unmittelbar von der Unternehmerfunktion als selbständigem, selbstverantwortetem und auf eigenes Risiko genommenem Wirtschaften: 1. Der mittelständische Betrieb ist in seiner wirtschaftlichen Gestalt der Ausdruck der sittlichen Verantwortung des Unternehmers. 2. Er bedeutet nicht nur Produktion und Lieferung von Gütern, sondern stellt auch einen geistigen Kontakt her zwischen Produzenten und Konsumenten, wengleich auch er sich der Großmarktsituation bewußt sein muß. 3. Er ist Familienbetrieb und bietet so die Gewährleistung einer soliden Tradition. Diese Bewandnis ist in ganz vornehmlichem Maße dem bäuerlichen Betriebe eigen.

Die genannten geistigen Werte sind für die Wirtschaft nicht belanglos. Wirtschaftliche, soziale und politische Ordnung stehen in einem wechselseitigen Verhältnis. Man kann auf wirtschaftlichem Gebiet nicht mit rein wirtschaftlichem Kalkül vorgehen, ohne die soziale und politische Ordnung zu verraten.

Man mag den Grund, warum wir einen starken unternehmerischen Mittelstand pflegen müssen, vielleicht einen „sozialen“ nennen. Er ist aber von solch sozialer Natur, daß er auf einer ganz bestimmten *wirtschaftlichen* Leistung aufbaut. Diese wirtschaftliche Leistung ist eine bestimmte Form unternehmerischen Einsatzes. Es geht also durchaus nicht darum, einen Stand zu retten, der aus eigenem Geschäft leben möchte. Nicht das Motiv der sozialen Sicherheit, wie es den früheren Unternehmermittelstand ausgezeichnet hat, ist für uns das Maßgebende, vielmehr *die Unternehmerfunktion des Unternehmereigentümers*³. Diese ist wichtig. Wir brauchen sie, nicht eigentlich zur höheren Produktivität und größeren Produktion, vielmehr zur Aufrecht-

³ Daß in der persönlichen Motivierung die soziale Sicherheit eine bedeutende Rolle spielt, wird damit nicht ausgeschlossen. Sie ist aber nicht das wirtschaftsethisch Vordringliche im mittelständischen Betrieb als einem Teil der Sozialwirtschaft. Vgl. hierzu meine Bemerkung im Kleindruck nach dem Diskussionschema am Schluß dieses Beitrages.

erhaltung einer Wirtschaftsordnung, die als Ganzes den ruhigen und sicheren Ablauf des sozialen und politischen Geschehens garantiert. Allerdings müssen die mittelständischen Unternehmer ihrerseits diese Aufgabe ernst nehmen.

Damit sei durchaus nicht in Abrede gestellt, daß der allgemeinen Erhöhung des Einkommens nicht auch eine eminent soziale und politische Bedeutung zukäme. Von diesem konsumorientierten Mittelstand, der nach dem Einkommen bemessen wird, ist hier aber nicht die Rede.

Es geht hier, wie bald zum Überdruß gesagt, vielmehr um die Werte, mit welchen das mittelständische Unternehmertum die Gesellschaft bereichern könnte, sofern die Träger dieses Unternehmertums sich ihrer sozialen Bedeutung bewußt wären. Wenn wir heute beklagen, daß die mittelständischen Unternehmer sich allzu sehr dem Ressentiment der Verstoßenen überlassen und den Mut nicht aufbringen, sich auf die neuen wirtschaftlichen Produktionsweisen umzustellen, dann rührt dies nicht zuletzt auch daher, daß ihnen sehr oft die Konkurrenz mit dem Großbetrieb erschwert wurde. Wie es im Sport unmöglich ist, Schwergewichtler und Leichtgewichtler sich im Wettkampf messen zu lassen, so ist es auch unhaltbar, wenn der Staat in einem Steuersystem allen formal die gleichen Auflagen macht, ohne die völlig verschiedenen Betriebsstrukturen zu berücksichtigen. Daß z. B. die durch die mittelständischen Betriebe hindurchgegangenen Waren bis zur Fertigung drei- oder viermal mit Umsatzsteuern belastet werden, während jene aus dem Konzern hervorgehenden nur einmal diesen Tribut zu zahlen haben, beweist, wie formalistisch und wie wenig organisch eine solche Steuerpolitik beschaffen ist. Die Steuerbedingungen liegen in Deutschland nach der Wiederherstellung des Organschaftsprivilegs noch ungünstiger für den mittelständischen Unternehmer.

III. Die Probleme des Mittelstandes heute

Daß der unternehmerische Mittelstand für die Gesellschaft als Ganzes einen nicht zu ersetzenden Wert darstellt, dürfte klar geworden sein. Eine weitere Frage ist nun, in welcher Form, oder besser, an welchem Platz wir den unternehmerischen Mittelstand heute noch einsetzen sollen. Wir können die nun einmal zur Großwirtschaft ausgewachsene Wirtschaft nicht ändern. Dies zu erstreben, würde nicht

nur wirtschaftliche, sondern auch soziale Unklugheit bedeuten. Die Großunternehmungen in allen Wirtschaftszweigen, insbesondere in Industrie und Handel, haben reichen Segen gebracht, nicht zuletzt auch dem Mittelstand.

Es geht also zunächst um die Erkenntnis der wirtschaftlichen *Wirklichkeit* (I). Um diese Wirklichkeit, innerhalb welcher sowohl die Eigenleistung des unternehmerischen Mittelstandes wie auch die wirtschaftspolitische Aktion zugunsten des unternehmerischen Mittelstandes sinnvoll sind, zu erfassen, müssen wir uns zunächst die rein wirtschaftlich orientierten Fragen vorlegen: 1. Welches sind die Schwierigkeiten, mit denen der Klein- und mittlere Unternehmer zu kämpfen hat im Hinblick auf die Konkurrenz durch die Großbetriebe? 2. Welches sind die Monopolstellungen des mittelständischen Unternehmers gegenüber dem Großbetrieb? Die Beantwortung dieser beiden Fragen gibt uns Auskunft darüber, wieweit der unternehmerische Mittelstand in die heutige wirtschaftliche Welt noch einbaufähig ist.

Die Bemühungen nun, diesen Platz dem unternehmerischen Mittelstand zu retten, müssen zunächst vom Mittelstand selbst ausgehen. Nach Erkenntnis der wirtschaftlichen Wirklichkeit sind also zunächst die *Mittel der Selbsthilfe* (II.) zu studieren. Grundlage dieser Selbsteinordnung in das neue Wirtschaftsdenken ist vor allem die Erkenntnis des eigenen Wertes in der gegebenen Situation. Der mittelständische Unternehmer hat sich bewußt zu werden, in welcher Form er innerhalb der veränderten Wirtschaftsgesellschaft durch seine selbständige Unternehmerfunktion noch nützliche Dienste zu leisten imstande ist. Es nützt hier wenig, auf angeblich traditionelle Rechte zu vertrauen, auch nicht — und erst recht nicht — mit dem Hinweis auf das in den privatrechtlich orientierten Ländern noch geltende Erbrecht. Ob hier nicht ein falsches Bedürfnis nach Sicherheit gehegt wird? Jedenfalls hat der mittelständische Unternehmer gerne alte Lasten abgeworfen, ohne sich die neuen aufladen zu lassen. Während früher im patriarchalischen System der Geselle oder Angestellte noch zur Hausgemeinschaft gehörte und in dieser seine soziale Sicherheit fand, steht er heute zur Zufriedenheit des Unternehmers im reinen Arbeitsvertrag. Stellen wir aber die Frage, ob der mittelständische Unternehmer bei Einkassierung dieses Vorteils auch die Konsequenz übernahm, seinen Arbeitnehmer als ebenbürtig mit dem im Groß-

betrieb arbeitenden Lohnempfänger zu betrachten. Die vielerorts beobachtete Abwanderung von Arbeitnehmern in die Großbetriebe läßt auf unleugbar vorliegende Unebenheiten schließen.

Zu den Selbsthilfmaßnahmen gehört besonders auch die Umstellung auf die in echtem Wettbewerb zu bewährende Unternehmerleistung. Der mittelständische Unternehmer muß sich der Verbindung mit dem Großmarkt bewußt werden. Er wird dabei zur Erkenntnis kommen, daß jene Form der Selbständigkeit, die er bisher genossen hat, heute als Eigenbrötelei bezeichnet werden muß. Es bleibt ihm nichts anderes übrig, als sich in frei gewählten Organisationen zu binden. Diese wirtschaftsethische Forderung dürfte nicht zuletzt den bäuerlichen Unternehmern zu denken geben.

Es ist nach dem Gesagten selbstverständlich, daß es sich bei diesen Mitteln der Selbsthilfe um *wirtschaftliche* Mittel handelt. Es bedeutete Umkehrung aller Werte, wollte der Mittelstand sich sogleich in eine politische Aktion stürzen. Um die fortschreitende Entwicklung der Wirtschaft nicht durch äußere Machtmittel abzuriegeln, muß der Kampf mit genuin wirtschaftlichen Waffen ausgefochten werden. Der mittelständische Betrieb ist darum gezwungen, sich zu rationalisieren und seine Dynamik und Elastizität in steter Anpassung zu beweisen. Diese Forderung widerspricht durchaus nicht der Tatsache, daß der mittelständische Betrieb einen über die wirtschaftliche Ordnung hinausgreifenden, sittlichen Wert besitzt. Denn dieser sittliche Wert kann nur immer durch eine wirtschaftliche, nämlich unternehmerische Tat aktuiert werden. Ob und inwieweit politische Machtmittel vonseiten des unternehmerischen Mittelstandes eingesetzt werden können, hängt von der Frage ab, ob es eine mittelständisch orientierte Wirtschaftspolitik gibt und wie diese richtig zu gestalten ist.

Die Selbsthilfebemühungen des mittelständischen Betriebes, die nicht nur in der Rationalisierung des einzelnen Unternehmens, sondern auch im verbandlichen Zusammenschluß bestehen, würden jedoch wirkungslos, wenn nicht der andere Partner des Wirtschaftskampfes, der Großbetrieb, darauf achtete, den kleineren Bruder, der sich strebend bemüht, leben zu lassen. Darum ist auch das Verhalten des Großunternehmens gegenüber dem mittelständischen Betrieb zu untersuchen (III). Diese Achtung vor dem Kleineren äußert sich, wie *Tb. Hieronimi* in seinem Beitrag ausführt, *erstens* durch Selbstbeschränkung der eigenen Expansionsucht und Maßhaltung in der

Ausnutzung der kapitalmäßigen Überlegenheit und *zweitens* durch positive Hilfe, die der Großbetrieb dem mittelständischen Unternehmen gewährt.

Da die Wertung des mittelständischen Unternehmertums nicht nach rein wirtschaftlichen Maßstäben erfolgt, ist eine Hilfeleistung von oben, d. h. von der Wirtschaftspolitik her eine unausbleibliche Notwendigkeit. Somit ergibt sich das Problem der *mittelständisch orientierten Wirtschaftspolitik* (IV). Die Hilfeleistung der Wirtschaftspolitik ist allerdings nicht im Sinne von Protektionismus oder gar Bevorzugung zu verstehen. Wie jede Wirtschaftspolitik mit marktkonformen Eingriffen das Spiel der wirtschaftlichen Kräfte im Gleichgewicht zu halten hat, so sollte auch die mittelständisch orientierte Wirtschaftspolitik organische Konkurrenzbedingungen schaffen, damit nicht durch eine rein formalistische Gleichheit der Große gegenüber dem Kleinen von vornherein begünstigt ist. Es sei zur Erhellung dieses Gedankens nur auf das schon erwähnte Steuersystem hingewiesen, in welchem der Kleine mehr zahlt als der Große. Die wirtschaftspolitische Hilfeleistung ist also im Sinne des Subsidiaritätsprinzips aufzufassen: Schaffung jener Konkurrenzbedingungen, die es den mittelständischen Betrieben gestatten, ihre wirtschaftlichen Kräfte vollwertig auswirken zu können. Nicht zuletzt gehört zu einer solchen Wirtschaftspolitik die Hilfeleistung zugunsten junger, hochstrebender, Erfolg versprechender Unternehmerpersönlichkeiten.

Die wesentliche Begründung der den unternehmerischen Mittelstand berücksichtigenden Wirtschaftspolitik ergibt sich aus den wirtschafts- oder sozialetischen Erwägungen (1a), wie sie oben dargestellt wurden. Die Wirtschaftspolitik ist aber nicht nur von diesen grundsätzlichen Gesichtspunkten beherrscht. Die staatlichen Maßnahmen haben nicht nur zu schaffende, sondern auch bereits bestehende Werte im Auge zu halten. Wenn z. B. der unternehmerische Mittelstand über seine unternehmerische Leistung hinaus auch tatsächlich eine überragende soziologische, kulturelle oder sogar politische Rolle spielt, wird man notgedrungen auch diese Umstände in einer Wirtschaftspolitik berücksichtigen (1b—d).

Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen unterscheiden sich in gesetzgeberische (2a) und aktiv eingreifende oder unterstützende, wie Subventionen, Steuererleichterungen usw. (2b).

Da man nun in den veränderten Verhältnissen den unternehmerischen Mittelstand wesentlich von seiner unternehmerischen Leistung, nicht mehr von seiner sozialen Sicherheit her zu sehen hat, ergibt sich die Frage, inwieweit man heute überhaupt noch *die soziale Sicherheit des mittelständischen Unternehmers* mit seinem Betrieb zusammenketten kann (V).

Es bedeutete einen Rückfall in alte, längst überholte Wirtschaftsvorstellungen, zu meinen, der mittelständische Betrieb erhalte seine erstwesentliche Bedeutung aus dem Ziel, der erbberechtigten Generation ungestörter Broterwerb zu sein. So sehr das mittelständische Unternehmen Familienbetrieb sein mag und auch sein muß, so ist es als Einkommensquelle doch von der Erfüllung seiner Unternehmerfunktion abhängig. Mittelständische Betriebe zugunsten des Pensionsbedürfnisses von unternehmerisch schlechten Erben zu schützen, wäre eine das mittelständische Unternehmertum entwürdigende Wirtschaftspolitik.

Andererseits muß die wirtschaftliche Leistung, die ein Mensch in der normalen Zeitspanne der menschlichen Arbeitsfähigkeit vollbracht hat, auch die Existenzsicherheit bis zum Tode einbringen. Nun ist aber das mittelständische Unternehmen oft nicht in der Lage, zugleich mit dem jungen Nachfolger und seiner Familie auch noch die alten Eltern, die bis in ihre hohen Tage den Betrieb geführt haben, zu erhalten. Darin liegt auch zum Teil der Grund, warum alternde Eigentümer eines mittelständischen Betriebes nur mit Hemmungen das Unternehmen an die Kinder weitergeben. Nicht nur aus Gründen der Existenzsicherung, sondern auch um des neuen unternehmerischen Antriebes durch jüngere Kräfte willen ist darum eine Altersversicherung der mittelständischen Unternehmer von höchster Bedeutung. Die Art und Weise der Finanzierung dieser Altersversicherung bedeutet allerdings ein schwerwiegendes Problem. Soll sie einzig auf dem Wege der Selbsthilfe verwirklicht werden, also unter Verzicht auf eine Eingliederung in eine allgemeine, auf staatlicher Ebene organisierte Sozialversicherung? Die Frage wäre einfach, wenn wir die Garantie einer krisenfesten, in der Konkurrenz ausgeglichenen Wirtschaftsordnung hätten.

So lassen sich die verschiedenen Fragen, die sich bezüglich des heutigen unternehmerischen Mittelstandes stellen, gemäß dem hier angefügten Schema gruppieren, das zugleich die Ordnung der Diskussionspunkte des Kongresses angeben soll.

Das Diskussionsschema

- I. Die heutige wirtschaftliche Situation des mittelständischen Unternehmers:
 - a) die erschwerenden Momente für den mittelständischen Betrieb,
 - b) der wirtschaftliche Vorsprung der mittelständischen Betriebe gegenüber den Großbetrieben.
- II. Die Selbsthilfe der mittelständischen Betriebe zur Bestehung der Konkurrenz der Großbetriebe.
- III. Die Verantwortung der Großbetriebe gegenüber dem Mittelstand.
- IV. Die Wirtschaftspolitik im Hinblick auf die Erhaltung und Förderung des unternehmerischen Mittelstandes.
 1. Begründung einer besonderen Mittelstandspolitik:
 - a) sozial- und wirtschaftsethisch,
 - b) aufgrund der tatsächlichen wirtschaftlichen und soziologischen Stärke,
 - c) kulturell,
 - d) politisch.
 2. Die einzelnen wirtschaftspolitischen Maßnahmen:
 - a) gesetzgeberische Maßnahmen,
 - b) positive Stützung durch den Staat.
- V. Die soziale Sicherheit des mittelständischen Unternehmers.

Das Diskussionsschema bedarf noch einer kurzen Erklärung: Der erste Punkt (I) soll nicht etwa die tatsächliche zahlenmäßige Stärke des Mittelstandes behandeln, sondern die typisch wirtschaftliche Grundsatzfrage, in wie weit der mittelständische Betrieb, wirtschaftlich gesehen, für die Gesamtwirtschaft noch nützlich oder tragbar sei. Die zahlenmäßige Bedeutung des Mittelstandes ist eine wirtschaftlich-soziologische (IV 1, b) Angelegenheit. Aus der zahlenmäßigen Überlegenheit folgt noch lange nicht die Wirtschaftlichkeit des Mittelstandes. Es wird auch niemandem einfallen, aus der tatsächlichen Macht der Gewerkschaft schon auf die Güte ihrer Politik zu schließen. — Der zweite Punkt (II) behandelt sowohl die Selbsthilfe des einzelnen mittelständischen Betriebes, wie auch die organisierten Selbsthilfemaßnahmen der Mittelständler, soweit sie auf die höhere wirtschaftliche Leistungsfähigkeit abzielen. Die Selbstrettung auf dem Wege über die politische Partei gehört in IV 1, d. — Zu den gesetzlichen Maßnahmen (IV 2, a) gehört z. B. auch die Konkurrenzregelung, Steuergesetzgebung usw. — Die soziale Sicherheit des mittelständischen Unternehmers (V) ist ein Problem, das aller Achtung wert ist. Man kann dem Mittelständler nicht zumuten, eine sozialwirtschaftliche Funktion nur unter Opfern zu erfüllen. Gemäß dem Prinzip der individualrechtlichen Ordnung gebührt ihm dafür die entsprechende persönliche Genugtuung. Leider konnte am Madrider Kongreß dieser Punkt nur gestreift werden. Wir werden uns damit später in einem eigenen Team-Work befassen.

KARL WILHELM BOETTICHER

DIE AUSSICHTEN DES MITTELSTANDES IN EINER INDUSTRIELLEN GESELLSCHAFT

Vorbemerkung

Der nachfolgende Bericht über die Situation des Mittelstandes und über die Mittel, Methoden und Möglichkeiten seiner Selbstrettung ist das Ergebnis von Untersuchungen, die in der Bundesrepublik Deutschland angestellt wurden, in einem Teil Europas also, in welchem die Industrialisierung verhältnismäßig weit fortgeschritten ist und die entsprechenden ökonomischen und sozialen Entwicklungen auf eine industrielle Gesellschaft hin sichtbar werden.

Der Bericht behandelt nicht das ungemein komplexe Thema der in sich sehr differenzierten Mittelschichten in einer industriellen Gesellschaft. Im Einvernehmen mit der Leitung des Internationalen Instituts für Sozialwissenschaft und Politik, Fribourg, wurde sehr bewußt nur jener Teilausschnitt angeleuchtet, der die besondere Problematik des selbständigen gewerblichen Mittelstandes sichtbar werden läßt.

Eine Untersuchung darüber, in welcher Weise Wirtschaft von heute und Wirtschaft im Jahre 1857 sich unterscheiden, wird alsbald neben anderen Sachverhalten feststellen, daß die Art zu produzieren in den zurückliegenden hundert Jahren vollständig verändert worden ist. Die Art zu produzieren ist für die Ordnung des sozialen Zusammenlebens von gewisser Bedeutung. Ein Volk, das von Fischfang lebt,

organisiert sich anders als eine ackerbautreibende Nation. Und eine Gesellschaft, deren produktiver Kern Handwerker und Bauern sind, wird anders aussehen als eine solche, in welcher große Industrien den Markt mit Serien von Gebrauchs- und Verbrauchsgütern überschütten und deren eigentliche Probleme nicht mehr solche der Produktion, sondern des Konsums sind. Ich will damit nicht sagen, daß die Produktionsweise das einzige Element sei, das die Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung bestimmt. Daß sie aber ein höchst wichtiges Element ist, darüber läßt sich kaum ein Zweifel äußern. Moderne gesellschaftskritische Beobachter haben dazu einige überraschende Feststellungen gemacht, wie nämlich die moderne industrielle Produktionsweise unter völlig verschiedenen politischen und gesellschaftlichen Bedingungen, etwa Amerikas und Rußlands, zu sehr ähnlichen Erscheinungen führt, etwa zur typischen Ausbildung des modernen Managements und seines Charakters oder zur Herausbildung der Teamarbeit als Form kollektiver Kooperation in weitestem Umfang und in fast allen Bereichen der Arbeitswelt; oder zur Ausbildung eines typischen Industriearbeiters mit vergleichbaren Forderungen nach Lebensstandard, Lebenskomfort und Freizeit. So unterschiedlich demnach auch immer die politischen Systeme sind, hinsichtlich der Entwicklung bestimmter ökonomischer und gesellschaftlicher Prinzipien und Ziele lassen sich — wenn auch unter entgegengesetzten Vorzeichen — durchaus parallele Vorgänge beobachten.

Mit diesem Hinweis wird deutlich, daß die revolutionären Entwicklungen in allen jungen und jüngeren Industriegebieten unserer Erde gewisse Züge gemeinsam haben. Diese Gemeinsamkeit macht sich auch darin sichtbar, daß die überkommenen Gesellschafts- und Wirtschaftsordnungen aufgelöst oder zerstört wurden und zwar teils in längeren Phasen mehr evolutionär, teils durch ungemein heftige revolutionäre Vorgänge plötzlich und erschreckend. Da wie dort aber ist mittelbar oder unmittelbar die neue industrielle Produktionsweise eine wichtige auslösende oder antreibende Kraft. Sie hat nicht nur eine neue Technologie sondern zugleich auch noch ganz neue ihr zugehörige Gesellschaftsschichten hervorgebracht, durch welche und mit welchen die neue Art der Produktion überhaupt erst verwirklicht werden konnte.

Wie unterscheiden sich nun Vergangenheit und Gegenwart unter dem Gesichtspunkt des Produktionsstils ökonomisch und gesell-

schaftlich voneinander? In der vorindustriellen Wirtschaft und Gesellschaft waren die Handwerker der eigentliche Kern der produktiven Organisation des gesellschaftlichen Lebens. Sie produzierten von Hand jeweils originelle Wirtschaftsgüter in beschränkter Zahl und auf einen in aller Regel erkennbaren Bedarf hin. Der Markt hatte eine bestimmte Größe, die weder von der Produktionskraft noch vom Bedarf her manipulierbar war. Bestimmte Regeln und Übereinkünfte erzwangen ein einigermaßen funktionierendes Gleichgewicht.

Die Bauern waren als Nahrungsmittelerzeuger von verhältnismäßig geringer Bedeutung und standen daher in jeder Beziehung den Handwerkern nach. Im wesentlichen konsumierten sie selber, was ihre Agrar- und Hauswirtschaft hervorbrachte, und gewöhnten sich nur nach und nach daran, den geringen und anspruchsvollen Bedarf der langsam anwachsenden nicht-bäuerlichen Bevölkerung zu befriedigen. Immerhin wurde der Bauer schließlich wichtig genug, um seine gesellschaftlichen Verhältnisse zu verändern: die Leibeigenschaft hörte auf, wahrscheinlich ebensowohl weil man das humanitäre Problem der Sache ins Auge faßte, als weil man ein Interesse daran haben mußte, die Erzeugung von Nahrungsmitteln sicherzustellen.

Der Handel, diese dritte mittelständische Gruppe, beschränkte sich in der vorindustriellen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung auf eine vergleichsweise einfache Mitwirkung bei der Erfüllung von Verteilungsaufgaben. Spezereien und Kolonialwaren heranzuschaffen und feilzuhalten, hieß die Aufgabe, der die Kleinkaufleute sich widmeten. In der sozialen Wertung unterschieden sich diese Gruppen des „Mittelstandes“ beträchtlich. In einer solchen Welt sehr geringer produktiver und technischer Möglichkeiten und entsprechend einfacher Bedürfnisse war der produzierende Mittelstand das zentrale Organ der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Daher stammten sein soziales Ansehen und seine politischen und gesellschaftlichen Vorrechte. Was der Mittelstand von heute gern noch immer sein möchte, die Staat, Volk und Wirtschaft tragende Gesellschaftsschicht, damals repräsentierte er sie in der Tat und unangefochten.

Indes wurde die mittelständische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung durch das Aufkommen der Industrie erst langsam verändert, dann überwältigt und vollkommen verwandelt. Dieser Prozeß ist zwar durch die Technik in Gang gekommen, die Revolution aber

war nicht Sache der Technik. Der Schritt hin zur industriellen Gesellschaft ist ein eindeutig gesellschaftlicher Vorgang, der sich historisch sogar ziemlich eindeutig fixieren läßt.

Im ersten Abschnitt der Entwicklung der industriellen Produktionsweise herrschte das Bild überkommener Wirtschaftsordnung noch absolut vor. Die Fabrik des 19. Jahrhunderts war ihrer inneren Anlage nach nichts weiter als ein in größere Dimensionen gewachsener Handwerksbetrieb. Was ihn von diesem unterschied, waren die neuen „Handwerkszeuge“, die jetzt weniger von Menschenhand und immer mehr von Maschinenkraft angetrieben wurden. Die Produktionsorganisation wurde nicht verändert, und die Produktionsziele blieben bei veränderten Möglichkeiten prinzipiell dieselben. Es wurde nach wie vor auf Bedarf hin erzeugt. Im zweiten Jahrzehnt unseres Jahrhunderts verwandelte sich dann das Bild von Grund auf. Die Industrie entwickelte die ihr eigene Produktionsweise. Die Welt der Technik gab ihr dazu die Möglichkeiten. Aber sie wurden erst fruchtbar, als man lernte, durch Organisation zu produzieren. Das war nun freilich etwas ganz anderes als die handwerkliche Produktionsweise. Der Handwerker schuf seine Erzeugnisse als selbständige Leistung. Plan, Rohstoffbeschaffung, Produktion und Absatz waren in seiner Hand konzentriert. Jetzt wechselte man auf das Prinzip einer Arbeitsteilung über, die den Produktionsvorgang in seine Einzelvorgänge zerlegte und ihn derart wieder zusammenordnete, daß aus dem Zusammenspiel von Material, Zeit, Arbeits- und Maschinenkraft das jeweils gleiche Erzeugnis in beliebiger Zahl sich aus dem unaufhörlichen Arbeitsfluß ergab. Es wurden keine Einzelstücke mehr hergestellt, es wurde nicht länger mehr auf Bedarf hin produziert, sondern auf jeweils erst noch zu weckende Bedürfnisse hin.

Henry Ford darf für sich in Anspruch nehmen, der erste gewesen zu sein, der sich dieser neuen Produktionsweise durch Organisation, und zwar durch technische und gesellschaftliche Organisation, bediente. Er hat damit die industrielle Revolution ausgelöst. Obgleich seine Konkurrenten ihm vorrechneten, daß die Serienfabrikation von Autos jeden erkennbaren Bedarf weit überdecken würde, zeigte sich, daß die Rechnung von Henry Ford richtig war. Die von ihm auf höchste Ergiebigkeit gezielte industrielle Leistung ließ ein vier-rädriges Produkt entstehen, das genügend Käufer fand. Außerdem aber manipulierte er zugleich noch selber den Markt, indem er den

für damalige Verhältnisse überwältigenden Tageslohn von fünf Dollar seinen Arbeitern zahlte, aus keinem anderen Grunde als dem, sie auf diese Weise in die Lage zu versetzen, morgen das Erzeugnis von Ford zu kaufen, eine Rechnung, die nur zu gut aufgegangen ist und heute das A und O jeder industriellen Rechnung ist.

Aber nicht nur auf diese Weise, durch ständige Erhöhung des Realeinkommens immer breiterer Massen, wurden Vorkehrungen geschaffen, den Markt zu manipulieren, das eherne Gesetz von Angebot und Nachfrage zu entschärfen. Im Laufe der Zeit entwickelte man immer raffiniertere Mittel und Methoden, den Markt zu beeinflussen, ihn zu formen, ihn zu verändern. Zu diesen Mitteln gehören die Werbung, die Marktforschung oder die verschiedenen Systeme von Kundendiensten. Alle solchen Anstrengungen zielen darauf, die wachsende Güterfülle, die sich aus der immer rationelleren industriellen Produktionsweise ergibt, unter die Leute zu bringen. Sie werden sich in Zukunft unter dem Einfluß zunehmender Automatisierung der Produktionsprozesse weiter vergrößern und verfeinern. Die Absatzchance wird zum überwältigenden Problem der industriellen Gesellschaft.

In unserem Zusammenhang interessiert nun die Frage, welche Aussichten der traditionelle Mittelstand in den Zusammenhängen einer solchen industriellen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung haben kann.

I. Beharrung als Ursache der Krise des Mittelstandes

Daß der Mittelstand die Umwandlung der Produktionsweise vom handwerklichen zum industriellen Modell und die damit zusammenhängenden Probleme nicht mit Bewußtsein ins Auge zu fassen vermochte, ist ebenso erklärbar wie verständlich. Schließlich dürfen wir nicht vergessen, daß unsere Einsichten und Erfahrungen in und über die industrielle Gesellschaft und Wirtschaft sehr jungen Datums sind und sich erst an konkreten Untersuchungen entwickelten, die Volkswirte und Soziologen nach der großen Weltwirtschaftskrise unternommen haben. Als sie die Ursachen dieser Krise analysierten, kamen sie auf die neuen Zusammenhänge und schufen in mühseliger Arbeit das Bild der neuen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wirklichkeiten. Heute, zwanzig Jahre später, beginnen wir, die entsprechenden

Sachverhalte zur Kenntnis zu nehmen, rechtzeitig genug, um für die kommenden Wirklichkeiten des Zeitalters der Automation und der Anwendung der Kernenergie mit wachenden Augen uns besser vorzubereiten. Wenn aber schon die Leute, die im Bereich der Industrie wohnten und wirkten, nicht wußten, was rund um sie prinzipiell anders und neu geschah, so ließ sich nicht erwarten, daß der Mittelstand in dieser Beziehung hätte klüger sein können. Unter den gegebenen Umständen bildete er die Kraft der Beharrung, die um so größer und wirksamer sein mußte, als er sich in der Krise aus den verschiedensten Gründen als ein Stabilisierungsfaktor von beträchtlicher Bedeutung erwiesen hatte.

Die verstehbaren Rückgefühle

Außerdem war die Grundhaltung des Mittelstandes durch die neuen Wirklichkeiten noch nicht erschüttert. Er war von den überkommenen Werten seiner ökonomischen, sozialen und kulturellen Mission erfüllt, und es war seinen Angehörigen unvorstellbar, daß die traditionellen Aufgaben des Mittelstandes in einer neuen und ganz anderen Wirtschaftsordnung unter völlig veränderten Gesichtspunkten zu sehen sein würden. Die Mittelständler erblickten in der aufstrebenden Industrie nur den Konkurrenten, gegen den man sich zu wehren und zu schützen habe. Sie hielten dazu die Fiktion aufrecht, daß der Mittelstand ohne Änderung seiner Denkungsart, seiner Arbeitsweise und seiner Struktur trotz und neben der Industrie ein wirtschaftliches und gesellschaftliches Eigenleben würde führen können.

Dabei war nun freilich nicht zu übersehen, daß er als produktive Organisation unaufhaltsam in den Hintergrund rückte. Die Fakten waren schließlich statistisch zu greifen und schlugen sich in den sich rasch verändernden Strukturen der Bevölkerung ebenso nieder wie darin, daß überkommene Handwerksberufe ausstarben. Die Reaktion darauf führte dazu, daß andere, nicht-wirtschaftliche Elemente seiner Existenz in den Vordergrund geschoben wurden. Der Mittelstand hielt an der Interpretation fest, daß er unverrückbar als die tragende Schicht einer gesunden, auf Eigentum ruhenden Gesellschaft anzusehen sei. Auf diese Weise enthub er sich der Notwendigkeit, sich mit den neuen und für ihn bestürzenden Sachverhalten auseinanderzusetzen. Er formulierte beständig ein politisches Programm der

„Rettung des Mittelstandes“, das praktisch darauf hinauslief, ihn für spezifisch *gesellschaftliche* Aufgaben ohne Rücksicht auf ökonomische Bedingungen zu konservieren. Der selbständige Mittelstand geriet auf diese Weise in eine hoffnungslose Isolierung gegen neu auftretende Gruppen der Gesellschaft, die sich mit der industriellen Produktionsweise identifizierten, durch sie entstanden waren und sich mit ihr entwickelten: die Arbeiter, die Angestellten und die nicht-selbständigen Unternehmer. Notwendigerweise mußte daraus ein heftiger Interessenkonflikt zwischen einer restaurativen Mittelstandsidee und der sich bildenden industriellen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung entstehen.

Der Überschwang der Konzentrationsidee

Der Widerstand des selbständigen Mittelstandes gegen die Sachverhalte einer industriellen Wirtschaftsordnung, die sich unter höchst schmerzlichen und sehr bedrückenden Umständen rigoros entwickelte, wurde durch den Auftritt derjenigen potenziert, die sich aktiv oder passiv als Mitwirkende oder Mitleidende der Industrialisierung erkannten. Kapitalistische Ausbeuter und vom Kapitalismus Ausgebeutete mißachteten, wenn auch in sehr verschiedener Weise, den Mittelstand. Die Konzentrationsidee in ihren verschiedenen Varianten, nach der überhaupt nur die wirtschaftliche Großorganisation Zukunft und Daseinsmöglichkeit hatte, wurde als verbindliche Einsicht undifferenziert formuliert. Die Erfahrung, wie sie Marx analysierte, schien zu der überschwänglichen Schlußfolgerung zu berechtigen, daß die neue Zeit ohne das Kleine, das Individuelle zurechtkommen könnte. Daraus erwuchs das überwältigende Abenteuer der kapitalistischen Großgebilde ebenso sehr wie das der sozialistischen Zielstreben, über die Weltrevolution der Ausgebeuteten und die Diktatur des Proletariats eine kollektive Gesellschaftsordnung zu verwirklichen.

Unter den Wirkungen der Weltwirtschaftskrise verkehrte sich dieser Überschwang in der westlichen Welt in sein Gegenteil und verursachte eine ebenso undifferenzierte politische Theorie von der Massengesellschaft, mit der man das Ende der menschlichen Gesellschaft überhaupt aufziehen sah.

Überschwang zunächst und dann tiefer Pessimismus mußten notwendigerweise die Bewußtseinslage ganz allgemein und im Besonderen natürlich beim Mittelstand schwächen. Es war schlechterdings nicht zu erwarten, daß bei den gegebenen Spannungen unter den Mittelständlern Raum blieb, sich mit Überlegungen zu beschäftigen, in welcher Weise und mit welchen Folgerungen eine Anpassung an die Tatbestände der industriellen Wirtschaftsweise möglich und erstrebenswert wären. Da die Selbstbehauptung des Mittelstandes scheinbar gerade im Festhalten an den überkommenen Bildern ihre Kraft schöpfte, lag es nahe, sich auf sich selbst zu beschränken.

Inzwischen sind wir durch die Entwicklung um einige Grade klüger geworden. Es stellte sich heraus, daß, allerdings mit erheblichen Differenzierungen, die Theorie der ökonomischen Konzentration und die Theorie der politischen Massengesellschaft den Wirklichkeiten durchaus entsprechen. Da man sich aber mit ihnen beschäftigte und sie fortentwickelte, sieht man sich heute ganz gut in der Lage, ihre positiven Aspekte zu erkennen und für die anstehenden Probleme mögliche Lösungen vorzuschlagen. Die Einsichten und Erkenntnisse, die sich damit bieten, lassen erwarten, daß der Mittelstand jetzt aus seiner Isolierung erlöst werden kann.

Prinzipien und Ziele der industriellen Wirtschaft

Das vorherrschende Prinzip der industriellen Wirtschaftsordnung ist Organisation: ständige Verfeinerung der Arbeitsteilung einerseits und richtige und genaue Zusammengliederung von Technik, Material, Zeit und menschlicher Arbeitskraft andererseits. Aufgabe ist es, den Produktionsprozeß in seinem ganzen Umfang so reibungslos und so wirkungsvoll zu organisieren, daß die Güterherstellung mit dem vergleichsweise geringsten Aufwand bewältigt werden kann. Dabei geht die Entwicklung dahin, den Aufwand zu verkürzen, um bei gleichzeitig steigendem Einkommen auf dem Markte die Chance zu gewinnen, die anwachsende Fülle der Güter abzusetzen. Verkürzung des Aufwandes und Erhöhung der Einkommen stehen dabei in einem unmittelbaren Zusammenhang, woraus sich der Zwang ergibt, den kostspieligen und wegen des nötigen Konsums zugleich wichtigen Faktor „menschliche Arbeitskraft“ weniger durch Beanspruchung seiner Muskeln als seiner Intelligenz wirksam werden zu

lassen. Arbeit wird daher immer mehr geistige Anstrengung durch Tätigkeiten, welche planen, organisieren, programmieren, manipulieren, kontrollieren, Daten herbeischaffen und Daten verarbeiten.

Diese Art der industriellen Produktionsweise gründet sich nächst der Organisation auf genaue Rechnung, was praktisch heißt, daß alle Leistungen ausgemessen, Arbeitsaufwand und Arbeitsergebnis in streng kontrollierte Relationen gebracht werden. Ergiebigkeit der Mitwirkung am Fluß der Güterproduktion entscheidet über die Höhe des Einkommens und über den Rang in der produktiven Gesellschaftsordnung. Überkommene politische Vorrechte, welcher Art immer, werden nicht mehr honoriert, und Verschwendung von Arbeitskraft wird als ökonomischer Verlust bestraft. Rationalisierung aller wirtschaftlichen Vorgänge ist ein verbindliches Gesetz. Es nicht zu befolgen, heißt Untergang. In diesen Zusammenhängen steckt ein ungemein schwerwiegendes Problem des selbständigen Mittelstandes, dem nach Charakter und Herkunft solche Gesetze einer industriellen Wirtschaftsweise fremd sind.

Andererseits aber entwickeln sich mit zunehmender Perfektion des industriellen Produktionsstils sowohl in dem Bereich der Erzeugung wie insbesondere in dem des Absatzes ganz neue unumgängliche Aufgaben, die vorerst von den produzierenden Unternehmen nicht bewältigt werden können. Diese Aufgaben nehmen zu und sie werden wichtiger, je mächtiger der Güterstrom sich auf die Märkte ergießt. In diesem Felde entstehen Funktionen, für die verschiedene Gruppen des Mittelstandes jeweils in verschiedener Weise ökonomische und gesellschaftliche Chancen haben. Sie zu nutzen, setzt allerdings voraus, daß der Mittelstand seine Struktur, seinen Charakter, sein ökonomisches und soziales Bewußtsein und seinen „Produktionsstil“ den neuen Bedingungen einer industriellen Gesellschaft anpaßt. Dieser Umwandlungsprozeß bereitet sich vor und setzt sich stürmisch durch. Wie weit er im ganzen und Fall für Fall gelingt, ist eine Frage der Anpassungsfähigkeit. Beides hängt in hohem Maße vom Grad des Bewußtseins ab, mit dem die Angehörigen des Mittelstandes ihre Situation begreifen.

II. Analyse der Krise des selbständigen Mittelstandes

Im Jahre 1870 waren im Deutschen Reich noch rund 26% aller Erwerbstätigen Selbständige. Im Jahre 1939 waren es 14%. Heute sind es in der Bundesrepublik Deutschland nur noch 13,4%. Der Anteil wird sich auch in Zukunft noch weiter verkürzen. Dieses grobe statistische Raster deutet die allgemeine Tendenz an, die sich in den verschiedenen Gruppen recht verschieden entwickelt. So ist es zum Beispiel überraschend, daß in der Bundesrepublik von hundert Beschäftigten, die in der gewerblichen Wirtschaft tätig sind, noch immer mehr als ein Drittel in Handwerksbetrieben arbeiten. Diese Relation verändert sich nicht, obgleich die Zahl der Handwerksbetriebe sich verringert. (In der Zeit zwischen 1949 und 1956 um 13% oder 111000 Betriebe). Untersucht man die Fakten genauer, so entdeckt sich ein kräftiger Prozeß von Konzentration. So ist zunächst nicht zu übersehen, daß in den industriellen Zentren der Anteil der im Handwerk Beschäftigten um viele Grade geringer ist als in den vorwiegend landwirtschaftlichen Gebieten. Im industriellen Nordrhein-Westfalen beträgt er nur 26%, im landwirtschaftlichen Schleswig-Holstein dagegen 50%. Außerdem macht die Statistik sichtbar, daß der Umfang handwerklicher Betriebe rasch anwächst. 1895 zählte ein Handwerksbetrieb durchschnittlich nur 1,9 Mitarbeiter, 1956 bereits 4,6. Diese Entwicklung setzt sich fort. Ein-Mann-Betriebe werden selten. 1926 stellten sie noch eine Mehrheit, nämlich 53%, 1956 sind sie mit 32,2% eine Minderheit. Und diese Ein-Mann-Betriebe konzentrieren sich wieder auf die Gruppe „Bekleidungs-, Textil- und Lederhandwerke“, die durchweg von der Industrialisierung besonders stark bedroht sind.

Aufschlußreich ist schließlich noch, daß 90% all der Leute, die im Handwerk ihr Brot verdienen, sich auf 21 verschiedene Handwerksberufe verteilen. Es gibt aber deren 150. Unter den 12 Handwerksgruppen mit mehr als 100000 Beschäftigten stehen die Bauhandwerker weit an der Spitze, und so moderne Handwerke wie das Elektro- und Rundfunkhandwerk und das Kraftfahrzeughandwerk sind schon darunter. Alles in allem macht sich auch hier eine Konzentration auf solche Handwerke bemerkbar, die in einem mittelbaren oder unmittelbaren Zusammenhang mit der industriellen Wirtschafts-

weise stehen. Das interessanteste Beispiel dafür ist das rasch anwachsende Landmaschinenhandwerk, das sich aus dem Schmiedehandwerk herausentwickelt und heute schon mehr als 24000 Beschäftigte in 3400 Betrieben zählt.

Andererseits haben andere noch sehr große Gruppen des Handwerks mit außergewöhnlichen Schwierigkeiten zu rechnen. Das gilt insbesondere etwa für die Schneider und die Schuhmacher, die sich gegenüber der Bekleidungsindustrie und der Schuhindustrie nur unter sehr spezifischen Bedingungen behaupten können. Die Masse der in diesem Handwerk Beschäftigten wird dagegen in der Industrie ihren Platz zu suchen haben und ihn dort auch finden.

Die Landwirtschaft

Noch 1870 gehörten nicht weniger als 60% der Bevölkerung des damaligen Deutschen Reiches zum Landvolk, 1938 waren es noch 18% und heute sind es in der Bundesrepublik gerade noch 14%. Diese relativen Zahlen sagen allerdings nicht mehr, als daß die ländliche Bevölkerung binnen 50 Jahren von einer absoluten Mehrheit zu einer Minderheit geworden ist. Aufschlußreicher ist schon, daß sich die Zahl der Arbeitskräfte auf die landwirtschaftliche Nutzfläche bezogen seit 1882 nur um 3,7% verringert hat, von 54 auf 52 Arbeitskräfte je 100 Hektar. Dieser nur leichten Verringerung des Besatzes an Arbeitskräften steht allerdings eine höhere Produktivität gegenüber; die Erzeugung hat nach Menge und Güte in den zurückliegenden 75 Jahren immerhin derart zugenommen, daß die Bevölkerung der Bundesrepublik noch immer zu zwei Dritteln durch die eigene landwirtschaftliche Erzeugung ernährt werden kann. Und doch ist die Leistung unbefriedigend, wenn man zum Vergleich die Ergebnisse der Landwirtschaften einiger Nachbarländer der Bundesrepublik heranzieht. Rechnet man die Leistung je Arbeitskraft in Getreidewert um, so erzielt zum Beispiel die dänische Landwirtschaft eine Bruttobodenproduktion von 20 Tonnen, die der Niederlande von 13 Tonnen, die westdeutsche dagegen nur eine solche von 8 Tonnen. Diese Unterschiede lassen sich nicht aus den verschiedenartigen Produktionsbedingungen erklären, sie sind die Folgen mangelnder Fortentwicklung und Anpassung. Die Auswirkungen drücken auf die west-

deutsche Landwirtschaft in jeder Beziehung schwer. Es werden zwar keine Mittel und Anstrengungen gescheut, die Versäumnisse der Vergangenheit nachzuholen, aber die Fortschritte sind verhältnismäßig spärlich, weil die nötigen Voraussetzungen von den Landwirten nicht geschaffen werden, um ihre Ertragslage durch Intensivierung ihrer Leistungsmöglichkeit wesentlich zu verbessern. Die Veränderung der Betriebsstrukturen durch Flurbereinigung und Reorganisation und Rationalisierung der Wirtschaften bleiben vorerst noch ein Programm, dem die Betroffenen nur mit mäßigem Interesse ihre Aufmerksamkeit zuwenden. Umso heftiger freilich kämpft man um Subventionierungen, an die man seit mehreren Generationen sich gewöhnt hat. Die Warnungen aufgeschlossener Fachleute, daß diese Subventionen die Disparität zur Industrie nicht verringern sondern vergrößern, werden im allgemeinen nicht gehört oder gar als „Verrat an der Sache des Landvolks“ betrachtet. Die Folgen sind bestürzend: chronischer Mangel an Arbeitskräften und Abwanderung der bäuerlichen Intelligenz sind die schlimmsten, weil sie die wirtschaftliche und gesellschaftliche Reorganisation der Landwirtschaft durch Anpassung an die neuen Bedingungen erschweren.

Der Einzelhandel

Jüngste statistische Erhebungen lassen die Struktur des Einzelhandels als höchst unbefriedigend erkennen. Die Zahl der Einzelhandlungen in der Bundesrepublik Deutschland wurde für das Jahr 1955 auf rund 500000 festgestellt. Davon waren 180000 sogenannte Minderbetriebe mit einem Jahresumsatz von 20000 DM und weniger. Ihr Anteil am Einzelhandel betrug nach Zahl der Betriebe 35,6%, nach dem Gesamtumsatz aber nur 2,6%. Der durchschnittliche Bruttoertrag dieser Gruppe von Betrieben wurde mit 1785 DM für das Jahr 1955 errechnet. Der verbleibende Reingewinn reicht nicht aus, um die Lebenshaltung zu bestreiten. In der Regel dürften diese Einzelhandlungen einen Nebenerwerb darstellen oder mit einer Gaststätte, einem Handwerksbetrieb oder einer Landwirtschaft verbunden sein oder aber als eine Quelle zusätzlichen Einkommens neben einer Rente betrieben werden.

Eine weitere Gruppe von Einzelhandlungen gehört im Grunde genommen ebenfalls in die Kategorie der Minderbetriebe: diejenigen

nämlich, deren Umsatz zwischen 20000 und 50000 DM im Jahre liegt. Es handelt sich um rund 115000 Betriebe mit einem Anteil am Gesamtumsatz von 7,6% und an der Zahl der Einzelhandlungen von 22,9%. Der durchschnittliche Bruttoertrag beläuft sich auf etwas über 8000 DM. Der Jahresreingewinn ohne Unternehmerlohn und Verzinsung des Eigenkapitals beträgt für diese Betriebe im Durchschnitt weniger als 2000 DM.

An voll lebensfähigen Unternehmen bleiben damit im Bereich des Einzelhandels 210000 Betriebe. Ihr Anteil an der Zahl aller Einzelhandlungen beträgt 41,5% und am Gesamtumsatz 89,8%.

Aus der Gegenüberstellung dieser Gruppen ergibt sich zunächst die Tatsache, daß die Masse der Kleinhandelsunternehmen nicht zum Mittelstande zu rechnen ist und daß ihre Läden — soweit nicht als Nebenerwerb betrieben — das Tuch sind, mit dem nicht wenige Leute ihre sozialen Gebrechen zudecken. Sie stellen eine Art von unsichtbarer Sozialfürsorge dar, die zu Lasten des Konsumenten deshalb geht, weil hier eine rationelle Handelsleistung unmöglich ist. Diese Betriebe sind in aller Regel für die Funktion eines wirtschaftlich arbeitenden Einzelhandels im Gefüge einer industriellen Gesellschaft ein Hindernis und eine beträchtliche Belastung. Eine Berechtigung haben sie nur an solchen Plätzen, an denen ein Vollbetrieb keine hinreichend günstigen Standortbedingungen finden kann. In allen Fällen beeinträchtigen sie die Wirkung eines Wettbewerbs, dessen Aufgabe es sein sollte, optimale Handelsleistungen zum Nutzen der Konsumenten zu verwirklichen.

Nächstes Hindernis für eine optimale Handelsleistung ist die Tatsache, daß längst nicht die Masse der Einzelhändler eine entsprechende Ausbildung genossen hat. Eine Untersuchung aus dem Jahre 1938 besagte, daß höchstens 43% aller selbständigen Inhaber von Einzelhandelsgeschäften eine kaufmännische Ausbildung und nur rund 30% eine Ausbildung als Einzelhandelskaufmann genossen hatten. Man vermutet, daß sich an diesem Verhältnis nicht viel, und wenn, dann eher nach der negativen Seite hin verändert hat. Der Einzelhandel ist geradezu zu einem Ausweg für Leute geworden, die sonst nicht vorwärtskommen können. Dieser Sachverhalt wird noch dadurch potenziert, daß die Lehrverhältnisse im Einzelhandel höchst unbefriedigend sind. Nur eine Minderheit der Lehrlinge, die später in die Selbständigkeit streben, erfährt eine Ausbildung, die auch nur

annähernd die vielseitigen Aufgaben berücksichtigt, die ein Einzelhändler unter den Bedingungen einer vom Absatz abhängigen industriellen Wirtschaftsordnung beherrschen muß. Seine Leistung soll ja darin bestehen, die richtige Ware am richtigen Ort in der richtigen Menge und zum richtigen Preis einzukaufen, anzubieten und zu verkaufen. Diese Aufgabe ist angesichts der ständig zunehmenden Differenzierung des Warenangebotes und der Nachfrage, der wachsenden Arbeitsteilung und Spezialisierung, der komplizierten Steuerhältnisse, der höheren Kosten für menschliche Arbeitskraft und Kapital nicht mehr in überkommener Weise zu lösen. Der Klein Kaufmann in einer industriellen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung kommt ohne betriebswirtschaftliche, psychologische, arbeits- und organisationstechnische Kenntnisse nicht mehr aus. Nur unter der Voraussetzung, daß er über die nötigen Erkenntnisse und Erfahrungen verfügt und sie sachkundig anzuwenden versteht, kann er sich auf dem Markt als wirkungsvoller Partner im Wirtschaftsablauf behaupten und entwickeln. Gründliche Veränderungen in der Struktur des Einzelhandels sind daher unumgänglich und zeichnen sich in den letzten Jahren in ganz überraschender Weise ab.

Die Abwesenheit des ökonomischen Denkens

Versucht man die Hintergründe der Krise des selbständigen Mittelstandes zu untersuchen, so wird man auf einige nichtwirtschaftliche Tatbestände stoßen, die die Anpassung an neue Wirklichkeiten weit hin verunmöglichen, weil mit ihnen Rückgefühle und Vorurteile auf die bequemste Weise gepflegt werden können. Einer dieser Tatbestände ist die Unkenntnis der Ziele und Prinzipien der industriellen Arbeitsweise und deren Produktionsorganisation und der daraus sich ergebenden Regeln einer industriellen Wirtschaftsordnung. Im allgemeinen unterstellt man der industriellen Wirtschaft — gleichsam zur eigenen Rechtfertigung — das reine Gewinnstreben, mit dem sich ein allgemeiner Drang nach Expansion geradezu notwendig verknüpfe. Es wird übersehen, daß der hohe Grad der Ergiebigkeit der industriellen Erzeugung einerseits aus der präzisen Organisation unüberschbar vieler Arbeitsvorgänge stammt und daß dabei gesellschaftliche Kooperation in Mannschaften und Gruppen auf den verschiedenen Ebenen des modernen Großunternehmens die ent-

scheidende Rolle spielt. Man übersieht gleichzeitig, daß Kooperation oder „Teamarbeit“, in der Industrie entwickelt, überhaupt erst die Voraussetzungen geschaffen hat, um mit den Lebensproblemen fertig zu werden, und daß dieses Prinzip bis in die wissenschaftliche Arbeit strikte Anwendung findet.

(Die modernen Erkenntnisse der Naturwissenschaften etwa sind längst nicht mehr die Leistung einzelner sondern vieler, vieler verschiedener Partner aus den verschiedensten Wissensgebieten).

Nicht weniger unbekannt ist die Tatsache, daß die ökonomische Rechnung, die unmittelbar mit der Organisation der industriellen Arbeit zusammenhängt, zugleich wirtschaftliche und gesellschaftliche Aspekte enthält. Mehr, schneller, besser zu erzeugen bietet für die daraus sich ergebenden Arbeitsprobleme nur dann eine Gewinnchance, wenn daraus zugleich im Verhältnis zum Realeinkommen eine ständige Verbilligung der Güterwelt erwächst. Das ist gleichsam das eiserne Prinzip, unter dem sich die Vervielfältigung der Güterproduktion entwickelt. Wer sich gegen dieses Prinzip stellt, wer in einem solchen Sinne nicht industriell zu rechnen und seine Arbeit nicht entsprechend auf höchste Ergiebigkeit hin einzurichten versteht, wird notwendigerweise in aller Regel nach dem Gesetz des Wettbewerbs an den Rand gedrückt und ausgeschieden.

Diese Unkenntnis der industriellen Ökonomie und Organisation ist in den verschiedenen Gruppen des selbständigen Mittelstandes weit verbreitet und eine ernste Schwierigkeit für die nötige Anpassung. Daß zum Beispiel menschliche Arbeitskraft ein überwältigender Kostenfaktor ist und daß man bei ihrer Verwendung haushalten muß, ist dem selbständigen Mittelständler noch weithin fremd. Einsparung von Arbeitskraft durch Rationalisierung der Arbeit im Wege von betrieblicher Reorganisation und Anwendung von Maschinenkraft werden nicht wahrgenommen, weil man nicht einzusehen vermag, daß die dazu nötigen geistigen und materiellen Investitionen sich rasch und durchgreifend wirtschaftlich und gesellschaftlich rentieren.

Der Sachverhalt sei an Beispielen erläutert. Unter den Kleinlandwirten, die noch mit Kuhanspannung arbeiten, kann man immer wieder das Argument finden, daß die kreatürliche Anzugskraft billiger als der Traktor sei. Daß auf diese Weise die zu bewältigenden Wege das Zehnfache an Zeit beanspruchen, wird nicht in Rechnung gestellt.

In gleicher Weise wirkt sich die Abneigung aus, durch die Flurbereinigung zu geschlossenen Feldkomplexen zu kommen, die sich mit geringerem Aufwand an Zeit bearbeiten lassen, oder die Abneigung, den Betrieb durch Um- oder gar Neubau arbeitsintensiver zu machen. Immer werden nur die Investitionskosten, nicht aber die daraus möglichen besseren Rendite gesehen.

Ähnlich verhält es sich bei den Handwerkern. Bauherrn können immer wieder mit einigem Erschrecken feststellen, daß die Handwerker ihre eigene Zeit und die ihrer Gesellen und Lehrlinge damit verschwenden, kostspielige Wege zu machen, nur weil die Arbeit nicht richtig vorbereitet ist. Erfahrungen von Betriebsberatern sprechen übereinstimmend davon, daß der größte Feind des Handwerkers die Unfähigkeit ist, die Arbeit zu organisieren und die Kosten scharf zu kalkulieren. Der daraus resultierende Vorwurf heißt: zuviel Handwerker, zu wenig Unternehmer und Kaufmann, zu wenig Organisator und zu wenig Kalkulator.

Bei den Kleinkaufleuten ist es nicht anders. Daß die Umschlagsgeschwindigkeit über die Rentabilität des Ladens entscheidet und daß sie in unmittelbarem Zusammenhang mit dem passenden Sortiment steht, ist eine wenig verbreitete Wissenschaft. Daß Außenstände Kosten und eine schlechte Organisation des Ladens Verluste durch unangemessen hohen Arbeits- und Zeitaufwand verursachen, wird nicht erkannt und nicht eingesehen, obgleich das Beispiel moderner Vertriebsformen in den meisten Fällen gleichsam nebenan studiert werden kann.

Solche Unkenntnis beeinträchtigt die Leistungsfähigkeit. Die Folgen sind vielfältiger Art. Sie bestehen etwa darin, daß Handwerk, Landwirtschaft und selbständiger Einzelhandel zu teuer arbeiten. Wo durch Konkurrenz kein Druck ausgeübt werden kann und die Leistung von den Konsumenten unausweichbar in Anspruch genommen werden muß, entstehen auf diese Weise allgemeine volkswirtschaftliche Verluste auf Kosten hauptsächlich der Verbraucher und deren Realeinkommen. Wo aber der Wettbewerb im Spiel ist, muß sich notwendigerweise die ungenügende, gleichsam nicht industrielle Ergiebigkeit der wirtschaftlichen Leistung im Einkommen der Bauern, Handwerker oder selbständigen Einzelhändler niederschlagen, was auf kürzere oder längere Dauer zu ihrem Untergang

führen muß. Die Parallelität einer vorindustriellen auch der industriellen Wirtschaftsordnung ist unmöglich, weil die verschiedenartigen Prinzipien einander ausschließen.

Es ist verständlich, daß das mangelnde Bewußtsein für die Form der industriellen Produktionsweise und die Art der industriellen wirtschaftlichen Rechnung dazu führt, daß der selbständige Mittelständler aus Angst vor dem Wettbewerb mit den „mächtigeren“ Großen sich auf überkommene Privilegien beruft und zurückzieht. Da diese Privilegien aber nicht mehr aus der ökonomischen Leistung stammen, müssen sie politisch und gesellschaftlich begründet werden. Daraus entwickelt sich die Formel, daß der selbständige Mittelstand ohne Rücksicht auf seine wirtschaftliche Zweckmäßigkeit als die Grundlage von Volk und Staat zu schützen sei.

Diese Formel aber hat keine Aussicht, sich durchzusetzen. Mit sehr triftigen Gründen werden die neuen und mächtigeren Gruppen der modernen Gesellschaft gegen solche Feststellungen protestieren. Die Arbeiter und die Angestellten, deren Erscheinen sich so unmittelbar aus der neuen industriellen Produktionsweise entwickelt hat und die die Form der modernen industriellen Gesellschaft teils als Produktionskraft teils als Konsumkraft repräsentieren, werden nicht bereit sein, mittelständische Reservate aus ihrem Einkommen zu finanzieren, gleichsam eine versteckte Arbeits- und Sozialfürsorge zu betreiben. Sie müssen notwendigerweise fordern, daß der Mittelstand nach Wegen sucht, sich den Bedingungen der industriellen Gesellschaft anzupassen, was auch heißt, daß er seine ökonomische Leistungsfähigkeit auf einen angemessenen und möglichen Leistungsstandard bringt.

Ungleichheit im Wettbewerb

Neben der Angst vor dem Wettbewerb durch Leistung und dem Rückzug auf das ständische Privilegdenken gibt es aber noch gewichtige Faktoren, die es dem selbständigen Mittelstand schwer machen, sich den neuen Bedingungen anzupassen. Tatsächlich läßt sich nicht übersehen, daß die industrielle Wirtschaftsordnung insofern egoistisch ihre eigenen Interessen in den Vordergrund geschoben hat, als sie bis heute nur höchst ungenügend einsieht, ein wie ungemein wichtiger Partner der Mittelstand für sie ist und wie wenig sie auf

dessen Mitwirkung für die Bewältigung zukünftiger Probleme verzichten kann. Das gilt, wie wir an Beispielen noch genauer sehen werden, insbesondere für die Frage des Absatzes und für die Probleme, die auf das Engste damit zusammenhängen. Hier kann, Anpassung vorausgesetzt, der selbständige Mittelstand eine Rolle von größter Wichtigkeit und Bedeutung spielen. Was die Industrie daran hindert, ihn für diese Aufgaben gleichsam helfend vorzubereiten, ist, daß sie selber noch zu überschwänglich die Triumphe ihrer enormen und immer noch wachsenden Produktionsergiebigkeit feiert, ohne schon zu erkennen, daß diese Entwicklung nicht vollständig ohne bedrohliche Aspekte ist. Die Frage des Absatzes beginnt eben erst dringend zu werden.

Dann aber ist sie aus den zurückliegenden Erfahrungen skeptisch hinsichtlich der Möglichkeiten, die der selbständige Mittelstand ihr anbieten kann. Da sie traditionell nicht vorbelastet ist, sieht sie in diesen Verhaltensweisen nur den Nachteil der Beharrung, nicht aber den Vorteil, der in ihnen liegen kann, wenn er nur ökonomisch richtig und vernünftig zur Wirkung gebracht wird. Handwerkliche Zuverlässigkeit etwa, wie sie noch weithin gültig ist, bleibt auch unter den veränderten Bedingungen eine höchst vorteilhafte Sache.

Dieses unterentwickelte Nachbarschaftsbedürfnis der Industrie findet in mancherlei Benachteiligungen des Mittelstandes seinen Niederschlag. Das gilt etwa von einem undifferenzierten Steuermechanismus, der wohl die Bedingung der Großwirtschaft, nicht aber die ihrer kleinen Partner ins Auge faßt. Ein Beispiel dafür ist die deutsche Regelung der Umsatzsteuer. Ihr unterliegt das Prinzip, daß die Produktion von Gütern in jeder Stufe ihrer Entwicklung vom Rohstoff bis hin zum Fertigprodukt und weiter auf ihrem Wege vom Verarbeitungsbetrieb bis zum Letztverbraucher Schritt für Schritt mit der Umsatzsteuer belastet wird. Doch gilt diese Regel nicht für mehrstufige Betriebe. Wenn zum Beispiel ein Einzelhandelsunternehmen zugleich Großhandel und Einzelhandel betreibt, was bei den Großunternehmen in diesem Bereich die Regel ist, so wird hier eine Umsatzsteuerstufe eingespart und ein Konkurrenzvorteil erwirkt, den der selbständige Einzelhändler sich nicht schaffen kann. Ein anderes Beispiel ist die deutsche Gewerbesteuer, eine Gemeindesteuer, der alle gewerblichen Betriebe, welcher Art und Größe immer, unterliegen. Ihre Begründung sagt, daß Handel und Gewerbe am stärksten an den

kommunalen Investitionen partizipieren und deshalb dafür besonders herangezogen werden müßten. Tatsächlich ist die Gewerbesteuer aber das Relikt einer Zeit, in der das mittelständische Gewerbe noch unangefochten die eigentliche wirtschaftliche Produktivorganisation war. Das ist heute längst nicht mehr der Fall, davon abgesehen, daß in dieser modernen Welt kommunale Investitionen etwa für den Verkehr, für Wasser- und Energieversorgung, für Schulen und kulturelle Einrichtungen allen in gleicher Weise zugutekommen, nachdem die Teilnahme an den Gütern der Welt vom Auto bis zum Theater demokratisiert worden ist. So belastet denn die Gewerbesteuer den selbständigen Mittelstand sehr einseitig, und zwar genau in einem Augenblick, in welchem von ihm die Anpassung an das industrielle Muster der neuen Wirtschaft und Gesellschaft gefordert wird.

In gleicher Weise benachteiligt ist der Mittelstand in der Erlangung von Krediten, die ebenfalls gerade in einer Periode der Umgestaltung wegen der damit zusammenhängenden beträchtlichen Investitionen von lebenswichtiger Bedeutung wäre. Nächst der prinzipiellen Schwierigkeit des Kapitalmarktes in der Bundesrepublik, der höchst ungenügend versorgt ist, kommen andere: sie bestehen hauptsächlich im Problem der Sicherheit, freilich auch darin, daß die Kreditnehmer vielfach mit Geld und Kapital nicht umzugehen verstehen und es nicht mit dem nötigen wirtschaftlichen Sachverstand anlegen. Daraus ergibt sich, daß die Bankinstitute den mittelständischen Kleinkredit nicht gerade fördern und für diese Seite des Geschäftes in der Regel hohe Sicherheiten fordern, die nach Lage der Dinge nicht geboten werden können. Hier passende Institutionen für Anlageberatung, Kreditbeschaffung und eine Investitionskontrolle zu schaffen, ist eine der kollektiven Aufgaben, deren sich der selbständige Mittelstand noch in viel stärkerem Maß annehmen müßte, als es derzeit geschieht. Der Hilfe des Staates wird man dabei vorerst nicht entraten können.

Die Vernachlässigung der Bildungsaufgabe

Schließlich gibt es eine ganze Reihe von außerwirtschaftlichen Problemen, die durch und für den selbständigen Mittelstand gelöst werden müssen, um ihn in die Aufgabe einzusetzen, für die er jetzt und in Zukunft innerhalb einer industriellen Wirtschaftsordnung bestimmt zu sein scheint. Das gilt zuerst und besonders dringend für

eine gründliche Umgestaltung von Lehre und Ausbildung. Den neuen Aufgaben entsprechend müssen die Lehr- und Ausbildungsziele weiter gefaßt werden. Den Lehrling nur das reine Handwerk oder nur die Tätigkeit des Verkaufs im Laden erlernen zu lassen, reicht bei weitem nicht mehr aus. Für den Handwerker ist Arbeitsorganisation und Kalkulation nicht weniger wichtig wie die Kenntnis moderner Arbeitsmittel. Für den angehenden Kleinkaufmann sind hinreichende Kenntnisse in Ladenorganisation, Sortimentswahl, Einkaufsdisposition, Warenkunde, Käuferpsychologie, Werbung einfach unerlässlich. Der junge Bauernsohn aber wird ohne ein ziemliches Maß betriebswirtschaftlicher Sachkenntnisse, gewisse Erfahrung auf den Gebieten der Chemie und Bodenkunde, der Tier- und Pflanzenzucht, der Marktkunde usw. nicht auskommen, wenn er seinen Betrieb wettbewerbs- und leistungsfähig machen will.

Diesen Notwendigkeiten stehen derzeit zwei Hindernisse im Wege. Die Unzulänglichkeit der Elementarschule, die im Prinzip kaum mehr leistet, als daß sie Kenntnisse im Rechnen, Lesen, Schreiben vermittelt. Mit diesen naiven Fähigkeiten entläßt sie derzeit in Deutschland in der Regel den zukünftigen Mittelständler im 14. Lebensjahr. Während seiner Lehre erhält er dann zwar bis zum 18. Lebensjahr zusätzlichen Berufsschulunterricht, der freilich am mäßigen Ausbau dieser Einrichtung und an einer viel zu geringen Zahl von Lehrstunden höchst ärgerlich krankt und unter den obwaltenden Umständen ein ungenügendes Provisorium darstellt. Bemühungen richten sich darauf, die Schulzeit um zwei Jahre zu verlängern und die Berufsschule wesentlich zu verbessern. Aber die Fortschritte in dieser Richtung sind mäßig, weil sie im Grunde von denen nicht genügend unterstützt werden, denen sie zugutekommen sollen. Die nächste Schwierigkeit liegt in der Lehre selbst und in den Lehrherren, die noch die alten Bilder vor Augen haben und in einem weitgefaßten Sinne von alledem selber viel zu wenig verstehen, was sie ihren Lehrlingen beibringen sollten.

Darüber hinaus wird die nötige Anpassung durch das unerlöste Traditionsbewußtsein des selbständigen Mittelstandes kompliziert. Der alte Typ des Mittelständlers lebte in der Vorstellungswelt gesicherter Nahrung, die ihm „zukam“. Sein Tätigkeitsbereich war eine geschlossene, rechtlich geschützte Berufsordnung, eine eigene Provinz wirtschaftlicher und sozialer Vorrechte. Darin zeichnete sich der

Mittelstand „vom alten Schrot und Korn“ durch ein hohes Maß von Selbstbestimmung aus. Das war die Ursache für seinen sozialen Rang. Für den selbständigen Handwerker oder Kaufmann war das Unternehmen die Quelle seiner Autonomie. Durch zäh bewahrte Restordnungen noch aus dem Zeitalter der Zünfte, wenn auch in abnehmendem Maße, gegen Wettbewerb und gegen das Eindringen „Fremder“ geschützt, war es sein Nahrungsraum — dem ein bestimmter Teil von Kundschaft zugeordnet war. So sehr sich die Verhältnisse geändert haben, der typische Mittelständler denkt noch in solcher Weise, woraus sich erklärt, daß in Deutschland unablässig der Ruf nach einschränkenden Berufsordnungen erhoben wird. In ihnen dokumentiert sich zwar vordergründig die Absicht, die Qualität des Berufsstandes zu bessern, hintergründig aber will man auf diese Weise eine Art von *numerus clausus* schaffen, das Eindringen Fremder verhindern.

Dabei ist das Beharren auf wirtschaftlicher und sozialer Autonomie dem Prinzip einer arbeitsteiligen Großwirtschaft genau entgegengesetzt. Sie lebt durch Kooperation, was die wachsende Fülle unumgänglicher Dienstleistungen nötig macht. Sie werden zum weitaus größten Teil gerade das Tätigkeitsfeld des modernen selbständigen Mittelstandes sein, der damit freilich seine überkommenen Autonomievorstellungen aufgeben müßte. Er läßt sich in Zukunft nur noch als Glied einer langen Kette verstehen, die von der Produktion bis zum Markt hinreicht, und nur in dieser Weise kann er wirksam werden. Aber in dieser Kette ist er nur noch *ein* Glied, abhängig von vielen Faktoren und eingeordnet in das Regelsystem der industriellen Wirtschaft, eingebettet in das neue Geflecht sozialer Beziehungen, wobei die jeweilige Ergiebigkeit der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Leistungen den sozialen Rang mitbestimmt.

III. Selbstrettung des Mittelstandes durch eigenständige Anpassung

Daß Ergiebigkeit der wirtschaftlichen Leistung für die soziale Rangbestimmung entscheidend sein soll, hört unser Ohr nicht gern. Aber es läßt sich nicht übersehen, daß die Bedeutung des selbständigen Mittelstandes in der Vergangenheit von daher stammte. Da nun aber der Mittelstand vorwiegend als Partner im Felde der Wirtschaft seine Rolle zu spielen hat und nur in dieser Weise lebens-

fähig sein kann, darf er sich der Notwendigkeit eines heute zutreffenden Leistungsstandards nicht entziehen, vor allem weil im Muster der industriellen Gesellschaft die *ausgemessene* Leistung als Grundmotiv eingewoben ist. Denn ehe es gelang, durch Organisation zu produzieren, mußte man gelernt haben, in strengen Leistungsgrößen zu denken und zu planen, was die eigentliche Ursache für die industrielle und gesellschaftliche Revolution war und ist.

In der ersten Periode der Entwicklung mochte es scheinen, als erübrigte sich in einer industriellen Gesellschaft ein selbständiger Mittelstand überhaupt. Daß in ihr ein unselbständiger Mittelstand eine ganz außerordentliche Rolle spielen würde, ist übrigens auch erst eine neuere Erfahrung, die damit zusammenhängt, daß man im Fortgang der Entwicklung seine unerläßliche Notwendigkeit nicht zuletzt als Konsumfaktor und vorweg noch als politischen und gesellschaftlichen Stabilisierungsfaktor einzusehen begann. Je näher man der Lösung der Produktionsprobleme kam, umso geneigter zeigte man sich, das kapitalistische System der Ausbeutung von Arbeitskraft abzuschaffen und an seiner Stelle die Chance des Massenkonsums zu verwirklichen, die der Produktion in Serien entsprechen mußte. Nachdem wir nun aber wieder in eine nächste Periode der industriellen Revolution eintreten, in welcher die dringende Frage der Organisation des Absatzes an die erste Stelle rückt, entwickeln sich im Bereich des Marktes Funktionen, für die der traditionelle Mittelstand einige wichtige Voraussetzungen mitzubringen scheint. Unter der Voraussetzung, daß er sich durch eine Politik sozialer Subventionen nicht selber in mittelständische Reservationen abdrängen läßt, in denen er in Kürze zu Grunde gehen müßte, ergeben sich für ihn eine geradezu unübersehbare Fülle neuer Aufgaben, die sich aus seinen früheren sinngemäß ableiten lassen.

Wie sehen diese Aufgaben eines selbständigen Mittelstandes in einer industriellen Gesellschaft aus? Der Beantwortung dieser Frage haben wir uns jetzt zuzuwenden.

Das Handwerk als Partner der Industrie

Eine der modernsten und fortschrittlichsten Industrien, über die wir verfügen, ist die Automobilindustrie. Sie steht und fällt mit dem zu ihr gehörenden Netz von Pflege-, Inspektions- und Reparatur-

diensten. Sie brauchen eine Dichte, die es praktisch ausschließt, daß sie von der Industrie in eigener Regie betrieben werden. Hier hat der aus dem Schlosser herausentwickelte Kraftfahrzeughandwerker sein auf ihn zugeschnittenes Tätigkeitsfeld. Dabei läßt sich nun freilich nicht übersehen, daß die Struktur dieses Handwerks sich vollständig von den überkommenen Mustern abgelöst hat. Die Dienste beschränken sich zunächst auf sehr bestimmte Fabrikate, die Betriebe erreichen in aller Regel Größenordnungen, die weit über dem derzeitigen statistischen Durchschnitt von Handwerksbetrieben liegen, und ihre Organisation ist auf höchste Ergiebigkeit der Leistung gerichtet. Im Allgemeinen werden durch den Produzenten die Kostensätze streng vorgeschrieben und können praktisch nicht individuell erhöht werden. Eigene produktive Tätigkeit wird nur in mäßigen Grenzen erwirkt. Hauptsache ist die allerdings unaufhebbare Dienstleistung. Dazu ist die Autonomie nicht nur hinsichtlich der Bestimmung über die Entgelte und die Bindung an eine bestimmte Produktion eingeengt, sondern auch vielfach noch dadurch, daß die Produzenten Investitionsmittel zur Verfügung stellen, Meister und Spezialkräfte auf das in Frage stehende Erzeugnis hin anlernen und bestimmte Kontrollbefugnisse über die Qualität des Betriebes und die Wirksamkeit seiner Organisation sich vorbehalten.

Man könnte sagen, der Kraftfahrzeughandwerker sei ein Hinterlasse der Automobilindustrie. Da aber seine Dienstleistung von außergewöhnlicher Bedeutung ist und für den Wettbewerb des Produktes eine entscheidende Rolle spielt, anerkennen die Produzenten hier den zuständigen Handwerker sehr bewußt als ihren Partner. Sie entwickeln unter dem Zwang der Konkurrenz ein Interesse daran, die Partnerschaft in jeder Weise anziehend zu machen. Diese Partnerschaft bei verhältnismäßig geringer Autonomie erschreckt daher den Kraftfahrzeughandwerker in keiner Weise. Im Gegenteil, die Aufgabe seiner vollen Selbständigkeit erscheint ihm ein durchaus vernünftiges Äquivalent für die ökonomischen und gesellschaftlichen Vorteile, die er genießt. Es gibt keinen Zweifel, daß das Kraftfahrzeughandwerk angesehen ist.

Dieses Beispiel ließe sich durch viele andere variieren, wobei Art der Zusammenarbeit und Maß der Autonomie sehr verschiedenartig sind. Immer handelt es sich, und das gilt gerade für die modernen industriellen Handwerke, darum, industrielle Erzeugnisse der Serien-

produktion zu montieren, auf spezielle Bedürfnisse anzupassen, sie zu pflegen und zu reparieren. Der Elektrohandwerker, der Radiohandwerker, der Installateur, der Landmaschinenhandwerker und viele andere Handwerker finden hier eine neue Grundlage für ihre Existenz.

Wenn nicht alle Beobachtungen trügen, so werden für die Bewältigung der industriellen Absatzprobleme immer neue Handwerke von der Industrie beansprucht werden. Ich beobachte zum Beispiel, daß sich die Chemische Industrie jetzt zum erstenmal konkret damit zu beschäftigen beginnt, die Schneider, die sich in einem erbitterten Konkurrenzkampf mit der Bekleidungsindustrie befinden, dafür zu interessieren, Stoffe aus synthetischer Faser für maßgeschneiderte Kleidung in richtiger Weise zu verarbeiten. Das geschieht aus dem einzigen Grund, weil sich hier eine interessante Möglichkeit für den Absatz von Stoffen aus synthetischer Faser ergibt und zwar gerade bei Leuten, die für den traditionellen maßgeschneiderten Anzug den traditionellen Wollstoffen den Vorrang geben und als „opinion's leaders“ ihre Vorurteile gegen neue Stoffe zur Schau tragen. Es ließe sich sehr wohl denken, daß auf diese Weise schließlich sogar noch der Schneider zu einer Chance findet, wenn gleichzeitig die Anstrengungen dieses Gewerbes zu Erfolgen führen, ihre Arbeit gründlich zu rationalisieren. Die Versuche in dieser Richtung sind ermunternd, aber sie verbreiten sich zur Enttäuschung der Experten zu langsam.

Die Entdeckung des Handwerks als Partner der Industrie für die dringende Lösung industrieller Absatzprobleme ist noch recht jungen Datums. Über die Wirksamkeit dieser Partnerschaft bestehen heute noch unterschiedliche Meinungen. Wo man für Kundendienst-Organisationen lieber eigene Institutionen schafft, als sich dafür mit den jeweils zuständigen Handwerkern zu verbinden, argumentiert man häufig in folgender Weise:

1. Handwerker können sich — etwa bei Elektroherden, Waschmaschinen, Heißwasserspeichern — nicht auf *ein* Fabrikat spezialisieren. Das würde ihre Konkurrenzfähigkeit zum Einzelhandel ebenso beeinträchtigen wie die Rentabilität ihres Betriebes, davon nicht zu reden, daß bei Spezialisierung das Netz der verfügbaren Handwerker nicht ausreichen würde.

2. Handwerker verstehen nicht, zu „verkaufen“, nicht ihre handwerkliche Leistung und nicht die Ware, die zu ihrem handwerklichen

Bereich gehört. — Und daran schließt sich der Haupteinwand an: Das Handwerk ist nicht „efficient“ genug. Aufwand und Leistung stehen in einem so beträchtlichen Mißverhältnis, daß die möglichen Kundendienstleistungen des Handwerkers vielfach zu teuer werden und auf diese Weise den Absatz eher hindern als fördern.

Untersucht man den Sachverhalt auf das innewohnende Prinzip hin, so läßt sich an den verschiedenen Fällen feststellen: je geringer die Autonomie des Handwerkers, umso leichter die Partnerschaft zur Industrie; je mehr Autonomie umso unergiebigere die Verbindung zwischen dem industriellen Erzeugerbetrieb und dem handwerklichen Dienstleistungsbetrieb. Tatsächlich erweist sich, daß der traditionelle, noch auf Autonomie gerichtete Handwerker zu geringe Neigungen entwickelt, sich den Prinzipien einer industriellen Arbeitsweise zuzuwenden, bei der Organisation der Arbeit und Kontrolle von Aufwand und Leistung eherne Regeln sind.

So sehr nun das Handwerk sich auf Dienstleistungen einrichtet, weil hier ganz ungewöhnliche Chancen für viele seiner Richtungen liegen, so bleiben dennoch nicht wenige produzierende Tätigkeiten übrig. Soweit es sich dabei um Zulieferungen an die Industrie handelt, ist Rationalität der Leistung immer eine unabdingbare Voraussetzung. Solche Handwerksbetriebe kämen nicht zum Zuge, wenn sie sich nichtindustrieller Produktions- und Organisationsmethoden bedienen würden. Wo es sich aber um eigenständige Leistungen handelt, liegt noch vieles im Argen. Die Konkurrenz spielt zwar eine gewisse Rolle, Aufwand und Leistung in Einklang zu bringen. Bei unkomplizierten Produktionsaufgaben gelingt das zum Teil in zureichender Weise. Je komplizierter aber die Aufgaben sind, umso stärker macht sich die Disparität bemerkbar. In solchen Fällen steht die Autonomie derart im Wege, daß sich wie von selbst neue Formen entwickeln, die mit Aufmerksamkeit zu beobachten sind.

Zur Erklärung zwei Beispiele:

Im Zuge der Wiederaufrüstung der deutschen Bundeswehr wünschten die Handwerker berücksichtigt zu werden. Um mit der Preiskonkurrenz der Industrie Schritt halten zu können, schlossen sie sich zu Produktionsgemeinschaften zusammen. Ihre Aufgabe ist es, sich um die Aufträge zu kümmern, die Herstellung etwa von Bekleidung und Mobiliar rationell zu organisieren, das Erzeugte zu kon-

trollieren und die Aufgaben der Abrechnung zu bewältigen. Das heißt also, daß hier die industrielle Organisation übernommen und die Autonomie des einzelnen auf ein Mindestmaß beschränkt wird. Es entstehen auf diese Weise Handwerker-Kooperationen, die sich von sozialistischen Institutionen nur in einem, allerdings sehr grundsätzlichen Punkt unterscheiden: daß sie sich auf freiwilliger und privater Grundlage entwickeln. Kein Wunder, daß sich viele Stimmen gegen solche kooperativen Einrichtungen von Handwerkern wenden. Sie fürchten um die Individualität des Handwerkers, um seine Selbstständigkeit, um seine gesellschaftliche Bestimmung. In einer süddeutschen Kleinstadt beabsichtigten kürzlich die ansässigen Schlosser, sich zu einer Kooperation zusammenzuschließen. Sie hatten das Prinzip gemeinschaftlicher Arbeit schon mit Erfolg erprobt. Sie hatten gemeinsam Aufgaben für Arbeiten in einem großen Industriebetrieb und bei Bauprojekten von größerem Umfang zu gegenseitiger Zufriedenheit gelöst. Diese lockere Form des Zusammenwirkens gedachten sie zu institutionalisieren, weil einer von ihnen für das Parlament kandidieren sollte. Diesem Wunsch stand entgegen, daß der potentielle Kandidat einen Vertreter hätte engagieren müssen, was aber der Betrieb nicht hätte tragen können. Sie einigten sich darauf, eine Arbeitsteilung vorzunehmen, bei welcher einer als Kaufmann, einer als Arbeitsorganisator, einer als Techniker und der vierte als Politiker in der Hauptstadt wirken sollte. Als Rechtsform dachte man zunächst an eine Arbeitsgemeinschaft, um sie vielleicht später in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder eine Kommanditgesellschaft umzuwandeln. Die Absicht zerschlug sich, weil man ihnen ziemlich massiv vorwarf, ihre Kooperation habe bolschewistische Züge. Es unterblieb allerdings auch die Kandidatur eines ungemein tüchtigen und politisch aufgeschlossenen Mittelständlers, der im Parlament wahrscheinlich für die Sache seiner Mitbürger ebenso sehr wie für die des Mittelstandes Wichtiges hätte leisten können.

Tatsächlich ist der Einwand, es handele sich bei solchen Kooperationen um verderbliche sozialistische Entwicklungen, unsinnig. Es ist in diesem Zusammenhang nur daran zu erinnern, daß das in Deutschland weitverbreitete Genossenschaftswesen insbesondere in der Landwirtschaft schon in Blüte stand, als der Marxismus noch in den Kinderschuhen steckte. Einkaufsgenossenschaften im Handwerk

spielen, wenn auch nur für Teilaufgaben, lange schon eine beträchtliche Rolle. Sie als Idee weiterzuentwickeln und zu nutzen, scheint daher eine sehr naheliegende Möglichkeit zu sein, um jenen Handwerkern die Anpassung an die industrielle Arbeitsweise, die der vielfältigen Arbeitsteilung zugrunde liegt, zu erleichtern, die auch in Zukunft noch neben mancherlei Dienstleistungen Produktionsaufgaben bewältigen wollen und können. Dabei ließe sich denken, daß man sowohl vertikale wie horizontale Handwerker-Kooperationen entwickelt. Bei der Herstellung von Uniformen werden die Schneider unter sich bleiben. Bei Aufträgen für große Bauprojekte wird man Tischler, Schreiner, Elektrohandwerker, Spengler usw. in kombi-nativen Arbeitsgemeinschaften vereinigen können, wie das übrigens vielfach, wenn auch längst noch nicht immer mit dem wünschenswerten Effekt geschieht.

In solchem Zusammenhang muß nun freilich auf eine Kalamität hingewiesen werden, die zu einer zunehmenden Spannung zwischen den Handwerkern und ihren traditionellen Partnern, nämlich den Konsumenten, geführt hat. Wer in seinem Haushalt irgendeine Kleinigkeit zu reparieren hat, steht zunächst vor der Schwierigkeit, dafür einen Handwerker zu bekommen. Gelingt es ihm, so klagt er hinterher erregt über die Höhe der Rechnung. Für den Handwerker sind aber Kleinreparaturen eine ungemein mißliche Sache. Um einem Wasserhahn eine neue Dichtung zu geben, die wenige Pfennige kostet und im Nu angebracht ist, bedarf es häufig umständlicher Dispositionen und eines weiten Weges. Das muß notwendigerweise einkalkuliert werden und schlägt sich in der Rechnung nieder, deren Höhe im Auge des Kunden in keinem Verhältnis zum erteilten Auftrag zu stehen scheint.

Lösungsmöglichkeiten liegen auch hier auf der Hand und werden angewandt. Da machen es sich Handwerker zur Gewohnheit, vorweg zu sagen, was die Kleinreparatur kostet, und empfehlen notfalls, man möge zu ihnen kommen, sich erklären lassen, wie die Reparatur selber gemacht werden kann. Dort gibt es Dienstleistungsbetriebe, die sich eigens auf Kleinreparaturen spezialisiert haben, anderwärts entwickelt sich eine Bewegung unter dem Motto „tu es selbst“, was meines Erachtens kein schlechter Ausweg ist, weil er die Menschen in dieser industriellen Welt ermuntern will, den Zusammenhang mit den Dingen, die ihn umgeben, nicht zu verlieren. Die Pflege des

eigenen Gartens, die Reparatur eines Wasserhahns, einen Tisch selber zu leimen, ein Türschloß auszuwechseln, das alles sind Fertigkeiten, die zusammen mit sehr vielen und sich ausbreitenden Steckenpferden im Reich des Bastelns helfen können, den verwöhnten Teilhaber der industriellen Gesellschaft nicht bloß zu beschäftigen, sondern ihm auch noch höchst sinnvolle Einblicke in mancherlei Zusammenhänge zu geben.

Im Ganzen gesehen, meine ich, daß das Handwerk auch in den neuen Zusammenhängen unseres wirtschaftlichen und sozialen Lebens in verschiedener Weise seinen Platz haben wird: dort in Form von Dienstleistungen und in enger Zusammenarbeit mit der Industrie, hier bei der Bewältigung von Produktionsaufgaben in Kooperation und nach industriellem Muster. Das beschränkt zwar die in der Vergangenheit regelhafte Autonomie, erlaubt aber zugleich den lebensfähigen Bestand all derjenigen Handwerke, die noch einen sachlichen Sinn in dieser Welt haben.

Die Chance des Kleinkaufmanns auf dem industriellen Markt

In ähnlicher Weise und in vieler Beziehung ausgesprochener verläuft die Entwicklung im Bereich des Kleinkaufmanns. Ihm kommt eine Aufgabe entgegen, die von lebenswichtiger Bedeutung erst noch in der nächsten Zukunft werden wird. Da wir uns eben aus dem Zeitalter der Produktion in das der Konsumtion bewegen und die Probleme des industriellen Absatzes in den Vordergrund rücken, stellt sich notwendigerweise die Frage nach den passenden Marktorganen. Passend heißt in diesem Zusammenhang: der Markt muß fähig sein, die industrielle Massenproduktion von Gebrauchs- und Verbrauchsgütern unter die Leute zu bringen. Das ist eine unaufhebbare und entscheidende Leistung. Um sie zu bewirken, muß allerdings vorausgesetzt werden, daß sie unter industriellen Gesichtspunkten angenommen und unternommen wird. Dem Mehr, Besser, Schneller und Billiger der industriellen Produktionsweise muß die Verkaufsweise entsprechen. Es kann nicht zugelassen werden, daß die Funktion des Absatzes die Ergiebigkeit der industriellen Leistung aufzehrt. Im Gegenteil, die Leistung des Einzelhandels muß so effektiv sein, daß sie zu ihrem Teil mithilft, das Realeinkommen der Konsumenten zu erhöhen, um sie ständig in die Lage zu versetzen, das produzierte Mehr zu kaufen.

Ich gestehe, daß die märchenhafte Güterfülle, die noch ungeheuer anwächst, uns viele und sehr ernste Probleme gesellschaftlicher und ethischer Natur beschert. Die Vorteile scheinen zunächst noch nicht die Nachteile für den menschlichen Charakter und sein sittliches Verhalten zu rechtfertigen. Zwar gelingt es offenbar, durch die Fülle einer Güterwelt für alle jene scharfen sozialen Spannungen zu überwinden, die im Klassenkampf ihren schrecklichen Ausdruck fanden, aber wir tauschen damit neue, höchst beunruhigende Tatbestände ein, die uns mit vielen Sorgen belasten. Wir können sie nicht von uns schieben, wir können nicht den Versuch machen, aus der Entwicklung auszubrechen, uns bleibt nur die Aufgabe, sie für den Menschen fruchtbar zu machen.

In unserem Zusammenhang und für den mittelständischen Einzelhändler ist jedenfalls die ökonomische Aufgabe zwingend, nach Wegen zu suchen, seine Verkaufsleistung im Dienste seiner Kunden ergiebiger zu machen. Das heißt konkret, wirtschaftliche Reibungsverluste zu vermeiden, den Warenweg zu beschleunigen, den Umsatz zu erhöhen und den Preis der Ware zu verringern. Wenn die Industrie, so könnte man sagen, durch Organisation produziert, so muß der Kleinkaufmann durch Organisation verkaufen. Das Beispiel des „Wie“ haben ihm die Großformen des Einzelhandels lange schon gegeben. Im Eifer des Kampfes hat der Kleinkaufmann diese Tatsache zu seinem Schaden übersehen.

Bis in die jüngste Gegenwart richtete er alle seine Anstrengungen darauf, sich mit den Konsumgenossenschaften, den Warenhäusern und den Filialbetrieben politisch auseinanderzusetzen, indem er diese „kapitalistischen“ oder „sozialistischen“ Sonderformen des Handels bekämpfte. Es war übrigens ein nicht ergebnisloser Kampf. Es gelang dem mittelständischen Einzelhandel immerhin während der Zeit der nationalsozialistischen Diktatur, die „verhaßten“ Sonderformen gründlich zu treffen. Jede Expansion wurde ihnen strikt untersagt und ihre Liquidation war beschlossene Sache. Für den Kleinkaufmann aber war es ein kostspieliger Triumph, denn der aufgehobene Wettbewerb wirkte schließlich nur dahin, daß er sich der Notwendigkeit enthoben sah, eine moderne Technologie des Absatzes zu entwickeln.

Erst nach Wiederherstellung normaler Verhältnisse begann sich im Einzelhandel unter dem Druck der Konkurrenz der sich rasch erholenden und mächtig aufholenden wettbewerbsfreudigen Groß-

formen des Einzelhandels die Einsicht zu entwickeln, daß Anpassung an moderne Vertriebsformen unumgänglich sei. Die verschiedenen Branchen sind von der daraus sich ergebenden Entwicklung in verschiedener Weise berührt worden. Überall aber ist zu beobachten, wie eine „industrielle“ Form des Vertriebs sich ausbreitet.

Zugleich ist allerdings auch hier die Beobachtung zu machen, daß mit fortschreitender Entwicklung die Autonomie des selbständigen Mannes im Wege der Kooperation beträchtlich eingeschränkt wird. Der Lebensmitteleinzelhandel ist dafür das eindrucksvollste Beispiel.

Die Entwicklung des Einzelhandels mit Lebensmitteln hat frühzeitig schon sogenannte Einkaufsgenossenschaften hervorgebracht, deren Aufgabe es war, *einen* Vorteil der Großform nachzuahmen: den Einkauf in großen Partien und unmittelbar vom Erzeuger unter entsprechenden Preisabschlägen, die damit verbunden sind. Erst in jüngster Zeit lernte man erkennen, daß der Einkauf im Großen zwar ein wichtiger, längst aber nicht der wichtigste Faktor im Handel sei. Man kam dahinter, daß für die Notwendigkeit, sich im Wettbewerb zu behaupten, die rationelle Betriebsführung im Ganzen zu verwirklichen sei. Diese Erkenntnis hat dazu geführt, daß man beginnt, die Handelsleistung auszumessen und zu untersuchen, ob die im Betrieb wirksamen Faktoren, nämlich Arbeitskraft, Raumkapazität und investiertes Kapital optimal ausgenutzt werden. Man beginnt sich für folgende Fragen zu interessieren: Welchen Umsatz an Ware vermag eine im Verkauf tätige Person in einer bestimmten Zeit zu bewältigen? Welcher Umsatz läßt sich auf einem Quadratmeter Verkaufsfläche erzielen? Wie oft kann der Lagerbestand in einer bestimmten Zeitspanne umgeschlagen werden?

Solche Fragestellungen werden für den Bereich von Lebens- und Genußmitteln etwa durch das Institut für Handelsforschung in Köln untersucht, und die entsprechenden Vergleichsergebnisse wirken sich mit ganz ungewöhnlicher Intensität auf höchst wirksame Bemühungen aus, den selbständigen Einzelhändler voll wettbewerbsfähig zu machen.

Von den Einkaufsgenossenschaften war schon die Rede. Sie entwickeln sich eben weit über den ursprünglichen Rahmen hinaus in der Weise fort, daß sie immer neue Dienste für ihre Mitglieder übernehmen. Sie beraten und helfen bei der Einrichtung und Organisation eines umsatzintensiven Ladens, gleich ob es sich dabei um einen

Bedienungsladen überkommener Form oder einen Selbstbedienungsladen handelt (der nach dem Stande der Erkenntnis in überraschender Weise Kosten, Umsatz und Umsatzgeschwindigkeit in höchst wirksame Beziehungen setzt). Sie geben Hinweise für die Zusammensetzung jeweils passender und den Umsatz fördernder Sortimente. Sie beraten bei der betriebswirtschaftlichen Durchleuchtung und Kontrolle der Handelsleistung ihrer Mitglieder, sie entwickeln für sie vielerlei Werbefaktoren und machen sie mit der Psychologie des Verkaufs vertraut.

Sieht man solche Anstrengungen von ihrer prinzipiellen Seite her an, so lassen sich diese Einkaufsgenossenschaften durchaus als eine betriebswirtschaftlich abgewandelte Form des Großbetriebes ansehen. Juristisch sind sie eine Vereinigung von selbständigen Kaufleuten und gesellschaftlich verwirklichen sie das Prinzip der Zusammenarbeit. Unter welchem Gesichtspunkt man aber die Sache auch immer ansehen will, eine Tatsache läßt sich nicht übersehen: gewisse Aufgaben und Kompetenzen werden an übergeordnete Organe abgegeben, denen man dazu noch das Recht der Kontrolle einräumt, damit das einzelne Mitglied die Interessen und den Erfolg aller nicht verletzen oder verderben kann. Auf diese Weise wird die Selbstbestimmung des einzelnen Kleinkaufmanns, der — übrigens nach sorgfältiger Auslese — der Genossenschaft freiwillig beitrifft, eingeengt, und zwar, wie sich nicht übersehen läßt, in zunehmendem Maße. Zugleich werden freilich seine Möglichkeiten vervielfacht. In aller Regel wäre er außerstande, alle die vielen Funktionen sachverständig zu erfüllen, die heute zu einem modernen Einzelhändler gehören: Einkaufsdispositionen nach der Gunst der Verhältnisse auf dem inländischen und ausländischen Markt, Warenkenntnis, Sortimentspolitik, Ladenorganisation, Leistungskontrolle durch Betriebsvergleiche, Werbung, Verkaufspsychologie, Abrechnung, Kenntnis verwickelter Steuergesetze und dergleichen mehr. Für den Großbetrieb sind das selbständige Aufgaben, die von entsprechenden Spezialisten wahrgenommen werden, die jeweils für ihren Bereich jedem Einzelhändler weit überlegen sind. Indem aber viele selbständige Einzelhändler ihre ökonomischen Interessen genossenschaftlich organisieren, haben sie jeder für sich die Chance, daß auch sie durch eine zentrale Organisation diese fachlich entscheidenden Funktionen wahrnehmen können.

In ganz ähnlicher Weise, wenn auch juristisch in ganz anderer Form, entwickelt sich eben mit ungewöhnlicher Raschheit ein weiteres System von Zusammenarbeit: die Freiwillige Kette. Die Initiative dazu geht vom Großhandel aus, der sich, wie die Einzelhändler, einer gründlichen Verwandlung seiner Struktur unter den Gesetzen der industriellen Rechnung unterzieht. Hier sammeln einige Großhändler oder Gruppen von Großhändlern Kleinkaufleute um sich und bieten ihnen im Prinzip die gleichen Vorteile, die auch die Genossenschaft ihren Mitgliedern anzubieten hat. Auch hier verwirklicht sich ein in seiner Leistung höchst ergiebiges Filialsystem, das einerseits nach den Prinzipien der Großbetriebe organisiert ist, andererseits die Selbständigkeit in durchaus zureichender Weise unangetastet läßt.

Wie nachdrücklich sich diese Systeme von Zusammenarbeit entwickeln, läßt sich für den Lebensmitteleinzelhandel an der Entwicklung der Marktanteile seiner verschiedenen Betriebsformen sichtbar machen: die Großbetriebe hatten im Jahre 1956 bei Lebensmitteln einen Umsatzanteil von 22%, die Freiwilligen Ketten waren mit 30% beteiligt, die Mitglieder von Einkaufsgenossenschaften mit 22% und Einzelhändler ohne Bindung an kooperative Organisationen hatten einen solchen von gerade noch 26%.

Aus dieser Entwicklung muß man folgende Schlußfolgerung ziehen: Wo entweder der Anschluß an kooperative Organe nicht möglich ist oder wo Wissen und Können nicht einen hohen Standard erreichen, wo also nicht durch straffe, systematisierte Betriebsführung unter Anwendung wissenschaftlicher Methoden die Ergiebigkeit der Handelsleistung der „industriellen“ Leistung angepaßt werden kann, da wird die Unerbittlichkeit der Konkurrenz das Feld bereinigen.

Die Integration der Bauernschaft in die industrielle Wirtschaftsordnung

Die Probleme der Anpassung der Bauernschaft an die Bedingungen einer industriellen Wirtschaft und Gesellschaft sind am schwersten zu lösen, weil das konservative Beharrungsvermögen unter den Bauern besonders kräftig entwickelt ist. Das potenziert geradezu traditionelle Versäumnisse, durch die ebenso in der weit zurückliegenden Vergangenheit der Abstand zwischen Stadt und Land nicht verkürzt wurde. Es gibt nur wenige europäische Länder, die in dieser Beziehung Ausnahmen machen.

Zwei Tatsachen tragen hauptsächlich Schuld an der beunruhigenden Ungleichheit von Stadt und Land, die dazu führte, daß die positiven Vorzeichen konservativer ländlicher Grundhaltungen in ihr genaues Gegenteil sich verkehren.

1. Die Trennung von Stadt und Land hört unter der Wirkung der modernen Verkehrs- und Nachrichtenmittel auf, was notwendigerweise zu erschreckenden Verwirrungen im Dorf führen muß. Der Kontrast zwischen einer fortschreitenden industriellen Gesellschaft und einer erstarrten, tief im 19. Jahrhundert wurzelnden ländlichen Gesellschaftsordnung entwickelt ein beunruhigendes Gefühl der sozialen und ökonomischen Minderleistung, für die es für viele Rettung nur durch Flucht aus dem Milieu zu geben scheint.

Diese Flucht zu verhindern, gibt es unausweichlich nur zwei einander ergänzende Mittel: die Angleichung des ländlichen Bildungsniveaus an die erkennbaren Bildungsbedürfnisse der industriellen Gesellschaft und die ökonomische Integration des Dorfes in die industrielle Wirtschaftsweise und -ordnung.

Von welcher Bedeutung die Entwicklung des Bildungswesens ist, zeigt sich am Beispiel der dänischen Landwirtschaft. Dort ist bekanntlich in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts die Volkshochschule zur Sache des Landvolks gemacht worden. Ihre Wirkung äußerte sich darin, daß der dänische Bauer durch seine Bildungsbemühungen zu jenem gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bewußtsein kam, das ihm heute erlaubt, seine betriebswirtschaftlichen Probleme optimal zu lösen. Er lebte nicht fernab aller Entwicklungen, er lebte und erlebte sie gleichsam als Mithandelnder. Alle modernen Erkenntnisse, Einrichtungen und Erfahrungen konnte er daher ganz unmittelbar für sich selber anwenden.

2. Die andere Seite des dörflichen Dilemmas ist weithin eine Folge der Abwesenheit zureichender Bildung und Bewußtseinshaltung: das Strukturproblem des Dorfes und des bäuerlichen Betriebes. Das Thema ist zu umfangreich, um es hier in seinen Einzelheiten zu behandeln. Ich beschränke mich daher auf die mehr betriebswirtschaftliche Frage. Sie ist eine unter mehreren Voraussetzungen, die verwirklicht werden muß, um die zwischen Industrie und Landwirtschaft bestehende ökonomische und gesellschaftliche Disparität zu beseitigen. Das Prinzip der industriellen Produktionsweise, dieses Mehr,

Besser, Schneller, Billiger, läßt sich trotz der Abhängigkeit von Klima und Wetterbedingungen auch in der Landwirtschaft anwenden, wenn dazu die nötigen organisatorischen Bedingungen geschaffen werden. Das gilt einerseits für die Geschlossenheit des zu bearbeitenden Areals, wobei nach Möglichkeit der Betrieb wegen der beträchtlichen Transportleistungen mitten in ihm liegen sollte. Um diese Bedingung zu schaffen, muß rasch und durchgreifend die Flurbereinigung verwirklicht werden. Sie stößt in Deutschland auf den Widerstand der Bauernschaft aus Mangel an Einsicht, auf die Umständlichkeit der dazu nötigen Verfahren und auf den Mangel an verfügbaren materiellen Mitteln. Dann ist der Betrieb selber derart zu organisieren, daß ein durchlaufender, weithin technisierter Arbeitsfluß bei sparsamster Anwendung von menschlicher Kraft möglich wird. Das ist in den üblichen Betrieben mitten in der engen Dorfelage in aller Regel nicht zu verwirklichen. Mit anderen Worten: die Betriebe müssen zusammen mit der Flurbereinigung aus dem Dorfverband gelöst werden und mitten in ihrer Feldmark neu und nach modernen arbeitstechnischen und zugleich auch hygienischen Mustern errichtet werden.

Es gibt inzwischen schon eine beträchtliche Zahl von Fällen, die man auf ihre Wirksamkeit studieren kann. Die Ergebnisse sind überraschend, und zwar nicht bloß hinsichtlich der Ertragslage. Wo solche Betriebe sich etabliert haben, gewinnen ihre Besitzer zugleich mit den ökonomischen Möglichkeiten ein ganz neues Lebensgefühl. Söhne solcher Bauern, die unter den obwaltenden Bedingungen den Hof nicht übernommen hätten, sind nach seinen strukturellen Veränderungen mit Überschwang bereit, auf dem Hof zu bleiben. Sie hören auf, ihre in der Industrie arbeitenden Altersgenossen zu beneiden, weil sie jetzt unter vergleichbaren Bedingungen arbeiten, wirtschaften und leben und als Hoferben unter besseren gesellschaftlichen Zukunftsaussichten die eigene Initiative und das eigene Können zum Zuge bringen. Zugleich wächst mit der Aufhebung des Minderwertigkeitsgefühls das Bedürfnis nach fachlicher Ausbildung und allgemeiner Bildung. Kein Wunder, daß solche Vorbilder, wo sie gegeben werden, beträchtliche Neigungen entzünden, sich dem Beispiel anzuschließen, zumal hierfür von staatswegen zureichende Hilfen geleistet werden. Sie sind so hoch, daß die Umstellung ohne Schwierigkeiten durchgeführt werden kann. Sie werden innerhalb eines

sogenannten „Grünen Planes“ geleistet, dessen übrige Maßnahmen allerdings unter dem Druck der bäuerlichen Interessenverbände ganz wesentlich in reinen Subventionen bestehen.

Der bäuerliche Hof nach industriellem Muster und mit einer leistungsfähigen Struktur bewirkt nach den vorliegenden Erfahrungen dreierlei: Verringerung der nötigen Arbeitskräfte durch Einsparung an Wegezeiten, insbesondere wenn zugleich die Pferde- oder gar Kuhanspannung durch den Traktor ersetzt wird; Verringerung körperlicher Anstrengungen im Wege der Anwendung richtiger Organisation, Technisierung und Intensivierung der Arbeit; Verringerung der durchschnittlichen Arbeitszeit. Das alles bei zugleich wesentlich verbesserter Ertragslage des Hofes im Ganzen. Weitere Folge ist, daß die richtige Betriebsplanung die Fähigkeit entwickelt, durch Denken zu arbeiten. An die Stelle der Beanspruchung der robusten Muskelkraft tritt dadurch die Wirksamkeit wohlüberlegter und wohlerwogener geistiger Durchdringung wirtschaftlicher Zusammenhänge, und das ist dem Wesen nach genau die Arbeitsweise der modernen industriellen Produktion.

Diese erfolgreichen Versuche, den bäuerlichen Betrieb zu revolutionieren, reichen freilich nicht aus, um das Problem der Disparität zwischen industrieller und agrarischer Leistung zu lösen. Dazu sind noch weitere Schritte zu tun, um das Dorf auf Zusammenarbeit hin gründlich zu verändern, seine Bildungs- und Ausbildungsmöglichkeiten und seine ökonomische Wirksamkeit entschieden zu verbessern. Es gibt dafür Ansatzpunkte. Sie bestehen im ländlichen Genossenschaftswesen, das sich derzeit in der Hauptsache auf Einkauf, Verkauf und Kredit beschränkt, weitere wichtige Aufgaben aber erst zaghaft annimmt.

Indes, es gibt auch hier sehr fortschrittliche Entwicklungen in Teilbereichen. Das gilt zum Beispiel von den „Winzergenossenschaften“, Zusammenschlüssen der kleinen und kleinsten Weinbauern, die den größten und schwierigsten Teil der Weinbearbeitung in modernen Kellieranlagen und zugleich noch die auch üblichen genossenschaftlichen Aufgaben des Absatzes bewältigen. Hier ist eine produktive Organisation gefunden, die ein gewisses Maß von Selbständigkeit erlaubt und dabei trotzdem die Schwäche des kleinen Betriebes überwindet, der nicht in der Lage ist, moderne technische Betriebsmittel anzuschaffen und rentabel anzuwenden. Auf diese

Weise wird sogar das Problem der Betriebsgröße gelöst, was erklärt, warum die kleinen Weinbauern nicht längst zugrundegegangen sind. Es war die unmittelbare Existenzbedrohung, die sie angetrieben hat, sich so weitgehend neuer Methoden zu bedienen.

Das Prinzip sollte auch für die Zusammenarbeit des Dorfes angewandt werden. Die Kooperation mehrerer oder gar vieler Betriebe schafft erst die organisatorischen und technischen Voraussetzungen, um, auf die Bedingungen der Landwirtschaft abgewandelt, den Produktionsstil einer industriellen Gesellschaft zu verwirklichen. Denn nur auf diese Weise läßt sich eine wirkungsvolle arbeitsteilige Landwirtschaft einrichten, die in vollem Sinne das jeweils höchste Maß ihrer Ergiebigkeit erreichen kann. Denn es gibt jetzt nicht mehr den Landwirt, der zugleich alle Sparten seines Berufs sachverständig beherrschen könnte, der Kenntnisse und Erfahrungen in der Technik, in der Chemie, der Vieh- und Pflanzenzucht, der Bodenbearbeitung, des Einkaufs, des Verkaufs, der Arbeitsorganisation usw. in gleicher Weise hätte und der in der Lage wäre, Betriebswirtschaft nach wissenschaftlichen Grundsätzen zu treiben. Entsprechende Fachleute kann sich der einzelne Betrieb angesichts seiner Größenordnung nur in den seltensten Fällen leisten. Rentieren werden sie sich erst, wenn viele Betriebe sich zu gemeinschaftlicher Zusammenarbeit verbinden. Da es derzeit nicht annähernd in zureichendem Maße geschieht, fehlen natürlich auch die entsprechenden tüchtigen Spezialisten in der Landwirtschaft, so groß auch immer ihre Chancen sein könnten und so bedeutsam sie als Bildungselemente innerhalb des Dorfes wären.

Es wäre also das Problem von Zusammenarbeit auch in diesem Bereich des Mittelstandes zu lösen, um auf eine „optimale Betriebsgröße“ zu kommen, ohne die gesamte Besitzstruktur umzustoßen. Wird man es nicht tun, wird es zu schmerzlichen Veränderungen unter dem harten Druck des zunehmenden Wettbewerbs früher oder später kommen. Immerhin ist die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe in Westdeutschland seit dem Jahre 1939 um rund 80000 zurückgegangen und es wird unter den herrschenden Verhältnissen immer schwieriger, tüchtige und aufgeschlossene junge Leute als Hofnachfolger im Dorf zu halten.

Derzeit ist die Ungleichheit von Stadt und Land noch sehr bedrohlich. Dort vermindert sich ständig der Anteil körperlicher Anstrengungen: Muskelarbeit wird durch Kopfarbeit erübrigt, so daß

im Gefolge von Disposition, Organisation und Kontrolle die Er-
giebigkeit der produktiven Leistung mächtig anwächst — mit allen
materiellen Folgen, die sich daraus für diejenigen ergeben, die an
diesem Fortschritt teilhaben. Die Arbeitszeit verringert sich und das
Einkommen wächst. Die 40-Stunden-Woche steht in Aussicht. Der
Urlaubsanspruch ist selbstverständlich und wird erweitert. Es ist
vorauszusehen, daß die Kybernetik diese Entwicklung weitertreiben
wird. Darauf suchen nun in Anfängen da und dort auch Bauern eine
Antwort. Es gibt die Maschinengenossenschaft, und es gibt technische
Dienstleistungsunternehmen, die bestimmte Arbeiten, wie das
Dreschen des Getreides etwa, übernehmen. Es gibt die ersten fahr-
baren Melkstationen, es gibt da und dort den Dorf-Schweizer (wie
es schon immer die Bullenstation gegeben hat). Die Form ist im
Prinzip schon vorgezeichnet, aber die möglichen Formen werden nur
ungenügend angewandt. Daß die Entwicklung so langsam vorangeht,
so zögernd, so zäh, liegt nächst dem mangelnden Bewußtsein an den
Subventionen, die die Landwirtschaft in einem so beträchtlichen Maß
genießt, daß die ökonomischen Randbetriebe überdauern und die
mäßig bis rentabel arbeitenden Betriebe sich an ihnen wärmen können.
Es ist nötig, deutlich zu machen, daß Subventionen im Konkurrenz-
kampf eine böse Medizin sind. Was die Landwirtschaft wirklich
braucht, sind Hilfen, die es ihr erlauben, den Anschluß an einen
durchschnittlichen industriellen Leistungsstandard zu finden. Nur
auf diese Weise lassen sich die ökonomischen und vor allem die gesell-
schaftlichen Probleme des Dorfes und des bäuerlichen Mittelstandes
lösen. Subventionen, um den Bauern in seiner Rückständigkeit zu
konservieren, müssen auf ziemlich kurze Dauer dahin führen, daß die
Reste von intelligenten, tüchtigen, aufgeschlossenen, auf Selbständig-
keit vertrauenden Kräften die Höfe verlassen. Das würde zwar auch
zu einer Industrialisierung der Landwirtschaft führen, aber sie wäre
mit der Vernichtung des Bauerntums als einem wichtigen Stabili-
sierungsfaktor unserer Gesellschaft fraglos zu teuer erkaufte.

Sonderprobleme der freien Berufe

Neben den großen Gruppen des selbständigen Mittelstandes gibt
es noch den Bereich der freien Berufe. Sie sind für das Gesamt-
problem von Bedeutung und müssen in unserem Zusammenhang

wenigstens angeleuchtet werden. Ihre Sorgen sind unterschiedlicher Natur und haben verschiedene Ursachen. Da gibt es die beträchtliche und sich ständig nach Zahl und Art vergrößernde Gruppe von freien Berufen, die in einem unmittelbaren Zusammenhang zur industriellen Gesellschaft stehen: Werbefachleute, Wirtschafts- und Steuerberater, Marktanalytiker, Wirtschaftsorganisatoren und -berater, Berater für Public Relations, Wirtschaftsanwälte, Patentanwälte und so fort. Es handelt sich dabei um sehr bestimmte, sehr qualifizierte Dienstleistungen, die die industrielle Wirtschaftsweise unumgänglich braucht. Tendenzen, sie als Funktionsträger in den Unternehmungen zu etablieren, sie anzustellen, sind spürbar, zugleich aber scheint sich die Einsicht durchzusetzen, daß daneben der freie, unabhängige, gegen Betriebsblindheit immune Partner als von außen kommender Berater in keiner Weise überflüssig wird. Hier gibt es in aller Regel keine wirklich materiellen Probleme und gesellschaftliche höchstens insofern, als sich diese ganze Gruppe in mächtiger Ausdehnung befindet, wobei noch immer neue Dienstleistungen hinzuwachsen. Innerhalb der Gruppe machen sich Formen von Teamarbeit und Kooperationen bemerkbar: indem sich etwa verschiedene Spezialisten aus dem Bereich der Werbung koalieren oder sich Gemeinschaften von Anwälten bilden. Das heißt, auch in diesem Bereich entwickelt sich spürbar das Prinzip kollektiver Zusammenarbeit, mit der sich eine Arbeitsteilung im Sinne höchster qualitativer und quantitativer Leistung bewirken läßt. Im Ganzen macht sich hier ein sehr beträchtlicher Zuwachs an selbständigen Existenzen bemerkbar. Daß dabei wesentlich geistige Leistungen im Spiele sind, keine im engeren Sinne produktiven, ist durchaus kennzeichnend für die Fortentwicklung der industriellen Gesellschaft, in deren Wesen es liegt, geistige Anstrengungen zu machen, um naive körperliche Anstrengungen zu vermeiden.

Ungleich schwieriger sind die Probleme anderer Gruppen, insbesondere die der Ärzte. Nicht, daß es zu viele von ihnen gäbe, ist die Ursache für eine vielfach höchst unbefriedigende materielle und soziale Situation. Schlimmer ist das für eine industrielle Gesellschaft freilich unaufhebbare System der obligatorischen Krankenkassen. Von der erwünschten Rentabilität her entwickeln sie eine spezifische Neigung, den freien Arztberuf in eine Angestelltentätigkeit umzuwandeln, was weder im Interesse der Ärzte, noch in dem der Patienten,

noch in dem einer wohlausgewogenen gesellschaftlichen Struktur liegen kann. Die Bewältigung des Problems ist auf verschiedenen Wegen prinzipiell ohne tiefgreifende Reformen möglich, weil hier keine Strukturveränderungen erforderlich und keine Anpassungsvorgänge in dem Sinne zu bewältigen sind, wie sie sich für die anderen mittelständischen Bereiche stellen.

Schaltet man die Lösung des von staatswegen angestellten Arztes aus, die nur für eine Minderheit im staatlichen und industriellen Gesundheitsdienst nötig und vernünftig ist, so bleibt zu untersuchen, in welcher Weise die obligatorischen Krankenkassen und die freien Ärzte eine sachlich richtige und für beide Teile tragbare Zusammenarbeit im Dienste der Kranken zuwege bringen. Dafür gibt es im einzelnen konkrete Vorschläge. Sie berühren aber nicht eigentlich Strukturprobleme für den Arzt in einer industriellen Gesellschaft.

In dieser Beziehung erscheinen höchstens Versuche von Interesse, ärztliche Dienstleistungen dadurch wirksamer zu machen, daß sich Spezialisten-Mannschaften bilden. Das wäre also eine arbeitsteilige Praxis mit verschiedenen Abteilungen, etwa der Art wie ein modernes Krankenhaus organisiert ist. Da wird der Kranke von einem Spezialisten für Diagnosen untersucht und dann an den zuständigen oder die zuständigen Fachärzte innerhalb der *einen* Praxis weitergeleitet, die zugleich über alle notwendigen therapeutischen und diagnostischen Einrichtungen verfügt und über die nötige gemeinsame Verwaltung, was alles zusammen Wirksamkeit und Rentabilität des Ärzte-Teams ganz wesentlich erhöhen kann. Private ärztliche Verrechnungskassen sind für das Gebiet des ärztlichen Honorarwesens Vorläufer solcher Entwicklungen.

Die dritte Gruppe der geistig Freischaffenden müssen wir in unserem Zusammenhang außer Betracht lassen. Dichter, Schriftsteller, Maler, Bildhauer, Komponisten sind zwar ihrer Natur nach freie und selbständige Existenzen, aber sie zielen nicht auf irgendeine mittelbare oder unmittelbare Beteiligung an ökonomischen Prozessen. Sie sind keine Kleinunternehmer, sie können sich schlechterdings nicht zum Mittelstand rechnen, es sei denn sie betreiben ihr Metier rein handwerklich. Aber damit sind sie wieder keine geistig Freischaffenden. Ihre Probleme, und sie sind materiell höchst dringend und gesellschaftlich zweifellos ganz entscheidend, lassen sich durch noch so gute Maßnahmen einer Mittelstandspolitik nicht im geringsten

lösen. Für diese Gruppe gibt es auch nur geringe Möglichkeiten, sich nach industriellem Muster arbeitsteilig zur Erhöhung qualitativer und quantitativer Leistung zusammenzuorganisieren. Ihre Chance beruht immer auf der individuellen schöpferischen Leistung, und Aufgabe der Gesellschaft ist es, in ihrem Interesse, zur Manifestierung ihrer Würde ebenso wie zur Anreicherung ihrer geistigen Potenz dafür zu sorgen, daß die Kräfte im Bereich des Immateriellen ihre Funktionen wahrnehmen können.

IV. Die Aufgaben einer positiven Mittelstandspolitik

Will man einen Katalog der Anstrengungen aufstellen, die nötig sind, um die Probleme des Mittelstandes nach vorn hin zu lösen, ihm die zureichende und zutreffende Anpassung an die Bedingungen der industriellen Wirtschaft und Gesellschaft zu ermöglichen, so wird man folgende Aufgaben zu stellen haben:

1. Bewußtsein ist zu wecken für die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Tatbestände, innerhalb welcher der selbständige Mittelstand sich zu behaupten hat und sich zugleich durch die Wahrnehmung teils überkommener, teils ganz neuer Aufgaben behaupten und entwickeln kann.

Für diese Aufgabe ist es von größter Wichtigkeit, Bildung und Ausbildung so einzurichten, derart zu intensivieren, daß alsbald Kräfte verfügbar sind, die aus einer neuen Bewußtseinshaltung und mit einer besseren sachlichen und geistigen Grundlage sich als Mittelständler aktiv und formend in die Entwicklung unserer Wirtschaft und Gesellschaft mischen können. Um die Bewußtseinsbildung zu fördern und zu ermöglichen, ist es dringend nötig, daß konkrete Untersuchungen über entwicklungsfähige Modelle der Kooperation mittelständischer Unternehmungen und Betriebe untereinander und mit industriellen Unternehmungen angestellt werden. Solche Untersuchungen würden zeigen, daß es praktische Ansatzpunkte für die Selbstrettung des Mittelstandes durch zutreffende Anpassung an die industrielle Wirtschaftsweise die Fülle gibt.

2. Wirtschaftliche Diskriminierung ist überall da zu beseitigen, wo gesetzliche Maßnahmen in unzulässiger Weise verschiedenartige

Unternehmungsformen ungleich behandeln. Das gilt insbesondere für das Steuersystem. Der Grundsatz prinzipiell gleicher Existenz- und Startbedingungen muß in jedem Falle gewahrt sein.

3. An die Stelle einer staatlichen Subventionspolitik, die den Mittelstand bestenfalls in einem Reservat konserviert, müssen umfassende, wohlerwogene und wirksame Hilfen entwickelt und geleistet werden, um dem selbständigen Mittelstand die Möglichkeiten zu bieten, sich der industriellen Wirtschaft und Gesellschaft anzupassen und in ihr die Funktionen anzunehmen und zu erfüllen, die er seiner Eigenart gemäß sachgerecht erfüllen kann.

Diese drei Aufgabenbereiche der Bewußtseinsbildung, der Beseitigung von Diskriminierungen und der Hilfen für die Anpassung sind Inhalte eines Programmes, dessen Überschrift nicht „Rettung des Mittelstandes“, vor der industriellen Gesellschaft, sondern „Integrierung des lebensstüchtigen Mittelstandes“ in die industrielle Gesellschaft heißen muß. Der Begriff „Rettung“ verführt zu dem Mißverständnis, als ob der Mittelstand ohne sie zum Untergang verurteilt sei, als ob er nicht mehr genug Energien, nicht mehr genug Daseinsberechtigung besäße, sich in dieser Welt zu behaupten. Der Begriff „Rettung des Mittelstandes“ verursacht Minderwertigkeitskomplexe und läßt die Meinung zu, für ihn genügen einer gewissen Übergangszeit angepaßte Fürsorgemaßnahmen, in dem Sinne, wie etwa eine „Alterspension“ genügt. Die Aktion, die in Bewegung zu setzen ist, bedarf eines positiven Vorzeichens. Sie braucht einen Anruf, der keinen Zweifel darüber zuläßt, daß die industrielle Gesellschaft auf einen selbständigen Mittelstand in ihrem Konzept und in ihrer Struktur wegen der Aufgaben nicht verzichten kann, die, wenn auch in neuen Formen, von ihm ganz in der passenden Weise erfüllt werden können. Industrielle Gesellschaft und selbständiger Mittelstand sind keine Widersprüche. Der moderne selbständige Mittelstand ist einer der Partner unter den anderen Partnern der Wirtschaft und Gesellschaft unseres Jahrhunderts.

HEINZ MÜLLER

DER BEGRIFF DES GEWERBLICHEN MITTELSTANDES
IN DER INTERNATIONALEN STATISTISCHEN PRAXIS

Holland

zählt zum gewerblichen Mittelstand die Betriebe bis zu 10 Beschäftigten. Weitere Anhaltspunkte sind beim Handwerk der mechanische Kraftbedarf bis zu 10 PS und eine Betriebsleitung ohne besondere kaufmännische Abteilung.

Dänemark

führte eine Positivliste von Handwerks- und Industriezweigen ein. Die Unterscheidungsgrenze zwischen Gewerben, die sowohl handwerklich als industriell betrieben werden können, liegt bei der Beschäftigtenzahl von sechs Arbeitnehmern.

Frankreich

beschränkt das Handwerk auf Betriebe mit einer Beschäftigtenzahl von fünf Personen, wobei Lehrlinge und Gesellen mitgerechnet werden. Das Handwerk ist bestrebt, die Meßzahl auf zehn heraufzusetzen. Gegenwärtig beträgt der Anteil des Handwerks an der gesamten Beschäftigtenziffer der verarbeitenden Gewerbe etwa 32%.

Schweiz

In der Schweiz umfaßt das „Gewerbe“ (Gewerbe entspricht in der Bundesrepublik Deutschlands dem gewerblichen Mittelstand) das Handwerk, den Kleinhandel, das Gaststätten- und das Verkehrsgewerbe. Etwa 45 Prozent aller Beschäftigten sind in ihm tätig. Gewerbebetriebe sind dann gegeben, wenn die Handarbeit des Unternehmers eine ausschlaggebende Rolle spielt oder wenn der Produktionsvorgang überblickbar ist und vom Unternehmer in allen Einzelheiten beherrscht wird.

USA

Die USA haben eine weit elastischere Lösung als die europäischen Länder. Entsprechend der im Juni 1947 erschienenen und vom Committee for Economic Development (CED) in Auftrag gegebenen Abhandlung über die besonderen Probleme des Small Business („Meeting the Special Problem of Small Business“) muß ein Unternehmen dieser Art mindestens zwei der nachstehenden Merkmale aufweisen.

1. Der Eigentümer ist im Regelfall zugleich Betriebsführer.
2. Das Betriebskapital stammt meistens von einer Person oder einer kleinen Personengruppe.
3. Nur eine Betriebsstätte ist vorhanden.
4. Das Unternehmen ist klein im Vergleich zum größten Unternehmen des gleichen Wirtschaftszweiges.

Die Begriffsbestimmung ist absichtlich allgemein gehalten, damit die Unterschiede zwischen den einzelnen Wirtschaftszweigen berücksichtigt werden können. Die letzte Entscheidung über die Zurechnung eines Unternehmens zu den Mittel- und Kleinbetrieben liegt bei der zuständigen Behörde, die bei ihrer Beurteilung auch von der Zahl der Beschäftigten und dem wertmäßigen Absatzvolumen ausgehen kann. Regelmäßig fallen nach dieser Praxis Betriebe bis zu 500 Beschäftigten unter den Begriff des Small Business.

Deutschland

Der deutsche Mittelstandsblock (mittelständischer Gemeinschaftsausschuß der CDU/CSU) zählt zum Mittelstand alle Betriebe bis zu 200 Beschäftigten.

Klein-, Mittel- und Großbetriebe im Bundesgebiet¹
1950 und 1939

Betriebsgröße	Arbeitsstätten		Beschäftigte	
	1950	1939	1950	1939
Kleinbetriebe				
1950 1—19 Beschäftigte				
1—20 Beschäftigte	96,4	97,1	45,8	43,5
Mittelbetriebe				
1950 20—199 Beschäftigte				
1939 21—200 Beschäftigte	3,3	2,6	27,3	23,6
Großbetriebe				
1950 200 u. mehr Beschäftigte				
1939 201 u. mehr Beschäftigte	0,3	0,3	26,9	32,9
insgesamt	100	100	100	100

¹ Ohne Bundespost, Bundesbahn, Verwaltungsdienst des Wasserstraßen- und Hafenwesens, Öffentliche Verwaltung, Sozialversicherung sowie die öffentlichen Ämter der Gesundheitspflege und des Veterinärwesens.

R. F. AUSTIN und J. A. E. HOWARD

PROBLEME DES MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMERTUMS¹

Einleitung

Im Dezember 1955 bestanden in Großbritannien etwa 216000 Fabrikbetriebe, wovon 70% weniger als 11 und über 90% weniger als 100 Personen beschäftigten. Nur in 79 Betrieben waren über 5000 Personen beschäftigt. Im typischen Industriebetrieb sind demnach nur 10 Personen angestellt.

In der gleichen Zeit arbeiteten 8 Millionen Erwerbstätige in Fabrikbetrieben mit über 10 Beschäftigten. Davon entfielen auf Betriebe mit weniger als 100 Arbeitnehmern 20%, mit weniger als 250 40% und auf Betriebe mit unter 500 Beschäftigten 50%.

Es will also scheinen, daß der mittelständische Unternehmer einen bedeutenden und wertvollen Beitrag für die Wohlfahrt Großbritanniens leistet, sowohl als Produzent wie auch als Arbeitgeber. Die Probleme des mittelständischen Unternehmertums sollten daher durch die Gemeinschaft nicht verkannt werden, ebensowenig wie jedes Individuum einen Organdefekt in seinem Organismus vernachlässigen sollte.

¹ Für die Hilfe bei der Ausarbeitung des Berichts sind wir dem British Institute of Management und der National Union of Manufacturers besonders zu Dank verpflichtet. Die in dem Bericht vorgebrachten Meinungen sind jedoch unsere eigenen.

I. Der mittelständische Unternehmer und die großen Industrieunternehmen

1. Tatsachen

a) *Nachteile* : Eine Tendenz wachsender Betriebsgröße kann man in der Zeit von 1952 bis 1955 feststellen. Betriebe mit 11 bis 24 Beschäftigten verminderten sich um 2000 oder 1,3%, während jene mit 500 und mehr Beschäftigten um 350 oder 14% anstiegen. Das Ergebnis dieser Entwicklung war, daß die durchschnittliche Beschäftigtenzahl der Betriebe mit mehr als 10 Personen von 127 auf 140 anstieg.

Diese Zahlen machen allerdings keine Angaben über Betriebe, die zu einer einzigen Firma gehören. Sie geben darum auch keinen Aufschluß, in welchem Maße kleinere Firmen rapid abgenommen haben. Tatsächlich gibt es Beispiele dafür, wie kleine Firmen durch größere zur Kettenbildung aufgekauft worden sind, so im Bäckereigewerbe, wo die Wirtschaftlichkeit der Massenproduktion die alte Arbeitsmethode überwunden hat.

Die grundlegende Schwierigkeit, der sich der mittelständische Unternehmer gegenüber sieht, ist nicht das Großunternehmen als solches. Viel bedeutender ist die Tatsache, daß sich der mittelständische Unternehmer schwieriger Kapital zu beschaffen vermag als der Großunternehmer. Noch bis zu den zwanziger Jahren war das Eigenkapital größtenteils die Basis für unsere industrielle Entwicklung. Diese Quelle wurde aber weithin zum Versiegen gebracht durch die verschiedenen Steuersysteme, welche die Gewinne stark beschnitten und Verluste hinterließen, die getragen werden mußten. Das Risiko blieb, aber der Gewinn mußte mit dem Fiskus geteilt werden. Die Folge davon war, daß private Ersparnisse in relativ sicheren Anlagen, z. B. Anleihen des Staates, der Bausparkassen und großen Industrieunternehmen angelegt wurden. Der Kapitalmarkt ist, von wenigen Ausnahmen abgesehen, auch heute nicht für die Kapitalbeschaffung im Interesse der mittelständischen Betriebe organisiert. Diese sind dabei ihrer eigenen Kapitalbildung überlassen, wenn sie sich am Leben und unabhängig halten wollen.

Verglichen mit den Großunternehmen sehen sich die Mittelstandsbetriebe noch vier anderen Nachteilen gegenüber :

1. In der heutigen Zeit besteht ein Mangel an technischen Fachkräften (Ingenieuren usw.), und es besteht in der Industrie ein starker Wettbewerb um ihre Dienste. Da die Großunternehmen leichter Sicherheiten in Form von Pensionszusagen geben können, wandern manche Fachkräfte dorthin ab. Dazu kommt noch, daß in diesen Betrieben günstigere Aufstiegsmöglichkeiten bestehen, die Arbeit abwechslungsreicher ist und der Betrieb moderner gestaltet und eingerichtet ist. Nicht zuletzt ist es für den Arbeitnehmer auch verlockend, eine Rolle in einem Unternehmen von nationalem oder internationalem Ruf zu spielen. „Wer wagt, gewinnt“ ist nicht mehr das Motto, das die Mehrzahl der jungen Leute in der heutigen, von Sorge erfüllten Gesellschaft begeistert. Das mittelständische Unternehmen vermag keine Ersatzvorteile in einer solchen Atmosphäre anzubieten, wenngleich es immer noch solche gibt, die das Risiko und die Intimität des kleinen Betriebes vorziehen.

2. Die großen Unternehmen können sich leichter Informationen besorgen, seien es nun technische oder wirtschaftliche Unterlagen. Ein Mittelstandsbetrieb kann sich das für gewöhnlich nicht leisten. Dadurch ist er stark benachteiligt. Zur Behebung dieser Mängel besteht für ihn nur die Möglichkeit über den Staat oder irgendeine Form genossenschaftlichen Zusammenschlusses.

3. Die Großunternehmung ist so organisiert, daß ihre Direktoren die alltäglichen Aufgaben an untergeordnete Angestellte weitergeben und sich so kaufmännischen Tätigkeiten außerhalb des Betriebes widmen und dadurch die Interessen ihrer Unternehmung wahren können, und zwar direkt durch Gewinnung neuer Aufträge, indirekt durch ihre Arbeit an führender Stelle von Handelsverbänden usw. Der mittelständische Unternehmer jedoch muß die meiste Zeit für Routinearbeiten in seinem Betrieb opfern und hat so wenig Möglichkeiten, sich hervorzutun, höchstens durch Vermittlung seiner mächtigeren Kollegen.

4. Es ist für einen Mittelstandsbetrieb nicht immer leicht, mit einem größeren Konzern in Geschäftsverbindung zu kommen. Der Einkauf ist zentralisiert und der Käufer ist persönlich, und oft auch räumlich, entfernt. Persönlichen Kontakt aufzunehmen, ist daher schwierig. Selbst bei großen Aufträgen springt noch nicht unbedingt ein hoher Gewinn heraus. Er hat nicht nur mit großen Anlaufkosten zu rechnen und, möglicherweise zum Nachteil der kleineren und

regelmäßigen Kunden, für längere Zeit sämtliche Barmittel einzusetzen, vielmehr wirken sich auch plötzliche Abbestellungen und der Wechsel der Bedarfswünsche sehr lähmend auf das Unternehmen aus.

b) *Vorteile*: Die Vorteile des mittelständischen Unternehmers wurden vor etwa 70 Jahren durch den Nationalökonom *Alfred Marshall* mit folgenden Worten sehr gut formuliert: „Der mittelständische Arbeitgeber hat seine eigenen Vorteile. Das Auge des Chefs ist überall, es gibt keine ‚Drückebergerei‘ eines Meisters oder Arbeiters, keine aufgeteilten Verantwortungsbereiche, kein Hin und Her halbverstandener Aufträge und Anweisungen von einer Abteilung zur anderen. Er bewahrt sich vor dem lästigen und beschwerlichen Überwachungssystem, das nun einmal im Großunternehmen notwendig ist.“ Tatsächlich sucht auch der Großbetrieb, den Vorteil dieser überschaubaren Kleinräumigkeit für sich nutzbar zu machen, wo Befehle und Kontrolle verhältnismäßig einfach sind und die Anweisungen durch Angestellte und Arbeiter unmittelbar verstanden und flotter ausgeführt werden.

Der mittelständische Unternehmer ist imstande, sich auf die an Ort und Stelle gegebenen marktmäßigen und industriellen Bedingungen einzustellen. Mit einer Kenntnis, die alles weiß — „das Auge des Chefs ist überall“ — kann er bis ins einzelne seine Kunden direkt und persönlich beraten und, wenn gewünscht, kleinere Versuchsserien unternehmen. Das Großunternehmen mit seiner unbeweglicheren Organisation und den hohen Regiekosten vermag solche Hilfsdienste nicht zu leisten. Dank dieser Beweglichkeit kann sich der mittelständische Unternehmer den Nachfrageänderungen anpassen, ohne sich darum zu sorgen, wie hohe Fixkosten abzubauen oder übermäßige, durch Neuanlagen oder Massenproduktion entstandene Kapitalkosten wieder hereinzuholen sind.

2. Überwindung der Nachteile

Es gehört zu den allgemein menschlichen Fehlern, fremde Ursachen für das eigene Versagen und die eigenen Schwächen zu suchen. Man erwartet und verlangt, daß andere unsere Probleme lösen. Jedoch gilt auch hier: „Hilf dir selbst, dann hilft dir Gott.“ Indem wir aber ehrlich unsere eigenen Schwächen erkennen, ist schon viel im Hinblick auf unsere Selbsthilfe getan.

Der selbständige Unternehmer, der gewohnt ist, alle Vorfälle seines Geschäfts zu kontrollieren, mag sich bewußt oder unbewußt einer Betriebserweiterung widersetzen, da diese eine Aufspaltung der Kompetenz und einen Verlust an persönlicher Macht und persönlichem Gewinn mit sich bringen würde. Wenn er nur in einem einzelnen Bereich des Betriebs Erfahrung besitzt, z. B. auf technischem, finanziellem oder kaufmännischem Gebiet, führt das leicht zu Einseitigkeiten. Ein solcher Unternehmer verschließt sich der Notwendigkeit, daß da und dort neues Blut in das Unternehmen gepumpt werden muß. Schließlich kann der Stolz auf seine eigene Leistung dazu führen, neue Methoden und Vorschläge abzulehnen.

Wie wir gesehen haben, ist für jenes mittelständische Unternehmen, das sich zu entwickeln wünscht, Raum und Gelegenheit genug. Voraussetzung hierfür ist jedoch, daß die Kapitalbeschaffungsschwierigkeiten überwunden werden können. Der mittelständische Unternehmer wird sich wohl zunächst an eine Bank wegen einer Kreditaufnahme wenden. Hat er hierbei keinen Erfolg, muß er die Aufnahme eines Gesellschafters erwägen, sogar eine außenstehende Kontrolle auf sich nehmen. Er wird sich naturgemäß einer solchen Änderung widersetzen, um die persönliche Leitung nicht zu verlieren. Der mittelständische Unternehmer kann sich keine Ausgaben leisten, die sich nicht direkt bezahlt machen. Es wird ihm darum nicht möglich sein, einen lang- oder mittelfristigen Produktionsprozeß durchzuführen oder Spezialisten einzustellen. Er ist daher von Anfang an gezwungen, sich auf seine eigenen Mittel zu verlassen, d. h. seine Aktiva so flüssig wie möglich zu halten und sie möglichst rationell einzusetzen. Er sollte daher technische Verfahren auswerten und weiter entwickeln, um einen günstigen Ein- und Verkauf, eine wirksame Kontrolle der Lagerbestände, Ausgaben und Fertigungskosten, Standardisierung seiner Produkte, rasches und sorgfältiges Angebot und ordentliche Beratung zu sichern.

Um dies zu erreichen, braucht er aber Hilfe, die mannigfacher Art sein kann. Zuerst sind da jene Organisationen zu erwähnen, die Informationen über rationelle Betriebsführung erteilen, die sich bereits bei anderen Firmen bewährt haben. Zweitens gibt es fachlich ausgerichtete Institutionen, wie Organisationen des Handels oder Wirt-

schaftsberatungsbüros, die beraten und für Ausbildungsmöglichkeiten sorgen, und drittens gibt es Erfahrungsaustauschgruppen, auf deren Sitzungen praktische Erfahrungen diskutiert werden.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß das Haupthindernis für den mittelständischen Unternehmer die Kapitalknappheit und die organisatorischen Schwierigkeiten beim Ausbau der Firma sind. Es ist zu beachten, daß man nicht der Gefahr erliegt, die erstgenannte Schwierigkeit für die zweite verantwortlich zu machen. Das Management kann weitgehend durch Körperschaften unterstützt werden, die für Information, Beratung und Gruppenarbeit sorgen.

II. Wirtschaftspolitik zugunsten des Mittelstandes

Der mittelständische Unternehmer ist, wie wir bereits gesehen haben, so sehr durch Routinearbeiten in Anspruch genommen, daß er keine Zeit dafür findet, Einfluß auf die Wirtschaftspolitik zu nehmen. Er muß daher über seinen Berufsverband wirken, wenn schon einer besteht, oder sich mit gleichgesinnten Kollegen zusammenfinden, um einen zu gründen, falls noch keiner besteht.

1. Das Gesetz

Über das Thema „Gesetz und Mittelstand“ könnte sehr viel gesagt werden. Es würde sogar einen eigenen Bericht rechtfertigen, doch wollen wir uns auf einige allgemeine Gesichtspunkte beschränken. Jedes Gesetz, das den Mittelstand als privilegierte Schicht zu konstituieren sucht und ihn auf Kosten des Konsumenten vom Wettbewerb abschirmen will, wird ihm nicht lange nützlich sein können. Der mittelständische Unternehmer hat keine gottgegebenen Rechte, die ihn über die anderen Gesellschaftsglieder stellen. Er hat durch eigene Leistung seinen Mitmenschen gegenüber seine Existenz zu rechtfertigen.

2. Staatliche Maßnahmen

Eine Reihe von Mittelstandsproblemen verdanken wir dem überaktiven Staat. Dann und wann würde man sich mehr Lethargie auf Seiten der Regierenden wünschen.

Es gibt zwar in Großbritannien vom Staat geschaffene Anleiheemissionen, jedoch für besondere Bereiche, wie z. B. Verbesserung der Brennstoffleistung und Erhöhung der Produktivität. Es muß aber festgestellt werden, daß der Staat weder mittelbar noch unmittelbar dem Mittelstand als solchem hilft. Er könnte ihm helfen, wenn er Steuerermäßigungen bei Neuanlagen gewährte und Abschreibungsmöglichkeiten begünstigte (allerdings käme das natürlich auch den Großunternehmen zugute), wenn er ferner den Banken die Möglichkeit gäbe, besonders kleine Kreditwünsche zu berücksichtigen und wenn er schließlich einem Finanzierungsinstitut, das im Gegensatz zu den bestehenden Instituten, die die Interessen der großen und mittleren Unternehmen pflegen, gerade für die bescheideneren Bedürfnisse der kleinen Betriebe besorgt sein sollte, Bürgschaft leisten würde.

Zwei Steuerarten belasten den Mittelstand schwer. Die erste und ernsteste ist die Erbschaftssteuer. Beim Todesfall eines Geschäftsinhabers müssen seine Erben die Steuergelder beschaffen, was auf den Betrieb sehr nachteilig, sogar ruinierend wirken kann. Wenn die Steuersätze für das kleinere Vermögen herabgesetzt werden könnten, würde dem unternehmerischen Mittelstand eine große Belastung genommen werden.

Die zweite Last ist die Einkaufssteuer, die, gestaffelt nach den einzelnen Gütern, zwischen 60 und 5% des Großhandelspreises variiert (für die meisten Güter ist der Satz 30%). Diese Steuer wird zwar auf den Verkaufspreis abgewälzt, sie vermindert aber den Absatz und erhöht die Kosten der Güter, nach denen eine elastische Nachfrage besteht. Allgemein ist es schwer, auf Weltmärkte zu exportieren, wenn nicht der Großteil der Produktion auf dem Inlandsmarkt abgesetzt werden kann. Die Einkaufssteuer im Binnenhandel raubt aber dem Unternehmer die breite Basis, deren er bedarf, um auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig zu sein und seinen Teil an die allgemeine Deckung des Imports zu leisten. Wenn auch bis vor kurzem noch die Steuersätze höher als oben angegeben lagen (also in den Zahlen bereits eine Entwicklung zum Besseren enthalten ist) und Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als £ 500 von der Steuer befreit sind, wäre eine weitere Ermäßigung, wenn nicht sogar Abschaffung dieser Steuer und eine Heraufsetzung der Befreiungsgrenze sehr zu begrüßen.

III. Soziale Sicherheit des mittelständischen Unternehmers

Die soziale Sicherheit des mittelständischen Unternehmers hängt in hohem Maße von einer befriedigenden Lösung der oben erwähnten Probleme ab. Wenn durch neue gesetzliche Regelungen Steuerbegünstigungen für seine Prämienzahlungen in eine Pensionskasse gewährt werden, so ist dies nicht mehr als gerecht, nachdem ähnliche Vorteile seinen Angestellten schon längst zugute kamen. Er wird jedoch erst dann das Vollmaß an Sicherheit erhalten, wenn ihm durch eine neue Finanzgesetzgebung die Möglichkeit geboten wird, Rücklagen aus seinem Gewinn zu bilden, so daß er nicht nur für den Bestand des Unternehmens, sondern auch für sein Alter und die Erziehung seiner Kinder sorgen kann.

Abschließend müssen wir daran erinnern, daß die soziale Sicherheit des mittelständischen Unternehmers und die seiner Familie engstens zusammenhängen. Wenn wir als Christen unsere Kinder im Geist der Liebe und Sorge erzogen haben, dann werden auch sie in unserem Alter so für uns zu sorgen versuchen, wie wir uns verpflichtet fühlen gegenüber denen, die vor uns waren.

HUBERTUS LUDEWIJK JANSEN

DIE SELBSTHILFE DES MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMERS

Die fortschreitende Industrialisierung, die sich in der ganzen Welt beobachten läßt, wirft viele Fragen auf. Sie bringt allerhand Änderungen mit sich in der sozialen und wirtschaftlichen Struktur der neuen wie der alten Länder. Nicht nur erfordert sie Anpassung auf vielen Gebieten, sie beeinflußt auch die materiellen Lebensverhältnisse der Menschen wie ihre geistige Einstellung zu vielerlei Dingen. Darf es wundern, daß sie auch die Frage aufwirft nach der Möglichkeit der weiteren Existenz des Mittelstandes, einer gesellschaftlichen Klasse also, die in Betätigung und Lebensstil noch soviel von den gesellschaftlichen Verhältnissen der Vergangenheit in sich trägt?

Begriffliche Abgrenzung

Der Mittelstand ist eine soziale Gruppe breiten Umfangs und großer Vielgestaltigkeit. Er umfaßt verschiedene Kreise der Bevölkerung, die oft nur in einigen Punkten gemeinsame Merkmale zeigen, sonst aber bezüglich der Wesenseigenschaften und in den Interessen weit auseinandergehen. Die verschiedenen Kreise haben daher ihre eigene Problematik, und diese mangelnde Einheitlichkeit des Mittelstandes hat dazu geführt, daß Versuche zu einer einwandfreien Begriffsbestimmung des Mittelstandes bisher ohne Erfolg geblieben sind.

Es hat wenig Sinn, hier zu den vielen Begriffsbestimmungen noch eine neue hinzuzufügen. Dieser Versuch bliebe so erfolglos wie alle bisherigen. Wer vom Mittelstand spricht, verwendet einen sozialen Sammelbegriff. Um zu genaueren Aussagen zu kommen, sind erst einige nähere Unterscheidungen und Einschränkungen zu machen.

Wenn im folgenden der Existenz des Mittelstandes im Hinblick auf die wachsenden sozialen und wirtschaftlichen Verhältnisse einige Betrachtungen gewidmet werden, so beschränken wir uns auf einen bestimmten Teil dessen, was man sonst unter Mittelstand versteht: den selbständigen Unternehmer im kleinen und mittleren Handwerks- und Handelsbetrieb. Das soll hier vorausgeschickt werden, um Mißverständnisse zu vermeiden. Zum Teil können die hier gewonnenen Erkenntnisse allerdings auch von weiterem Interesse sein, nämlich für die Beurteilung der Lage anderer Gruppen, die sonst auch unter den Sammelbegriff „Mittelstand“ fallen. Diese anderen sogenannten Mittelstandsgruppen, zu denen die Unternehmer der Landwirtschaft, die in freien Berufen Tätigen, der neue formell unselbständige Mittelstand und andere gehören, haben daneben jedoch viele eigene Probleme, die eine besondere Behandlung erfordern. Im folgenden werden wir uns damit nicht befassen und auch dann, wenn wir der Einfachheit wegen das Wort „Mittelstand“ verwenden, meinen wir die selbständigen Handwerker und kleineren Kaufleute.

Der Gedanke, daß die aufstrebende Industrialisierung den Mittelstand verdrängen könnte, ist durchaus nicht neu. Er fand sich auch schon am Anfang des neunzehnten Jahrhunderts, als die Maschine allgemeiner in Erscheinung zu treten begann. Die industrielle Revolution, die sich in einer ersten Phase im vorigen Jahrhundert vollzog, hat die Theorie der fortschreitenden Konzentration aufkommen lassen, wonach die kleinen Wirtschaftseinheiten langsam, aber unaufhaltsam in die großen aufgehen würden. Die Erfahrung, daß die Maschine vielerorts die Handarbeit ersetzte und so dem auf der Handarbeit beruhenden Handwerk die Existenzmöglichkeit nahm, schien diesen Konzentrationsgedanken zu bestätigen. So nimmt es nicht wunder, daß eine Panik im Mittelstand eine erste Folge der neuen Entwicklung war. Vor allem das Handwerk sah mit der Einführung der Dampfmaschine seinen nahen Untergang, und erst die fortschreitende technische Entwicklung beruhigte die Gemüter, da auch dem Handwerk neue Möglichkeiten der Technik geboten wurden.

Eine ähnliche Lage hat sich später auch für den kaufmännischen Mittelstand ergeben. Die Ausdehnung der Großbetriebe des Einzelhandels, wie sie in den ersten Jahrzehnten unseres Jahrhunderts stattfand, versetzte den friedlichen Ladenbesitzer ebenso in Bestürzung wie den Handwerker der Eintritt der Maschine. Auch hier waren Untergangsprophezeiungen im Schwange, die Reaktionen zeigten dieselbe Panik. Die einstmalige Forderung des Verbots der Maschinen fand ein Abbild im Ruf nach dem Verbot von Niederlassung oder Vergrößerung der Warenhäuser und anderer Großbetriebe.

Liegen vielleicht in der tatsächlichen Entwicklung von einst Hinweise zur Beurteilung der heutigen Verhältnisse? Um diese Frage beantworten zu können, müssen wir uns etwas näher mit der Geschichte befassen.

Geschichtlicher Rückblick

Die Neuerungen der Technik, vor allem die fabrikmäßige Fertigung, ermöglichten und erschlossen in erster Linie völlig neue Gebiete wirtschaftlicher Betätigung. Neben dem Handwerk entstand eine ganz neue Industrietätigkeit, die also nicht an die Stelle der bisherigen Handwerkstätigkeit trat. Die Energiewirtschaft, die Herstellung der für diese benötigten Maschinen, die sogenannte Schwerindustrie und die mit dem Ausbau der neuen Verkehrsmittel zusammenhängende Produktion sind Beispiele dafür.

Diese neue Industrietätigkeit hat wahrscheinlich einigen Branchen die Versorgungsaufgabe in der Bedürfnisbefriedigung genommen. Gewiß ist aber, daß sie Existenzmöglichkeiten für neue Zweige im Kleingewerbe, im produzierenden wie im verteilenden Sektor der Wirtschaft, eröffnet hat. Einmal geschah dies durch die Hebung des Wohlstandes. Die neu gewonnene Kaufkraft breiter Schichten konnte sich den kleineren Unternehmern zuwenden. Weiter schuf die Industrie unmittelbar, und besonders dem Handwerk, die Möglichkeit zur Modernisierung des Betriebes durch Anwendung industriell hergestellter Apparate. Die Stellung, die der Elektromotor im Kleinbetrieb eingenommen hat, ist dafür das allgemein bekannte Beispiel.

Aber es steht auch fest, daß die emporkommende mechanische Produktion allerlei Handwerksbetriebe verdrängt hat. In der Textilproduktion zum Beispiel ist die Konkurrenz zwischen dem herkömm-

lichen Handwerksbetrieb und dem neuen Industriebetrieb für das Handwerk bald aussichtslos geworden. So ging es auch in anderen Branchen. Von der primären Produktion ist das Handwerk in seiner alten Form verdrängt worden. Nur die tüchtigsten Unternehmer dieses Sektors haben ihre Existenz gerettet, indem sie aus eigener Initiative die mechanische Fertigung im Großen in die Hand nahmen.

Es wäre falsch, die Ursache der Verschiebungen, die sich im Produktionssystem ergeben haben, ausschließlich auf die Rechnung des technischen Fortschritts zu setzen. Vielmehr handelt es sich um eine Wechselwirkung verschiedener Umstände. Der technische Fortschritt schuf lediglich die Bedingungen dafür, daß die Umwandlung, die sich schon seit langem angebahnt hatte, in rascherem Tempo verwirklicht wurde. Schon längst war die Grundlage der Handwerkswirtschaft, die Fertigung auf Bestellung, abgelöst worden durch ein neues Prinzip, die Marktorientierung. Wachsende Bevölkerung und deren Konzentration in den Städten, Auflösung alter politischer Verbände zugunsten größerer Einheiten und die Erschließung neuer Kontinente gaben Möglichkeiten breiter Entwicklung der Handelsfunktion. Der Handel hat in erster Instanz das geschlossene Zunftsystem des Handwerks durchbrochen. Zuerst und am stärksten hat das handwerkliche Produktionssystem in jenen Gebieten gelitten, wo Kaufleute ihre Handelshäuser errichteten. Anfangs noch Abnehmer bestellter Handwerksprodukte, legten sie in vielen Fällen die Basis der industriellen Produktion. Neben dem bestehenden Handwerk und unter Umgehung der Zunftvorschriften organisierten und finanzierten sie die Heimarbeit. Sie führten die ersten Lohnarbeiter ein, die über den Manufakturauftrag schließlich aus ihren Wohnungen in den Fabrikbetrieb zogen. Sowohl für die einheimischen Produkte wie für die Veredelung der von Übersee eingeführten Waren ist die Fabrik durch den Handel an die Stelle des Handwerksbetriebs gesetzt worden. So ist es erklärlich, daß vor allem in England und den europäischen Gebieten entlang der Weltmeere das Fertigungshandwerk zu einem großen Teil verschwunden ist. Die Freiheitsideale, die mit der französischen Revolution zum Ausdruck kamen, haben durch das Zunftverbot auch noch den organisatorischen und traditionellen Zusammenhalt zwischen den selbständigen Handwerkern abgebaut. Nur in den mitteleuropäischen Ländern ist der ideologische Zusammenhalt geblieben und bilden Tradition und Standesbewußtsein nicht nur die

Grundlage für eine in den westeuropäischen Ländern unbekanntere kräftige Handwerksorganisation, sondern auch eine starke Stütze zur Sicherung der Position des selbständigen Unternehmers in einem Handwerk neuer Prägung.

Das Handwerk neuer Prägung

Dieses Handwerk neuer Prägung zeigt sozialwirtschaftlich wenig Ähnlichkeit mehr mit dem alten Handwerksstand. Ohne Zweifel ist wie früher das technische Können für den Leiter des Handwerksbetriebes noch von größter Bedeutung. Aber eine andere Funktion ist daneben fast genau so wichtig geworden. Fertigung oder Dienstleistung auf Bestellung oder feste Kunden sind nicht mehr bezeichnend für das heutige Handwerk. Der Leiter des Handwerksbetriebs ist ein selbständiger Unternehmer geworden, der seine Unternehmertätigkeit auf die Einschaltung seiner Waren und Dienstleistungen in den Markt richtet. Das bedeutet Konkurrenz mit anderen Unternehmern und fordert kaufmännisches Verständnis und betriebswirtschaftliches Können. Die Handwerksunternehmung unserer Zeit hat andere Merkmale als der Handwerksbetrieb von einst.

Auch das Betätigungsfeld des Handwerksunternehmens ist ein anderes geworden. Die Warenproduktion für die Befriedigung primärer Bedürfnisse ist für das Handwerk verloren gegangen. Sie ist Arbeitsgebiet der Industrie geworden. Dafür sind dem Handwerk neue Aufgaben gewachsen. Die Anwendung technischer Neuerungen in größerem Umfang erfordert meist industrielle Fertigung der Maschinen, Werkzeuge und Endprodukte. Diese Mengenfertigung sichert jedoch nicht die Verwendung der Produkte; dazu bedarf es einer Ergänzung. In vielen Fällen muß das Endprodukt, sei es eine Maschine, ein elektrotechnischer Bedarfsartikel oder Baumaterial, am Verwendungsort montiert, den Verhältnissen angepaßt und später instandgehalten oder repariert werden. Die zentralisierte Industriefertigung erfordert für unzählige Artikel als notwendige Ergänzung die dezentralisierte Anpassung an individuelle Bedürfnisse. Diese Ergänzungsleistung ist die typische Aufgabe einer Reihe von Handwerken. Beispiele dafür sind das Elektrohandwerk, Schmiede und Schlosser, Klempner, Optiker, Schuster und andere. Unter gewissen Bedingungen kann die Industrie solche Ergänzungsarbeit durch

eigene Kundendienststellen besorgen, in weitaus den meisten Fällen ist sie jedoch angewiesen auf den gut geführten und durch besonderes Fachkönnen ausgezeichneten Handwerksbetrieb.

Auf diese Form der ergänzenden Arbeitsleistung, die für die Bedürfnisbefriedigung individueller Wünsche unentbehrlich ist, beschränkt sich das moderne Handwerk jedoch keineswegs. Auch für die Industrie selbst bietet der fachmännisch geführte kleinere Betrieb durch sein Anpassungsvermögen gegenüber Sonderwünschen die Möglichkeit zur Verdingung von Teilarbeiten.

Der gewaltige Umfang der Industriebetriebe zwingt diese zu einer gewissen Dezentralisation und zum Abstoßen von Teilproduktionen, die sich durch vorübergehenden Charakter oder besondere Eigenart nicht für bleibende Aufnahme in die gleichförmige Produktion eignen. Solche Arbeiten werden in steigendem Umfang von Handwerksbetrieben übernommen, nicht nur wenn es sich um gelegentliche, besonders anspruchsvolle Arbeit handelt, sondern ebenso wenn kleinere Serien bestimmter Teile für eine Produktion beschafft werden müssen. Diese Rolle des Handwerks als Zulieferer für die Industrie gewinnt immer größeren Umfang und hält sich meistens im Rahmen einer vielseitigen Handwerksproduktion.

Schließlich ist dem Handwerk noch ein breites Arbeitsfeld geblieben in der Produktion von Gütern, die sehr viel und hoch qualifizierte Arbeit erfordern, und von Dienstleistungen für individuelle Bedürfnisse persönlicher und geschäftlicher Art.

Überblickt man die Entwicklung des Handwerks, so zeigt sich, daß zweifellos durch den technischen und sozialwirtschaftlichen Fortschritt Verluste entstanden sind. Der Charakter der Handwerksbetriebe hat sich geändert, da sie von der veralteten geschlossenen Handwerkswirtschaft gelöst und als Unternehmen in den Wettbewerb des Marktes gestellt worden sind. Auch sind viele Produktionsmöglichkeiten für den Handwerksbetrieb verloren gegangen. Im Gesamtbild der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse spielt das Handwerk jedoch eine immer noch äußerst wichtige Rolle. Man darf sogar sagen, eine unentbehrliche Rolle, weil grade die vereinheitlichte Massenproduktion eine ergänzende Verfeinerung erfordert, die der fast unendlichen Vielfalt und Abstufung der individuellen Bedürfnisse entspricht. Darin liegt die Funktion des Handwerks unter modernen Wirtschaftsbedingungen, und das erklärt auch, daß es sich in der Ent-

wicklung zwar geändert hat nach Struktur und Arbeitsverfahren, aber in der Gestalt des kleineren, durch persönliche fachmännische Führung auf Einzelleistung eingestellten Betriebs nicht untergegangen ist, sondern sogar größeren Umfang erreicht hat.

Die Entwicklung im Einzelhandel

In der Skizzierung des Entwicklungsganges des selbständigen kleineren Unternehmens im Einzelhandel können wir uns nach dem bisher Gesagten kurz fassen. Die Aufgabe des Handels liegt in der Überbrückung der Unterschiede in Zeit, Ort und Menge zwischen der Produktion einer Ware und dem Übergang dieser Ware in die Hände des Konsumenten. Damit ist schon ausgedrückt, daß auch für das kleinere Unternehmen des Handels und im besonderen des Einzelhandels, also für das Ladengeschäft, eine wichtige Stellung erhalten bleiben mußte. Denn die Überbrückung der genannten Unterschiede erfordert wiederum Anpassung, Differenzierung im Hinblick auf das bunte Mosaik der Konsumentenwünsche. Dort, wo die Nachfrage stark konzentriert ist und wo sie einen hohen Grad der Einheitlichkeit erreicht hat, kann die Überbrückung zwischen Massenangebot und Massennachfrage durch den Großbetrieb der Verteilungswirtschaft geschehen. Wo aber die Nachfrage dezentralisiert ist oder wo sie in sehr differenzierten Formen auftritt, öffnet sich dem kleineren Betrieb ein natürliches Arbeitsgebiet. Die Verfeinerung in der Verteilung, besonders die fachgerechte Anpassung an die individuellen Wünsche der Konsumenten ist bislang Aufgabe des selbständigen kleineren Unternehmens geblieben. Auch in diesem Bereich des Einzelhandels haben sich ähnliche Verlagerungen ergeben wie im Handwerk. Das Standardprodukt, das notwendiger Gebrauchs- oder Verbrauchsartikel der breiten Massen ist, wurde sowohl in der Produktion wie in der Verteilung zum großen Teil dem kleineren Betrieb entzogen. Damit hat das mittelständische Unternehmen einen Teil seines Versorgungsgebietes verloren. Aber grade die Mengenfertigung und der Massenabsatz haben dem Konsumenten in diesem Teil seiner Bedürfnisbefriedigung Ersparnisse gebracht, die es ihm möglich machen, kaufkräftige Nachfrage auf die Erfüllung individuellerer Wünsche zu richten. Damit sind wieder neue Existenzmöglichkeiten für kleinere spezialisierte Ladengeschäfte entstanden.

Es läßt sich noch eine andere Parallele zur Entwicklung ziehen, wie wir sie vorher für das Handwerk umrissen. Auch auf dem Gebiet des Einzelhandels sind Großbetriebe erschienen, die ganz neue Artikel brachten, oft auf einem Gebiet, in dem bis dahin die Verbraucher meist Selbstversorger waren. Die Kaufhäuser der Bekleidungsbranche etwa haben in Wechselwirkung mit der Industrie Möglichkeiten geschaffen, zu denen die kleineren Betriebe nie fähig gewesen wären. In diesen Fällen wurden so auch keine Mittelstandsbetriebe verdrängt.

Immerhin liegt für den Mittelstand im Einzelhandel in einer Beziehung die Situation schwieriger als für das Handwerk. Das Großunternehmen kann sich auf bestimmten Gebieten der Verteilungswirtschaft den besonderen Vorsprung des Mittelstandes zu eigen machen durch die Ausübung der kleinen Betriebsform unter Beibehalt der Vorzüge des Großbetriebes. Die Nachfrage für bestimmte mehr oder weniger gleichförmige Artikel kann konzentriert vorhanden sein, sie kann aber auch vom Unternehmen konzentriert werden. Im Großunternehmen mit kleinen Ladenbetrieben als Zweigniederlassungen (Filialbetriebe) kann eine weitgehende Anpassung an dezentralisierte Nachfrage erfolgen, während Einkauf oder Produktion doch massiert werden können. Die Filialen kommen zu den Kunden, kombinieren deren Nachfrage zu zentralem Einkauf oder Massenfertigung und erhalten damit einen Vorsprung im Wettbewerb mit den alleinstehenden selbständigen Kleinunternehmen. Die Gefahr der Verdrängung ist daher für den Mittelstand im Einzelhandel größer als im Handwerk und zwar hauptsächlich auf jenen Gebieten, wo es sich um Lieferung standardisierter Artikel handelt. Diese erfordern im Laden keine nähere Bearbeitung und verlangen auch in der Auslieferung keine besonderen Fachkenntnisse.

Die wirtschaftliche Daseinsberechtigung des heutigen mittelständischen Betriebes

Die industrielle Entwicklung hat trotz aller Prophezeiungen den Mittelstand nicht verdrängt. Sie hat uns in Produktion und Verteilung die Großbetriebe gebracht, die noch weiterhin an Zahl und Bedeutung wachsen. Aber auch das mittelständische Gewerbe wächst weiter. Es fallen Unternehmen ab, es verschwinden Branchen in Handwerk und Einzelhandel. Jedoch bedeutet dies einen Verlage-

rungsprozeß, keinen Untergang. Die Erklärung dafür muß in der Erfüllung einer Funktion liegen, die in wirtschaftlichem Sinne dem mittelständischen Betrieb Existenzberechtigung gibt. Haben wir also Anlaß, von einem „Gesetz der existenziellen Konstanz des selbständig produzierenden Mittelstandes“ zu sprechen? Wenn man den Umfang des selbständig produzierenden Mittelstandes global betrachtet, scheint sich dieses Gesetz tatsächlich zu bestätigen. Bei genauerer Prüfung müssen aber Einschränkungen gemacht werden. Die Struktur des Mittelstandes bleibt beweglich. Daß der Mittelstand bleibt, hat sich bisher erwiesen, aber das bedeutet nicht, daß jeder Zweig des Mittelstandsgewerbes bleibt, und noch weniger, daß jedes Mittelstandsunternehmen seine Stellung behält.

Auch in der jüngsten Phase der industriellen Entwicklung sind keine Anzeichen zu finden, daß der Mittelstand verschwinden müsse. Es bleibt ihm weiterhin eine wichtige wirtschaftliche Funktion. Wir sahen diese Funktion in der Verfeinerung der Produktion und der Verteilung in Richtung der Vielfältigkeit und Vielgestalt der menschlichen Bedürfnisse. Der Umfang dieser Aufgabe nimmt unter den neuen Verhältnissen eher zu als ab. Je breiter der Wohlstand, um so größer der Raum für individuelle Wünsche auf dem Gebiet der Bedürfnisbefriedigung, um so mehr Möglichkeiten für individuelle fachmännische Dienstleistung zur Erfüllung dieser Wünsche. Weniger in der weiterschreitenden Industrialisierung des Wirtschaftsgeschehens als in einer Beschränkung der Konsumfreiheit entweder durch direkte einschränkende Maßnahmen oder durch abnehmenden Wohlstand liegt die Gefahr für die Existenz des Mittelstandes. Es besteht jedoch wenig Anlaß, in dieser Beziehung Befürchtungen zu hegen. Die fortschreitende wirtschaftliche Expansion wird die zunehmende Hebung des Lebensstandards immer breiteren Bevölkerungsschichten ermöglichen. Die Arbeitszeitverkürzung stellt die Frage der Freizeitverwendung. Auch in der Freizeitverwendung liegen große Möglichkeiten. Sie läßt sich auf viele Dinge richten, die Dienstleistung nach individuellen Wünschen erfordern. Es würde zu weit führen, auf diese spezielle Möglichkeit für ein auf individuelle Dienstleistung eingestelltes Unternehmertum einzugehen. Wir erwähnen sie hier, weil darin eine aussichtsreiche Perspektive liegt, die bei der Beurteilung der Zukunftsmöglichkeiten des Mittelstandes nicht unbeachtet bleiben darf.

Aus der in kurzen Umrissen geschilderten Lage des mittelständischen Gewerbes in Vergangenheit und Gegenwart folgt, daß bei Erhaltung der Konsumfreiheit dem Mittelstand eine wichtige Wirtschaftsfunktion bleibt. Der Mittelständler ist somit selbst der Schmied seines Schicksals. Die Rechtfertigung für das Fortbestehen seines Unternehmens und dessen Gedeihen liegt nicht in der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gesellschaftsklasse des Inhabers, sondern in der zweckmäßigen Erfüllung der wirtschaftlichen Funktion. In dieser Beziehung hört man noch manche gefährliche Äußerung, die auf Schutz des Mittelstands drängt mit der Begründung, daß es sozial wichtig sei, einen Ausgleichsfaktor zwischen Kapital und Arbeit in Funktion zu halten. Abgesehen von den deutlich vorhandenen Tendenzen zur Verringerung des alten Gegensatzes zwischen Kapital und Arbeit, bleibt die Frage, ob es nun gerade der unternehmerische Mittelstand sein muß, der diesen Ausgleichsfaktor stellen soll. Kann nicht auch der sog. neue Mittelstand, obgleich formell abhängig, aber materiell oft kaum weniger unabhängig als der unternehmerische Mittelstand, diese Mittelstellung einnehmen? Das Denken vieler scheint uns hier allzu traditionsgebunden und zu wenig eingestellt auf die modernen gesellschaftlichen Verhältnisse, die genau so im Fluß sind wie die Organisation des Wirtschaftslebens. Dieses traditionelle Denken macht noch einen zweiten, ernsteren Fehler, wenn es den unternehmerischen Mittelstand als geschlossene Ganzheit im Wirtschaftsleben sieht, als Reservat, mehr oder weniger durch staatliche Maßnahmen abgezäunt, und damit imstande, aus eigener Kraft und nach eigenen Regeln den Wohlstand des Standes zu sichern. Das wäre eine Verkennung der Wirklichkeit, in der nicht industrielles und mittelständisches Gewerbe getrennt nebeneinander arbeiten, sondern bei der Tätigkeit in der gesellschaftlichen Bedürfnisbefriedigung komplementär geworden ist. In der Theorie kann man, um zur Beurteilung von Verhältnissen, Ursachen und Folgen zu kommen, zwischen beiden Formen unterscheiden. Im praktischen Leben aber diesen Unterschied bis zur Scheidung weiterzuziehen, ist für das mittelständische Gewerbe lebensgefährlich, da Industrie und Mittelstandsgewerbe sich auf dem Markt der Bedürfnisbefriedigung in Zusammenarbeit und in Konkurrenz begegnen.

Eine Mittelstandspolitik, welche die Abschirmung des Mittelstandsgewerbes gegenüber dem Großgewerbe bezweckt, gleich ob vom

Staat oder von den Mittelstandsverbänden selbst geführt, kann den Mittelstand auf die Dauer nur schwächen. Dagegen wird eine Mittelstandspolitik, die von der Gegebenheit ausgeht, daß dem mittelständischen Unternehmer auf dem Markt eine eigene Rolle zukommt, Erfolg haben können, weil sie sich auf die Stärkung der Konkurrenzsituation des Mittelständlers einzustellen vermag, gerade in den Punkten, wo die Ausübung des Kleingewerbes eine gewisse Schwäche zeigt. Diese Politik hat zudem den Vorzug, daß sie den Tüchtigsten unter den Mittelständlern die Bahn frei macht, ihr Unternehmen auszubauen, vielleicht in ganz neuer Richtung, jedenfalls zu einer führenden Stellung in Produktion oder Verteilung.

Im Mittelständler sehen wir einen Unternehmer, der bewußt eine Funktion in der gesellschaftlichen Bedürfnisbefriedigung auf sich nimmt und diese gut zu erfüllen sucht. Man kann nicht sagen, daß die Mittelständler sich selbst auch immer so sehen. Die bereits genannten falschen traditionellen Auffassungen sind daran zum Teil schuld. Sie haben dazu geführt, daß die Wünsche sehr vieler Mittelständler und das Streben ihrer Verbände einseitig auf Schutz und Konservierung gerichtet sind. In sehr vielen Organisationen des Mittelstands sieht man deren Aufgabe fast ausschließlich in der Förderung staatlicher Maßnahmen zugunsten des Mittelstandes und verißt man, daß es ein breites Gebiet gibt, auf dem sich der Mittelstand selbst zur Genüge helfen kann, wenn seine Aufmerksamkeit nur voll auf seine Leistung gerichtet wird. Damit sagen wir nicht, daß für Maßnahmen der Obrigkeit kein Platz wäre. Unsere Warnung richtet sich gegen die grobe Überschätzung ihrer Bedeutung. Mittelstandspolitik der Obrigkeit kann unserer Meinung nach nur dann fruchtbar sein, wenn ihr Ausgangspunkt die individuelle und verbandsmäßige Selbsttätigkeit der Mittelständler ist, die ihrerseits auf Verständnis für die wirtschaftliche Funktion des Mittelstandes beruhen und auf die zweckmäßigste Erfüllung dieser Funktion gerichtet sein muß.

Eine Ausarbeitung von Stellung und Aufgabe der Mittelstandspolitik der Obrigkeit lassen wir hier beiseite. Im Rahmen unserer Betrachtungen geht es vielmehr um die Herausstellung der Eigenständigkeit.

Die Mittel zu erhöhter wirtschaftlicher Leistung

Wie aus dem Gesagten hervorgeht kann der Mittelständler seine Existenzberechtigung nicht einfach der Tatsache entnehmen, daß er nun einmal zu dieser sozialökonomischen Bevölkerungsgruppe gehört, vielmehr muß er seine Existenzberechtigung durch die zweckmäßige Ausübung einer wirtschaftlichen Funktion tagtäglich unter Beweis stellen. In den Mittelpunkt des Kampfes ums Dasein des Mittelstands kommt somit die Person dieses Unternehmers und die Leistung, die er im Wirtschaftsverkehr vollbringt.

Bessere Ausbildung

Es läßt sich schwer leugnen, daß bis in unsere Tage vielen Mittelständlern das Verständnis für Platz und Aufgabe gefehlt hat. Das erklärt zum großen Teil die Schwierigkeiten, denen sie in ihrer Existenz begegnet sind. Ein besonders beachtenswerter Grund dieser Schwierigkeiten ist die *mangelhafte Bildung* vieler Mittelständler. Weit- aus die meisten haben zur allgemeinen Bildung nur die Grundschule besucht. Die Handwerker haben danach in Berufsschule oder Praxis eine fast ausschließlich fachtechnische Ausbildung bekommen, die Händler sind meistens bei durchschnittlicher Praxis, oft noch ganz außerhalb ihrer Branche, stehen geblieben. Gerade dasjenige, was als Grundlage eines richtig geübten Unternehmertums erforderlich ist, Allgemeinbildung und breitere kaufmännische Schulung, fehlt. Darum ist es für den Mittelstand so schwer geworden, den Übergang von der einfacheren Wirtschaftsstruktur der Jahrhundertwende zu den komplizierten Wirtschaftsverhältnissen unserer Zeit mit Erfolg mitzumachen. Die überlieferten Formen und Geschäftsverfahren passen nicht mehr in die veränderten Verhältnisse dieses Jahrhunderts. Das wird noch viel zu wenig eingesehen. Geräuschloser Untergang oder Radikalismus in den Auffassungen über Schutzmaßnahmen sind die überall spürbaren Folgen.

Von Selbsthilfe beim Mittelstand sprechen bedeutet daher in erster Linie die Ausbildung für den Mittelstand fordern. Das Interesse dafür ist gerade in Mittelstandskreisen viel zu gering. Noch immer werden in Mittelstandsfamilien die Kinder mit größerer Intelligenz für die Ausbildung zu den intellektuelleren Berufen bestimmt und die

Kinder, die in der Schule nicht so gut mitkommen, für die Nachfolge im Betrieb. Natürlich braucht die Gesellschaft solche, die in intellektuellen Berufen tätig sind, aber wie viele bleiben nicht auf der sozialen Leiter in einer mäßigen und wenig befriedigenden abhängigen Existenz stecken, während sie mit oder ohne akademische Bildung in einem blühenden Mittelstandsunternehmen ein reichliches Auskommen und breite Möglichkeit zur Entfaltung ihrer Talente gefunden hätten? Der Ausgangspunkt ist falsch. Das gesunde Mittelstandsunternehmen fordert heute fähige Führung, um unter modernen Marktverhältnissen gesund und erfolgreich bleiben zu können.

Wir übersehen bei dieser Bemerkung nicht, daß sich in Handwerk und Einzelhandel immer und überall Kleinstbetriebe finden, die eine bescheidene Wirtschaftsfunktion ausüben, darum eine bescheidene Existenz bieten und durchaus keine hohen intellektuellen Ansprüche an ihre Inhaber stellen. Solche Kleinstbetriebe, die in der differenzierten Bedürfnisbefriedigung eine ganz eigene Stellung einnehmen, sind jedoch nicht typisch für den Mittelstand. Man darf ihren Inhabern ruhig den Unternehmertitel abstreiten. Durch besondere persönliche oder gesellschaftliche Umstände dazu gezwungen, können sie im Schutz örtlicher Verhältnisse ihren Lebensunterhalt verdienen oder ein vorhandenes geringes Einkommen ergänzen. Kontinuität des Betriebs wird nicht bezweckt, noch weniger seine Vergrößerung. Mit dem Leben des Inhabers, oder wenn eine andere ergänzende Einkommensquelle entsteht, endet das Leben des Betriebes. In spärlichen, rühmlichen Ausnahmefällen erweist sich ein solcher Kleinstbetrieb für den Inhaber als erster Schritt auf der sozialen Leiter, die das so vielgeartete Mittelstandsgewerbe darstellt. Dies mag ein Grund mehr sein, diesem Marginalgewerbe nicht grundweg allen Wert abzuspochen.

Für den Mittelstand als Unternehmergruppe ist ein ordentlicher Bildungsstand notwendig. Die Allgemeinbildung sollte darin eine viel wichtigere Stellung haben, als es bisher der Fall ist. Mit technischem Können und einer gewissen Handelskenntnis ist das Maß der Berufseignung nicht voll. Der Inhaber eines gesunden Mittelstandsunternehmens muß sich in der Gesamtheit der menschlichen Beziehungen bewegen können. Dann löst er sich aus dem engen Kreis, in dem er bisher mehr oder weniger isoliert lebte, er erhält einen weiteren Blick für das Weltgeschehen und Erkenntnis seiner Stellung

und Aufgabe in der Gesellschaft. Es ist eigentlich merkwürdig, daß man so lange das Fortbestehen des Mittelstands mit dem Hinweis auf seine gesellschaftliche Ausgleichsfunktion zwischen „Kapital“ und „Arbeit“ verteidigt hat, während der Mittelstand selbst, indem er sich in seine beschränkte Denkwelt einschloß, sich soviel wie möglich von dieser Funktion distanziert hat. Es scheint uns von größter Wichtigkeit, daß er diese Isolierung durchbreche. Ein naheliegendes Mittel dazu ist, dem Mittelstand zu einem höheren Allgemeinbildungsgrad zu verhelfen, wodurch das Interesse nicht nur für die Probleme, die sich unmittelbar aus der Unternehmertätigkeit ergeben, geweckt wird, sondern auch für Fragen, welche die Stellung in Staat und Gesellschaft ihm vorlegen.

Bezüglich der speziellen Ausbildung des Mittelständlers ergibt sich durch das Wachsen seiner Unternehmerfunktion eine Verlagerung. Die Betriebswirtschaft rückt immer mehr in den Vordergrund, auch beim Handwerk. Die Führung des Unternehmens unter den heutigen Wirtschaftsverhältnissen kann nicht mehr ausschließlich von technischer Fachkenntnis getragen werden. Die Ausrichtung auf den Markt wirft Fragen interner und externer Organisation, der Finanzierung, Kostenrechnung und Einkaufspolitik auf, die genau so wichtig geworden sind wie die Kenntnis von Werkstoff, Arbeitsverfahren und Endprodukt. Qualitätsware im Laden oder ordentliche Ausführung der Aufträge im Handwerk sind keine ausschließliche Garantie für den wirtschaftlichen Erfolg mehr. Die Qualität der Waren und der Leistungen ist heute dem Wunsch der Verbraucher untergeordnet. Gebrauch und Verbrauchergewohnheiten wechseln in schnellem Tempo und gleichen sich veränderter Kaufkraft, Wohnverhältnissen, Ernährung und dergleichen an. Die Absatzmöglichkeiten für Güter und Dienste sind damit der entscheidende Gesichtspunkt für das Mittelstandsunternehmen geworden. Der Mittelständler wird sich ihnen mit Sortiment und Leistungen anpassen müssen und gleichzeitig versuchen, die Initiative zu behalten. Eine zusätzliche Schwierigkeit bilden die Preise, die nicht mehr freier individueller Vereinbarung unterliegen, sondern Resultat der Marktverhältnisse sind, während sie außerdem in eine Lohn- und Preisstruktur passen sollen, die den größtmöglichen bleibenden Wohlstand für alle sichert. Diese Situation erfordert mehr allgemeines Verständnis des Unternehmers für die sozialökonomischen Verhältnisse als in der Ver-

gangenheit und dazu eine betriebswirtschaftliche Schulung, die ihn befähigt, seine Betriebsführung nach den Regeln der Wirtschaftlichkeit und fortwährender Steigerung der Produktivität zu richten.

Zulassungsbeschränkung auf Grund von Befähigungsnachweis?

Die Erfahrung, daß Selbsthilfe nicht genügt, den Ausbildungsgrad des Mittelstands zu heben, hat in einigen Ländern zu gesetzlichen Vorschriften geführt, welche seitens des Unternehmers die Gründung von Mittelstandsbetrieben von einem Befähigungsnachweis abhängig machen.

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit sei doch mit einigen Hinweisen etwas zu diesem Bestandteil einer Mittelstandspolitik, nämlich der Zulassung, gesagt. Der größte Vorteil der Zulassungsvorschriften besteht darin, daß sie eine Schwelle vor den Zutritt zur Betriebsausübung legen und so verhüten, daß in Zeiten schlechter Konjunktur ein Zulauf von solchen neuen Gewerbetreibenden entsteht, die ohne jede Ausbildung in der Ausübung eines Mittelstandsgewerbes ein anderswo verlorenes Auskommen wiederzufinden suchen. Die Betriebsführung solcher Neulinge ist meist unsachgemäß und birgt damit eine große Gefahr für die Existenz des gesunden vorhandenen Gewerbes. Von gesetzlichen Vorschriften über die Zulassung darf man jedoch keine gründliche Förderung des Bildungsstandes der Mittelständler erwarten. Zum ersten dürfen die Anforderungen nicht zu hoch sein, weil sonst dem Grundprinzip der Gewerbefreiheit zuviel Gewalt angetan würde und eine prohibitive Wirkung die Folge wäre. Ferner müssen die Anforderungen des Befähigungsnachweises beschränkter Art bleiben, weil sie sonst notwendigerweise in Einzelheiten der verschiedenen Branchen eintreten müßten und so die Anpassungsmöglichkeit des Mittelstandsbetriebs, seine Lebensfunktion, selbst angreifen würden. Nur für einen Teil des Handwerks, wo eine deutliche Abgrenzung voraussichtlich bleiben wird, können die Forderungen weitgehend präzisiert werden. Dort, wo die Art der Bedürfnisbefriedigung selbst in Bewegung ist, darf dem Mittelständler nicht die Gelegenheit genommen werden, auch ohne Befähigungsnachweis die Leistungen seines Betriebs in eine neue Richtung zu führen, die bis dahin vielleicht zum Gebiet anderer Gewerbezweige gerechnet wurde. Die Bedeutung einer

gesetzlichen Zulassungsvorschrift ist daher gering, wenn es sich darum handelt, das Niveau und den Inhalt der Ausbildung für den Mittelstand zu verbessern. Die Erfahrung zeigt auch, daß die Vorbereitung auf die gesetzlich vorgeschriebenen Prüfungen von weitaus den meisten Kandidaten nur als notwendiges Übel betrachtet wird und kein Mittel ist, Interesse für weitere Fortbildung oder breiter gehaltenen Unterricht zu wecken. So zeigt sich die bessere Schulung des Mittelstandes doch vor allem als Angelegenheit, die in eigenem Kreise entwickelt werden muß. Bedingungen dazu sind die Beseitigung veralteter Auffassungen über die Anforderungen, die an Leiter von Mittelstandsbetrieben gestellt werden, und die Errichtung einer genügenden Zahl leicht erreichbarer Unterrichtsinstitute für den Mittelstand, die allgemeinbildenden Unterricht, Fachtheorie und Betriebspraxis vereinigen.

*

Schwierigkeiten in der Betriebsführung

Der Kern der individuellen Selbsthilfe für den Mittelstand liegt in der Ausbildung guter Unternehmer. Passender Unterricht ist dazu eine unerläßliche Bedingung. Aber schon auf den ersten Blick ist klar, daß einzig damit die gleichwertige Konkurrenz mit dem Großunternehmen nicht erreicht werden kann. Allerdings steht in der Praxis nicht jedes kleinere Unternehmen auf dem Markt in unmittelbarem Wettbewerb mit dem Großunternehmen. Wir haben bereits darzulegen versucht, daß beide Gewerbeformen verschiedene Aufgaben erfüllen und in vielen Fällen sich bei der Bedürfnisbefriedigung ergänzen. Das hindert jedoch nicht, daß ihre Tätigkeiten auf bestimmten Märkten unmittelbar in Konkurrenz stehen und daß in sehr vielen Fällen ihre Arbeitsgebiete sich teilweise überschneiden. Das kleinere Unternehmen hat dann durch seinen beschränkten Umfang eine Reihe von Vorzügen. Das Anpassungsvermögen des gut geleiteten kleineren Unternehmens ist größer, es kann der Entwicklung der Nachfrage und vor allem dem individuellen Faktor leichter folgen. Nachteile sind aber genauso vorhanden. Der Umstand, daß das Mittelstandsunternehmen auf kleinerem Raum seine verschiedenen Funk-

tionen ausübt, läßt ihm einige Vorteile entgehen, die in jenem Wirtschaftsverkehr, der mit Massenaufträgen rechnet, gegeben sind. Ein einleuchtendes Beispiel ist der Einkaufsvorteil, den die Vergebung sehr großer Industriaufträge bringt. Ein weiteres ernstes Problem für die Mittelständler ist die immer umfangreicher werdende Aufgabe der Unternehmensführung, die sich bei ihrer Unternehmensform nicht dezentralisieren läßt. Es fehlen ihnen die Spezialisten im Betrieb, denen sie die Vorbereitung oder Durchführung bestimmter Aufgaben übertragen könnten. Nicht nur die Entscheidung in allen Einzelheiten, sondern auch die Vorbereitung und die Durchführung liegt in ihren Händen. Unter den heutigen, immer komplizierteren Verhältnissen auf wirtschaftlichem und sozialem Gebiet bedeutet dies, daß in Mittelstandsbetrieben von ansehnlichem Umfang die Unternehmeraufgabe den Inhabern über den Kopf zu wachsen droht. Jedoch brauchen auch hier die Aussichten für den Mittelstand nicht pessimistisch zu sein. Von Fall zu Fall, von einem Gewerbe zum andern liegen die Umstände in Vor- und Nachteil anders und wird die Folgerung aus den Umständen abgestuft sein müssen. In weitaus den meisten Fällen lassen sich die Wege finden, die zur Verringerung des eventuellen Rückstandes führen. Kollektive Selbsthilfe kann die Ungleichheit der Wettbewerbslage stark verringern, wenn nicht beseitigen. Wenn der Mittelständler sein persönliches Leistungsvermögen durch solide Ausbildung und aktives Mitleben mit der Dynamik seiner Umstände auf hohen Stand bringt und gleichzeitig sich der Stütze bedient, die Zusammenarbeit mit Kollegen ihm bieten kann, dann gibt es für ihn wenig Veranlassung, um die Zukunft besorgt zu sein.

Der Fachverband

Die erste und nächstliegende Form kollektiver Selbsthilfe ist die Zusammenarbeit im Fachverband. Der Fachverband ist auf vielerlei Gebieten tätig. Er vertritt die Belange der Branche gegenüber der Obrigkeit und gegenüber andern organisierten Gruppen. So hat er großen Einfluß in der Erstellung eines Rahmens, innerhalb dessen sich der Wettbewerb abspielen soll. Er ist ein wichtiger Partner im Gespräch über die Spielregeln, die sowohl für den wirtschaftlichen wie für den sozialen Verkehr in der Branche gelten sollen. Durch

sein Dazwischentreten können gesetzliche Maßnahmen, die den Interessen des Mittelstands schaden, verhütet werden. Er kann außerdem die Wettbewerbslage der kleineren Unternehmer verbessern helfen, indem Hindernisse beseitigt oder Mängel ergänzt werden.

Bedingung für eine zweckmäßige Tätigkeit des Verbandes ist jedoch die aktive Mitarbeit der Mitglieder. Der Verband wird in seiner Politik gewisse Richtlinien einhalten und den Mitgliedern Aufklärung bieten müssen. Grundlage für beides bildet der gegenseitige Austausch der praktischen Erfahrung hinsichtlich der Forschungsergebnisse der Spezialisten, die im Dienst des Verbandes stehen. Läßt diese aktive Mitarbeit der Mitglieder zu wünschen übrig, dann wird der Verband zwar wohl nicht zugrunde gehen, aber seinen Charakter der organisierten Zusammenarbeit und damit die Wurzeln im Gewerbezug verlieren. Man kann dann feststellen, daß die echten Unternehmer sich zurückziehen, während die Tätigkeit des Verbandes sich immer mehr auf die Interessenvertretung der schwachen Unternehmen und auf die politische Einflußnahme verlegt. Der mit und aus den Mitgliedern lebende Fachverband ist von großer Bedeutung für den Mittelstand. Zusammenarbeit ergibt dort, was individuell nicht erlangt werden kann. Er bildet die Machtkonzentration, die unter modernen gesellschaftlichen Verhältnissen, wo die Gruppenbildung dominiert, notwendig ist. In der Diskussion der sozialen Gruppen kann er verhüten, daß Lösungen auf Kosten des Mittelstands erreicht werden. Für das einzelne Mitglied ist der Fachverband Informationsquelle für viele Dinge, über die sich der Unternehmer selbst nur durch zeitraubendes Studium orientieren könnte. Man kann diese Aufklärung über die allgemeinen Bedingungen technischer, sozialer, wirtschaftlicher und rechtlicher Art, unter denen der Unternehmer arbeiten muß, nicht leicht überschätzen. Die Ausübung der Unternehmerfunktion wird bedeutend erleichtert.

Handelsorganisationen

Der Fachverband des Mittelstandes kommt seinen Mitgliedern in der Erfüllung ihrer Aufgabe durch Aufklärung allgemeiner Art entgegen. Weiter aber tritt er nicht in die Unternehmerfunktion ein. Er kann dies auf Grund seines allgemeinen Charakters auch nicht tun. Je mehr die Zusammenarbeit besondere Gebiete der Unternehme-

tätigkeit betrifft, umso spärlicher werden die allgemeinen Zielsetzungen der Gemeinschaften sein müssen. Die sogenannten kommerziellen Verbände oder Organisationen sind daher klar zu unterscheiden von den Fachverbänden und werden meist auch von diesen getrennt gehalten. Für die Organisation kommerzieller Zusammenarbeit bedarf es zwischen den beteiligten Unternehmen einer größeren Ähnlichkeit, als dies etwa für die allgemeineren Fachverbände notwendig ist.

Reich sind die Möglichkeiten kommerzieller Zusammenarbeit. Sowohl den gelegentlichen gemeinschaftlichen Einkauf von zwei Geschäftsfreunden, wie auch die Tätigkeit großer Einkaufsgenossenschaften, z. B. Edeka in Deutschland oder Usego in der Schweiz, kann man dazu rechnen. Die gemeinschaftliche Werbeweche der Ladeninhaber eines Stadtviertels gehört genauso dazu wie die Verkaufsorganisation der Freiwilligen Kette. Und im Handwerk darf man den Erwerb bestimmter Maschinen zu gemeinschaftlichem Gebrauch ebenso dazu zählen wie gemeinschaftliches Backen mehrerer Bäcker bei einem ihrer Betriebe. Die anfängliche Absicht der kommerziellen Zusammenarbeit war rein defensiv. Durch das Zusammenlegen bestimmter Tätigkeiten wollte man groß auftreten können, wie es die Konkurrenz der Großbetriebe tut. Auf diese Weise sollten dieselben Vorteile und daher eine gewisse Ebenbürtigkeit in den Konkurrenzverhältnissen erreicht werden. Erst allmählich ist auch eine andere Seite hervorgetreten: die Übernahme bestimmter Teile der Unternehmertätigkeit. Selbstverständlich besteht dabei nicht die Absicht, den eigenen Entscheidungen der Unternehmer ein Ende zu bereiten. Wohl aber wird die Vorbereitung dieser Entscheidungen vereinfacht, da sie in die Hände von Spezialisten der kommerziellen Organisation gelegt wird. Damit wächst die Zusammenarbeit aus der defensiven Haltung in die Atmosphäre gemeinschaftlich offensiven Auftretens.

Das bald klassische Beispiel der kommerziellen Zusammenarbeit stellt die *mittelständische Einkaufsgenossenschaft* dar. Sowohl im Handwerk wie im Einzelhandelsunternehmen ist die Einkaufsfunktion eines der wichtigsten Elemente der Betriebsführung. Auf der Grundlage der im Verkauf gemachten Erfahrung müssen die Waren in den gängigen Qualitäten und Anwendungsmöglichkeiten ausgewählt und in den nötigen Mengen beschafft werden. Diese Mengen sind pro Unternehmen klein und bieten nur geringe Möglichkeit, besondere

Einkaufsvergünstigungen zu erzielen, die sich ein konkurrierender Großbetrieb mit seinen Massenaufträgen ausbedingen kann. Wenn jedoch die relativ kleinen Einkaufsmengen zusammengelegt werden, entsteht der große Auftrag und kann die damit erzielbare Einkaufsvergünstigung auch für die kleinen Einkaufsmengen ganz oder teilweise verwirklicht werden. Die Zusammenarbeit beim Einkauf bildet daher einen wichtigen Faktor in der Stärkung der Konkurrenzlage des Mittelstandes.

Die Rechts- und Organisationsformen, in denen der Einkauf gemeinschaftlich geübt wird, sind vielfältig. Die allgemeine Leitung der Einkaufsstelle liegt bei einem Vorstand, der von den teilnehmenden Mittelständlern ernannt wird. Für die Geschäftsführung werden in der Regel Spezialisten engagiert, die den betreffenden Warenmarkt gründlich kennen und damit die Fähigkeit besitzen, die vorbereitende Auswahl von Waren und Einkaufsbedingungen zu treffen. In vielen Fällen werden diese Spezialisten in ihrer Arbeit unterstützt durch Mittelständler, die in den Einkaufskommissionen durch ihre Orientierung über den Konsumentenmarkt mitarbeiten und damit eine wichtige Stimme in der Wahl der Artikel haben.

Es würde zu weit führen, auf Einzelheiten der Arbeit der Einkaufsorganisationen einzugehen. Sie bieten nicht überall das gleiche Bild, da sie der Branche angepaßt sind. So ist die Organisation des gemeinschaftlichen Einkaufs im Lebensmittelhandel technisch anders gestaltet als im Textilhandel, und dieser ist seinerseits wieder verschieden vom gemeinschaftlichen Materialeinkauf bei Handwerksbetrieben. Wesentlich für allen gemeinschaftlichen Einkauf ist jedoch, daß das selbständige Entscheidungsrecht der Teilnehmer nicht geschmälert wird. Sie kaufen schließlich immer noch selbst ein. Jedoch wird die Vorbereitung des Einkaufs von anderen geleistet. Die Übersicht des Angebots ist größer, als sie der teilnehmende Mittelständler allein je hätte gewinnen können.

Nicht alles kann gemeinschaftlich eingekauft werden, und nicht jeder Mittelständler wird zu einer Einkaufsgenossenschaft zugelassen. In der Regel sind nur die sogenannten Standardartikel, die Waren, in denen große Umsätze erreicht werden, zu gemeinschaftlichem Einkauf geeignet. Ferner muß die Organisation selbst billig bleiben, damit die Einkaufsvergünstigungen nicht zusammenschrumpfen. Darum ist es in mehreren Branchen interessanter, kleinere oder

regionale Organisationen aufzubauen, als große Zentralorgane. Dies bewahrheitet sich besonders in jenen Branchen, deren Geschäfte deutliche Unterschiede im Charakter aufweisen, wie etwa die Modebetriebe. In solchen Fällen werden nur Geschäfte eines gleichen Typs sich in einer passenden Einkaufsorganisation zusammenfinden. Daher sind solche Einkaufsgruppen weniger umfangreich als etwa im Lebensmittelhandel, wo nahezu alle Geschäfte dieselben standardisierten Artikel führen. Doch wird auch hier noch eine gewisse Auswahl bezüglich der Teilnehmer gepflogen. Man vermeidet, daß Geschäfte, die im Umfang und finanzieller Tragfähigkeit allzu verschieden sind, in die gleiche Einkaufsorganisation eintreten. Auch wird die Zahl der Teilnehmer pro Wohnort oft beschränkt, um zu vermeiden, daß Teilnehmer ein und derselben Einkaufsorganisation gegenseitig in unmittelbare Konkurrenz treten.

Eine viel umfangreichere Erscheinung kommerzieller Zusammenarbeit stellen die *Freiwilligen Filialbetriebe* oder *Freiwilligen Ketten* dar. Bisher ist deren Entwicklung ziemlich auf den Lebensmittelhandel beschränkt geblieben. Es ist jedoch keineswegs ausgeschlossen, daß diese Zusammenarbeit auch in anderen Branchen mit standardisierten Artikeln Bedeutung erlangen könnte. Ein besonderes Merkmal der freiwilligen Filialbetriebe ist der vertikale Charakter der Zusammenarbeit. Diese beschränkt sich nämlich nicht auf die Einzelhändler untereinander, sondern zieht auch das vorhergehende Glied der Verteilungskette mit ein, also die Lebensmittelgroßhandlung.

Damit hat diese kommerzielle Organisation eine Bedeutung erlangt, die weit über ein organisiertes defensives Auftreten einiger mittelständischer Einzelhändler hinausragt. Sie ist ein wichtiger Faktor geworden im Bestreben nach Vereinfachung und Kostensenkung in der Verteilungswirtschaft.

Der Entstehung nach kann man zweierlei Arten freiwilliger Filialbetriebe unterscheiden, wobei die Art, in der das Verhältnis Großhändler-Einzelhändler geregelt wird, entscheidend ist. Nach dem Vorbild der amerikanischen „voluntary chains“ ist in Holland ein freiwilliger Filialbetrieb ursprünglich von den Großhändlern aufgezogen worden. Sie bildeten mit ihren Abnehmern (Einzelhändlern) ein organisatorisches Gefüge mit dem Ziel, durch Zusammenarbeit im Verkauf Vorteile zu erreichen. Die angeschlossenen Einzelhändler verpflichteten sich, die gleichen Marken, gleiche Preise und gleiche

Verkaufsmethoden anzuwenden und auch nach außen ein einheitliches Kennzeichen zu führen, damit den Konsumenten deutlich werde, daß man es mit einer kräftigen Organisation zu tun habe. Dagegen verpflichten sich die Großhändler, Einkauf und Auswahl der zu führenden Artikel zu besorgen, weitere Teilnehmer unter den Einzelhändlern zu gewinnen und für die angeschlossenen Händler verschiedene Dienste zu leisten wie Buchführung, gemeinschaftliche Werbung, Modernisierung der Ladenausstattung. Auf diese Weise werden die ausgedehnten wirtschaftlichen Kenntnisse und die Erfahrung des Großhändlers, sowie seine finanziellen Mittel eingesetzt, um direkten kommerziellen Vorteil für Großhändler und Einzelhändler zu erzielen, zu stabilisieren und nach Möglichkeit durch gewisse geschäftliche Erziehung des Einzelhändlers zu vergrößern.

Neben diesen freiwilligen Filialbetrieben, die aus der Initiative eines oder mehrerer Großhändler entstanden sind und daher stark das Merkmal ihrer Führung tragen, sind später Vereine gegründet worden, in denen Einzelhändler mit einigen Großhändlern zusammen eine Zentralstelle gründeten, wodurch die einseitige Führung seitens der Großhändler in Dingen, die nicht den Einkauf betrafen, vermieden wurde. Diese Form ist jetzt nahezu allgemein übernommen worden. Die Zentralstelle besorgt Werbung, Beratung in Verkauf und Ladenausstattung, Buchführung und dergleichen. Die beteiligten Großhändler besorgen den Einkauf.

Der freiwillige Filialbetrieb hat in Westeuropa großen Aufschwung genommen. In Holland, Belgien, Frankreich, Deutschland, Österreich und Dänemark findet man die Spar-, Centra-, Vivoläden, die dem Mittelstand im Lebensmittelhandel soviel Stütze bieten, daß sie der Konkurrenz der Großunternehmen mit Filialen gut widerstehen können. Diese freiwilligen Filialbetriebe haben sogar einen wichtigen Beitrag zur Produktivitätssteigerung im Handel geliefert. Der Erfolg der freiwilligen Filialbetriebe hat dazu geführt, daß in der Lebensmittelbranche auch Einkaufsgenossenschaften immer mehr in derselben Richtung, wie es im Filialbetrieb geschieht, ihre Dienste den angeschlossenen Unternehmern zugute kommen lassen. Die gemeinschaftliche Werbung wird immer häufiger Gegenstand der Zusammenarbeit. Immer mehr wird auch die betriebswirtschaftliche Beratung eine Aufgabe der Organisation, in der zusammengearbeitet wird. Damit tritt deutlicher hervor, daß die kommerzielle Organi-

sation nicht mehr ausschließlich auf direkte materielle Gewinne abzielt, sondern sich bemüht, dem Unternehmer auf breitestem Gebiet in der Ausübung seiner Unternehmeraufgabe beizustehen.

Aus unserer bisherigen Betrachtung ist wohl deutlich geworden, daß die richtige Geschäftsführung, welche die eigenen Fähigkeiten zu schätzen weiß und für Zusammenarbeit offen steht, dem Mittelständler unter den heutigen Wettbewerbsverhältnissen weithin gute Chancen bietet. Es wird dabei wohl klar geworden sein, daß unserer Meinung nach die persönliche Leistung entscheidend bleibt, jene persönliche Leistung, die durch richtige Anwendung der Mittel kollektiver Selbsthilfe gesteigert werden kann. Von diesen Mitteln haben wir einige angedeutet.

Auswertung der wissenschaftlichen Forschungsarbeit

Es ist wohl im Rahmen dieser Betrachtung nützlich, noch auf die Resultate wirtschaftlicher Forschungsarbeit aufmerksam zu machen, die dem Mittelständler als Erkenntnismittel einer richtigen Betriebspolitik dienen. Wir brauchen dabei nicht die allgemeine Bedeutung soziologischer und wirtschaftlicher Forschung zu wissenschaftlichen Zwecken oder zur Information der Behörden oder der Mittelstandsverbände zu erörtern. Hier geht es uns um die Tätigkeit der Mittelständler als Unternehmer, als Leiter eines Betriebes, in dem eine bestimmte wirtschaftliche Leistung vollbracht wird.

Aus dem modernen Großunternehmen läßt sich die Statistik nicht mehr wegdenken. Die allgemeinen statistischen Unterlagen externer Art müssen der Führung den Einblick in die Entwicklung des Marktes, der Preise, der Löhne und aller jener Umstände geben, die für eine Beurteilung der Wettbewerbsmöglichkeiten von Interesse sind. Die interne Statistik ist für die Leitung von gleichem Interesse, da auf diese Weise der Geschäftsgang in allen Abteilungen wie im Film festgehalten wird und eventuelle Spannungen im Betriebsvorgang kurzfristig aufgedeckt werden. Im Laufe der Jahre gibt diese interne Statistik Gelegenheit zum notwendigen internen Betriebsvergleich.

Auch der kleine Unternehmer kann zur Behauptung seiner Stellung auf dem Markt die Statistik nicht entbehren. Die allgemeineren Unterlagen außerbetrieblicher Art stehen ihm dabei ebenso zur Verfügung

wie den Großunternehmern. Viel schwieriger ist es für ihn, einen Kompaß zu finden, nach dem er seine eigene interne und externe Betriebspolitik richten kann, weil ihm die notwendigen Vergleichspunkte fehlen. Hier bieten die speziell für den Mittelstand ins Leben gerufenen Forschungsinstitute Hilfe. In vielen Ländern bestehen nun solche Institute, oft mit Unterstützung der Regierung von den mittelständischen Verbänden gegründet. Das Arbeitsgebiet ist unterschiedlich. Es gibt Brancheninstitute, aber auch solche, die für den Einzelhandel oder das Handwerk als Ganzes arbeiten, selbst solche, die für den ganzen Mittelstand des Landes tätig sind. Drei Forschungsgebiete sind dabei von besonderem Interesse: die Kostenstatistik, der Betriebsvergleich und die Untersuchungen über die Möglichkeiten zur Produktivitätssteigerung.

Die beiden ersteren Forschungsbereiche bieten mit ihren Resultaten dem Mittelständler die Möglichkeit zur bewußten Einschaltung in den Markt. Er braucht nicht mehr blindlings, nach Gefühl und in Erwartung erst später sich einstellender finanzieller Ergebnisse zu arbeiten, sondern kann durch Anpassung seiner Kostenrechnung an die Basis der Kostenstatistik regelmäßig diese gefahrvolle Ausgabenseite seines Betriebs überprüfen und in der Hand halten. Der Betriebsvergleich, den er an Hand der vollständigen Übersichten der Betriebsergebnisse ähnlicher Unternehmen der Branche durchführen kann, zeigt ihm die Stellung seines Unternehmens im Zusammenhang mit dem Markt. Hat sein Betrieb einen Vorsprung gegenüber anderen, unter nahezu denselben Bedingungen arbeitenden Unternehmen? Gehört sein Betrieb zur Mittelgruppe oder liegt er vielleicht schon zurück? Die Detailzahlen der Ergebnisse, bezüglich der Betriebskosten durch die vollständig aufgeschlüsselte Betriebskostenstatistik noch ergänzt, gibt in der Folge die Möglichkeit, die Betriebslage zu überprüfen. Die Abweichung kann bis in Einzelteile der Betriebsführung lokalisiert werden. Damit wird der Weg zur Feststellung und Verbesserung der Fehler geöffnet, zugleich auch zur Erkenntnis, inwieweit ein bestimmter Vorsprung zufälliger oder bleibender Art ist.

Mit Recht kann man den Betriebsvergleich, bis in Einzelteile im Kostenvergleich ausgearbeitet, einen Kompaß nennen, nach dem der Unternehmer seinen Kurs richten kann. Als Mittel zu guter Betriebsführung kann er nicht hoch genug bewertet werden. Einzig der noch

immer mangelhafte Bildungsgrad des Mittelstands ist schuld daran, daß nicht alle Handwerker und Einzelhändler sich dieses Instrument zunutze machen.

Die Forschungsinstitute sind im Rahmen des allgemeinen Bestrebens nach Förderung der Wirtschaftsproduktivität keineswegs bei der Wiedergabe jenes Zahlenmaterials stehen geblieben, das die Erhebungen in den Betrieben ihnen brachten. In wachsendem Umfang wird das zutage geförderte Material — durch eingehendere Forschung bezüglich bestimmter Punkte noch ergänzt — zur allgemeinen Aufklärung und Beratung über zweckmäßigere Betriebsführung verwendet. Dabei überläßt man die Ausarbeitung von Folgerungen aus dem Zahlenmaterial nicht einfach dem einzelnen Mittelständler, sondern erteilt systematisch Rat und Auskunft über betriebswirtschaftlich zweckmäßige Verwaltung und Rationalisierung im Betrieb. In vielen Ländern sind zu diesem Zweck in den einzelnen Branchen Beratungsdienste gegründet worden, die kollektiv und individuell beraten. Man darf sagen, daß diese Branchenberatungsdienste die wissenschaftliche Forschung mit letzter Konsequenz der Praxis dienstbar machen.

Neben dieser Forschungs- und Beratungsarbeit auf betriebswirtschaftlichem Gebiet darf bezüglich des Handwerkes noch auf die technische Forschung und die technische Beratung hingewiesen werden. Auch diese bildet eine sehr wichtige Stütze für die Unternehmer, die dadurch von zeitraubendem persönlichem Studium entbunden werden oder von der Anstellung kostspieliger Spezialisten, die der Betrieb meist nicht tragen kann, befreit werden. Für den Unternehmer, der guten Willens ist, wird hier der Weg geöffnet, auch das kleinere Unternehmen technisch auf der Höhe zu halten und damit das erfolgreiche Fortbestehen in der modernen industriellen Produktionsweise zu sichern.

*

Schlußfolgerung

Der Mittelstand scheint uns auch in der modernen industrialisierten Gesellschaft nicht gefährdet. Dagegen sind viele Mittelständler in Gefahr. Die Ursache liegt nicht etwa darin, daß dem Mittelstandsunternehmen in der heutigen Wirtschaft die wirtschaftliche Funktion genommen wird. Die heutige Wirtschaftsorganisation bildet ein

differenziertes Ganzes sowohl in Produktion wie in Verteilung. Klein- und Großunternehmen ergänzen sich in diesem System. Das Kleinunternehmen kann nicht die standardisierte Massenproduktion und deren Absatz besorgen. Andererseits ist das Großunternehmen nicht für die Anpassung an jene individuellen Wünsche geeignet, die vom zunehmenden Wohlstand hervorgerufen werden. Die Ursache dafür, daß viele Mittelständler gefährdet sind, sehen wir darum im Mangel an der Einsicht, daß in den heutigen Wirtschaftsverhältnissen nur jene als Unternehmer aufzutreten die Möglichkeit und das Recht haben, die durch persönliche Leistung und unter Verwendung der Mittel, die Zusammenarbeit bieten kann, ihre Existenzberechtigung zu beweisen imstande sind. Nicht in der Bildung eines von der Obrigkeit geschützten Reservats auf Grund vermeintlicher sozialer Bedeutung, sondern in der aktiven Einschaltung in den Wirtschaftsvorgang liegt die Rettung des Mittelstands.

Mit einigen Notizen, die sich in vieler Hinsicht noch ergänzen ließen, haben wir dies nachzuweisen versucht.

ALFRED DE SORAS SJ.

DIE PROBLEME DES MITTELSTANDES IN DER MODERNEN WIRTSCHAFT

(mit besonderer Berücksichtigung der unterentwickelten Länder)

Der Sinn des Ausdrucks „Mittelstand“ im weiteren Sinne

Nach einer Definition des Mittelstandes in einem bestimmten Lande suchen zu wollen, scheint ein Rätselraten zu sein, derart vielfältig ist die soziologische Wirklichkeit, die sich hinter diesem Begriff verbirgt. Während wirklich ein relativ homogener und damit klar charakterisierbarer „Arbeiterstand“ besteht, gibt es eigentlich keinen Mittelstand als genau umschriebene soziologische Gruppe. Darum spricht man, wenigstens in Frankreich, vom Mittelstand nur im Plural (*classes moyennes*). Er umfaßt tatsächlich eine unübersehbare Vielfalt soziologischer Schichten, von denen jede ihre eigene geistige Verfassung besitzt: Bürger, Kleinbürger, Bauer, Handwerker, Kaufmann, Künstler, Lehrpersonal, Mitglieder der verschiedenen freien Berufe usw.

Unter all diesen „mittleren“ Leuten gibt es Reiche und Arme, Akademiker und Handarbeiter, Produzenten, Konsumenten und Dienstleistende mit diametral verschiedenen Interessen, Idealisten und Materialisten. Ihre politische Färbung reicht von der äußersten Rechten bis zur äußersten Linken. Man könnte die Aufstellung dieser Kontraste noch bis ins Unendliche erweitern.

Entscheidend scheint aus dieser soziologisch so starken Verschiedenheit als gemeinsamer Zug eine gewisse Form von Unabhängigkeit hervortreten. Wie *P. Bleton* bemerkte, „ist es die durch das Einkommen, die berufliche Tätigkeit und die Lebensart bedingte Unabhängigkeit, welche die Zugehörigkeit zum Mittelstand bestimmt“¹.

Zwischen der wenig zahlreichen, aber sehr mächtigen Klasse der Hyperkapitalisten und der großen Manager einerseits und der Klasse der Proletarier, die ohne eigene Initiative in wesentlich abhängigen Bedingungen arbeiten, andererseits befindet sich der Mittelstand, der eine gewisse Autonomie genießt, persönliche Verantwortung trägt oder zu tragen sich müht und sich sein wirtschaftliches Wohl aus eigener Initiative zu sichern bestrebt ist. Die Leute, so verschieden wie der Arzt, der Bauer, der Handwerker, der kleine Spezereihändler, weisen diesen gemeinsamen Zug auf.

Notwendige Begrenzung des Begriffes „Mittelstand“

Die sozialen und ethisch-politischen Probleme, die sich hinsichtlich dieses so weit begriffenen Mittelstandes ergeben, sind sehr verwickelt, zahlreich und unterschiedlich. Sie gestalten sich übrigens schon im Hinblick auf das Land, um das es sich jeweils handelt, ganz verschieden entsprechend der Gesamtstruktur der Bevölkerung². Es ist umso schwieriger, sie zu umreißen und statistisch fundiert gütig zu lösen, als mangels eines genauen und sicheren Kriteriums, wer zum Mittelstand in diesem weiteren Sinne gehöre, die statistische Erhebung des Mittelstandes in einer gegebenen Bevölkerung ein gewagtes Unternehmen ist³.

Es ist darum in unserem Bericht notwendig, den Begriff des Mittelstandes enger zu fassen. Dies scheint auch im Hinblick auf die

¹ P. BLETON, Contribution à l'étude des classes moyennes, Bulletin de Recherches Economiques et Sociales, Paris, November 1934, 23.

² Es scheint, daß zum Beispiel (unter Berücksichtigung der Bedeutung des Agrarsektors und der augenblicklichen Formen bäuerlicher Betriebe in Frankreich) Frankreich über einen viel höheren Prozentsatz von Personen verfügt, die dem Mittelstand zugehören, als etwa die Bundesrepublik Deutschland.

³ Vgl. Cahiers d'Action Religieuse et Sociale, Paris, 1. Juni 1935, Les classes moyennes dans la vie économique et sociale, 323. Die verschiedenen Versuche der methodischen Erhebungen in Frankreich gelangen gemäß den beibehaltenen Kriterien zu völlig verschiedenen Prozentsätzen, die von $\frac{1}{10}$ bis $\frac{1}{3,2}$ auf das Gesamt der französischen Bevölkerung reichen.

Problematik des Kongresses angezeigt zu sein. Wir verstehen also unter Mittelstand hier einfach die Gesamtheit der kleinen und mittleren Betriebe im Bereich der Industrie, des Handels und des Handwerks, wobei der landwirtschaftliche Sektor ausgeklammert bleibt. Diese Begrenzung des Begriffs erscheint unabdingbar, damit der Gedankenaustausch auf eine scharf umrissene Problematik sich beziehe und nicht in Verwirrung ausarte. Wer zuviel zusammenschnüren will, schnürt schlecht.

Allerdings besagt dies zugleich — und darauf hinzuweisen, ist ebenso wichtig —, daß bei der so präzisierten und begrenzten Diskussion die soziologische und sozialetische Analyse des Mittelstandes nur einen Ausschnitt aus dem Gesamtproblem bedeutet.

Was ist unter „kleinen“ und „mittleren“ Unternehmen zu verstehen?

Noch eine weitere begriffliche Bestimmung muß vorgenommen werden: was ist unter „kleinen“ und „mittleren“ Betrieben zu verstehen? Es scheint mir nicht angebracht, daß man weiter noch am Kriterium der Klassifizierung gemäß Höhe des Umsatzes oder des Einkommens festhalte, sondern vielmehr die *Struktur des Unternehmens selbst* betrachte. Es werden als kleine und mittlere Unternehmungen in Produktion und Verteilung jene Betriebe bezeichnet, in denen der Unternehmer seine berufliche Tätigkeit *unabhängig* ausübt (der Chef steht nicht unter der Autorität oder Überwachung eines Unternehmers oder eines Verwaltungsrates, er arbeitet vielmehr auf sein eigenes Risiko) und einen ganz *persönlichen* Charakter bewahrt (der Manager ist imstande, die Tätigkeit seines Personals selbst zu kontrollieren, die Beziehungen mit der Kundschaft und den Lieferanten haben ebenfalls in einem gewissen Sinn den Charakter persönlicher Beziehungen von Mensch zu Mensch). Es ist klar, daß dieser doppelte Charakter — Unabhängigkeit und Personalismus — in den Großunternehmungen im allgemeinen überhaupt nicht oder doch nur sehr vermindert besteht, ohne daß es damit schon möglich wäre, die Grenzen genau zu beziffern, bei welchen das mittlere Unternehmen zum Großunternehmen wird. Das Grenzmaß variiert in beträchtlichem Maße je nach der Natur des Betriebes.

Die einzelnen Probleme, die sich im Hinblick auf die kleinen und mittleren Betriebe stellen

Aufgrund der begrifflichen Abgrenzung geht es also hier um folgende Probleme:

1. Kommt den kleinen und mittleren Betrieben normalerweise in der gegenwärtigen großindustrialisierten Wirtschaft noch ein eigener Platz zu?

2. Welches ist, wenn die vorherige Frage positiv beantwortet wird, die Politik, welche die Regierungen im Hinblick auf die kleinen und mittleren Unternehmungen verfolgen müssen, um die allgemeinen Bedingungen zu schaffen, daß die kleinen und mittleren Betriebe vollgültig jene Funktion erfüllen können, welche ihre Existenz rechtfertigt und ihnen einen normalen Platz in der wirtschaftlichen Tätigkeit eines Landes zuweist?⁴

3. Welches sind, sofern die erste Frage positiv ausgefallen ist, die Maßnahmen, welche die kleinen und mittleren Betriebe ihrerseits ergreifen müssen, um in normaler Weise diesen Platz in der Wirtschaft einzunehmen und vollgültig ihre Rolle zu spielen?⁵

⁴ Auf französische Verhältnisse übertragen, würde man diese Frage allgemein folgendermaßen formulieren können: Welches muß die Wirtschaftspolitik sein, die von der Commission Nationale Technique des Classes Moyennes begünstigt und verfolgt werden muß? Diese durch ein Dekret vom 16. Dezember 1950 eingesetzte Kommission ist nicht zu verwechseln mit dem C.N.C.M., wovon in Anmerkung 5 die Rede ist. Diese Kommission ist gemischt: sie umfaßt zehn Beamte und zehn Persönlichkeiten, die durch das C.N.C.M. gestellt werden. Der Wirtschaftsminister ist ihr Präsident und der Vizepräsident des C.N.C.M. Ihre Rolle besteht darin, die wirtschaftlichen, sozialen, finanziellen oder fiskalischen Fragen zu studieren, die Regierung über alle Projekte, Gesetze oder Verordnungen aufzuklären, die ihrer Natur nach irgendeinen Einfluß auf die Tätigkeit des Mittelstandes haben könnten, Vorschläge zu unterbreiten und ein Programm für Regierungsmaßnahmen aufzustellen.

⁵ Im Rahmen der französischen Verhältnisse gesehen, könnte man diese Frage etwa folgendermaßen formulieren: Welches müssen die Richtlinien der Tätigkeit des Comité National de liaison et d'action des classes moyennes sein? Es ist wohl bekannt, was dieses Comité ist: unter der Regierung des „Front Populaire“ im Jahre 1936, zur Zeit der großen Konflikte zwischen den Arbeitgebern und Arbeitnehmern spielte der Mittelstand keinerlei wirksame Rolle mangels entsprechender Repräsentation: seine zerstückelten Organisationen konnten sich in keiner Weise mit den mächtigen Organisationen der Arbeitnehmer und der Arbeitgeber, besonders nicht mit dem Comité National du Patronat Français (N.C.P.F.) messen. Aus dieser bitteren Erfahrung ergab sich der Versuch zu verbandlichem Zusammenschluß. Im Jahre 1937 wurde die Confédération Générale des Classes Moyennes und im Januar 1938 vor allem die Confédération Générale des Syndicats des Classes Moyennes und die Confédération Générale des Associations de Classes Moyennes, die die nicht fachberuflichen Verbände zusammenschloß, gegründet. Die beiden letzten Parallelorganisationen koordinierten ihre Tätigkeit in dem Comité de liaison. Alle diese Verbände verschwanden in dem großen Umsturz von 1940. Das Gesetz vom 22. Mai 1946, welches die Regelung der sozialen Sicherheit auf die Nicht-Lohnempfänger ausdehnte, ließ die Frage der Repräsentation des Mittelstandes wieder aktuell werden.

Ich betrachte hier nur die erste dieser drei Fragen. Die Ausarbeitung der beiden letzten Punkte überlasse ich Herrn Fournier le Ray, dem Vertreter des französischen Wirtschaftsministers und Sekretär der Nationalen Technischen Kommission des Mittelstandes. Die zwei letzten Fragen sind von sehr technischem Charakter. Auch setzen sie notwendigerweise ein großes Maß freier politischer Entscheidung voraus, wenigstens dann, wenn man auf die Ausarbeitung von näheren Bestimmungen und konkreteren Vorschlägen eingehen will. Als kirchlicher Vertreter fürchte ich, wenn ich mich zu sehr auf dieses Gebiet begeben, den Eindruck zu erwecken, als würde ich den Standpunkt der Kirche in Fragen vertreten, bezüglich deren eigentlich die kompetenten Laien zur verantworteten Stellungnahme berufen sind⁶.

Im Juni 1947 organisierte ein provisorisches Komitee einen Gründungskongreß, aus dem das augenblickliche Comité National de Liaison et d'Action des Classes Moyennes (C.N.C.M.) hervorging, als dessen Präsident ROGER MILLOT ernannt wurde, der dieses Amt augenblicklich noch innehat. Das französische C.N.C.M. ist dem Institut International des Classes Moyennes, dessen Sitz in Brüssel ist, angegliedert. Seit ihrer Gründung hat das C.N.C.M. es als seine Aufgabe betrachtet, den Mittelstand als soziale Gruppe offiziell zur Anerkennung zu bringen. Das C.N.C.M. ist eine Dachorganisation sämtlicher bestehender oder noch zu gründender französischer Vereinigungen oder Verbände. Es gibt hierbei keine individuelle Mitgliedschaft. Es gruppiert mehr als fünfzig Organisationen, unter ihnen vor allem die Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises. Seit 1951 hat das C.N.C.M. zwei Sitze im Wirtschaftsrat der Republik inne, wo seine Delegierten sich bemühen, eine Aktionsgemeinschaft unter den Organisationen des „Mittelstandes“ zu begründen, die bereits ihrerseits im Wirtschaftsrat vertreten sind.

⁶ Eigentlich müßte noch eine vierte Frage studiert werden: Welches muß die internationale Politik im Hinblick auf den Mittelstand sein? Konkret ausgedrückt: Welches muß die internationale Politik sein, die das Internationale Institut des Mittelstandes vorschlägt? Da dieser Bericht sich nur an französische Verhältnisse halten will, wird diese Frage nicht berührt. Dies besagt aber nicht, daß sie nicht etwa erstrangige Bedeutung hätte. Die Gründung der Montanunion, des Gemeinsamen Marktes der Sechs, die eventuelle Erstellung einer Zone des freien Zahlungsaustausches der Siebzehn stellt gerade auch bezüglich des Mittelstandes ganz deutlich das schwerwiegende Problem der Harmonisierung der nationalen Politik, besonders in Europa. Ich werde übrigens weiter unten einige Bemerkungen machen bezüglich der die unterentwickelten oder in der Entwicklung begriffenen, besonders afrikanischen Länder betreffenden Probleme.

Können die kleinen und mittleren Betriebe noch für sich in Anspruch nehmen, eine gültige Rolle in der modernen Wirtschaft zu spielen?

Vor der eigentlichen Behandlung dieses Themas seien zwei Vorbemerkungen angebracht.

1. Vorbemerkung: Die Natur der erwarteten Antwort

Es handelt sich hier um ein *normatives* Urteil, das sich in einem Imperativ ausspricht. Dies heißt, daß, wie A. F. Utz in seinem einleitenden Referat „Der Mittelstand und die ethischen Normen der Wirtschaft“ bemerkt, das Urteil nicht einfach das Ergebnis aus einer Situationsanalyse sein darf, sondern vielmehr aus einer Analyse der Gemeinwohlwerte folgen muß, die die kleinen und mittleren Betriebe unter Umständen in Frage stellen. Die wesentliche Frage ist also diese: Verlangt das Gemeinwohl die Existenz, die Einordnung und den Fortbestand der kleinen und mittleren Betriebe im Hinblick auf den allgemeinen wirtschaftlichen Ablauf? Im übrigen hat man dabei den Begriff des Gemeinwohls in seiner ganzen Ausdehnung und seiner ganzen Tiefe zu nehmen. Es handelt sich also grundsätzlich nicht darum, das Gemeinwohl dieser oder jener nationalen Gemeinschaft zu betrachten, sondern das Wohl der menschlichen Gemeinschaft als solcher, der internationalen Gemeinschaft im Gesamten. Im Schoße dieser Gemeinschaften ist nicht nur das Wohl dieser oder jener sozialen Schicht (Kleinbetrieb, Großbetrieb, Lohnempfänger, Konsumenten, Lieferanten, Händler, Importeure, Exporteure usw.) ins Auge zu fassen, sondern das Wohl der gesamten Gesellschaft, das zwar das Wohl der einzelnen Schichten einschließt, aber doch zugleich auch übersteigt.

Um auf die Frage zu antworten, kann man nicht einfach *ausschließlich* vom Gesichtspunkt wirtschaftlichen Ertrages, wirtschaftlicher Produktivität, wirtschaftlicher Expansion usw. ausgehen, denn damit würde man sich stillschweigend zur Ansicht bekennen, die in der Gesellschaft zu verwirklichenden Werte seien vollständig durch die Maßstäbe wirtschaftlichen Ertrages, wirtschaftlicher Produktivität, wirtschaftlicher Expansion bestimmt oder diesen doch vollständig untergeordnet. Eine solche Wertung würde eine mit christlichem Denken jedenfalls nicht mehr vereinbare Umkehrung der Werte be-

deuten, einen „wirtschaftlichen Materialismus“, durch den unsere gegenwärtige Zivilisation nur zu stark geprägt ist. Man würde als Grundsatz unterstellen, der Mensch sei für das wirtschaftliche Spiel da, während gemäß dem ethischen Grundsatz das wirtschaftliche Spiel, das heißt die Organisation der Produktion, des Kreislaufes und der Verteilung der materiellen Güter, der Entfaltung der menschlichen Person im Raume der menschlichen Gemeinschaft dient.

Diese letzte Bemerkung soll aus unseren Überlegungen in keiner Weise die wirtschaftlichen Normen des Ertrages, der Produktivität und der Expansion ausschalten. Sie verweist diese nur an ihren Platz, bewahrt aber durchaus ihre Dringlichkeit. Eine wirtschaftliche Organisation, die den wirtschaftlichen Ertrag, die Produktivität und die Expansion aus dem Auge verlöre, würde das menschliche Gemeinwohl verraten. Denn wie es gemäß dem Evangelium wahr ist, daß der Mensch nicht vom Brot allein lebt, so ist es ebenso wahr, daß er doch zuerst vom Brote lebt. Eine menschliche Gesellschaft im Zustand der wirtschaftlichen Unterentwicklung oder schwerer und stets sich wiederholender Krisen ist eine menschlich unausgeglichene Gesellschaft, in der die höchsten menschlichen Werte (durch Reaktion der Massen gegen das so entstandene Elend) schwerstens bedroht sind. Die wirtschaftliche Gesundheit einer Nation stellt einen menschlichen Wert dar, einen Wert der natürlichen Ethik.

Die gestellte Frage teilt sich also in zwei Einzelprobleme:

1. Ist die Existenz der kleinen und mittleren Betriebe im Gesamten der modernen Wirtschaft eine notwendige oder doch begünstigende Bedingung dafür, daß bestimmte menschliche Werte, die den Mittelschichten spezifisch eigen sind, gewahrt werden?

2. Ist diese Existenz vereinbar mit den Normen einer gesunden Wirtschaft, die in Funktion mit der gegenwärtigen Weltwirtschaft erarbeitet sind und ohne deren Befolgung man zu einer wirtschaftlichen Unordnung gelangen würde, welche in der Folge die Gesellschaft zutiefst erschüttern und auf diesem Wege zu guter Letzt das wahre Menschenbild verraten würde?

2. *Vorbemerkung: Bedeutung der in dieser Weise formulierten Frage*

Diese beiden Fragen haben, von Frankreich aus gesehen, eine unüberschätzbare Bedeutung, denn die kleinen und mittleren Betriebe nehmen in Frankreich tatsächlich eine ganz ansehnliche Stellung ein. Gewiß sind die statistischen Angaben in der augenblicklichen Situation nicht bis zum Letzten vollständig möglich. Entsprechend den Feststellungen des Jahres 1954 können wir in allgemeinen Daten sagen, daß 85% der industriellen und 92% der Handelsbetriebe weniger als 6 Lohnempfänger beschäftigen. Somit gehören ohne jeden Zweifel 30—35% der Lohnempfänger in Handel und Industrie zu kleinen und mittleren Betrieben⁷. Wenn es wahr wäre, daß man um der ethischen Werte des Gemeinwohles willen die kleinen und mittleren Unternehmungen einfach ausmerzen müßte, dann bedeutete dies, daß beträchtliche Massen von Personen in Frankreich zu einem dramatischen Arbeitsplatzwechsel verurteilt würden.

Ob man auf diese Frage mit ja oder nein antworte, so hat man zu bedenken, daß außerdem sämtliche Normen der Sozial- und Wirtschaftspolitik in Frage gestellt sind, welche im Hinblick auf jene außereuropäischen Gebiete befolgt werden, die noch in Frankreichs Obhut stehen und mit denen Frankreich aller Wahrscheinlichkeit nach über kurz oder lang eine französisch-afrikanische Gemeinschaft mit mehr oder weniger föderativem Charakter wird herstellen müssen. Wenn die kleinen und mittleren Betriebe gemäß guter Wirtschafts- und politischer Ethik Parasiten, schädliche Überbleibsel und Anachronismen wären, dann wäre in jenen Gebieten einzig eine auf die Entwicklung großindustrieller Einheiten und großer Import-Export-Handelsgeschäfte abzielende Politik zu befolgen. Im Falle einer von der Wirtschaftsethik gegenteilig zu formulierenden Antwort wäre es vielmehr angezeigt, für eine Reihe von kleinen und mittleren Betrieben des sekundären und tertiären Sektors um die Großbetriebe herum besorgt zu sein. Solche Probleme können nicht leicht genommen werden⁸. Sie können es umso weniger, als durch den Vertrag von Rom, der die allmähliche Integration der außereuropäischen

⁷ Diese Angaben sind dem Bericht von M. MEESEMAECKER, *L'importance économique et sociale des classes moyennes*, „France-Documents“, Mai 1954, entnommen.

⁸ Vgl. J. VIBERT, *L'industrialisation de l'Afrique*, in: *Revue de l'Action Populaire*, Dezember 1957, 1197 ff.

Gebiete in den Gemeinsamen Europäischen Markt der Sechs vorzieht, die gesamte Politik dieser europäischen Wirtschaftsgemeinschaft durch diese Antworten in Mitleidenschaft gezogen wird.

Nach dieser Klarstellung des Problems sollen nun nacheinander die beiden in der ersten Vorbemerkung gestellten Fragen behandelt werden.

Erste Frage: Ist die Existenz der kleinen und mittleren Betriebe im Gesamten der gegenwärtigen Wirtschaft die notwendige oder doch begünstigende Voraussetzung dafür, daß bestimmte menschliche Werte, welche der soziologischen Gegebenheit des Mittelstandes spezifisch eigen sind, in der augenblicklichen industriellen Zivilisation gewahrt werden?

a) Mehrere Verlautbarungen des Papstes, der im Namen der natürlichen Werte spricht, als deren privilegierter Hüter er sich betrachtet und erklärt, geben eine bejahende Antwort auf diese Frage. Ich möchte hier nur auf die Ansprache an die Delegierten des Internationalen Mittelstandsinstituts (25. Oktober 1956) hinweisen.

b) Wenn man aus der Gesamtheit der päpstlichen Verlautbarungen die spezifisch sozialen Werte herauschält, deren Bewahrung im Raum einer Gesamtwirtschaft die Existenz der kleinen und mittleren Betriebe gewährleistet oder zumindest begünstigt, dann muß man vor allem folgende wesentliche Werte unterstreichen:

1. Bewahrung eines Minimums von Privateigentum als wesentliche Bedingung der Achtung vor der Person und der Familie.

2. Bewahrung des personalistischen Charakters der zwischenmenschlichen Beziehungen auf dem Gebiet der wirtschaftlichen Organisationen.

3. Bewahrung des schöpferischen Sinnes, der in der Arbeit liegt, die nicht einfach auf eine bloß mechanisch ausgeübte, aufgespaltene, zum voraus bestimmte und auferlegte Handhabung herabgesetzt wird, wie dies in den Großunternehmungen für die Masse der subalternen Arbeiter geschieht.

4. Bewahrung des Sinnes für Sparen und Vorsorge.

Zusammenfassend kann man sagen, daß gemäß den Aussagen der Päpste die Existenz eines gewissen „Volumens“ von kleinen und mittleren Betrieben im Schoße der großindustrialisierten Wirtschaft die Achtung und Verwirklichung von wirtschaftlichen Beziehungen gewährleistet, welche tief menschlicher Natur sind.

c) Jedoch würde es, so glauben wir, eine Verfälschung der päpstlichen Gedanken bedeuten, wenn man sich mit solchen schematischen Feststellungen begnügen wollte. Man würde den Rahmen, in welchem die päpstlichen Hinweise stehen, verkennen. Man würde der Gefahr einer Art bedingungsloser „Verehrung“ des mittelständischen Betriebes erliegen, die in der Folge in den Mittelständlern selbst eine mißbräuchliche Tendenz zu bedenkenlosem Protektionismus nach sich ziehen würde.

d) In Wirklichkeit stellt der Papst fest, daß das Gebilde des kleinen und mittleren Betriebes keine Art soziologischen Sakramentes darstellt, das gewissermaßen *ex opere operato* wirkt und aus sich heraus das soziale Gleichgewicht herstellt, in welchem das Gemeinwohl besteht.

In derselben Ansprache vom 25. Oktober 1956 bemerkt der Papst, daß es sich mit diesem Gebilde genau so wie mit anderen natürlichen, durch eine gerechte Beurteilung der Sachlage geforderten Gebilden verhält: sie enthalten in sich eine gewisse Ambivalenz. Mit anderen Worten, sie können, wenn die institutionelle Seite nicht von einer geistigen Leistung, welche die innere Einstellung des Menschen in Ordnung bringt, als Mittel zum Mißbrauch gegen das Gemeinwohl dienen. Ohne die Aktivierung der spezifisch religiösen Kräfte können die Mittelständler gerade auch in ihrer typisch beruflichen Betätigung die sittlichen Werte verraten, die sie aufgrund ihrer Lage an sich zu pflegen imstande und verpflichtet wären.

e) Andere ergänzende Überlegungen gehen in dieselbe Richtung und müssen den Mittelständler davor bewahren, die Werturteile des Papstes zu verfälschen und als systematischen Angriff gegen die Organisationen, Aufwände und Institutionen, die zur gegenwärtigen Großindustrie gehören, umzudeuten.

Mit *P. Bigo* könnte man in gültiger Weise zwei „Ränge“ von Eigentum unterscheiden: das Eigentum an Produktionsgütern und das Eigentum an den für das persönliche und familiäre Leben notwendigen Gütern. Gewiß besteht kein Zweifel darüber, daß die Kirche sich gegen eine allgemeine und systematische Verkollektivierung der Produktionsgüter ausspricht. Ihre gegensätzliche Einstellung gegenüber dem Marxismus ist in diesem Punkte unbestreitbar. Jedoch ist es unter der Bedingung gewisser Vorsichtsmaßnahmen, die hier aufzuzählen zu weit führen würde, wohl denkbar, daß in einem bestimmten Stadium der wirtschaftlichen Entwicklung eine

Art und Weise der Organisation der Produktion oder der Zirkulation der Güter besteht, gemäß der weite Sektoren der Produktions- oder Distributionsmittel der persönlichen oder zumindest der unbeschränkten Aneignung entzogen sind, ohne daß damit das für die Entfaltung der Person und der Familie unentbehrliche „Eigentum zweiten Ranges“ unmöglich gemacht würde. Man könnte sehr leicht Beispiele aus der Organisation dieses oder jenes gegenwärtigen Unternehmens, das einer halböffentlich-rechtlichen Verwaltung untersteht (régie usw.), anführen, wo die ethischen, durch die Kirche verteidigten Normen des persönlichen und Familienprivateigentums in keiner Weise angetastet wird.

Außerdem ist folgendes zu bedenken. Es ist nicht ausgemacht, daß die Großindustrialisierung notwendigerweise alle im Betriebe sich vollziehenden zwischenmenschlichen Beziehungen austilge. Man könnte zum Beispiel den Fall der Schwefelgesellschaft von Aquitanien anführen, die in großem Ausmaße den Schwefel, angefangen vom Gas von Lacq, produziert und dank der Automation nur etwa ein Dutzend Angestellte beschäftigt. Wenn allerdings die Fälle dieser Art in einem Lande zur Allgemeinheit werden würden, dann würde das Problem der Beschäftigung sehr kompliziert. Es gibt also wirkliche Fälle (man denke nur auch an die elektrischen Zentralen usw.), die beweisen, daß der im Produktionsvolumen und im Umsatz große Betrieb, in welchem zudem die Produktionsmittel der strengen privaten Aneignung und Verfügung entzogen sind, ein zahlenmäßig so begrenztes Personal beschäftigt, daß die zwischenmenschlichen Beziehungen im Betrieb keineswegs an persönlichem Charakter etwas einbüßen. Der Fall der zentralen Wasserkraftwerke ist in dieser Hinsicht eindeutig.

Ähnliche Überlegungen könnten auch analog bezüglich der anderen menschlichen Werte angestellt werden, die als typische Werte des Mittelstandes angesehen sind und darum die Existenz des kleinen und mittleren Betriebes im Gesamtzusammenhang der Wirtschaft fordern. Auch da würde man zum gleichen Ergebnis kommen, nämlich zur Verurteilung jener Haltung, welche die legitime Verteidigung des mittelständischen Betriebes in eine bedingungslose Idolatrie verfälscht und so einen unbegrenzten Protektionismus verteidigt, der jedes Geschäft zu schützen und zu retten hat, das sich als „unabhängig“ und „personalistisch“ bezeichnet.

Zu einer im gleichen Sinne gemäßigten Schlußfolgerung wird uns das Studium der zweiten Frage führen.

Zweite Frage: Ist der kleine und mittlere Betrieb noch vereinbar mit den Prinzipien der Rentabilität, der Produktivität, der wirtschaftlichen Expansion, der Vollbeschäftigung, mit den Normen einer gesunden Wirtschaft, die in der gegenwärtigen Weltwirtschaft beachtet werden müssen, um nicht einem wirtschaftlichen Widersinn zu verfallen, der als Konsequenz nur eine tiefgreifende Unordnung in den nationalen Gemeinschaften hervorrufen und auf diesem Wege schließlich den Menschen selbst verraten würde?

1. Man weiß, daß die Leugnung dieser Vereinbarkeit eine der wesentlichen Thesen des Marxismus darstellt. Gewisse Wirtschaftler, die sich zwar durchweg nicht auf den Marxismus berufen, sind ebenfalls geneigt, ihn in dieser Hinsicht zu unterstützen: kleine und mittlere Betriebe seien in jeder Form schädliche wirtschaftliche Anachronismen. Die Verurteilung ist sozusagen endgültig und unterschiedslos.

2. Korrekte Analysen der Gegebenheiten beweisen jedoch, daß solche Anklagen unüberlegte Behauptungen bedeuten. Ich möchte hierzu nur einige Punkte aufführen, die die Sache aufhellen:

a) Die Nicht-Marxisten sind darin einig, weit entfernt, die Notwendigkeit von kleinen und mittleren Betrieben in Frage zu stellen, sogar zu unterstreichen, daß die Großindustrie in bestimmten Sektoren überhaupt nicht ohne die kleinen und mittleren Betriebe auskommt. In vielen Fällen verlangt das reibungslose Funktionieren großer Unternehmungen die Existenz von kleinen und mittleren Nebenbetrieben. *K. Boetticher* hat sich in seinem Bericht mit besonderem Hinweis auf die Automobilindustrie in ausgezeichneter Weise geäußert, so daß ich mir weitere Erörterungen ersparen kann.

b) Ferner sind unzweifelhaft bestimmte Formen der Produktion (Uhrenindustrie, Präzisionsmechanik usw.) von solcher Beschaffenheit, daß auch die strengsten Prinzipien der Rentabilität, der Produktivität, der wirtschaftlichen Expansion und der Vollbeschäftigung in keiner Weise den kleinen und mittleren Betrieb ausschalten. In jedem Lande lassen sich viele Beispiele solcher kleinen und mittleren Betriebe aufzählen, die von diesem Gesichtspunkt aus völlig gesund sind. Sie entsprechen in ihrem Sektor den Normen der gesunden Gesamtwirtschaft.

c) Ein Fall scheint mir in diesem Zusammenhang solcher Aufmerksamkeit würdig, daß er die europäischen Mächte dringend beschäftigen müßte: die Hilfe, die man den unterentwickelten Ländern zu leisten hat. Es wäre wahrhaftig engstirnig und auch parteiisch und schädlich, wenn man das Problem des mittelständischen Betriebes in der gegenwärtigen Wirtschaft nur im Hinblick auf die entwickelten Länder sehen wollte. Die aus dieser engen Sicht sich ergebenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen würden sich auf dem Feld der Hilfe gegenüber den unterentwickelten Ländern als völlig falsch erweisen. Dies soll an einem Beispiel dargestellt werden. Viele möchten momentan glauben, daß der wirtschaftliche Fortschritt der afrikanischen Länder ausschließlich durch die Schaffung von großen industriellen Einheiten in jenen Gebieten garantiert würde und daß eine rationelle Planung zugunsten der unterentwickelten Länder Afrikas in keiner Weise die Schaffung von mittelständischen Betrieben in jenen Gebieten vorzusehen und zu fördern habe. Die auf französischen Erfahrungen aufbauenden Ergebnisse legen aber eine ganz andere Stellungnahme nahe⁹. Die Tatsachen bestätigen, daß die Erstellung großer industrieller Einheiten im schwarzen Teil Afrikas noch nicht bis in die Tiefe des Problems der Unterentwicklung vorzustoßen vermag, wenn nicht um diese Großindustrie herum vielfältige kleine und mittlere Betriebe gegründet und im „Busch“ verteilt werden (kleine Betriebe zur Herstellung von Haushaltsartikeln mit Hilfe der halbfertigen Produkte der großen Aluminium-schaffenden Industrie: Edea, Konkouré usw.). Diese Gründung von verstreut liegenden und durch Eingeborene geleiteten kleinen und mittleren Betrieben scheint unentbehrlich aus folgenden Gründen: 1) Zur Gewährleistung einer gewissen Streuung von Einkommen und Kaufkraft in den afrikanischen Gebieten selbst. Die großen industriellen Unternehmungen profitieren eigentlich auf dem schwarzen Gebiet selbst durchweg nur sehr spärlich, denn die großen Produktions- und Handelsgesellschaften, deren Produkte in Europa fertiggestellt werden, nachdem diese als halbfertige Ware aus Afrika eingeführt worden sind, haben die Tendenz, den erzielten Gewinn in möglichst geringem Ausmaße im schwarzen Gebiet selbst neu zu investieren. Die wirtschaftliche Substanz des schwarzen Erdteils steht

⁹ Vgl. J. VIBERT, a. a. O.

darum in Gefahr, durch das Mutterland, bzw. durch die großen Gesellschaften des Mutterlandes aufgesogen zu werden. — 2) Gründung und Ausbau der kleinen und mittleren Betriebe scheinen ebenfalls unentbehrlich, um in jenen Ländern Verteilung und Entwicklung der Beschäftigung zu garantieren. Die Großunternehmungen beschäftigen meistens nur einige hundert Personen (Alumcam beschäftigt zum Beispiel nur einige hundert kameruner Arbeiter). — 3) Der Ausbau der mittelständischen Betriebe erscheint unabdingbar, um dem Ansteigen der überzähligen Arbeitskraft in den Großstädten zu wehren. Dieses Übel, das eine der schweren Wunden des schwarzen Erdteils darstellt, ist teilweise durch die *ausschließliche* Existenz von städtischen Großunternehmungen in Industrie und Handel verursacht. Eine Großfabrik oder eine große Handelsfirma zieht tatsächlich — aufgrund eines irrationalen, nicht zu verhindernden Reflexes — alle Arten von Arbeitsuchenden an, die mangels beruflicher Ausbildung keinerlei Aussichten auf eine Anstellung haben. Das Großunternehmen in den unterentwickelten Städten erzeugt damit von selbst „Wasserkopfstädte“. — 4) Einzig Unternehmungen „mit menschlichem Charakter“, in den Territorien verteilt, sind fähig, die fortschreitende wirtschaftliche Erziehung der afrikanischen Massen zu erzielen und allmählich den Geist der im Busch verlorenen Eingeborenen für die Einsicht in die „Marktwirtschaft“ zu öffnen.

Ich könnte aufgrund von mehreren Reisen durch den schwarzen Erdteil noch tausende von Beispielen anführen, die diese schematisch vorgetragenen Gedanken zu bestärken imstande sind. Als Schlußfolgerung scheint sich aufzudrängen, daß die Tatsache der Unterentwicklung und die Forderung der Wirtschaftsethik, die sich daraus auf dem internationalen Plan ergibt, von den wirtschaftlich entwickelten Mächten verlangen, jenseits Europas den kleinen und mittleren Betrieb als Ausgleich zu den Bemühungen um die Großunternehmungen zu fördern.

3. Auch hier gilt jedoch wiederum: alle diese Überlegungen über die wirtschaftlichen Normen, die sich aus der gegenwärtigen weltwirtschaftlichen Lage ergeben, dürfen in keiner Weise in einer blinden Idolatrie des kleinen und mittleren Betriebes zu einem regellosen Protektionismus führen.

Es gibt nämlich Produktionssektoren, die den Einsatz von so großen Finanz- und Produktionsmitteln verlangen (zum Beispiel die Atomenergie), daß in diesen Sektoren der kleine und mittlere Betrieb ganz offenbar eine Häresie oder ein Märchen bedeutete. Ebenso gilt (und Frankreich ist wohl in der Lage, dieses Phänomen zu beurteilen): sowohl ein übersteigerter Liberalismus als auch ein Protektionismus gegenüber nicht konkurrenzfähigen Unternehmungen, besonders im Hinblick auf die kleinen und mittleren Handelsgeschäfte, würde einen Engpaß für eine rationelle Preispolitik schaffen. Wenn die französischen Preise allzu selten auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig sind, wenn die französische Handelsbilanz in chronischer Weise negativ ist, dann ist dies *zum Teil* einer gewissen Anarchie der Handelsunternehmungen zu verdanken. Eine sachgerechte Berücksichtigung der kleinen und mittleren Handelsgeschäfte darf also nicht darauf hinauslaufen, jenen Vermittler-Handelsgeschäften Blankovollmachten zu erteilen, die nur deswegen im Verteilersektor auftauchen, weil ihre Unternehmer sich daraus Gewinn schlagen wollen. Solche Betriebe bewirken eine Preiserhöhung zum Schaden der wirtschaftlichen Gesundheit der Nation.

Dies alles beweist, daß die von der Wirtschaftsethik geforderte, ausgeglichene Berücksichtigung der kleinen und mittleren Betriebe im Rahmen der nationalen und Weltwirtschaft sowohl die Politik der Regierungen wie auch die Disziplin der Unternehmerverbände einschließt.

JEAN-PIERRE DE CRAYENCOUR

DER MITTELSTAND UND DIE SOZIALE ENTWICKLUNG

I. Teil

Vorbemerkung

Dem Wunsch des Internationalen Instituts für Sozialwissenschaft und Politik entsprechend, sei in den folgenden Ausführungen die Situation des Mittelstandes in Handel, Handwerk und Industrie in Belgien dargestellt.

Dabei geht es weniger um eine Studie als um Stellungnahmen und Vorschläge. Ohne auf Einzelheiten näher einzugehen und ohne fertige Lösungen bringen zu wollen, handelt es sich mehr um einen Beitrag zum Gedankenaustausch und zur Diskussion.

Begriffsbestimmungen

Nachdem so viele kompetente Autoritäten sich um die Definition des Mittelstandes bemüht haben, kann ich mir diese Mühe sparen. Ich brauche darum nur einleitend darzulegen, was ich unter „Mittelstand“ verstehe.

Ich halte diesen Ausdruck für sehr vieldeutig. Einmal gebraucht man ihn im Singular („la classe moyenne“) und nimmt dann das Bestehen einer homogenen Klasse an, obschon es in Wirklichkeit sehr zahlreiche und verschiedene Gruppen gibt. Sodann verwendet man ihn im Plural („les classes moyennes“) und denkt dann — nicht ohne Beeinflussung durch den Marxismus — in der für die gegenwärtige Zeit kennzeichnenden Denkweise meist nur an die Wirtschaft und

versteht unter diesen „Mittelschichten“ nur die Gruppen zwischen der Arbeiterklasse und dem Großkapital. Mit diesem künstlichen Begriff des „Mittelstandes“ glaubt man dann, die ganze Vielschichtigkeit des Sozialen abgesteckt zu haben, vergißt dabei aber, daß die Gesellschaft eine Vielseitigkeit in sich schließt, die sich weder im Begriffspaar „Kapital — Arbeit“ noch in der Wirtschaft im allgemeinen erschöpft.

Schließlich hat das Wort „moyennes“ einen etwas üblen Beigeschmack. Was man eigentlich sagen möchte, wäre besser mit „médiannes“ ausgedrückt¹.

Dennoch muß man sich damit abfinden, daß der Ausdruck „Mittelstand“ („classes moyennes“) nun einmal im soziologischen Wörterbuch steht. Es scheint mir nun das Einfachste, genau den Sinn festzulegen, in dem ich ihn gebrauche.

Meines Erachtens umschließt der Begriff „Mittelstand“ drei soziale Gruppen:

1. Betriebe des Handels, des Handwerks, der Industrie und der Landwirtschaft,
2. die Angehörigen der freien Berufe,
3. das führende Personal der öffentlichen und privaten Unternehmen

Es ginge zu weit, diese Auffassung zu rechtfertigen. Man müßte sich dabei vor allem mit der Integration des leitenden Personals der öffentlichen und privaten Unternehmen in den Mittelstand befassen. Weil dies jedoch nicht zum Thema gehört, halte ich mich hier nicht damit auf.

Das Internationale Institut für Sozialwissenschaft und Politik wünscht von uns Ausführungen über den „produktiven“ Mittelstand. Es scheint mir darum richtig, nicht von „Mittelstand“, sondern einfach von „mittleren“ und „kleineren“ Unternehmen zu sprechen.

Das mittlere und kleinere Unternehmen

Die neueste Entwicklung der Dinge rückt einen bisher wenig beachteten Gesichtspunkt in den Vordergrund: die Größe des Unternehmens. Angesichts der Konzentration in der Wirtschaft mit ihren bisweilen gigantischen Ausmaßen tritt das Phänomen des mittleren

¹ Das französische Wort „moyenne“ heißt auch „Durchschnitt“, während „median, e“ „in der Mitte befindlich“ besagt, also dem deutschen „Mittelstand“ näher steht. (Die Redaktion)

und kleineren Unternehmens immer mehr hervor. Seine Existenz in sich ist nichts Neues, jedoch im Ganzen der wirtschaftlichen Entwicklung gewinnt es eine neue Bedeutung. Vielleicht hat dies der Gesetzgeber noch nicht genügend beachtet, jedenfalls kommen viele Schwierigkeiten daher, daß unsere Gesetze und Verordnungen dem sehr großen Unterschied zwischen einem kleineren und mittleren Betrieb einerseits und einem großen andererseits nicht genügend Rechnung tragen.

Die Begriffsbestimmung des Klein- und Mittelbetriebs ist tatsächlich nicht leicht. Die belgische Gesetzgebung kennt keine offizielle Definition. Eine gewisse Anzahl gesetzlicher Maßnahmen ist nicht auf die kleinen Unternehmen oder nicht auf die kleinen und mittleren zusammengenommen anwendbar. Um irgendein Unterscheidungsmerkmal zu haben, hat man sich auf die Beschäftigtenzahl geeinigt. So gilt das Betriebsratsgesetz nur für Betriebe mit mindestens 50 Arbeitnehmern.

Dieser Gesichtspunkt genügt aber sicher nicht, um die Klein- und Mittelbetriebe zu charakterisieren. Es kommt nämlich häufig vor, daß ein Betrieb mit 25 Arbeitern ein sehr großes Unternehmen darstellt, während ein Betrieb von 100 Arbeitern sich noch durchaus in kleinen Verhältnissen befinden kann.

Lange hat man den Familiencharakter des Klein- und Mittelbetriebs betont. Das gilt gewiß noch für die Handwerks- und Handelsbetriebe, wo mehrere Familienangehörige mitarbeiten und wo das Familien-eigentum als Eigenkapital eingesetzt wird. Doch gilt dies weniger für Industriebetriebe, und die soziale Entwicklung tendiert dahin, die wirkliche Bedeutung der Familienbetriebe zurückzudrängen.

Zwei Elemente sind wohl für die Begriffsbestimmung des Klein- und Mittelbetriebs vor allem maßgebend:

1. Der Chef des Unternehmens ist der eigentliche Schöpfer, er beschafft das Kapital und hat die technische Leitung des Unternehmens inne.
2. Das Unternehmen überschreitet nicht eine bestimmte Größe bezüglich der Beschäftigtenzahl, der investierten Kapitalien und des Umsatzes.

Aufgrund dieser Gegebenheiten sollte man eigentlich zu einer Legaldefinition des Klein- und Mittelbetriebs gelangen. Eine solche

Definition würde aufgrund ihrer Beweglichkeit eine systematische Anpassung der Gesetze und Verordnungen im Hinblick auf die besondere Situation der Klein- und Mittelbetriebe gestatten.

Dadurch würde man vermeiden, daß diese Anpassung, wie zum Beispiel heute, nachhinkt und dann selten und zwar fast immer nur auf politischen Druck hin realisiert wird.

Die Schwierigkeiten der Klein- und Mittelbetriebe

Allgemeine Bemerkungen

Aus welcher Sicht sollen nun die Probleme der Klein- und Mittelbetriebe angegangen werden? Um sehr häufig auftretenden falschen Ansichten vorzubeugen, mache ich einige einleitende Bemerkungen:

1. Man trifft im Mittelstand wie in politischen Kreisen oft die Ansicht, daß die Probleme der Klein- und Mittelbetriebe einzig und allein durch den Staat gelöst werden können. Dies ist jedoch eine falsche Sicht. Bei jedwedem Problem der Wirtschafts- und Sozialordnung wird man sich klugerweise zunächst fragen, welchen Beitrag jeweils der Unternehmer, der Berufsverband und der Staat zu leisten vermag. Diese scheinbar selbstverständliche Bemerkung setzt indessen eine Reihe von vorrangigen Grundthesen voraus, die alles andere als unbedeutend sind, so das Vertrauen in die Eigeninitiative, die Anerkennung der berufsständischen Ordnung und die positive Einstellung zum Staat.
2. Es erscheint mir gefährlich, die Probleme der Klein- und Mittelbetriebe isoliert von denen des allgemeinen Wirtschaftslebens eines Landes zu betrachten. Diese Probleme sind wirtschaftlicher und sozialer Natur, ehe sie Fragen des Mittelstandes sind. Isoliert man sie, wird die gestellte Aufgabe unlösbar. Es ist beispielsweise meines Erachtens unangebracht, öffentliche Organisationen zu errichten, die ausschließlich Probleme der Klein- und Mittelbetriebe untersuchen. Sollte man nicht vielmehr danach streben, die Situation der Klein- und Mittelbetriebe dann und dort zu erörtern, wo gesetzliche oder Verwaltungsmaßnahmen im allgemeinen vorbereitet werden?
3. Es ist nicht gut, soziale Anliegen von den wirtschaftlichen Zielen zu trennen. Es ist zwar begreiflich, daß um der Veranlagung des

menschlichen Geistes willen Soziologie und Wirtschaftswissenschaften als zwei unterschiedene Gebiete betrachtet werden. Auf der Ebene der Politik im hohen Sinne des Wortes ist es jedoch notwendig, beide Aspekte des Problems in einer Synthese zu vereinigen. Sonst würde man die Wirtschaft entmenschlichen und das Soziale zu einer Art unwirksamen Pflasters machen.

Wirtschaftliche Aspekte der Situation der Klein- und Mittelbetriebe

Die ins Riesenhafte steigende technische Entwicklung bestimmt die gegenwärtige Situation der Klein- und Mittelbetriebe. Aus wirtschaftlicher Sicht ist die Technik das Zusammenwirken von Verfahren, die möglichst viel und möglichst billig zu produzieren ermöglichen. Es ist nicht notwendig, eine solche Zielsetzung näher zu begründen und den ungeheuren Fortschritt darzustellen, den die Menschheit den technischen Errungenschaften verdankt. Die meisten von ihnen beginnen überhaupt erst, das tägliche Leben zu beeinflussen. Die Umwälzungen, die sie mit sich bringen, sind solcher Art, daß es fast unmöglich ist, sich eine Vorstellung davon zu machen, wie unser tägliches Leben in 10 oder 20 Jahren aussehen wird.

Ein Grundprinzip der Technik liegt in der Wirtschaftlichkeit, besonders im wirtschaftlichen Umgehen mit der menschlichen Arbeit, denn diese ist am teuersten. Auf diesem Wege hat die Technik den Menschen belehrt, daß beim menschlichen Tun die Organisation der Arbeit von entscheidender Bedeutung ist.

Das Prinzip der Wirtschaftlichkeit und der Sinn für Organisation wurden in den Großunternehmen, wo die entsprechenden Mittel die notwendigen Untersuchungen möglich machten, mit Erfolg angewandt. Mangels dieser Mittel vermochten die Klein- und Mittelbetriebe dieser Entwicklung nicht zu folgen. Es ist aber klar, daß sie auf das Prinzip der Wirtschaftlichkeit und auf den Sinn für Organisation ebensowenig verzichten können wie der Großbetrieb.

Es gab einen Augenblick, da man glauben konnte, die wirtschaftliche Konzentration drohe die Klein- und Mittelbetriebe zu unterdrücken. Jedoch hat sich schnell die gegenläufige Bewegung, d. h. die der Dezentralisation, entwickelt. Es steht heute fest, daß der Klein- und Mittelbetrieb den Großbetrieb ergänzt. Zweifellos ist der

Mangel an Rentabilität, der mit dem Gigantischen gegeben ist, der Grund für die gegenwärtige Bewegung der Dezentralisation. Die durch die Technik ermöglichte Massenproduktion scheint demnach das Wirtschaftsleben tatsächlich nicht zu vereinfachen, sondern im Gegenteil zu verkomplizieren. Diese Feststellung kann man bereits auf dem Produktionsniveau machen, wo die größtmögliche Vereinheitlichung der Planung und Organisation in Wirklichkeit mit einer sehr großen Verschiedenheit der Produktionstätigkeit rechnen muß. Das Phänomen ist aber noch augenscheinlicher im Distributionsbereich, der an Bedeutung die Produktion noch übersteigt.

In diesem sich dauernd verändernden Ganzen, in welchem der industrielle Rhythmus vorherrscht, fragt man sich, ob das Handwerk nicht auf dem Weg zum Aussterben sei. Die Entwicklung, die wir durchleben, ist tatsächlich so tiefgehend, daß sie bis in unsern Wortschatz eingedrungen ist. Nach dem Sinn, den man dem Wort Handwerk beilegt, kann man ebenso gut von seinem Untergang wie von seiner Erneuerung reden. Wenn der Handwerker ein Mensch sein soll, der Rohmaterialien in schöpferischer Phantasie und vollkommen unabhängig bearbeitet — unter der Voraussetzung, daß ein solcher Handwerker je existiert hat —, dann ist es klar, daß er heute am Verschwinden ist. Aber wenn dieser Handwerker jener ist, der, ein bereits vorbereitetes Material übernehmend, an seinem Platz innerhalb eines gemeinsamen Bemühens um die Schaffung materieller Güter seine ganz persönliche Rolle spielt, wobei er die neuen wissenschaftlichen Erkenntnisse (ebenfalls eine Frucht gemeinsamer Arbeit!) nutzt, dann müssen wir sagen, daß das Handwerk von heute blühe wie nie zuvor.

Die Zukunft des Handwerks hängt also — wie man schon öfters betont hat — von seiner Fähigkeit ab, sich an eine Entwicklung anzupassen, die durch den industriellen Rhythmus gekennzeichnet ist. Was man meines Erachtens weniger unterstrichen hat, ist die ungeheure Kompliziertheit dieser Anpassung und die Tragweite der sich hieraus ergebenden menschlichen Probleme.

Wenn man sich nur damit begnügt, diese Anpassung unter wirtschaftlichen Aspekten zu erfassen, wird die Untersuchung bald beendet sein. Anpassung bedeutet Rationalisierung, die durch Kreditaufnahme und Investition gekennzeichnet ist. Wollte man den Ideen des wirtschaftlichen Liberalismus folgen, dann bräuchte man nur das

Laissez-faire sich auswirken lassen. Mit anderen Worten, die finanziell Gesicherten würden sich anpassen, die andern würden verschwinden. Die sozialen Verheerungen, die diese Theorie anrichtet, sind bekannt.

Soziale Aspekte der Situation der Klein- und Mittelbetriebe

Wenn man über soziale Probleme spricht, denkt man vor allem, wenn nicht sogar ausschließlich an die Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Das Soziale, mit dem wir uns nunmehr zu befassen haben, ist anderer Natur. Es betrifft die Lage desjenigen, der einen Klein- und Mittelbetrieb führt.

Wir haben gesehen, daß die Technik die materiellen Güter vervielfacht. Die Großunternehmung nutzt diese Technik gemäß dem doppelten Prinzip der Wirtschaftlichkeit und der Organisation. Wie kann sich nun der Klein- und Mittelbetrieb auf seine Art anpassen?

Welche Vorbehalte man auch in seiner Antwort machen mag, man muß schließlich vom Chef des Klein- und Mittelbetriebes doch ein Verhalten erwarten, das weit über das Technisch-Wirtschaftliche hinausgeht und seine innerste seelische Einstellung anrührt. Ausgehend von einfachen wirtschaftlichen Tatsachen, stoßen wir also unversehens auf den Menschen.

Ohne Zweifel ist das zentrale Problem des mittelständischen Betriebes eigentlich kein wirtschaftliches, also im einzelnen keine Frage der Finanzierung und des Kredites, sondern vielmehr eine Frage der Unabhängigkeit und der Freiheit. Unser Thema berührt hier die Demarkationslinie, wo die Technik sich mit dem Menschlichen trifft. Das Problem wäre bedeutend einfacher, wenn hinter der Rationalisierung des Unternehmens nicht der Mensch stände, der schafft und lenkt. Wenn man nur ins Unendliche hinein zu produzieren hätte, müßte man die menschliche Gesellschaft lediglich als eine große Fabrik auffassen. Die Probleme wären also rein technischer Natur. Das ist vielleicht gerade die dauernde Versuchung, welcher alle Formen von Gigantismen ausgesetzt sind, nämlich die Gesellschaft wie eine Fabrik zu betrachten. Wenn die Situation des mittelständischen Unternehmens so verwickelt ist, dann deswegen, weil wir hier mehr als anderswo dem tief menschlichen Problem gegenüberstehen.

Es geht hierbei nicht nur um den Menschen, der arbeitet — das wäre ja nur das Arbeiterproblem —, sondern um den Menschen, der etwas zu tun *unternimmt*. In dieser Weise das Problem stellen, heißt, nach der *Unabhängigkeit* fragen. Es wird heute allgemein anerkannt, daß man den Begriff der Unabhängigkeit neu zu formen hat. Wir bewegen uns aus einer Zeit heraus (und zwar wie mühsam!), in der die Unabhängigkeit etwas Absolutes an sich hatte. Man bezeichnet heute diese Unabhängigkeit als Egoismus und vergißt dabei, daß sie am Anfang des Auftriebes steht. Ohne Zweifel wäre es gerechter zu sagen, daß eine gewisse Auffassung von Unabhängigkeit Egoismus geworden ist, weil die soziale Entwicklung sie unwirksam gemacht hat. Wir brauchen heute eine neue Form von Unabhängigkeit, die sich nicht nur in die Zusammenarbeit und Solidarität schickt, sondern sogar in mancher Hinsicht aus dieser Solidarität geboren wird.

Es scheint mir nicht übertrieben zu sagen, daß man dem mittelständischen Unternehmer damit den größten Dienst erweist, daß man in ihm einen neuen Sinn von Unabhängigkeit wachruft. In manchen Kreisen des Mittelstandes besteht man derart hartnäckig auf der Unabhängigkeit, daß es sachlich nicht mehr vertretbar ist. Wie weit kann überhaupt heute noch ein Handwerker, ein Kaufmann, ein Industrieller unabhängig produzieren oder verteilen, wie er es nach seinem Begriff der Unabhängigkeit eigentlich sich vorstellt? Sind nicht alle Menschen in ein ausgedehntes Netz der gegenseitigen Abhängigkeit verwoben? Sie hängen nicht mehr einzig von ihren Klienten ab, wie es zu vergangenen Zeiten der Fall war, sondern außerdem und noch mehr von der Technik und dem wirtschaftlichen Leben im allgemeinen. Ihre persönliche Leistungskraft ist weithin durch ihre starke Einschaltung in den Stromkreis des gesamten wirtschaftlichen Lebens bedingt.

Die bestimmte Art der Einkommensbildung ist ohne Zweifel das wesentliche Element der Unabhängigkeit. Es ist unbestreitbar, daß der Umstand, ob man unter einem Arbeitsvertrag steht oder nicht, eine ganz verschiedene Psychologie erzeugt. Allerdings ist auch hier bereits eine Entwicklung spürbar. Es ist festzustellen, daß eine stetig wachsende Zahl von Unabhängigen ihre Unabhängigkeit mit irgendeiner Art von Arbeitsvertrag koppelt. Ein beträchtlicher Prozentsatz von Einzelhandelsgeschäften wird von einem Glied des Haushalts betrieben, während der Mitbeschäftigte bereits im Arbeitsvertrag

steht. In zahlreichen Handwerksbetrieben ist der Unternehmer durch Verträge und sonstige Abmachungen gebunden, die ihn in größere und bedeutendere industrielle Komplexe eingliedern.

In vieler Hinsicht kann diese sehr bezeichnende Entwicklung glückliche Folgen nach sich ziehen. Andererseits darf man nicht aus dem Auge verlieren, daß der Sinn für das Risiko, der dem Unternehmer wesentlich ist, von einer psychologisch und menschlich unüberschätzbaren Bedeutung ist. Er stellt ohne Zweifel zusammen mit dem Gewinn, der ihn begleitet, einen der mächtigsten Hebel des menschlichen Fortschrittes dar. Eine zu weit vorangetriebene Organisation des wirtschaftlichen Lebens, die jedem einen Platz anweist, an dem seine Verantwortung einzig auf die Ausführung beschränkt wäre, würde leicht die Quelle der schöpferischen Energie zum Versiegen bringen. Diese Gefahr ist durchaus nicht nur imaginär.

Ohne Zweifel besteht des Rätsels Lösung in dem glücklichen Gleichgewicht von gesellschaftlicher Interdependenz und persönlicher Autonomie. Dabei aber muß offenbar die Betonung auf die gesellschaftliche Interdependenz gelegt werden.

Die größte Zahl der unabhängig Tätigen, das heißt der Chefs der mittelständischen Unternehmungen, bleibt zu isoliert und sperrt sich gegen die Verwirklichung von Solidarität und kollektiver Organisation. Sie fürchten von dieser den Untergang ihrer Unabhängigkeit, während sie doch im Gegenteil daraus ein mächtiges Mittel zur Festigung ihrer Autonomie sehen sollten.

Mit anderen Worten, ich glaube, daß unter den gegebenen Umständen die richtige Art und Weise, eine wirkliche Unabhängigkeit zu bewahren, darin besteht, die verschiedenen Möglichkeiten der Zusammenarbeit auszunützen. Allerdings ist, soll diese Entwicklung zum Fortschritt führen, eine gründliche geistige Umstellung Voraussetzung. Die Reaktion auf die neuen wirtschaftlichen Gegebenheiten muß von innen kommen. Irgendwelche von außen auferlegte Formen der Zusammenarbeit würden nur neue Formen künstlich zusammengestellter Gruppen bedeuten. Im Grunde ist das ganze Problem eine Frage der Erziehung. Es handelt sich nicht nur um eine bessere berufliche Ausbildung. Die Mittelständler müssen auch Gelegenheit haben — ohne Zweifel im Laufe ihrer schulischen und akademischen Laufbahn —, den Sinn der augenblicklichen Sozialentwicklung zu begreifen. Sie müssen mehr Verständnis für das

Gemeinschaftliche in unserem Leben bekommen. Wir werden nochmals am Schluß auf diesen mehr gemeinschaftlichen Sinn unseres Lebens in der Gesellschaft zurückkommen.

Die Stellung des mittelständischen Betriebes in der gesamten Wirtschaftsgesellschaft

Die Entwicklung der neuen Arbeitsmethoden schafft eine neue Idee der Unabhängigkeit. Diese stellt ihrerseits das Problem der Organisation, das im Grunde ein politisches Problem ist. Dabei bedeutet das Wort „politisch“ im weiten Sinne die innere Organisation des gesamten Staatswesens. Es handelt sich also keineswegs um Politik im Sinne des Parteiwesens.

Der Begriff der Organisation geht den Mittelständler auf dreifacher Ebene an: auf der Ebene des Betriebes, des Berufsstandes und der Nation.

Auf der Ebene des Betriebes ist, vom Gesichtspunkt des Organisatorischen aus gesehen, die Bewegung zum Genossenschaftswesen besonders bemerkenswert (bei den mittelständischen Betrieben noch mehr als bei den Großbetrieben). Man hat dabei etwa an die Einkaufs- und Verkaufsgenossenschaften zu denken, an die Zentren für Forschung und Statistik, an die gegenseitige Kredithilfe.

Auf der Ebene des Berufsstandes handelt es sich um eine Solidarität zwischen den Unternehmungen ein- und desselben Zweiges, wobei zugleich an eine gewisse „Macht“-übertragung an den Berufsstand gedacht ist. Allerdings wirkt der Hinweis auf eine Kompetenzübertragung an den Berufsstand auf viele, die sonst den organisatorischen Fragen gegenüber sehr aufgeschlossen sind, wie ein Schreckgespenst. Sie sehen darin eine Form von Korporativismus im üblen Sinn des Gruppenegoismus und des Malthusianismus. Gewiß, die Gefahr des numerus clausus ist nicht zu übersehen. Jedoch hieße das, den wahren Sinn der Organisation völlig verkennen, wenn man diese auf der Ebene des Berufsstandes nur als Form eines beruflichen Egoismus auffassen würde. Im Gegenteil müssen wir uns darüber Rechenschaft geben, daß, wenn wir der staatlichen Übermacht entgehen wollen, nur die Lösung bleibt, den Berufsstand fähig zu machen, diese Dinge, die beruflicher Natur sind, vor allem das, was die Ausbildung betrifft, zu entscheiden.

Auf der Ebene des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens im gesamten ist die dringliche Form der Organisation jene, welche die Belange sämtlicher Gruppen, die an der wirtschaftlichen und sozialen Korporation teilnehmen, vertritt: Arbeiter, selbständig Erwerbende, Großunternehmer, oder mit anderen Worten: Produktion, Verteilung und Verbrauch.

Dieses Gesetz der Organisation, das nur sehr oberflächlich, vielleicht allzu schematisch dargestellt werden konnte, möchte wohl manchem als reichlich gekünstelt vorkommen. Jedoch sollte das Schema zum Bewußtsein bringen, was man allgemein zu wenig bedenkt, daß nämlich die Organisation in diesem Aufbau gerade das ist, was dem mittelständischen Unternehmer am meisten nottut. Man möge sich dabei erinnern, daß die Entwicklung der mittelständischen Unternehmungen weithin durch Gesetze und Verordnungen gelenkt sind. In unseren parlamentarischen Ländern sind aber diese Gesetze und Verordnungen das Werk von Gesetzeskörperschaften, die mehr und mehr für diese Art Arbeit ungeeignet sind. Wenn es uns nicht gelingt, das Wirtschaftliche von dem spezifisch Politischen zu unterscheiden, wobei die letztliche Unterordnung des wirtschaftlichen Sektors unter die Politik durchaus belassen sein soll, dann werden wir die völlige Einschrumpfung der Wirtschaft nicht mehr vermeiden können. Die mittelständischen Betriebe werden die ersten Opfer dieser Fehlentwicklung sein, in welcher die staatliche Bürokratie den Sieg davontragen wird.

II. Teil

Wesentliche Maßnahmen zugunsten des Mittelstandes

Anpassung an den Rhythmus der industrialisierten Wirtschaft, geistige Umstellung im Sinne des Verzichtes auf individualistische Unabhängigkeit und Hinwendung zu einer Autonomie, die sich sozial verpflichtet fühlt, Bildung konkreter Formen der Organisation auf allen Ebenen, das sind, allgemein gesprochen, die Mittel, die dem Mittelstand aufhelfen sollen.

Wie aber sind diese Forderungen konkret zu formulieren im Sinne von Maßnahmen zugunsten des Mittelstandes? Da Vollständigkeit im Hinblick auf die Vielseitigkeit der Probleme nicht möglich ist,

hat man nur zwischen einer rein förmlichen Aufzählung von Fragen und Lösungen einerseits und einer klugen Auswahl von Themen andererseits zu entscheiden. Ich wähle das letztere. Über folgende fünf Punkte, die für die Mittelstandspolitik von Bedeutung sind, soll gesprochen werden: berufliche Ausbildung, Kredit, finanzielle Belastung durch Administration und Fiskus, Regulierung des Wettbewerbs, soziale Sicherheit.

Berufliche Ausbildung

Der technische und berufliche Unterricht müßte in größerem Maß die sozialen Aspekte des heutigen wirtschaftlichen Lebens berücksichtigen. Die Geschichte der technischen Erfindungen, der Einfluß dieser Erfindungen auf den Rhythmus des wirtschaftlichen Lebens, die Möglichkeiten der Massenerzeugung und massenmäßigen Verteilung der lebensnotwendigen Güter, die Möglichkeiten der Einordnung unabhängiger Unternehmer in den Prozeß einer hochindustrialisierten Wirtschaft, die Forderungen der Zusammenarbeit und der Solidarität, die Finalität der wirtschaftlichen Entwicklung, in der das Schicksal des Menschen in höchstem Maße auf dem Spiele steht, das sind einige Themen, die meines Erachtens allzu leicht in der Ausbildung des Mittelständlers vernachlässigt werden. Zu ausschließlich beschäftigt man sich in einem etwas individualistischen Geiste mit den unmittelbar praktischen und den Einzelnen als Einzelnen angehenden Fragen.

Andererseits ist natürlich auch an die unmittelbar berufliche Ausbildung zu denken. Sollte man da nicht ein Minimum fordern? Ich denke dabei gar nicht an die typisch fachmännische Ausbildung. Hier drückt der Schuh weniger. Auch halte ich es nicht für nützlich, daß man in der Berufsausbildung jene Kenntnisse vermitteln soll, die bereits in der Grundschule erledigt werden. Vielmehr sollte man von dem, der sich neu einzurichten wünscht, einen Grundstock jenes Wissens verlangen, das sich auf das wirtschaftliche und soziale Leben bezieht: Buchführung, Marktgesetze, Lagerhaltung, Kalkulation, Grundzüge des Steuerrechts und der Sozialgesetzgebung. Tatsächlich läßt sich feststellen, daß die Unkenntnis bezüglich dieser sozialwirtschaftlichen Gegebenheiten die Hauptursache des Niedergangs des Mittelstandes ist.

Die Dringlichkeit dieser Kenntnisse macht ein berufliches Zulassungsgesetz notwendig. Allerdings lehnen viele eine solche Gesetzgebung unter dem Vorwande ab, daß man dadurch zum Korporatismus und zum numerus clausus zurückkehre. Jedoch bedeutet es einen Irrtum, jegliche textliche Formulierung von minimaler Berufsausbildung der Maßnahme des numerus clausus gleichzustellen. Ein numerus clausus besteht immer nur dann, wenn eine Autorität über die Maximalzahl der in einem Beruf Tätigen entscheiden kann. Die gesetzliche Maßnahme, von der ich hier spreche, hat jedoch nichts mit einer solchen Bestimmung zu tun. Sie legt einzig die für alle in einem Beruf Tätigen minimalen Zulassungsbedingungen fest, denen jedermann, der zu einer vernünftigen Leistung fähig ist, genügen kann.

Man hat sich nun einmal darüber klar zu sein, was man will: entweder man sieht resigniert zu, wie der mittelständische Betrieb stagniert und zu einer schweren Belastung in der raschen Entwicklung unserer Gesellschaft wird, oder aber man gibt ihm die Mittel an die Hand, den täglich anwachsenden Schwierigkeiten des wirtschaftlichen Lebens zu begegnen. Viele europäische Länder kennen heute ein Gesetz dieser Art. Diejenigen, die sich dagegen sträuben, bringen ihre Staatsbürger wettbewerbsmäßig ins Hintertreffen. Diese Überlegung ist von geradezu grausamer Wirklichkeit, wenn man an die Bedingungen denkt, in welchen die Mittelständler demnächst im Gemeinsamen Markt wirtschaften müssen.

Die berufliche Ausbildung ist das Hauptanliegen der kommenden Jahre. Es mag übertrieben erscheinen, sie für bestimmte Branchen als obligatorisch zu verlangen. Jedoch hängt diese Notwendigkeit nicht von uns, sondern von den Tatsachen ab. Die technische Entwicklung wie auch die nationale und übernationale Organisation machen eine bessere Ausbildung der mittelständischen Unternehmer unentbehrlich. Wenn wir sie nicht klug als Pflicht auferlegen, werden die Tatsachen grausamer sein als wir. Wir werden dann mit Bedauern die soziale Anpassungsfähigkeit jener großen Massen feststellen, die durch Verwirrung und Elend leicht zur Beute des Kollektivismus werden könnten.

Im Hinblick auf die Dringlichkeit dieses Problems könnte man sich fragen, ob die Lösung auch auf andere Weise gefunden werden könnte als dadurch, daß man von den Chefs der mittelständischen

Betriebe ausgedehntere Kenntnisse verlange. Während es einerseits unerlässlich ist, den Geist der Mittelständler gegenüber der gesellschaftlichen Verwicklung unserer heutigen Wirtschaft zu öffnen, so könnte man andererseits darauf hinweisen, daß es da und dort übertrieben wäre, Kenntnisse über Gesetze, wirtschaftliche, steuerrechtliche oder sozialrechtliche Reglemente zu fordern, die selbst der Chef eines Großbetriebs zumeist nicht kennt und deshalb einem spezialisierten Bureau überläßt. Könnte man daher nicht daran denken, dem Mittelständler die Wahl zu überlassen zwischen einem Nachweis seiner persönlichen Kenntnisse bezüglich seiner Branche und der Zugehörigkeit zu einer spezialisierten und rechtlich anerkannten Körperschaft, die zu seinen Lasten jenen Teil an Pflichten und Verantwortung übernimmt, der diese Kenntnisse unentbehrlich macht?

Persönlich neige ich zu der Auffassung, deren Verwirklichung den Bestand des Unternehmens gewährleisten würde, ohne daß der Chef persönlich alle in Frage kommenden Kenntnisse besitzen muß. Auf diese Weise wären die Mittelständler gewissermaßen zu verbandlichem Zusammenschluß gezwungen, der ihnen von größtem Vorteil sein könnte. So wäre es schließlich möglich, auch in anderer Hinsicht einen Fortschritt zu erzielen, so auf dem Gebiet der Statistiken und der wissenschaftlichen Untersuchungen, wie auch bezüglich der Verknüpfung zwischen Buchhaltung und Kreditbewilligung, schließlich bezüglich der Verbreitung modernerer Erzeugungs- und Verteilungsverfahren. Mit anderen Worten: eine solche Lösung würde der Entwicklung einer echten berufsständischen Organisation sehr dienlich sein.

Der Kredit

Das Kreditproblem hängt einerseits mit der Steuergesetzgebung und andererseits mit der beruflichen Ausbildung zusammen. Da es dem Mittelständler um die Rationalisierung des Betriebes geht, sollte der Fiskus weitgehende Steuererleichterungen für produktive Investitionen gewähren. Bei der Kreditverleihung sollte man neben den Garantieleistungen und der Vertrauenswürdigkeit auch die realen Aussichten der Rationalisierung und Modernisierung des Betriebes berücksichtigen.

Wenn der Kredit zum Zwecke der Betriebseinrichtung und rationelleren Ausrüstung verlangt wird, sind die augenblicklich funktionierenden Kreditorganisationen im allgemeinen nicht kompetent dazu, das Projekt der Rationalisierung zu überprüfen. Wir verfügen übrigens über ein „Produktivitätsamt“, dessen Aufgabe das Studium solcher Projekte darstellt. Man müßte Produktivität und Kredit engstens zusammenketten, indem man den Kreditsuchenden verpflichtet, seine Investitionspläne durch eigens hierfür spezialisierte Organe begutachten zu lassen. Falls das Gutachten günstig ausfällt, sollte der Staat den Zinsfuß großzügig herabsetzen.

Man könnte vielleicht einwenden, es sei ungesund, eine finanzielle Intervention zu fordern, wo es sich gerade um Berufe handle, die unabhängig bleiben wollen. Jedoch basiert ein solcher Einwand auf einer falschen Vorstellung von Unabhängigkeit und von der Rolle des Staates in der modernen Gesellschaft. Von der Unabhängigkeit wurde bereits weiter oben gesprochen. Was nun die Rolle des Staates angeht, so hat man zu bedenken, daß diese um vieles erweitert ist. Die Auffassung vom reinen Polizeistaat ist glücklicherweise überwunden. Gewiß bleibt der Etatismus eine Gefahr unserer Wirtschaft und unseres sozialen Lebens. Jedoch zieht die Intervention der Gesamtheit nicht notwendigerweise den Etatismus nach sich. Die Gefahr des Etatismus droht aus einer bestimmten Methode der Intervention, nämlich aus dem Anwachsen der Staatsbürokratie. Wir stehen somit wieder dem Problem der Organisation gegenüber, wovon bereits die Rede war.

Wenngleich sich im Kreditwesen die staatliche Intervention zugunsten der mittelständischen Betriebe in gleichem Maße rechtfertigt wie in den anderen Formen zugunsten sonstiger sozialer Gruppen, so gilt doch auch hier wie allgemein, daß sie nur mit Vorbedacht gehandhabt wird. Wo immer das Gemeinwohl auf dem Spiele steht, ist Krediterleichterung zugunsten welchen Betriebes auch immer zu vermeiden. Es gibt Sektoren, die durch die Entwicklung der Wirtschaft zum Untergang verurteilt sind, und es gibt Rationalisierungspläne, die technisch nicht realisierbar sind. Darum ist, wie bereits gesagt, die enge Verknüpfung von Kredit und Produktivität heute nötiger als je.

Administrative und steuerliche Belastung des mittelständischen Betriebes

Es ist zu offenbar, daß das tägliche Leben des Mittelständlers durch die Belastung oder die Inanspruchnahme seitens der Behörden geradezu erstickt wird. Die Forderung nach Vereinfachung stellt sich hier überaus dringend, wenn man nicht weiterhin noch viel Zeit für völlig unproduktive Arbeit verlieren soll. Noch mehr als die technische Entwicklung bedrückt den Mittelständler die allgemeine Unfähigkeit unserer Behörden, Verwaltungsmethoden zu erfinden, die einigermaßen auf den Stand der modernen Technik kommen. Man sollte, um zu einem einigermaßen haltbaren Resultat zu kommen, von den Behörden jene Überprüfung der Produktivität verlangen, die man von der Privatwirtschaft erwartet.

Über diese Forderung der behördlichen Vereinfachung hinaus stellt sich aber noch ein schwerwiegenderes Problem. Im Gefolge der technischen Entwicklung, besonders der Automation, liegen die Soziallasten viel schwerer auf den auf Arbeitskraft angewiesenen Betrieben als auf den anderen. Wie ist hier eine Ungerechtigkeit zu vermeiden, an der zwar nicht allein die Mittelständler leiden, die ihnen aber doch viel härter zusetzt als den andern?

Ich sehe meinerseits kein anderes Heilmittel gegenüber dieser Situation als eine Änderung im gesamten System der Sozialversicherung, es sei denn, daß die Steuerexperten ein neues Verfahren zu erfinden imstande sind, aufgrund dessen die übertriebenen Soziallasten durch entsprechende Steuererleichterungen ausgeglichen werden.

Aus dem weiten Gebiet der Steuer möchte ich nur einen Punkt herausgreifen, der mir wesentlich scheint. In einem mittelständischen Betrieb, dessen Kapital im allgemeinen persönliches Eigentum des Chefs ist, belastet der Fiskus unterschiedslos Kapitaleinkommen, persönliches Einkommen des Unternehmereigentümers und Gewinn, und zwar alle in der Höhe des für den Reingewinn geltenden Steuersatzes. Man müßte die notwendigen Unterscheidungen einführen, die nur jenen eigentlich überschüssigen Teil, der wirklich dem Gewinn entspricht, mit dem hohen Satz und im übrigen Kapital- und Unternehmereinkommen proportional belasten.

Die Regelung des Wettbewerbs

Die Freiheit auf dem Markt fordert einen wirtschaftlichen Kodex, eine „Spielregel“. Die Aufgabe, diesen Kodex zusammenzustellen, fällt den Berufsverbänden zu, die sich an die Tradition und an die Gewohnheiten zu halten haben. Solange die berufsständischen Organisationen in unserem Geiste und in unseren Gesetzen noch nicht Fuß gefaßt haben, ist eine Pflichtenlehre zwecklos und ist die Freiheit auf dem Markt das, was sie in der liberalistischen Wirtschaftsauffassung gewesen ist: das Privileg der Starken.

Die Achtung vor einer wirklichen Konkurrenzfreiheit wirft eine Reihe von Einzelproblemen auf: Preisvorschriften, Sonderverkäufe, Prämien, Ausverkäufe usw. Alle diese Probleme kommen im Grunde auf die wesentliche Frage nach dem Mißbrauch der wirtschaftlichen Macht hinaus.

Eine Gesetzgebung ist in diesem Bereiche, um dessen ungeheure Kompliziertheit jeder weiß, eine dringende Notwendigkeit. Es handelt sich nicht darum, systematisch gegen wirtschaftliche Absprachen und wirtschaftliche Macht vorzugehen, sondern vielmehr Mißbräuche zu verfolgen. Die Bestimmung dessen, was Mißbrauch ist, die Organisation der Kontrollen und die Festlegung der Strafen sind heikle Aufgaben, die deutlich zeigen, wie wichtig eine gesetzgeberische Abklärung der Frage wäre. Grundlagen des Vorgehens gegen Mißbrauch sind die Schiedsgerichte innerhalb der Berufsverbände und schließlich der stets offenstehende Rekurs an ordentliche Gerichte.

Neben den Mißbräuchen eigentlicher wirtschaftlicher Macht kennen wir zur Genüge den Mißbrauch jener Macht, die zwar das Wirtschaftliche benützt, aber im Grunde in den Sozialorganisationen beheimatet ist, in den sog. „pressure groups“. Ich möchte keineswegs die Gewerkschaften angreifen oder die Verbrauchergenossenschaften kritisieren. Dies wäre umso mehr gegen alle Logik, nachdem ich für eine bessere Erziehung zum Zusammenschluß unter den mittelständischen Unternehmern aufgerufen habe. Doch soll auf die Tatsache hingewiesen sein, daß die Konsumgenossenschaften dank ihrer wirtschaftlichen Macht gewisse finanzielle Vorteile errungen haben, die es ihnen gestatten, den mittelständischen Unternehmern illoyale Konkurrenz in der Verteilung und selbst in der Produktion zu bereiten.

Schließlich ist noch auf das schwere Unrecht hinzuweisen, das jene Lohnempfänger begehen, die nach ihren Arbeitsstunden oder zur Zeit der Arbeitslosigkeit ihren Beruf auf eigene Faust ausüben, ohne dafür die sozialen und steuerlichen Lasten zu tragen. Es geht nicht darum, einem Lohnempfänger grundsätzlich zu verbieten, auf dem Wege über eine unabhängige Beschäftigung einen Ausgleich seines Lohnes zu suchen oder irgendwie in dieser Form einer Liebhaberei nachzugehen. Solche Beschäftigungen sind im Gegenteil selbstverständlich und wünschenswert. Auf diese Weise gelingt es dem Arbeiter, auf der Leiter des gesellschaftlichen Lebens emporzusteigen. Jedoch hat man ein Recht darauf, von ihm zu verlangen, daß er die sozialen und steuerlichen Lasten trage, die nun einmal mit dieser Nebenbeschäftigung verbunden sind. Das Problem wäre übrigens leicht zu lösen, wenn man einerseits die Löhne erhöhen würde und andererseits die Lasten des mittelständischen Betriebes herabsetzte.

Die soziale Sicherheit

Gewisse Angehörige der „unabhängigen Bourgeoisie“, die noch an alten, bereits überholten sozialen Vorstellungen festhalten, glauben, daß eines der typischen Merkmale der unabhängig Beschäftigten — also in unserem Falle des Chefs des mittelständischen Betriebes — darin bestände, in keiner Weise auf eine Sozialgesetzgebung angewiesen zu sein, da der selbständig Beschäftigte weitsichtig und fleißig genug sei, um dieses sein Problem persönlich zu lösen.

Diejenigen, die so sprechen, sind im allgemeinen genügend gesichert, sodaß sie niemals in die Lage gekommen sind, eine tiefgreifende Unsicherheit zu verspüren. Sie verstehen den Sinn der Gesetzgebung schon für die Lohnempfänger nicht, geschweige denn jene zugunsten der unabhängig Beschäftigten.

Die soziale Schicht der Mittelständler gruppiert sich jedoch mehr und mehr aus Kaufleuten, Handwerkern und Industriellen, die ein lebhaftes Bedürfnis nach organisierter Sicherheit empfinden. Ich spreche gar nicht von den Alten, deren Situation geradezu katastrophal geworden ist, sei es deswegen, weil sie nicht in der Lage waren zu sparen oder weil ihr Erspartes durch die Inflation vernichtet worden ist. Unter den in der Blüte des Lebens stehenden Mittelständlern vergleichen viele ihre Situation mit der ihrer lohnempfangenden Nachbarn.

Worum immer es sich handeln mag, ob um Lasten, die aus der Familie, aus Krankheit, Alter, Erholungszeit stammen, der Vergleich steht in solcher Disproportion, daß in den Augen vieler der Preis für die Unabhängigkeit viel zu hoch erscheint. Kürzlich durchgeführte Befragungen haben die tiefe Verwirrung der unabhängig Beschäftigten aufgedeckt, ihre Unruhe bezüglich der Zukunft ihres Betriebes, ihre Ruhelosigkeit im Betrieb. Mehr als 50% erklärten, daß sie für ihre Kinder auf jeden Fall diese wirtschaftliche Beschäftigung nicht wünschen.

Es gibt also ohne Zweifel ein schwerwiegendes Problem der sozialen Sicherheit der Mittelständler. Auch hier gilt wiederum, daß ein steifes Beharren auf Unabhängigkeit nichts anderes bedeutet als Verlust dieser Unabhängigkeit, wo man sie doch unter anderen Formen wieder aufleben lassen könnte.

Es kann sich natürlich nicht darum handeln, die für die Lohnempfänger getroffene Regelung auf die Unabhängigen anzuwenden, umso weniger, als nach allgemeiner Ansicht das für die Lohnempfänger geltende System überholungsbedürftig ist.

Jedoch ist sowohl für die Lohnempfänger wie für die Unabhängigen Quelle der Sicherheit die Solidarität. Die Schwierigkeit besteht einzig darin, die Grenzen dieser Solidarität zu bestimmen.

Es ist merkwürdig, daß die Sozialversicherung ursprünglich als eine Art Notbehelf für ungenügenden Lohn angesehen wurde. Seitdem hat man mehr Gewicht auf die Sicherheit als auf die Löhne gelegt. Es gibt sogar solche, die glauben, Sicherung für den äußersten Notfall müßte durch absolute Garantie abgelöst werden.

Sollte sich eine ähnliche Entwicklung auf Seiten der Unabhängigen anbahnen, dann wäre dies von schwerwiegenden Folgen. Der Grund des Bedürfnisses nach sozialer Sicherheit ist teilweise mit dem Rückgang des Ertrags aus dem Unternehmen verbunden. Bei den Mittelständlern würde also das Unternehmereinkommen zurückgehen, wie bei den Lohnempfängern das Einkommen aus Arbeit ungenügend war. Das hieße also, auf weite Sicht würde die Sozialversicherung sich zu einer Art Magie entwickeln, die materielle Güter hervorzubringen müßte, die niemand mehr produzieren würde.

Im Hinblick auf die augenblickliche, zum Teil sogar unabänderliche Entwicklung erscheint es als das Dingendste, die Grenzen der obligatorischen Sozialversicherung abzustecken. Das Minimum müßte

noch hoch genug sein, um alle vor dem Elend zu bewahren, und tief genug, um jeden anzueifern, diese obligatorische Regelung durch private Versicherung zu ergänzen. Würde man sich für eine solche Lösung entscheiden, dann wäre nicht einzusehen, warum dieses Minimum nicht auf alle, sowohl Lohnempfänger wie unabhängig Tätige, auszudehnen sei. Auch bestände dann kein Bedenken, eine solche Regelung der öffentlichen Verwaltung anheimzugeben.

Das ganze Problem besteht also darin, die Festlegung dieses Minimums vorzunehmen. Die Politiker scheinen eine unbesiegbare Neigung zu haben, dieses Minimum stets zu erhöhen. Setzt man aber damit nicht schließlich die ganze soziale Zukunft aufs Spiel?

Es sei zum Abschluß dieses Themas nur noch kurz bemerkt, daß man heute beim Wort „soziale Sicherheit“ durchweg an Sozialgesetzgebung denkt, während die eigentliche Sicherheit aus einer anderen Quelle zu kommen scheint. Was dem Menschen eigentlich das Gefühl der sozialen Sicherheit gibt, ist weniger das Netz der Versicherungen, sondern mehr noch das Eigentum, besonders das Eigenheim. Die Gesetzgebung sollte gerade den Eigenbesitz von Wohnungen und von Volksaktien begünstigen.

Zusammenfassung

Die Zukunft des mittelständischen Betriebes hängt zunächst davon ab, inwieweit die neue Konzeption des wirtschaftlichen und sozialen Lebens in den Geistern Fuß zu fassen imstande ist. Der Wirtschaftler wird sagen, dies sei eine reine Frage der Anpassung an die Forderungen der industriellen Technik. Das ist wahr, doch völlig ungenügend. Es handelt sich in Wirklichkeit nicht nur um die Betriebe, sondern noch viel tiefer um die Unternehmer, das heißt um die Menschen. Die Anpassung, um die es geht, würde sich in reicherer Vielfalt verwirklichen durch Anpassung der Menschen an das Soziale in unserem gesamten Leben, ein Gedanke, der den überlieferten Anschauungen unserer westlichen Kultur etwas schwer fällt.

Wenn es darum geht, einen neuen Geist zu erzeugen, der die Auswüchse des Individualismus verabscheut und die Autonomie innerhalb des Gemeinschaftslebens der absoluten Unabhängigkeit vorzieht, dann handelt es sich andererseits auch darum, diese Umgestaltung der Werte so zu suchen, daß der Mensch dabei noch der Angelpunkt bleibt.

Die mittelständischen Betriebe sind in eine Entwicklung gestellt, die von ihren Unternehmern höchste Anstrengung in der Anpassung und schwerste Opfer verlangt. Die stärkere gegenseitige Abhängigkeit der Menschen, der offenbare Verzicht auf Unabhängigkeit zugunsten einer echten Autonomie, die tiefmenschliche Solidarität, all das verlangt entsprechende Einsicht in den Sinn der Geschichte und in den Fortschritt der Menschheit. Nur von hier aus können die schweren Opfer gebracht werden, die vom Mittelständler verlangt werden. In dem Maße, als wir zu einem engeren Zusammenschluß im Leben aufgerufen sind, bedürfen wir der lebendigen Vergewärtigung des letzten gemeinsamen Zieles des Lebens, einer Ausrichtung auf das Jenseits, von wo her diese irdischen Anstrengungen erst Sinn bekommen.

Vielleicht setzt diese Blickrichtung am Schluß unserer Darlegungen etwas in Erstaunen. Jedoch ist nur auf diese Weise der wahre Sinn des Sozialen gewahrt, der uns instand setzt, sowohl den egoistischen Individualismus wie den gottlosen Sozialismus zu umgehen.

Die letzten Werte des Lebens sind es doch im Grunde, die der Mittelständler zu verteidigen vorgibt. Allerdings verteidigt er sie manchmal schlecht. Er verliert sich im ideologischen Wortschwall, indem er falsche Vorstellungen von Freiheit und Unabhängigkeit verteidigt. Er vergeudet seine Energie im Kampf gegen unvermeidliche Erscheinungen und Tatsachen der sozialen Entwicklung, aus denen er im Gegenteil, wenn er sie besser verstände, größten Nutzen ziehen könnte, indem er ganz „er selbst“ bliebe.

MARCEL LALOIRE

GEDANKEN ÜBER DIE AUGENBLICKLICHE SITUATION DES MITTELSTANDES

I. Abgrenzung des Gegenstandes

Der Begriff „Mittelstand“ kann in sehr verschiedenem Sinne verstanden werden. Die einen fassen im Mittelstand alle jene Personen zusammen, die eine „unabhängige“ Tätigkeit in der Industrie, im Handel, in der Landwirtschaft und in den freien Berufen ausüben. Dabei muß der Ausdruck „unabhängige Tätigkeit“ im juristischen Sinne verstanden werden: als Freisein von einem Kontrakt der Unterordnung. Nach anderen gehören auch die in leitender Stellung stehenden Angestellten, die mehr oder weniger den Hauptverantwortlichen der Unternehmung zugesellt sind, zum Mittelstand. In einem engen Sinne schließlich umfaßt der Mittelstand nur die Personen, die eine unabhängige Berufstätigkeit in der Industrie, im Handel und im Handwerk ausüben.

Der Einfachheit halber schließe ich mich in meiner Darlegung dieser letzten Auffassung an, obwohl sie genauso diskutierbar ist wie die anderen.

Ich betrachte also hier — zur Klarheit sei dies nochmals gesagt — als zum Mittelstand gehörig die Gesamtheit der Personen, die eine berufsmäßige Tätigkeit in Handwerk, Handel oder Industrie ausüben, ohne unter einer Autorität oder Überwachung durch einen Unternehmer zu stehen, die auf ihre eigene Rechnung, mit ihrem eigenen Kapital (oder mit dem ihrer Familie), allein oder mit Hilfe von einigen Mitarbeitern und/oder Angestellten arbeiten. Ich schließe also in

meiner Darlegung — und zwar einzig aus praktischen Gründen, nicht etwa aus irgendwelchen vorgefaßten doktrinären Überlegungen — die freien Berufe, die Landwirte, die Betriebsführer (les cadres dirigeants), die Geschäftsführer, die Zweitunternehmer und untergeordneten Leiter aus, die auf Rechnung eines andern arbeiten (selbst wenn sie im unmittelbaren Kontakt mit dem endgültigen Verbraucher stehen, wie etwa Öl- und Benzintankstellenwärter und Verkäufer von Getränken, die von großen Firmen abhängen).

Entsprechend dem allgemeinen Thema des Kongresses stehen also unter all diesen Unabhängigen die Erzeuger (Handwerker und Kleinindustrielle) im Brennpunkt meiner Aufmerksamkeit.

II. Die Situation dieser ausgewählten Gruppe

1. Unter dem wirtschaftlichen Gesichtspunkt

Wer eine kleinere oder mittlere Unternehmung handwerklicher oder industrieller Art führt, hat mit ernstesten Schwierigkeiten zu kämpfen: mit dem Mangel an Kapital, dem Mangel an Rentabilität und dem Mangel an beruflichen Kenntnissen.

a) Der Kapitalmangel

Um ein Geschäft zu gründen, um es auf der Höhe zu halten, es zu entwickeln, der Konkurrenz zu begegnen, sich dem technischen Fortschritt anzupassen, die Ausrüstung zu modernisieren, braucht man sehr viel Kapital. Dabei wollen wir noch gar nicht den extremen Fall der Anschaffung einer, wenn auch nur kleinen automatischen Maschine (muß man überhaupt sagen: „automatisch“?) ins Auge fassen, die sehr viel kostet. Nur wenige Handwerker haben ausreichende Mittel, um sich, selbst auf Kredit, sehr vervollkommnete Maschinen zu leisten. Übrigens stellt sich hier ein sehr ernstes Problem. Die Automatisierung begünstigt wegen der enormen Kosten der Maschinen die Großindustrie und treibt zur Konzentration. Man wird Lösungen finden müssen — wie etwa die Zusammenarbeit —, um dem Handwerk und der Kleinindustrie die Möglichkeit zu geben, sich vor der vollständigen Ausschaltung durch diese zweite industrielle Revolution zu bewahren.

Doch bleiben wir in bescheideneren Grenzen. Der Handwerker, der sein primitives Handwerkzeug durch eine moderne Maschine mit Elektroantrieb ersetzen will, braucht Kapital. Der Kleinindustrielle, der die Arbeitsbedingungen seiner Arbeiter durch die Einrichtung von helleren, saubereren und gesünderen Räumen verbessern möchte, braucht Kapital. Der Unternehmer, der zur rascheren Bedienung seiner Klienten eine weitere Maschine anschaffen will, braucht Kapital. Diese Aufzählung könnte noch fortgesetzt werden. Kurz gesagt, man braucht Kapital bei der Gründung und während des ganzen Lebens der Unternehmung. Je geringer die Produktionsmittel der Unternehmung sind, umso größer sind die Schwierigkeiten, sich Kapital zu besorgen. Der Spruch: „Man leiht nur an Reiche“ findet die genaue Anwendung in der vielfältig gemachten Beobachtung, daß es leichter ist, eine Million zu leihen als tausend Mark. Die Banken haben lange Zeit große Abneigung gegen kleine Operationen gezeigt, deren Verwaltungskosten ihrer Ansicht nach die Gewinne übersteigen.

b) Der Mangel an Rentabilität

Viele kleine Unternehmungen sind das, was man in der Sprache der Nationalökonomien „Randbetriebe“ nennt. Sie leben nur deshalb weiter oder schwimmen nur deshalb noch oben auf, weil sie für ihre Inhaber eine Zusatzbeschäftigung bedeuten. Die kleine Werkstatt ist in vielen Fällen ein wirtschaftlicher Unsinn, denn sie bringt ihrem Besitzer nicht genügend Gewinn. Wie hält sie sich dennoch? Einer der Angehörigen führt die Werkstatt, der andere ist irgendwo als Arbeiter, als Angestellter, bei der Bahn oder als Beamter beschäftigt. Auf dem Lande bestehen viele solcher Kleinwerkstätten nur dank dieser Verquickung von Handwerk und Lohnarbeit.

Allzu leicht war man geneigt, diese Unternehmen zu verurteilen. Die Nationalökonomien möchten sie gerne ausmerzen, weil sie jedem Begriff von Rentabilität Hohn sprechen. Glaubt man indessen nicht, daß das ländliche Milieu ohne diese „Randbetriebe“ noch ärmer, noch verlassener und noch weniger anziehend für die junge Generation wäre und daß ihre Austilgung den Verarmungsprozeß des Landes und die Landflucht beschleunigt?

Allerdings muß man zugeben, daß wegen mangelnder Buchführung viele Handwerksunternehmungen schlecht betrieben werden, daß sie mit Verlust arbeiten, bevor der Handwerker es rechtzeitig merkt, daß die allgemeinen Unkosten viel zu hoch sind, daß ihre Steuerlast eigentlich heruntergesetzt werden könnte, wenn die Buchführung besser wäre und so die von der Einkommenssteuer abzuziehenden Betriebslasten besser erscheinen könnten, daß die sozialen Lasten in den hauptsächlich mit Lohnkosten rechnenden Unternehmungen verhältnismäßig höher sind. Dieser Gedanke führt uns zum dritten Punkt.

c) Der Mangel an beruflichen Kenntnissen

Es ist wohl überflüssig, lange bei diesem Gesichtspunkt zu verweilen. Viele kleine und mittlere Unternehmer haben ihren Betrieb ohne elementare berufliche Fähigkeiten aufgemacht. Viel Verdruß kommt von dieser schweren Lücke. Diese Tatsache wurde in Holland bei der großen Wirtschaftskrise der dreißiger Jahre spürbar. Sie hat den holländischen Gesetzgeber veranlaßt, strenge Vorschriften für den Zugang zu den handwerklichen und kaufmännischen Berufen zu erlassen. Um das Vorhandensein dieser Schwäche zu erkennen, bedarf es wohl kaum langer Erörterungen und Untersuchungen.

Es handelt sich dabei weniger um den Mangel an technischem Wissen als vielmehr um Lücken auf dem kaufmännischen und verwaltungsmäßigen Gebiet. Dabei braucht man durchaus nicht von der Diplomanie besessen zu sein. Man kann ein ausgezeichneter Weber, ein hervorragender Schreiner sein, ohne die Schule besucht zu haben. Den „Handgriff“ erlernt man im unmittelbaren Kontakt mit der Materie selbst, indem man sich der Maschine bedient, und durch praktischen Unterricht, den man vom Meister erhält. Die Lehre „am Amboß“ bewährt sich vom technischen Gesichtspunkt aus als sehr erfolgreich. Und dort, wo das Handwerk vom Vater auf den Sohn übergeht, wie dies durchweg der Fall in zahlreichen handwerklichen Unternehmungen ist, scheint mir diese Form der Lehre immer noch unersetzbar zu sein.

Meine Bemerkungen möchten aber auf zwei Dinge besonderen Wert legen. Zunächst ist zu beachten, daß schon unter dem technischen Gesichtspunkt die Lehre in der Werkstatt beim augenblick-

lichen Rhythmus des in allen industriellen Sektoren verwirklichten Fortschrittes nicht mehr genügen kann. Die Technik ist äußerst verwickelt und wird es immer mehr. Ihr Unterricht setzt eine immer wichtiger werdende didaktische Ausrüstung voraus und verlangt sehr qualifizierte Lehrmeister. Die schulmäßige Unterweisung erweist sich als unabdingbar. Das Handwerk ist in Gefahr, durch die Industrie zurückgedrängt zu werden, wenn die handwerklichen Unternehmer die neuen Forderungen nicht zu begreifen imstande sind.

Sodann fasse ich die kaufmännische Ausbildung des zukünftigen Unternehmers ins Auge. Der Handwerker muß seine Produkte, die er fabriziert, verkaufen. Um gut zu verkaufen, d. h. um mit entsprechendem Gewinn zu verkaufen, muß er sein Unternehmen vom buchhalterischen, finanziellen und kaufmännischen Gesichtspunkt aus gut führen. Er muß seinen Markt kennen. Er muß sich gegen die Wechsel- und Umsturzerscheinungen des Marktes abschirmen. Macht ein ausschließlich lokaler Markt einem ausgedehnteren Markte Platz, so werden die Konkurrenten zahlreicher und die kaufmännische Rivalität entwickelt sich lebhafter. Gibt sich der Handwerker nur damit zufrieden, seine Arbeit mit Eifer und Hingabe zu verrichten und auf den Klienten zu warten, dann läuft er Gefahr, daß er vom Markt verdrängt wird. Diese kaufmännische Geschicklichkeit fehlt nur zu häufig, und hier liegt eine der hauptsächlichen Ursachen jener Schwierigkeiten, die heute das Handwerk im wirtschaftlichen Raume plagen.

2. Der soziale Gesichtspunkt

Stellt nun der Mittelstand, so wie wir ihn geschildert haben, wirklich ein einheitliches soziales Milieu dar? Nicht ohne Grund gebraucht man nämlich im Französischen allgemein den Ausdruck „die Mittelklassen“, also den Plural anstelle des Singulars. Es gibt keine einheitlich und klar umschriebene „Mittelklasse“, die homogen wäre, sondern eine Gesamtheit von sozialen Kategorien, die sich einander nähern aufgrund ihrer Lebensart, ihrer Lebensauffassung, ihrer Beziehungen und ihres Umganges, ihres Aufsichewirkens, ich möchte sagen: ihrer sozialen Reflexe und vielleicht noch mehr durch das, was sie von anderen sozialen Gruppen abhebt.

Haben diese „Mittelklassen“ ein gemeinsames Klassenbewußtsein? Ich erinnere mich, daß man in Belgien sich diese Frage in einer Zeitschrift des christlichen Mittelstandes Flanderns gestellt hat. Der Autor dieses Artikels bemühte sich, die Elemente zusammenzustellen, die seiner Ansicht nach das „Klassenbewußtsein“ dieser Gruppe ausmachten.

In Wirklichkeit sind es die Leiter von Mittelstandsorganisationen und die Theoretiker, die Soziologen, die sich mit diesen Gruppen beschäftigen und sich Rechenschaft geben sowohl über die allgemeinen Züge, die diesen Gruppen eigen sind, als auch über den Platz, den sie in einer ausgeglichenen Gesellschaft einnehmen oder den sie nicht einnehmen und einnehmen sollten. Die Masse selbst hat nur ein sehr vages Selbstbewußtsein. Und das ist es übrigens, was die „Mittelklassen“ von der Arbeiterklasse unterscheidet. Die Arbeiterklasse, das Proletariat, hat aus verschiedenen Gründen, die wir hier nicht weiter zu erörtern brauchen, ein vollkommenes Bewußtsein davon, daß sie eine homogene soziale Gruppe mit gleichen Bedürfnissen und gleichen Aspirationen bildet, obwohl es in diesem Proletariat ganz verschiedene soziale Kategorien und eine ganze Hierarchie von Qualifikationen gibt.

Um auf die erwähnte „Elite“ der unabhängigen Gruppen zurückzukommen, muß ich sagen, daß diese das Bewußtsein von der ganz besonderen Rolle jener Gesellschaftsgruppen besitzt. Worin besteht diese Rolle? Die unabhängigen Kreise bilden einen Faktor und ein Element des Gleichgewichtes in der Gesellschaft, sie sind ein Element sozialer Osmose, sie sind im allgemeinen die Anreger der freien Initiative, und schließlich stellen sie die Wahrung gewisser Werte sicher, die wir als wichtig beurteilen: die Privatinitiative, die Hochachtung vor dem Privateigentum, das Familienunternehmen.

In einer Zeit, in der die Arbeit sich immer mehr spezialisiert, in der die zerstückelten Aufgaben denen, die sie erfüllen, jede persönliche Genugtuung nehmen, müßte man noch den kulturellen Gesichtspunkt der handwerklichen Tätigkeit unterstreichen. Bezüglich der seelischen Not des Industriearbeiters verweise ich auf das Zeugnis eines Schriftstellers, der vor seiner schriftstellerischen Tätigkeit Arbeiter war: „Was wird aus dem Straßenkehrer und dem spezialisierten Arbeiter? Die Welt der Kultur ist vielleicht nie so weit von der Welt der Arbeit entfernt gewesen. Die Arbeiterschriftsteller des 19. Jahrhunderts be-

herrschten immer oder fast immer einen echten Beruf und besaßen deshalb auch eine echte Kultur. Sie waren mehr Handwerker, Schaffende, schöpferisch Schaffende als Proletarier. Gibt es diese Menschen des Berufes noch?“¹

Ja, es gibt sie noch, aber im Handwerk, und darum müssen wir so besorgt sein, die kulturellen Reichtümer, die Reichtümer der Zivilisation, die in den handwerklichen Berufen verborgen sind, zu bewahren.

3. Ist der Mittelstand im Abnehmen oder im Zunehmen?

Quantitative Betrachtung. Die Statistiken zahlreicher Länder bestätigen die Voraussagen von *Clark* und *Fourastié* bezüglich der stetigen Entwicklung des „Dritten Standes“. Obgleich die Zahl der kleineren und mittleren Unternehmungen sich zu halten scheint, stellt man in diesem Sektor doch eine sehr große Beweglichkeit fest. Unter dem Einfluß des technischen Fortschrittes verschwinden bestimmte Berufe und andere kommen neu auf. Auch innerhalb der verschiedenen Berufe sieht man einen gewissen Wandel. Die Geschäfte für Reparaturen und Maschinenpflege entwickeln sich in beträchtlichem Ausmaß, selbst im Schatten großer Unternehmungen. So bringt also die Industrialisierung bei weitem nicht notwendigerweise das Verschwinden des Handwerks mit sich. In Wirklichkeit sind Industrie und Handwerk sehr oft gegenseitig sich ergänzende Faktoren.

Qualitative Betrachtung. Eine Untersuchung der gegenwärtigen Situation berechtigt zu einem gewissen Optimismus. Gut beraten, gut für ihre Aufgaben vorgebildet, unterstützt durch die Berufsorganisationen und die in ihrem Interesse geschaffenen Studien- und Forschungsinstitute, vermögen die Chefs der kleinen Unternehmungen ihre wirtschaftliche Position bedeutend zu verbessern. Man kann mit Genugtuung feststellen, daß die unabhängig Schaffenden mehr und mehr die Nützlichkeit ihrer Berufsorganisationen, Einkaufs- und Verkaufsgenossenschaften und Ausbildungsstätten begreifen. Bedeutende Fortschritte sind auf diese Weise in der Führung von kleinen und mittleren Betrieben erreicht worden, vor allem unter buchungs- und handelstechnischem Gesichtspunkt.

¹ BENIGNO CACERES in der Ztschr. „Coopération“, Paris, Dez. 1957.

Alle diese Bemerkungen gelten fast ausschließlich für die entwickelten und industrialisierten Länder, in denen der sich gegenseitig ergänzende Charakter der Industrie, des Handwerks, der Verteilung und der Dienstleistungen mehr und mehr klar in Erscheinung tritt.

In den weniger entwickelten und unterentwickelten Ländern liegen die Verhältnisse jedoch ganz anders. Ein internationaler Kongreß kann sich, selbst wenn er sich auf europäische Länder beschränkt, diesen unterentwickelten Ländern gegenüber, für welche die reichen Nationen schwerste Verantwortung tragen, nicht teilnahmslos zeigen.

Ein Auftrag, den ich kürzlich für eine internationale Institution im Mittleren Osten zu erfüllen hatte, gab mir Gelegenheit, die interessantesten Eindrücke über das Handwerk zu sammeln, wie es sich in einer Wirtschaft und in einer Gesellschaft entwickelte, die in äußerst raschem Tempo vom Feudalsystem zur höchsten Industrialisierung vordrang, indem sie in 25 Jahren jene Etappen durchschritt, für die wir zwei Jahrhunderte gebraucht haben. In ihrer Hast, sich von der wirtschaftlichen und politischen Unterwerfung durch die Kolonialmächte zu befreien und den beträchtlichen Rückstand, dessen sie sich mehr und mehr bewußt werden und worunter sie auch leiden, aufzuholen, geben sich diese Völker alle Mühe und setzen ihre gesamte Investitionskraft für die Großindustrie ein, im besonderen für die Ausrüstung der Grundstoffindustrie, und opfern dabei Landwirtschaft und Handwerk. Das Handwerk — ich denke dabei vor allem an das künstlerische Handwerk —, das in der Vergangenheit, wie eine Menge wunderbar ausgeführter Arbeiten aufs deutlichste bezeugt, eine so außerordentliche Blüte erlebt hatte, leidet durch eine Art Mißkredit, weil es nach der Meinung der jungen, ungeduldig hochstrebenden Generation an gewisse vergangene Formen gebunden ist, an Traditionen, die der Ausländer als malerisch und originell beurteilt, die aber die jungen Leute ebenso mißachten, wie sie den Aberglauben ihrer Vorfahren zurückweisen. Übrigens vollzieht sich die industrielle Entwicklung ebenfalls auf Kosten der Lebensfähigkeit und Rentabilität der Landwirtschaft. In einem Lande des Mittleren Orients war die Oliven- und Piniennußkultur wesentlich eine landwirtschaftliche Angelegenheit. In vielen Dörfern gab es in der Nähe dieser Kulturen kleine Ölmühlen im Sinne eines wesentlich landwirtschaftlichen Handwerks.

Augenblicklich werden in den Städten große Ölmühlen gegründet, in welche die Bauern die Produkte ihrer Kulturen abliefern. Die kleinen landwirtschaftlichen Betriebe verschwinden, die Dörfer verarmen noch mehr (und Gott allein weiß, wie arm sie schon sind), das Handwerk verproletarisiert, die Frauen und Töchter des Landes gehen in die Stadt, um Arbeit zu suchen, während man doch, zwar nicht in den Dörfern selbst, aber doch in den bedeutenderen Provinzorten mittelständische Betriebe hätte gründen können, die den doppelten Vorteil gehabt hätten, einmal den Bauern eine einträgliche Arbeit zu sichern und zweitens sie zu Hause zu halten.

Dort, wo das durch die Konkurrenz der Industrie unruhig gewordene Handwerk sich zu verteidigen sucht, tut es dies bisweilen in einer sehr ungeschickten Weise. Was habe ich doch für Diskussionen gehört oder selbst gehalten über den unersetzbaren Wert der Handarbeit! Sicherlich müssen bestimmte Präzisionsarbeiten (wie z. B. Goldschmiedearbeiten, Schmuckarbeiten, Holzschnitzereien) mit der Hand ausgeführt werden, und niemals wird wohl eine Maschine soweit kommen, diese Buchmalereien und diese Einlegearbeiten aus Elfenbein und Gold, die wir in Aleppo oder Damaskus bewundern konnten, mit einer solchen Geschicklichkeit und Feinheit, wie sie der menschlichen Hand eigen sind, auszuführen. Aber wozu Arbeiter und Arbeiterinnen dazu verpflichten, Webmaschinen mit der Hand zu bedienen, die ein Motor viel schneller in Bewegung setzen kann, dazu noch viel genauer, abgesehen von sonstigen wirtschaftlich günstigeren Bedingungen?

In diesen Ländern stellt sich also eine doppelte Aufgabe. Die öffentliche Gewalt, die Industriellen und die Handwerker müssen überzeugt werden, daß es einerseits wirklich möglich ist, zugleich eine Politik der Industrialisierung und der Rettung oder der Wiedererweckung des traditionellen Handwerks zu betreiben, und daß es andererseits notwendig ist, die Modernisierung der Arbeitsmethoden und die Mechanisierung eines Teiles der handwerklichen Verrichtungen vorzunehmen.

III. Wer muß die Initiative zur Mittelstandspolitik ergreifen?

Um die Frage eindeutig zu stellen: ist der Staat oder sind die Berufstätigen selbst dazu gehalten, die Initiative einer solchen Politik in die Hand zu nehmen?

Wir haben uns in unseren Gegenden daran gewöhnt, den Etatismus zu verdammern und der privaten Initiative eine unersetzbare Kraft zuzuschreiben. Und selbst dann, wenn wir den Individualismus zurückweisen, dessen üble Folgen wir ausreichend kennen, ziehen wir den Rückgriff auf eine berufsständische Organisation noch dem Staate vor.

Ich glaube nicht, daß man sich da mit absoluten Formeln ausdrücken, noch irgendwelche einheitlich überall geltenden Regeln aufstellen kann. Ich gebe zwar ebenfalls der berufsständischen Organisation den Vorzug, wobei allerdings dem Staat unbedingt die Pflicht zufällt zu verhindern, daß die Berufsverbände in einen Verbands-egoismus ausarten. Jedoch muß man auch bestimmten Situationen, in denen der Staat eine anregende Rolle zu übernehmen hat, Rechnung tragen. Er muß, um überhaupt die Wirtschaft in Gang zu bringen, den Anstoß geben, gesetzlich klar umschriebene Körperschaften ins Leben rufen, in deren Schoß sich eine fortschreitend zur Selbstverantwortung erzogene öffentliche Meinung bilden kann, die langsam in die Lage versetzt wird, Freiheit und Initiative zu übernehmen. In den armen Ländern, die nur geringe Ersparnisse besitzen — und bedenken wir wohl, daß diese armen Länder zwei Drittel der Menschheit ausmachen! —, erreichen die privaten Investitionen einen verschwindend kleinen Teil der notwendigen Investitionen. Wenn man auf sie warten soll, um den Lebensstandard der unterentwickelten Völker auch nur um einige Prozent zu erhöhen, dann heiße dies, sie zu einem langsamen Tod ohne Hoffnung verdammern.

Nur die öffentliche Gewalt, unterstützt durch bereits geschaffene oder — wie der ehemalige Präsident der wirtschaftlichen und sozialen Kommission der Vereinten Nationen, *Scheyven*, es verlangt — noch zu gründende internationale Finanzinstitute, denkt überhaupt daran, die ungeheuren Summen, die eine solch schnelle wirtschaftliche Entwicklung verlangt, zu investieren. Diese Investitionen dürfen sich nicht mit kleinelchem Flickwerk abgeben. Sie müssen vielmehr einem Gesamtplan dienen, indem sie zugleich alle Sektoren der Wirtschaft

berücksichtigen, also eine Universalplanung auf weite Sicht im Auge haben. Die Worte „Plan“, „Planifizierung“, „Planwirtschaft“, die in liberalen Ohren so unangenehm klingen, setzen mich nicht in Schrecken. Man gebraucht sie durchweg synonym für „Sozialisierung“ und „Verstaatlichung“, und in der Praxis ist es auch oft so. Aber man muß den Weitblick und die Objektivität haben zu erkennen, daß die Intervention von Seiten des Staates unvermeidlich und sogar gefordert ist, daß sie wohl geführt werden muß und daß sie neue politische und behördliche Strukturen verlangt, die dem organisierten Beruf die Möglichkeit geben, ein Gegengewicht zum blinden Parteistaat zu bilden.

Es sei nur eben angemerkt, daß selbst in den wirtschaftlich hoch entwickelten Ländern das heutige Streben nach Großraumwirtschaft (Gemeinsamer Markt von Klein-Europa; der in den Staaten des Sowjetblocks bereits verwirklichte gemeinsame Markt) dem Staat eine ganz beträchtliche Rolle zuteilt.

Es ist wünschenswert, daß in dem Maße, als die Voraussetzungen für einen normalen Wirtschaftsablauf geschaffen werden, der Staat die wirtschaftlichen Aufgaben der Privatinitiative überlasse. Er tut dies, indem er die Berufsverbände immer mehr an seiner Aktivität teilnehmen läßt. Zu diesem Zwecke müssen besondere Organe geschaffen werden, wie z. B. Handwerkskammern, berufsständische Räte, nationale Wirtschaftsräte, die zunächst mit beratender Funktion, dann mit stets erweiterten Vollmachten, vor allem im Sinne der Selbstverwaltung, ausgerüstet werden, wobei das Recht der Entscheidung in letzter Instanz beim Staate verbleiben würde.

Allerdings möchte ich nicht bestreiten, daß wir damit einer doppelten Gefahr ausgesetzt sind. Zunächst ist es sehr schwierig für den Staat, rückwärts zu schreiten und dabei Gewalten wieder abzugeben, die er sich durch den Zwang der Verhältnisse angeeignet hat. Unser Wunsch nach Dezentralisierung und Abgabe der Mitbestimmung könnte leicht nur ein frommer Wunsch bleiben, und selbst die Vorkehrungen, die man gleich zu Beginn zur Vermeidung zu starker staatlicher Eingriffe in die Wirtschaft treffen würde, könnten sich als illusorisch erweisen.

Andererseits müssen wir auch das Aufkommen einer neuen Klasse, nämlich die der Technokraten befürchten, die ohnehin in den nationalen und internationalen Institutionen schon sehr zahlreich ist.

Dies scheint der unvermeidbare Tribut an den stetig anwachsenden technischen Charakter der wirtschaftlichen und sozialen Probleme zu sein, die sich heute der Menschheit stellen.

Gegen diese Vermehrung der unpersönlichen und unverantwortlichen Technokratie müssen wir mit wachsendem Nachdruck den persönlichen Charakter unserer handwerklichen Betriebe unterstreichen und in ihnen den Sinn für Verantwortung und persönlichen Einsatz pflegen.

Schlußfolgerung

Welches sind nun die Schlußfolgerungen aus diesen verschiedenen Beobachtungen?

Die Lage des produktiven Mittelstandes erscheint nicht in einem solch katastrophalen Licht, wie es viele beschreiben. Wirtschaftlich und sozial kann sich dieser Mittelstand aufrechterhalten und bewahrt er seine Existenzberechtigung trotz der großen technischen und wirtschaftlichen Veränderungen, die durch die zweite industrielle Revolution erfolgt sind.

In den wirtschaftlich entwickelten Ländern sind es die Unternehmer selbst und die sie vertretenden und zusammenschließenden Berufsorganisationen, denen es obliegt, die Hauptaufgabe in der Anpassung und Entwicklung zu leisten, wobei der Staat einzig subsidiär einzugreifen hätte oder zu dem Zweck, die Rahmengesetze zu schaffen, innerhalb deren sich die freie Initiative entfalten kann. Anders liegen die Dinge in den wenig entwickelten Ländern. Diese bedürfen, um sich auf einen höheren wirtschaftlichen Stand herauszuarbeiten, in erster Linie der staatlichen Intervention. Wir möchten uns darum im Hinblick auf die unleugbar verschiedenen Verhältnisse, in welchen sich die einzelnen Wirtschaften befinden können, vor einer allgemeinen Verurteilung staatlicher Eingriffe hüten.

JOSEF ENGEL, SCJ.

MITTELSTAND UND WIRTSCHAFTSORDNUNG

1. Mittelstand als Ergebnis der industriellen Entwicklung

In einer Zeit, in der die Stände im alten Sinn untergegangen sind, tritt das Problem des „Mittelstandes“ stark in den Vordergrund. Stand und „Mittel“stand müssen also hier doch in einem verschiedenen Sinn gebraucht werden. Mit zunehmender Ausprägung der Gesellschaft als einer industriellen Gesellschaft ist der Begriff des Mittelstandes aufgetaucht.

Wenn man fragt, um wen es in der Mittelstanddiskussion eigentlich geht, bekommt man die verschiedensten Antworten. Der eine nimmt als Maßstab für die Zugehörigkeit zum Mittelstand die Höhe des Einkommens, ein anderer geht von der Produktionsweise im Betrieb aus, usf. Wenn man aber unter Anlegung dieser Maßstäbe die Menschen zusammenfaßt, stellt man fest, daß wir es dabei gar nicht mit einem Stand, mit einer einheitlichen Gruppe zu tun haben.

Wir kommen daher zu einem Mittelstand, der kein Stand ist, der vielmehr ein „Residualstand“ ist, oder besser „Residualstände“ oder „Residualgruppen“, von denen wir zwar eine Reihe von Merkmalen aufzählen können, ohne sie aber fest in einen Begriff zu bekommen. Wovon ist der Mittelstand ein Residuum? Ein „Überbleibsel“ von einer alten Ordnung? Überbleibsel, das man noch aus Gnade und Barmherzigkeit leben läßt? So dürfen wir den Begriff sicher nicht fassen, sondern in dem anderen Sinn, daß in dem Umbau unserer Gesellschaft, der in erster Linie von der technischen Entwicklung bestimmt ist, gewisse Gruppen so bestimmend sind, daß sie der

ganzen Gesellschaft das Gepräge geben, während andere diese Bedeutung nicht haben. „Mittelstand“ bedeutet in dem Sinne weder eine besonders bedeutsame Funktion noch eine disqualifizierende Aussage über die Gruppen und Stände, die ihm nicht angehören oder angehören. Vielleicht bedeutet er aber doch so viel, daß ohne ihn ein wesentliches Element in der Gesellschaft unterdrückt würde.

Wenn wir „Mittelstand“ als geschichtliches Phänomen sehen, könnte man sich darunter alle die Gruppen vorstellen, die nicht in die moderne Industriegesellschaft zufriedenstellend integriert wurden, die bei diesem Prozeß eine subjektiv empfundene oder objektiv gegebene Benachteiligung ihrem früheren Status gegenüber erfahren oder doch in dieser Industriegesellschaft nicht genügende Sicherungen ihrer Gesamtexistenz geboten erhalten. Durch diese gemeinsame Notlage, die zugleich ein strukturelles Problem ist, ergibt sich das Gemeinsame des „Mittelstandes“.

2. Ordnungsfunktion des Mittelstandes

Aber nicht nur von den Betroffenen her stellt sich das Problem sondern auch vom Gemeinwohl her. Es erhebt sich die Frage, ob die Struktur der modernen Industriegesellschaft, die vornehmlich durch die großen Arbeitsmarktparteien bestimmt wird, mit Hinsicht auf das Gemeinwohl günstig oder die günstigste oder aber doch vielleicht eine fragliche ist, in die man bestimmte korrektive Elemente, vielleicht mit Hilfe des „Mittelstandes“, einbauen kann.

In dieser genetischen Betrachtung wäre der Mittelstand das Ergebnis der industriellen Entwicklung und zugleich eine neue Potenz, die temperierend und integrierend in den Gegensätzen der modernen Industriegesellschaft ausgebaut werden könnte.

Wenn wir den Mittelstand als Residualstand auffassen, erklären sich auch die vergeblichen Bemühungen, für ihn feste Merkmale zu finden, wie es etwa in Deutschland vom Bundesarbeitsministerium versucht worden ist, das in einer internen Ausarbeitung folgende Merkmale anführte:

- der Unternehmer ist zugleich Betriebsführer,
- der Unternehmer ist unmittelbar am Produktionsprozeß beteiligt,
- es ist nur eine Betriebsstätte vorhanden,

das Betriebskapital wird nur von der Familie aufgebracht, bzw. von einer kleinen Gruppe,
im selben Wirtschaftszweig sind größere Unternehmen vorhanden,
der Betrieb beschäftigt nicht mehr als 49 Arbeiter, im Höchstfall 99, in besonderen Ausnahmefällen bis 199,
Verhältnis von Anteil des Eigenkapitals und Fremdkapitals.

All diese Kriterien bringen zwar einen richtigen Grund zum Ausdruck, sind aber weder einzeln noch gemeinsam ein Anhaltspunkt für eine sachliche oder organisatorische Abgrenzung. Der Betriebsführer, der zugleich Unternehmer ist, paßt nicht auf viele Familienunternehmen, die oft mehrere Geschäftsführer haben. Die Unternehmer auch „mittelständischer“ Betriebe sind oft nicht mit ausführender Tätigkeit beschäftigt, sondern vielfach nur dispositiv tätig. Die Beschränkung auf eine Betriebsstätte ist z. B. nicht anwendbar auf das Baugewerbe, bei dem oft an mehreren Stellen zugleich gearbeitet wird. Die Familiengebundenheit der Kapitalaufbringung läßt sich z. B. nicht auf Genossenschaften anwenden. Auch die Beschränkung auf eine bestimmte Zahl von Arbeitskräften ist unzureichend, weil das Ausmaß der Kapital- oder Lohnintensität in den einzelnen Branchen ganz verschieden ist. Es gibt heute viel Betriebe mit ganz wenig Arbeitern, die einen Markt vollkommen beherrschen können.

3. Einordnung des Mittelstandes in das gesamte Wirtschaftsgefüge

Bei aller Schwierigkeit, den Mittelstand definitorisch in den Griff zu bekommen, scheint er als Residualgröße am leichtesten zu erfassen. In unserer modernen Industriegesellschaft gibt es führende Wirtschaftsgruppen, die in ihrem Vorgehen mittlere und kleine Unternehmen aus Gründen des Allgemeinwohles selbst berücksichtigen müssen, es sei denn deren Situation werde durch wirtschafts- und sozialpolitische Maßnahmen anderer Art Rechnung getragen. Zugleich wird darauf zu achten sein, daß organisatorisch starke Gruppen sich keine Privilegien erobern, die gegen den Gleichheitssatz verstoßen. Weiter wird bei gesellschaftspolitischen Erwägungen zu beachten sein, ob andere als wirtschaftliche Gründe vorliegen, bestimmte, von der wirtschaftlichen Entwicklung nicht bevorzugte Gruppen aus anderen, nicht wirtschaftlichen Gründen zu fördern.

Bei der Einheitlichkeit des gesamten Wirtschaftslebens kann es bei allen Maßnahmen um Besserstellung minder gut gestellter Gruppen nur darum gehen, ihnen mit einer vorübergehenden Hilfe in die Nähe der allgemeinen Produktions- und Leistungstrends der Gesamtwirtschaft zu verhelfen; es soll ihnen die Anpassung an den technischen und wirtschaftlichen Fortschritt erleichtert werden, und ungleich große Besserstellungen von Großunternehmen, oft durch Machteinsatz erobert, sollen abgebaut werden.

Mittelstandspolitik in diesem Sinne hat also nichts zu tun mit einem auf Dauer angelegten Schutzpark bestimmter Gruppen, die ihre alt-hergebrachten Produktionsmethoden nicht aufgeben wollen und sich dabei auf mehr oder weniger undurchsichtige moralische Begründungen für ihre Ansprüche berufen. Es kann bei einer gesunden Mittelstandspolitik nur darum gehen, den nicht vom Trend der industriellen Aufwärtsentwicklung getragenen Gruppen die Anpassung oder Umstellung auf die gesamte wirtschaftliche Produktivität zu erleichtern. Das kann geschehen durch Förderung der eigenen Zusammenarbeit, Schaffung günstigerer Kreditbedingungen durch Aktivität von seiten der Kreditnehmer wie der Kreditgeber, durch Erhöhung des Produktions- und Absatzpotentials.

4. Heilungskräfte aus dem Wirtschaftssystem selbst

Neben dieser mittelstandspolitischen Hilfe ist zugleich auf die Hilfe zu achten, die aus der industriellen Entwicklung selbst kommt, die nicht unterschätzt werden darf. Ähnlich wie wir von der industriellen Entwicklung her am Wendepunkt der Berufsentleerung durch die Arbeitsteilung stehen und nun durch fortschreitende Entwicklung in Richtung der Automation die Wirtschaft aus sich heraus eine Auffüllung des Berufsinhaltes fördert und die Nachfrage nach dem ungelerten und angelernten Arbeiter zugunsten des Facharbeiters, des „Spezialisten“ zurückgeht, so bietet auch die Entwicklung der industriellen Arbeit, in der die Arbeitszeit komprimiert wird, wodurch vermehrte arbeitsfreie Zeit anfällt, wie auch das durchschnittliche Arbeitseinkommen sich erhöht, gerade für die bisherigen Mittel- und Kleinbetriebe neue Produktionschancen, abgesehen von den Arbeitsaufträgen, die im Schatten der Großindustrie an viele Kleinunternehmen gerichtet sind. Im Zuge dieser Entwicklung steigt die

Nachfrage nach individuellem Bedarf, der nicht serienmäßig im Großunternehmen hergestellt wird, die Dienstleistungsaufträge in der Gesellschaft steigen, die wiederum im Lieferungsbereich der Mittelbetriebe liegen, wie auch endlich differenzierte Kleinaufträge verstärkt anfallen, auf die wegen der Schwierigkeit einer serienmäßigen Herstellung von Großunternehmen gern verzichtet wird.

5. Stellung zur Industrialisierung als entscheidendes Moment

Etwas ist den mittelständischen Betrieben gemeinsam, und daran gehen sie zugrunde oder genesen sie: ihre Stellung zur Industrialisierung. Der Schuhmacher wurde zum Flickschuster, weil die Schuhfabrik die Schuhe billiger produzierte, als es der Schuhmacher bislang tat, und da, wo nun die Kosten für ein Paar neue Schuhe in die Nähe des Preises für Neubesohlung der Schuhe kommen, wird auch der Flickschuster langsam überflüssig. Ähnlich geht es dem Schneider, der mit seinem Maßanzug in Konkurrenz tritt zur Konfektionsproduktion. — Aber auch den umgekehrten Vorgang können wir beobachten, etwa bei dem Friseur; mit Erhöhung des Lebensstandards kann nun auf die Körperpflege ein großes Gewicht gelegt werden, besonders stieg durch die Wünsche der weiblichen Welt hier die Nachfrage. Ähnliches gilt etwa von dem Anstreicher; die Nachfrage nach gesteigerter Wohnkultur setzte mit der Erhöhung des Lebensstandards ein. So könnte man die verschiedenen Handwerke durchgehen. Hier stellt sich immer die gleiche Frage, nach der Stellung des betreffenden Berufes zur Industrialisierung und ihren Folgen. Entweder ist das entsprechende Handwerk mit seinen Leistungen nicht industrialisierbar (wie beim Friseur), oder aber die ganze Branche wird umgewandelt in eine Industriefabrik — wie die Schneiderei zur Kleiderfabrik, oder die Bäckerei zur Brotfabrik, die Schlosserei zur Kraftfahrzeugwerkstatt —, oder ganz neue Nachfragewünsche treten auf, die von den Großunternehmen wegen ihrer Differenziertheit nicht erfüllt werden können.

6. Einfluß des wirtschaftlichen Strukturwandels auf den Mittelstand

Im jeweiligen Augenblick hat die industrielle Gesellschaft feste Konturen, in ihr aber herrscht ein lebhafter Aufstieg und Abstieg. So erfährt durch die fortschreitende betriebliche Organisationstechnik

das innerbetriebliche Gefüge einen Zug der Unruhe. Der Angestellte, der bislang an der dispositiven Tätigkeit in der Nähe des Unternehmers teilnahm, steht nun, seinem Einkommen und seiner Tätigkeit nach, nahe oder in dem Bereich des Arbeiters. Die Angestellten versuchen ihre gesellschaftliche Sonderposition noch zu sichern, werden jedoch durch die aufsteigende Facharbeiterschaft eingeholt. Bei dieser Wirtschaftsdynamik ändert sich der Standpunkt einer Gruppe, wenn sich der Standort einer anderen Gruppe ändert. Dadurch ist auch das Staunen der betroffenen Gruppen so groß: sie sollen nun auf einmal in der Gesellschaft eine andere Stellung einnehmen, ohne daß sie selbst ihren Standort von sich aus geändert haben. Wir haben es in diesen Prozessen mit einer gesellschaftlichen Relativitätssituation zu tun, in der es keine konservierbaren Privilegien gibt; die Tendenz geht vielmehr dahin, solche Privilegien abzubauen.

Jeder, der die Früchte dieser Gesellschaftsordnung beanspruchen will, muß sich ihrer Rationalität und Rentabilität unterwerfen. Die Rationalität zwingt in feste Handlungsregeln, die der individuellen Spontaneität Grenzen setzen, und der Zwang zur Rentabilität setzt den ganzen Arbeitsprozeß unter Zeitdruck. Diese Einengung nach Methode und Zeitablauf ist das Opfer, das der Mensch für die anfallende Produktivität bringen muß. Ob die unter solchen Gesetzen stehende Wirtschaftsordnung von uns als Ideal anerkannt wird oder nicht, ist eine andere Frage. Für das wirtschaftliche Verhalten gibt es grundsätzlich diese zwei Möglichkeiten, daß entweder der Lebensstil die Arbeit ordnet oder daß die auf Rationalität und Rentabilität abgestellte Wirtschaft in einen permanenten Standeswechsel hineinzieht. Man könnte vielleicht versucht sein, eine gesunde Mischung beider Prinzipien vorzuschlagen, eine Mischung zwischen Rationalität mit Rentabilität und festen Regeln ständischer Art. Sofern neben dem Prinzip der Rationalität und Rentabilität Regeln hinzukommen, die durch den Berufsstand bestimmt werden, um vielleicht dadurch eine ungesunde Dynamik des Prozesses zu dämpfen, besteht die Schwierigkeit dann doch in der Festlegung solcher Spielregeln, die nicht im ökonomischen Vorgang unmittelbar verankert sind, wie das bei dem Prinzip der Rentabilität der Fall ist. Hier befinden wir uns in dem Raum einer möglicherweise ungesunden gesellschaftlichen Zusammenballung, die nur schwer zu kontrollieren ist, wie sie beispielsweise in der spätmittelalterlichen Zunftordnung ihre Ausprägung fand. Je

stärker und enger die wirtschaftlichen Zusammenhänge miteinander verflochten werden, umso größer muß ihre rechnerische Faßbarkeit sein, damit das Risiko des wirtschaftlichen Grenzverhaltens der Unternehmen in tragbaren Grenzen bleibt. Ein anderes ist es, die gesamte Verhaltensweise der Wirtschaftssubjekte zu beeinflussen, so daß es als festes Datum in die Wirtschaftsrechnung eingehen kann. Hier ist zu gleicher Zeit auch die Nahtstelle der wirtschaftlichen Wertwelt mit dem Bereich des Ethischen.

Ferner ist zu beachten, daß die Verhaltensweise in der Wirtschaft nicht von einer Branche, noch von einem Volke festgelegt ist. Je einfacher und berechenbarer die Verhaltensweise in den großen Wirtschaftsgebieten ist, umso leichter ist eine Verzahnung der verschiedenen Wirtschaften und Wirtschaftsgebiete miteinander. Eine „Freie Marktwirtschaft“ braucht deshalb nicht nur „liberal“ verstanden zu werden, sondern läßt sich auch im naturrechtlichen Denken verankern.

7. Soziologische Bedeutung des Mittelstandes

Vom Wirtschaftssystem her lassen sich daher auch noch Begründungen zugunsten einer Mittelstandspolitik ableiten. Ohne der Illusion zu verfallen, der Mittelstand wäre heute die gesellschaftstragende Klasse, kann doch vom Gedanken einer freiheitlichen Wirtschaftsordnung zugunsten eines gesunden Mittelstandes vieles angeführt werden.

Denken wir uns einmal jeden Mittelstand aus unserer Gesellschaft weg, so würde das bedeuten, die ganze Gesellschaft wäre durch die Gegenüberstellung zwischen den Arbeitsmarktparteien gekennzeichnet. Jeder wäre entweder Arbeitgeber oder abhängiger Arbeitnehmer. Eine so gegliederte Gesellschaft stünde leicht in Gefahr eines Klassenkampfes, der mit der Unterwerfung einer Klasse enden würde. Diese Klassengegensetzlichkeit würde wahrscheinlich durch Vererbung der gesellschaftlichen Stellung noch verschärft. Die Partner einer so gegliederten Gesellschaft leben ständig in der Versuchung, ihre Macht zum Einsatz zu bringen, um sich selbst in Monumentalaktionen zu dokumentieren. Die Kosten solcher Dokumentierung trägt die unterworfenen Gruppe. Da aber, wo eine starke Gruppe von selbständigen Existenzen ist, hat die Gesellschaft ein neutrales Infor-

mations- und Diskussionsfeld, wie auch ein Feld, auf dem ein Austausch der gesellschaftlichen Kräfte erfolgen kann. Der Mittelstand des selbständigen Unternehmers ist auch deshalb so wertvoll, weil wir hier auf engem übersichtlichem Raum unter tragender Verantwortung einer Person die Fülle der mit dem Eigentum gegebenen Funktionen zusammen haben: Verfügungsgewalt, Risiko und Haftung. Diese relative Unabhängigkeit ist zugleich ein Hort der freiheitlichen Gesellschaftsordnung überhaupt. Der „Mittelstand“ steht zwar in der Gefahr, infolge seiner supplementären Stellung in der Gesellschaft anderen Gruppen gegenüber im Verteilungsprozeß wesentlich benachteiligt zu werden; er vermag aber auch bei einer Gesunderhaltung als gesellschaftliches Kontrollorgan der Sozialgebilde mit mehr kollektivartigem Gepräge wirksam zu werden. Für die Gesunderhaltung der modernen Industriegesellschaft — so könnte man vielleicht formulieren — ist eine „kritische Masse“ von selbständigen Existenzen notwendig, die den Umschlag in ein kollektivistisches Sozialgebilde allein durch ihre Anwesenheit verhindern.

8. Aufgaben der Selbsthilfe

Daraus folgt zu gleicher Zeit, daß ein Mittelstand mit einer solchen strukturpolitischen Aufgabe nicht der Privilegien-Kostgänger der industriellen Großgruppen sein darf. Im wesentlichen muß er den gleichen Wettbewerbseinflüssen ausgesetzt bleiben wie die übrige Wirtschaft. Nur so kann er sich seine Gleichberechtigung sicherstellen. Um dies zu erreichen, muß er sich an die Wirksamkeit der von der Großindustrie entwickelten Methoden heranarbeiten, was wiederum nur durch enge zwischenbetriebliche Beziehungen erreicht wird, sei es für den Bereich einer wirksamen Werbung, der betriebswirtschaftlichen Beratungen und Vergleiche oder der Ausfuhrzusammenschlüsse. Das, was der Großbetrieb kraft seiner Größe an Effizienz in den verschiedenen Bereichen des Unternehmens (Betrieb, Geschäft, Finanz) entwickeln kann, muß im Zusammenwirken der verwandten selbständigen Mittelstandsexistenzen erst ermöglicht werden. Dabei geht es nicht nur um eine Hilfe von außen, sondern ebenso sehr um die Aktivierung der Selbsthilfe des Mittelstandes selbst. Dieser Aufbau der Selbsthilfe ist nicht zu verwechseln mit dem Aufbau eigener Machtstellungen und Privilegien, die den schon

unvollkommenen Wettbewerb noch mehr denaturieren würden; der Mittelstand erzielt vielmehr auch für sich den größten Nutzen, wenn er seinerseits alles einsetzt, um bestehende Wettbewerbsbeschränkungen und einseitig unbegründete Präferenzen abzubauen.

9. Aussicht für den Mittelstand

Mit einer so gearteten Großwirtschaft kann der Mittelbetrieb durchaus zusammenleben. Man sieht das Verhältnis Großbetrieb zu Mittelbetrieb durchaus falsch, wenn man glaubt, der Großbetrieb untergrabe den Mittel- und Kleinbetrieb. In den hochindustrialisierten Staaten ist seit der industriellen Revolution der Mittelstand zahlenmäßig nicht zurückgedrängt worden, im Gegenteil, ihm gehören heute mehr Menschen an als vor Beginn dieser Entwicklung. Infolge der technischen Entwicklung vermochten die Großunternehmen den überwiegenden Teil der Gesamtversorgung an sich zu ziehen, die Mittel- und Kleinbetriebe waren aber nicht aus allen Stellungen zu vertreiben; es eröffnete sich ihnen vielmehr ein weites Feld neuer Betätigung. In den USA, wo die Industrialisierung am weitesten fortgeschritten ist, stieg in den letzten Jahrzehnten die Anteilnahme der mittelständischen Betriebe am Gesamtumsatz nicht nur zahlenmäßig, sondern auch prozentual. Die industrielle Entwicklung entreißt zwar dem Mittelstand immer wieder alte Tätigkeitsbereiche, schafft aber zugleich auch immer neue Aufgabengebiete, wenn auch diese nicht gerade von denen übernommen werden, die die Verluste hinnehmen mußten. Die Großfabrikation strahlt ihre Wirkungen auch auf die bäuerlichen und handwerklichen Klein- und Mittelbetriebe aus. In dem Umkreis der Großbetriebe wächst eine Großzahl von selbständigen Betrieben empor: Einzelhändler, Wäschereien, Reinigungsanstalten, Handwerker, Dienstleistungsbetriebe, weiterverarbeitende Betriebe. Hinzu kommt die große Zahl der Zulieferbetriebe, die selbst miteinander im Wettbewerb stehen und dadurch der Großindustrie einen günstigen Einkaufspreis erzielen, der seinerseits wieder den Preis des Endproduktes mitbestimmt. Die fortschreitende Großindustrie führt zugleich mit ihrer Entwicklung neue Chancen für den Klein- und Mittelbetrieb herauf. Die Großindustrie als volkswirtschaftliche Preisführerin sorgt für die Ausweitung des Güterstromes und zugleich für den Anstieg der Kaufkraft. Die erhöhte Kaufkraft

in den Händen der Konsumenten erzeugt ihrerseits wiederum differenzierte Nachfrage, die vermehrt bei den Mittelbetrieben oder im Dienstleistungsgewerbe anfällt. Auch da, wo auf den ersten Blick eine Benachteiligung der Kleinbetriebe durch den Großbetrieb vorhanden zu sein scheint, ergibt sich bei näherem Zusehen ein anderes Bild. Eigenartigerweise verdrängen so z. B. die großen Warenhäuser, Filialgeschäfte und Konsumvereine nicht die Einzelhandelsgeschäfte aus ihrer Umgebung; statt dessen stellt man fest, daß es nirgends so viele kleine und mittlere Einzelhandelsgeschäfte gibt wie in der Nachbarschaft dieser „feindlichen“ Großbetriebe.

10. Mittelstand und politische Ordnung

Im Rahmen einer Wettbewerbswirtschaft hat der Mittelstand eine lebenswichtige Funktion. Er schafft den individuellen Freiheitsraum, ohne den eine Wettbewerbswirtschaft nicht funktionieren kann. Überall da, wo man in eine zentral gesteuerte Wirtschaftsordnung überwechselt, wird auch in Kürze dem Mittelstand der Kampf angesagt. Wenn der Mittelstand ausgeschaltet ist, ist ein wesentlicher Lebensraum der Unabhängigkeit und Selbständigkeit beseitigt. Die zentrale Führung hat dann die Möglichkeit, den technischen Fortschritt zu forcieren; dazu benötigen dann die Lenkungsstellen weitgehende Machtbefugnisse, die die Freiheit des einzelnen stark einschränken können. Die ganze Wirtschaft wird zu einem verfügbaren Kräftespiel einer kleinen Führungsschicht, die dann leicht in der Versuchung steht, alles nur auf den technischen Fortschritt abzustellen, um mit seiner Hilfe eine Machtsteigerung zu erreichen. So ist auch aus staatspolitischen Gründen ein gesunder Mittelstand notwendig.

11. Mittelstand und Gesellschaftspolitik

Aber auch aus gesellschaftspolitischen Überlegungen heraus sollte der Mittelstand gepflegt werden, weil er als Brücke für den sozialen Auf- und Abstieg dient. Der Lohnarbeiter eines Großunternehmens kann, auch mit den notwendigen Kenntnissen, kaum zum Unternehmer werden, wohl aber kann er die niedrigere Stufe in den Mittelstand ersteigen. Die Gesellschaft muß auf eine reiche Aufstiegsmöglichkeit achten, damit die Fähigkeiten, die sich in ihrem Schoße ent-

wickeln, auch mit den ihnen entsprechenden Funktionen betraut werden können; im anderen Fall entstehen gesellschaftliche Überschubkräfte, die, gehindert an einer positiven Mitgestaltung, zu Oppositionskräften der Gesellschaft entarten und in die Versuchung geraten, sich als Funktionäre einer Großgruppe zur Verfügung zu stellen. Je mehr selbständige Existenzen eine Gesellschaftsordnung ermöglicht, umso geringer ist die Gefahr, daß sie funktionalisiert wird. Aus der freien Tätigkeit vieler selbständiger Existenzen erwächst auch ein größerer Reichtum an Lebensformen. Das Schwergewicht der Gesellschaft bleibt in Richtung der Einzelpersonlichkeit gelenkt, die in voller Funktionsauslastung steht und so aus unmittelbarem Erlebnis Kenntnis hat von den Werten der Freiheit, des Wohlstandes, des Fortschrittes wie der Familie und des Volkes. Eine solche Struktur täuscht die Gesellschaft nicht über die Opfer hinweg, die im Interesse der Ordnung gebracht werden müssen. Zugleich ist aber auch der Mittelstand ein Übungsfeld, auf dem die Kräfte geschult werden, die einmal das gesamte Gemeinwohl eines Volkes und Staates in die Hand nehmen.

Das Strukturprinzip einer Gesellschaft ist für uns nicht vom Funktionalen her bestimmt, sondern vom Personalen. Hier liegt der sozialetische Ansatzpunkt aller Überlegungen auch über den Mittelstand.

LÉON BUQUET

DIE SITUATION DES HANDWERKS IN DER MODERNEN WIRTSCHAFT

Die gegenwärtige wirtschaftliche Entwicklung und die Aufsehen erregenden Fortschritte der Großindustrie stellen dem Handwerk eine Reihe von Fragen, die vornehmlich an das allgemeine Problem anknüpfen: Hat das Handwerk noch eine Chance unter dem Einfluß der Umwälzung, die wir gegenwärtig feststellen können?

Es besteht zur Zeit eine gewisse Besorgnis, die man summarisch wie folgt ausdrücken kann: Führt die gegenwärtige Entwicklung nicht zur Ausweitung der Produktionsweisen der Großbetriebe? Und sind daher nicht, auf mehr oder minder lange Sicht, gewisse Zweige des Handwerks und gewisse Herstellverfahren der handwerklichen Betriebe zum Ausscheiden verurteilt?

Die technischen Erfolge der Großbetriebe wecken in denen, die außerhalb des Handwerks stehen, den Gedanken, der Handwerksbetrieb und die Kleinbetriebe seien überholte Arbeitsmethoden. Es kommt sogar vor, daß die staatliche Wirtschaftspolitik sich dieser Ansicht anschließt und so das Handwerk vernachlässigt und die Konzentration der Großbetriebe fördert.

Mit dieser Frage, nämlich der Rolle, die dem Handwerk noch zukommt und zukommen wird, wollen wir uns zunächst beschäftigen, um im Anschluß daran die hauptsächlichsten Probleme zu besprechen, denen sich das Handwerk gegenüber sieht.

I. Die Stellung des Handwerks in der Wirtschaft

Die Ansicht, daß die Großindustrie den Tod für das Handwerk bedeute, ist nicht neu. Sie geht zurück auf den ersten Einsatz der Dampfmaschine und die Entstehung der ersten großen Fabrikbetriebe. Dennoch, trotz aller Vorteile, die man als Aktiva zugunsten der Großunternehmen buchen kann, muß man unumwunden zugeben, daß der Mittelstand heute einen bedeutenden Sektor in der Wirtschaft einnimmt. Von diesem Paradox sei die Rede.

Die wirtschaftliche Überlegenheit der Großbetriebe ist so hinreichend bekannt, daß es nicht notwendig ist, näher darauf einzugehen. Die Vorteile sind wirtschaftlicher wie technischer Art. Beim Verkauf der Fertigprodukte wie beim Einkauf der Werkstoffe und Betriebsmittel können die Manager der Großunternehmen ihre bessere Marktkenntnis und -übersicht verwerten; da sie mit großen Quantitäten arbeiten und über große finanzielle Mittel disponieren, ist es ihnen im allgemeinen auch möglich, preisgünstiger einzukaufen und zu günstigeren Bedingungen zu verkaufen. Im technischen Bereich kann der Großbetrieb die Kosten und sonstigen Lasten auf eine größere Produktion verteilen. Daher die geringeren Selbstkosten pro Stück. Dieser Vorteil kann sich mit dem technischen Fortschritt noch erhöhen, denn die immer besser werdenden Maschinen gestatten ein wirtschaftlicheres Arbeiten, wodurch die Selbstkostenpreise sinken, was wiederum eine Vergrößerung der Produktionsstätten zur Folge hat.

Der Handwerker und der Kleinindustrielle, die nur wenige Gesellen beschäftigen, könnten im Hinblick auf diese Vorteile der Großindustrie von oberflächlichen Beurteilern als Restbestände eines überlebten Zustandes angesehen werden. Eine solche Folgerung beruht indessen auf falschen Voraussetzungen, nämlich auf einer unvollständigen Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung. Zweifellos fördert der technische Fortschritt die Konzentration der Unternehmungen und die Massenfertigung. Trotz allem bleibt aber eine große Anzahl von Produkten und Dienstleistungen übrig, für die diese Gesetzmäßigkeit nicht gilt. Andererseits ist die Konzentration von Betrieben oft mit einer Spezialisierung verbunden. Der Betrieb, der sehr große Auflagen produziert, benötigt im allgemeinen einen kostspieligen Anlagenpark, der auf wenige Fabrikate eingestellt ist. Er

kann sich nicht leicht umstellen und ist auch nicht in der Lage, ein breites Sortiment von Produkten anzubieten, von denen gewisse Typen nur in kleinen Auflagen hergestellt werden können. Dieses Großunternehmen hat daher im Rahmen seiner Sparte oft ein Interesse, die Fabrikation von gewissen Zubehörteilen nach außen zu vergeben! So hat z. B. General Motors in den USA etwa 10000 kleine Zulieferanten. Dies zeigt, daß das Handwerk sich an die wirtschaftliche Entwicklung anpassen konnte und daß es heute ein wichtiges Element der Wirtschaft und einen bedeutenden Faktor des steigenden Lebensstandards darstellt.

1. Die Lage des Handwerkes in der Wirtschaft europäischer Länder

Um die Bedeutung der Handwerksbetriebe in den europäischen Volkswirtschaften zu würdigen, verwende ich aus einem bemerkenswerten Aufsatz von M. *Laloire*, Direktor des Instituts für wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Studien des Mittelstandes in Brüssel, die folgenden statistischen Angaben, die aus einer kürzlich durchgeführten Erhebung gewonnen wurden¹.

Länder	Erwerbspersonen (in 1000)	Zahl der Handwerks- betriebe	Zahl der im Handwerk Beschäftigten (in 1000)
BR Deutschland	22074	865000	3700
Österreich	3352	160000	600
Belgien	3481	221405	415
Dänemark	2118	89446	—
Frankreich	20520	900000	1475
Luxemburg	135	6520	28
Italien	20140	800000	3000
Niederlande	3866	171023	439
Schweiz	2148	97354	298

Für die Länder mit Handwerksgesetzgebung (BR Deutschland, Österreich, Frankreich und Luxemburg) hat M. *Laloire* die amtlichen Statistiken verwandt. Für die anderen Länder hat er in seiner Erhebung jene Industriebetriebe berücksichtigt, die weniger als 10 Personen beschäftigen (ausgenommen Dänemark, wofür nur die Angaben der Betriebe mit 0-5 Personen beschafft werden konnten).

¹ M. LALOIRE, *Problèmes de l'Artisanat européen*, Revue Internationale du Travail, octobre 1953.

Aus dem Artikel von *M. Laloire* sind noch einige zusätzliche Bemerkungen zu erwähnen, die die Lebensfähigkeit des europäischen Handwerks verdeutlichen. In Westdeutschland hat sich die Zahl der Handwerksbetriebe von 1939 bis 1949 um 9% vermehrt und die Beschäftigtenzahl um 17%, von 1949 bis 1954 ist die Zahl der im Handwerk Beschäftigten von 3 060 000 auf 3 795 000 angestiegen, was einer prozentualen Steigerung um 24% in sechs Jahren gleichkommt. In Luxemburg haben sich zwar die Handwerksbetriebe von 9293 im Jahre 1907 auf 6420 im Jahre 1951 vermindert, die Zahl der im Handwerk beschäftigten Personen ist hingegen in dieser Zeit von 20917 auf 22810 gestiegen. In Holland haben sich die Industriebetriebe mit weniger als 10 Beschäftigten von 147887 an der Zahl im Jahre 1930 auf 150466 im Jahre 1950 hinaufbewegt, während dieser Zeit stieg die Beschäftigtenzahl von 359179 (1930) auf 439174 (1950). In der Schweiz bestanden 1929 85941 Handwerksbetriebe mit 200622 Beschäftigten und 1939 97351 Betriebe mit 293037 Beschäftigten, das sind 38% der in der Industrie beschäftigten Personen.

Die wichtigsten Gewerbebezüge lassen sich in folgende Gruppen einteilen: Nahrungsmittel, Bauwirtschaft, Bekleidungsbranche, Textil- und Lederbranche, Metall- und Holzbranche. Die Bedeutung dieser Zweige ist jedoch in den einzelnen Ländern sehr verschieden. „Der Bedeutung nach rangiert das Nahrungsmittelgewerbe in Belgien an der Spitze, gefolgt vom Modistinnen- und Schneidergewerbe, dann den Schuhmachern. Die gleiche Reihenfolge gilt auch für Polen. In Westdeutschland dagegen stehen Bekleidungs-, Textil- und Ledergerbe an der Spitze der Betriebe (274000 von 865000), gefolgt vom Baugewerbe (178000 Betriebe), während in dieser letzten Gruppe die meisten Personen beschäftigt sind (1051000 im Jahre 1949). In Frankreich dominiert ebenfalls das Bekleidungs- und Textilgewerbe (18,80% der im Jahr 1944 gezählten Betriebe), es folgen Metall- und Maschinenbau (18,50%), Bau- (17,80%), Holz- (12,00%), Nahrungsmittel- (10,80%) und Ledergewerbe (10,70%)“².

Zur Erleichterung der Analyse können wir die Handwerkszweige in zwei große Gruppen unterteilen: in das traditionelle Handwerk und in das die Industrie ergänzende Handwerk, das sich dauernd neue Arbeitsgebiete erschließt.

² M. LALOIRE, op. cit.

2. *Die Entwicklung des traditionellen Handwerkes*

In der modernen Wirtschaft macht sich eine gewisse Trennung zwischen den Arbeitsgebieten von Industrie und Handwerk bemerkbar. Die Industrie ist durch die Produktion von leicht lager- und transportfähigen Serienfabrikaten gekennzeichnet. Im Gegensatz hierzu behält das Handwerk überall dort seine Überlegenheit, wo z. B. das Produkt leicht verderblich und das Verkaufsgebiet beschränkt ist, wo die Produktion vielgestaltig oder individuell ist, wo qualitative, geschmackliche und den Termin betreffende Gesichtspunkte den Preisüberlegungen vorgehen und wo die Produktion keine allzu umfangreiche Ausrüstung oder zu bedeutende Forschungsleistungen verlangt.

Die handwerklichen Berufe, die Schwierigkeiten haben, sind besonders jene, die diesen Charakteristika nicht entsprechen oder mit ihrer Produktion unmittelbar den industriell gefertigten Gütern Konkurrenz machen möchten. Der typischste Fall ist der der Galoschen- und Holzschuhmacher, deren Absatz stark zurückging, seit der Gummistiefel sich den Markt erobert hat. Meistens besteht für das ausscheidende Handwerk die Möglichkeit der Umstellung. Die Küfer beispielsweise können leicht ein neues Aufgabengebiet als Zimmermann finden.

Jedoch sind gegenwärtig die Handwerksbetriebe, die vom Markt verschwinden oder mit großen Schwierigkeiten zu kämpfen haben, nicht zahlreich. Im Gegenteil werden durch die gegenwärtige wirtschaftliche Entwicklung einige Berufszweige begünstigt. Dies ist besonders im Dienstleistungsgewerbe der Fall (Friseure, Wäschereien, Färbereien und Garageninhaber, die vom allgemeinen Ansteigen des Lebensstandards profitieren). Andererseits stehen dem Handwerk durch den technischen Fortschritt neue Produktionsmittel zur Verfügung. In diesem Zusammenhang kann man sagen, daß die Elektrizität dem Handwerk wieder das zurückgegeben hat, was ihm durch die Dampfmaschine genommen wurde. Parallel zur wachsenden Verwendung des elektrischen Stroms im täglichen Leben entstanden neue Berufszweige im Bereich der Konstruktion, Installation und Reparatur. Auch die Entwicklung von Rundfunk und Fernsehen begünstigt das Entstehen neuer Berufe.

Der Aufschwung des traditionellen Handwerks ist also nicht in dem Bereich zu suchen, wo die Industrie unbestreitbar überlegen ist, sondern vielmehr in jenen Produktionssektoren, die auf eine begrenzte Kundschaft abgestimmt sind und die dem individuellen Bedarf und Geschmack der Verbraucher entgegenkommen. In jedem Fall stellt sich das Problem, dem Verbraucher eine befriedigende und wirtschaftliche Lösung anzubieten, die den neuen Bedürfnissen des modernen Lebens entspricht und seinen Sinn für die schönen Dinge des Lebens befriedigt. Die Handwerker sind besonders qualifiziert, dieses Ziel zu erreichen, da ja Phantasie, Scharfsinn und Sachkenntnis gerade sie in eigentümlicher Weise auszeichnen.

3. Das die Industrie ergänzende Handwerk

Die an die Industrie gebundenen handwerklichen Leistungen betreffen einerseits die Fabrikation für gewisse industrielle Sektoren, z. B. Maschinenbau, Automobil- und Flugzeugindustrie, wie auch gewisse Dienstleistungen.

Besonders die sich entwickelnde Automobil- und Flugzeugindustrie hat neue und wichtige Absatzgebiete für das Handwerk erschlossen. So ist es zum Beispiel üblich, daß Konstrukteure beim Versuch am Modell die Ausführung gewisser Teile dem Handwerk anvertrauen. Diese Aufträge werden allgemein auf mehrere Betriebe verteilt, damit die Geheimhaltung besser gewährleistet ist. Es kommt auch vor, daß zahlreiche Einzelteile und verschiedene Zubehörteile vom Handwerk gefertigt werden.

Auch neue Materialien sind für das Handwerk nicht uninteressant. Die zunehmende Verwendung von Plastikmaterial hat das Handwerk angeregt, neue Formen zu entwickeln und herzustellen.

Die Überlegenheit des für die Industrie beschäftigten Handwerks erklärt sich durchweg aus Faktoren, die nicht von nur vorübergehender Dauer sind: Zu diesen Faktoren gehört zweifellos die hohe fachliche Qualifikation des Handwerkers. Dazu kommen noch jene Vorteile, die mit der Struktur des Handwerksbetriebes zusammenhängen. Hierzu gehören die geringen Anlagen und die niedrigen Kosten. Die Arbeitskraft ist in der Fertigung vollgültig ausgenutzt, wogegen in der Industrie mit wachsender Betriebsgröße dieser Teil prozentual sehr oft abnimmt. So besitzt für bestimmte

Fälle der Handwerksbetrieb geradezu die optimale Betriebsgröße. Dies erklärt z. B., daß Handwerker Einzelteile für Autos billiger produzieren als Großbetriebe.

Diese Überlegenheit läßt sich ebenfalls in den Handwerks- und Kleinbetrieben der Holzbranche feststellen, bei der Fertigung vorbearbeiteter Materialien für die Bauwirtschaft oder bei der Herstellung von Möbeln für Großunternehmen. In diesen Fällen ist allerdings jener Handwerker, der nicht über die Mittel verfügt, ein eigenes Konstruktionsbüro zu organisieren und zu unterhalten, der Gefahr ausgesetzt, in technische Abhängigkeit von Großunternehmen zu kommen. Die Handwerker der gleichen Sparte sollten sich daher zur Gründung eines Konstruktionsbüros und einer Verkaufsorganisation zusammenschließen, um gegenüber der Industrie unabhängiger zu bleiben.

Das die Industrie ergänzende Handwerk ist nicht nur in der Lage, weiterzuexistieren, sondern vielmehr auch sich mit dem technischen Fortschritt weiterzuentwickeln. Es repräsentiert ein beachtliches Produktionsvolumen und verdient daher eine eingehende Untersuchung ebenso wie den Einsatz von geeigneten Maßnahmen zur Verbesserung seiner Produktionsbedingungen.

II. Die Charakteristika des Handwerks

Bis in die neuere Zeit wurde der so vielfältigen und fruchtbaren handwerklichen Tätigkeit zu wenig Beachtung geschenkt. Die Aufmerksamkeit konzentrierte sich vor allem auf die Industrie. Die mehr oder weniger deutlich ausgesprochene Überzeugung, daß ein unausgleichbarer Gegensatz zwischen der industriellen Entwicklung und dem Fortbestehen der Handwerksbetriebe bestehe, hat weitgehend dazu beigetragen, diesen wesentlichen Sektor der Wirtschaft außer Sicht zu halten. Seit einigen Jahren können wir indessen überall in Europa ein zunehmendes Interesse für die handwerklichen Probleme feststellen. Diese Veränderung wurde teilweise durch die Handwerker selbst eingeleitet. Auch die Tätigkeit fachlicher und überfachlicher Organisationen, die zur Verteidigung der Interessen, zur beruflichen Ausbildung und zum Studium der das Handwerk betreffenden wirtschaftlichen, technischen und sozialen Fragen gegründet wurden, trugen wesentlich dazu bei. Heute bestehen in vielen europäischen

Ländern Institute und Forschungszentren, gelegentlich Universitäten angegliedert, in denen sich Wirtschaftswissenschaftler, Soziologen und Juristen mit den verschiedenen Problemen des Handwerks auseinandersetzen. Nach und nach gibt man sich darüber Rechenschaft, daß neben der stetig vorausschreitenden Industrie sich in der heutigen Wirtschaft ein Handwerk einschaltet, das nicht etwa nur ein Überbleibsel aus der Vergangenheit darstellt, sondern bedeutende Funktionen der Wirtschafts- und Sozialordnung erfüllt. Von diesen Funktionen erscheinen uns einige besonders bedeutsam.

Man kann die Leistung und Bedeutung des Handwerks nicht aus einer Statistik umfassend ablesen, in der lediglich die Zahl der in den Betrieben Beschäftigten erfaßt ist. Die Betriebsgröße ist nur eines der verschiedenen Kriterien für die Leistungsfähigkeit des Handwerks. Was die Leistung wesentlich kennzeichnet, sind der Anteil des Handwerkers an der manuellen Arbeit, seine fachlichen Kenntnisse, seine Vielseitigkeit, seine Unabhängigkeit und sein Sinn für Verantwortung. Es erscheint mir notwendig, die Vielseitigkeit des Handwerks besonders herauszustellen, vor allem deswegen, weil die Spezialisierung mehr und mehr die Grundregel der Industrie geworden ist. Einzig der Bestand an Werkstätten, die über jene Ausrüstung und jene menschliche Arbeitskraft verfügen, die eine vielseitige Produktion ermöglichen, vermag der Wirtschaft die notwendige Beweglichkeit zu geben, die Bedarfsdeckung entsprechend den Verbraucherwünschen zu sichern und sich rasch an Nachfrageänderungen anzupassen.

Eine der wichtigsten Gründe der Existenzberechtigung des Handwerks in der heutigen Wirtschaft liegt gerade darin, daß seine Arbeitsmethoden sich von denen der Industrie unterscheiden. Die Tatsache, daß sich der Handwerker neben der Geschäftsführung selbst an den Arbeiten im Betrieb beteiligt, die einfache und anpassungsfähige Betriebsorganisation, die Möglichkeit, die Arbeitszeit zu vermindern oder zu steigern, die geringe Lagerhaltung und häufig auch die verhältnismäßig geringe Bedeutung der Kapitalausstattung, ermöglichen ihm geringere Kosten und gestatten ihm, verschiedenartige Produkte herzustellen und sich dem Wechsel in der Nachfrage anzupassen.

Die besondere Sachkenntnis garantiert dem Handwerker eine Überlegenheit in jenen Arbeiten, die eine genaue Anpassung oder eine sehr weitgehende Perfektion erfordern. Seine Geschicklichkeit und seine Fachkenntnisse ermöglichen es, Dienstleistungen zu vollbringen und

Produkte zu erzeugen, die sich durch ihre Qualität auszeichnen. Er beherrscht die Kunstgriffe, die in hohem Maße das tägliche Leben erleichtern und angenehm machen. Wer schon einmal außerhalb Europas gelebt hat, war sicherlich betroffen von der Schwierigkeit oder Unmöglichkeit in der Beschaffung jener vielseitigen Dienstleistungen und Qualitätsprodukte, an die wir uns so gewöhnt haben, daß wir uns gar nicht mehr bewußt sind, welcher Schatz an Erfahrung sich in ihnen verbirgt. Es wäre viel über die Bedeutung des Handwerks für eine Zivilisation zu sagen. Es ist offenbar nicht nur rein zufällig, daß die zwei großen Zivilisationen, die europäische und die chinesische, jenen Ländern angehören, in denen das Handwerk einen beachtlichen Stand erreicht hat.

Wenn man versuchen wollte, den Anteil des Handwerks an den vielfältigen Produkten und zahlreichen Dienstleistungen des häuslichen Lebens zu errechnen, würde man einen eindrucksvollen Prozentsatz erhalten. Die Höhe des Lebensstandards einer Nation steht sicherlich in großem Maße in Funktion zur Leistung der handwerklichen Berufe.

Unsere Zeit ist mehr als irgendeine fortschrittshungrig. Fast überall bemühen sich Staatsmänner, Ingenieure, Soziologen und Wirtschaftler, die Bedingungen eines besseren Daseins und einer Steigerung des Lebensstandards für die breiten Massen zu ergründen und zu fördern. Man hat dabei aber bis heute den Beitrag des Handwerks zum allgemeinen Wohlstand zu wenig gewürdigt.

Westeuropa, wo es sich gut leben läßt, hat den Vorteil, noch ein bemerkenswert gesundes Handwerk zu besitzen. Möchte man es doch sorgsam hüten, indem man ihm alle notwendigen Anpassungsmöglichkeiten gestattet! Und wenn heute viel von den Hilfeleistungen zugunsten der unterentwickelten Länder gesprochen wird, soll man sich bewußt sein, daß die Ausbildung von Ingenieuren und die Kapitalbeschaffung allein nicht genügt, man muß auch Handwerker heranbilden.

Ebenso verdienen bestimmte soziale Aspekte herausgestellt zu werden, besonders der, daß das Handwerk die Brücke zwischen Arbeiterstand und Industrieführern darstellt. Häufig ist der Handwerker ein ehemaliger Facharbeiter, der sich selbständig gemacht hat, und nicht selten spezialisiert er sich nach längerer Führung eines handwerklichen Betriebes und wird zum Chef eines Industriebetriebes.

Das Handwerk bildet also für viele eine Durchgangsstation, die dem Arbeiter den Aufstieg erlaubt und die Ausbildung und den Nachwuchs führender Persönlichkeiten in der Industrie sichert.

Schließlich ist der Handwerker durch menschliche Qualitäten gekennzeichnet, deren Erhaltung ganz besonders wünschenswert ist. Der Handwerker, der bei jeder Arbeit mitwirkt, ist gleichzeitig Chef des Unternehmens, verantwortlich für seine Leistung und sehr oft unabhängig von Banken oder Industriegruppen. Die menschlichen Beziehungen zu den Arbeitern gestalten sich durchweg reibungslos, weil, wie gesagt, der Chef selbst mitarbeitet und seine persönliche Geschicklichkeit beweist. Er kennt seine Mitarbeiter, er kann sie beraten und ihnen wirkungsvoll helfen.

III. Die Anpassung des Handwerks an neue Gegebenheiten

Die schnellen Umwandlungsprozesse in der heutigen Wirtschaft stellen den Handwerker vor eine Reihe von Problemen, von denen folgende besonders erwähnt werden sollen: die Ausbildung, die Information über technische Neuerungen und die Beschaffung der finanziellen Mittel.

1. *Die Ausbildung und berufliche Eingliederung des Handwerkers*

Verschiedene Dinge wirken sich heute hemmend auf den Handwerksnachwuchs aus. Zunächst ist es der Umstand, daß die Lehrlingsausbildung für den Meister eine schwere Belastung bedeutet. Weiterhin ist die Anwerbung von qualifizierten Lehrlingen durch die falsche, in der Öffentlichkeit weit verbreitete Meinung erschwert, das Handwerk sei durch die Industrie gefährlich bedroht. Dagegen steht fest, daß vom Handwerk ausgebildete Arbeiter häufig zur Industrie abwandern, wo ihre Ausbildung besonders geschätzt wird.

Um diesem Umstand, der auf lange Sicht schwerwiegende Folgen nach sich ziehen kann, abzuhelfen, erscheinen drei Gruppen von Maßnahmen beachtenswert:

- a) Die Lehrherrn durch bedeutende Vergünstigungen zu fördern.
- b) Den Junghandwerkern vor allem hinsichtlich der Kreditbeschaffung die für die berufliche Eingliederung notwendigen Erleich-

terungen zu bieten und den jungen Arbeitern in den Handwerksbetrieben gute Arbeitsbedingungen zu sichern, um die zu häufige Versuchung zum Abwandern einzudämmen. Dies setzt im besonderen die Modernisierung der Werkstätten und Kleinbetriebe voraus.

c) Werbung in der Öffentlichkeit und besonders bei den Lehrkräften zugunsten des Handwerks. Auch Film und Fernsehen können hierfür wichtige Diens leisten.

2. *Die Information der Handwerker*

Die Anpassung des Handwerks an die neue Technik erfordert Forschungs- und Informationsstellen. Die Genossenschaften sind gewiß hierfür geeignet in Ländern, wo Genossenschaften bereits Boden gefaßt haben. In Frankreich, wo sich das Genossenschaftswesen nur sehr langsam im Handwerk entwickelt, scheint die Gründung der „Centres professionnels de productivité“ auf kurze Sicht bessere Resultate zu gewährleisten.

Die Tätigkeit dieser Organisationen muß sich auf folgende Bereiche ausrichten:

a) Untersuchungen über neue Methoden und neue Werkstoffe für die einzelnen Berufe,

b) Studium der Organisationsprinzipien der handwerklichen Betriebe und Schaffung von Musterbetrieben,

c) Studium und Verbreitung jener Methoden der Buchhaltung und Betriebsführung, die vor allem ihrer Einfachheit wegen auf die handwerkliche Unternehmung passen,

d) Studium der Probleme, die sich im Hinblick auf das künstlerische Schaffen und die Anpassung der Produktion an die Bedürfnisse und den Geschmack der Verbraucher stellen,

e) Studium des ausländischen Marktes und eventuell möglicher technischer Hilfeleistungen, die das europäische Handwerk den unterentwickelten Ländern vermitteln kann,

f) Kenntnis der Berufe, ihrer wirtschaftlichen Konjunkturlage und ihrer sozialen Probleme.

Die Verbreitung der Arbeitsergebnisse wird den überfachlichen, regionalen Organisationen anvertraut werden können.

3. *Der Handwerkskredit*

Die Veränderungen in den Arbeitsbedingungen zwingen heute die Handwerker zur Aufnahme von Krediten, um die Ausrüstung zu beschaffen oder zu erneuern und den Finanzfonds aufzustocken. Die Banken können gemäß ihrer gewöhnlichen Geschäftspolitik keine große Hilfe leisten. Sie sind fast durchweg auf die Nachfrage der großen Industrie- und Handelsunternehmen eingestellt, die leicht finanzielle Mittel durch Diskontierung oder Vorauszahlungen erhalten und ihre Investitionen dadurch finanzieren, daß sie bei Kapitalgebern Anleihen aufnehmen oder sie an der Unternehmung beteiligen. Allgemein kennt der Handwerker den Weg über die Bank nicht. Von den Finanzierungsmöglichkeiten, die sie ihm gewähren kann, weiß er nichts. Außerdem haben die traditionellen Kreditinstitute wenig Interesse an einer Zusammenarbeit mit dem Handwerk, weil die geringen Kreditaufträge hohe Kosten verursachen, die zu den aus dem Darlehen erwarteten Zinsen in keinem Verhältnis stehen. Deshalb war die Gründung von Spezialinstituten, die besonders auf die Bedürfnisse des Handwerks ausgerichtet sind, eine überall empfundene Notwendigkeit.

Diese Institutionen wurden teils durch die Initiative der Interessenten geschaffen, wie in der Schweiz, teils durch staatliche Intervention, wie in Frankreich. Ihr Charakter ist in den einzelnen Ländern verschieden. Es kann sich um eine Kasse handeln, die über Kapitalrücklagen verfügt, aus der die Darlehen entnommen werden, oder um eine Körperschaft von Handwerkern in Form eines Vereins oder einer Genossenschaft, die einer Bank gegenüber Bürgschaft leistet. Meistens jedoch greifen öffentliche Körperschaften in verschiedenen Formen helfend ein, um die Liquidität zu erhöhen, die Operationen zu erleichtern und die Kreditkosten zu senken.

Die Kreditbewilligung müßte allgemein als Gelegenheit ausgenutzt werden, die Handwerker über die Technisierungsmöglichkeiten zu unterrichten und ihnen bei der Modernisierung ihrer Arbeitsmethoden an die Hand zu gehen. In England muß der auf dem Land wohnende Handwerker, der ein Darlehen nimmt, sich bei der Wahl seiner technischen Ausrüstung an das Urteil von Fachberatern halten. Ebenso gibt in Belgien die technische Abteilung der Mittelstandsbehörde (*Service Technique de la Direction des Classes moyennes*) bindende

Anweisungen bei der Kreditbewilligung. Diese Intervention bildet für diese Behörde eines der Mittel, um ihre Aufgabe gegenüber dem Handwerker zu erfüllen, nämlich ihn über technische Neuerungen zu informieren und zu beraten. Solche Erfahrungen verdienen ohne Zweifel Beachtung. Jedoch ist bei dieser Orientierung zu beachten, daß zwar einerseits der Kredit der Produktivitätssteigerung und der Verbesserung der Arbeitsmethoden zu dienen hat, es aber andererseits bedauerlich wäre, wenn das Kreditbewilligungsverfahren infolge von Auflagen dazu führte, die Interessenten zu entmutigen.

Eine klare Analyse der gegenwärtigen wirtschaftlichen Veränderungen widerlegt also die falsche Idee, daß die Entwicklung einzig in Richtung auf die Konzentration der Großunternehmen gehen müßte. Das Handwerk verfügt über Eigenschaften, die es ihm gestatten, trotz der Vorteile, die der technische Fortschritt dem Großunternehmen verleiht, eine eigene Tätigkeit neben der Industrie zu entfalten.

Doch kann der Handwerksbetrieb und der Kleinbetrieb ohne Anpassung nicht weiterbestehen. So wenig das gegenwärtige Handwerk als Überbleibsel des früheren angesehen werden kann, wird das Handwerk von morgen ein Restbestand des heutigen sein. Und wenngleich es zuerst den Handwerkern obliegt, ihren Platz in der zukünftigen Wirtschaft vorzubereiten, so ist es andererseits im Hinblick auf die Rolle, die das Handwerk in der Hebung des Lebensstandards gespielt hat, doch notwendig, daß die Öffentlichkeit von den sozialen Leistungen des Handwerkers Kenntnis erhalte und daß die Wirtschaftspolitik der staatlichen Gewalt die eigenen Anstrengungen des Handwerks, sich an die neuen Bedingungen anzupassen, wirkungsvoll unterstütze.

THEO HIERONIMI

VERANTWORTUNG DER GROSSBETRIEBE GEGENÜBER DEM MITTELSTAND

Aufgrund seiner wirtschaftlichen Überlegenheit ist der Großunternehmer zweifellos sittlich verpflichtet, auf die kapitalschwächeren mittelständischen Existenzen in Industrie und Handel Rücksicht zu nehmen, soweit sie an sich wirtschaftlich gesund und leistungsfähig sind. Dazu gehört vor allen Dingen auch ein verantwortungsbewußtes Verhalten seitens der Großbetriebe bei der Ausdehnung ihres Geschäftsumfanges, dem schon vom Wirtschaftlichen her gewisse natürliche Grenzen gesetzt sind. Ist man sich ihrer nicht bewußt, so führt man unter Umständen einen übersteigerten Wettbewerbsdruck in einzelnen Branchen bzw. Städten herbei, durch den nicht nur die Existenz an sich gesunder kleinerer und mittlerer Unternehmen, sondern auch die eigene Rentabilität bedroht wird. Mit Recht weist deshalb die Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe des deutschen Einzelhandels in ihrem Geschäftsbericht für das Jahr 1957 darauf hin, „daß Maßhalten ein vordringliches Gebot in Zeiten der wirtschaftlichen Expansion sei.“

Einen Verstoß gegen den eingangs aufgestellten Grundsatz stellt selbstverständlich jeder bewußt gegen den Kapitalschwächeren geführte Vernichtungswettbewerb dar. Solche Auswüchse gehören aber heute erfreulicherweise zu den ganz seltenen Ausnahmefällen.

Eine wesentliche Hilfe kann der Großbetrieb aber dem mittelständischen Gewerbe dadurch leisten, daß er ihm seine eigenen größeren wirtschaftlichen Erfahrungen, besonders auch auf dem

Gebiet der Rationalisierung, zur Verfügung stellt, bzw. die Bemühungen um die wirtschaftliche Förderung der kleineren und mittleren Unternehmungen unterstützt. Hierzu einige Beispiele aus Deutschland:

1. Rationalisierungsgemeinschaft des Handels im Dienste des Mittelstandes

Zur Förderung der Rationalisierungsbestrebungen im mittelständischen Handel wurde die Rationalisierungsgemeinschaft des Handels als Dachorgan aller Handelsverbände geschaffen. Ihre Träger sind nicht nur die Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels sowie der Gesamtverband des Deutschen Groß- und Außenhandels und die beiden Dachorganisationen der mittelständischen Selbsthilfe, nämlich der Zentralverband gewerblicher Einkaufsvereinigungen des Handels e. V. und der Zentralverband des genossenschaftlichen Groß- und Außenhandels für Nahrungs- und Genußmittel e. V. Einen wichtigen Beitrag leisten vielmehr auch die Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe, insbesondere die in ihr vertretenen großen Warenhausunternehmungen, die Arbeitsgemeinschaft der Lebensmittelfilialbetriebe und der Zentralverband der Deutschen Konsumgenossenschaften. Dieser Beitrag beschränkt sich nicht nur auf eine finanzielle Unterstützung der Rationalisierungsgemeinschaft des Handels. Die in den Großbetrieben gesammelten Erfahrungen werden über diese vielmehr auch dem übrigen Handel zur Verfügung gestellt. Die Rationalisierungsgemeinschaft hat in den letzten Jahren eine solche Bedeutung gewonnen, daß jetzt auch die staatlichen Gewerbeförderungsmittel durch sie verteilt werden.

2. Institut für Selbstbedienung und Mittelstand

Zwischen der Rationalisierungsgemeinschaft des Handels und dem Institut für Selbstbedienung besteht eine enge Zusammenarbeit. Letzteres wurde auf Initiative der Arbeitsgemeinschaft der Lebensmittelfilialbetriebe mit der ausdrücklichen Absicht gegründet, auch dem mittelständischen Einzelhandel, insbesondere der Lebensmittelbranche, zu helfen, sich allmählich auf Selbstbedienung umzustellen. Der Zentralverband der Deutschen Konsumgenossenschaften hat sich dankenswerterweise dieser Aufgabe ebenso zur Verfügung gestellt

wie die Bundesarbeitsgemeinschaft der Mittel- und Großbetriebe, deren Mitgliedsbetriebe — abgesehen von den Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser — nicht der Nahrungs- und Genußmittelbranche angehören und deshalb nicht ganz so stark an dem Problem der Selbstbedienung interessiert sind. Allerdings macht auch die Selbstbedienung in den Warenhäusern in letzter Zeit, und zwar nicht nur in den Lebensmittelabteilungen, einige Fortschritte. Selbstverständlich sind auch fast alle übrigen Organisationen des deutschen Handels, vor allem der Lebensmittelbranche, Mitglieder dieses Instituts. Durch regelmäßige Veröffentlichungen, Betriebsberatungen und andere Förderungsmaßnahmen wird den interessierten mittelständischen Einzelhandelsunternehmungen das zum großen Teil von den Lebensmittelfilialbetrieben und den Konsumgenossenschaften erarbeitete Material zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus hat sich eine größere Anzahl von Lebensmittelfilialbetrieben bereit erklärt, mittelständische Unternehmer einige Monate in ihren Selbstbedienungsfilialen arbeiten zu lassen, damit diese sich dort die nötigen Erfahrungen für die Umstellung ihrer eigenen Läden sammeln können. Von dieser Möglichkeit wird viel Gebrauch gemacht.

Wie die nachstehende Statistik über die Entwicklung der Selbstbedienungsläden in Deutschland zeigt, ist im Jahre 1957 die Zahl der von mittelständischen Unternehmungen betriebenen Selbstbedienungsläden ganz erheblich stärker gestiegen als die Selbstbedienungsverkaufsstellen der Lebensmittelfilialbetriebe und der Konsumgenossenschaften. Ohne die Arbeit des Instituts für Selbstbedienung wäre dieses Resultat wahrscheinlich nicht erzielt worden, obwohl die Selbsthilfeorganisationen des mittelständischen Gewerbes, nämlich die freiwilligen Ketten und die Einkaufsgenossenschaften, ebenfalls einen entscheidenden Beitrag zu dieser Ausbreitung der Selbstbedienungsläden und damit zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit des mittelständischen Gewerbes geleistet haben.

Die Entwicklung der Zahlen der Selbstbedienungsläden

Betriebsform	1956		1957	
	Zahl	Anteil in %	Zahl	Anteil in %
Lebensmittelfilialbetriebe und Warenhäuser	709	51	1384	43
Konsumgenossenschaften	163	12	360	12
Selbständige Einzelhändler	507	37	1439	45
Gesamt:	1379	100	3183	100

3. Ausbildung des mittelständischen Nachwuchses

Schon seit vielen Jahren bietet eine Anzahl großer Warenhausunternehmungen und anderer Großbetriebe des deutschen Einzelhandels den Söhnen und Töchtern mittelständischer Einzelhändler die Möglichkeit, ein Jahr oder länger als Volontär bei ihnen zu arbeiten. Dadurch erhält der mittelständische Nachwuchs die Gelegenheit, aufgrund eigener Erfahrungen die Methoden moderner Betriebsführung kennenzulernen. Den Einblick, den er auf diese Weise in die Geschäftspolitik seiner großen Konkurrenten erhält, stärkt naturgemäß seine eigene Wettbewerbsfähigkeit. Erfreulicherweise machte eine große Anzahl von mittelständischen Einzelhändlern von dieser Möglichkeit Gebrauch.

4. Kredithilfe

In wohl allen deutschen Bundesländern bestehen sogenannte Kreditgarantiegemeinschaften des Handels. Träger sind die Berufsorganisationen des Groß- bzw. Einzelhandels. Diese Kreditgarantiegemeinschaften arbeiten aber auch sehr eng mit den zuständigen Landesregierungen und insbesondere auch mit den Banken und

Sparkassen zusammen. Ihr Ziel ist, durch die Gewährung von Kreditgarantien förderungswürdigen Einzelhändlern bzw. Großhändlern, die nicht über ausreichende eigene Sicherheiten verfügen, mittel- und langfristige Kredite zu tragbaren Bedingungen zur Verfügung zu stellen. Dafür sind ihnen in erster Linie öffentliche Mittel bereitgestellt. In einer Reihe von Bundesländern, insbesondere in Nordrhein-Westfalen, sind aber auch große Warenhausunternehmungen den Kreditgarantiegemeinschaften beigetreten und haben durch zur Verfügungstellung eines größeren Betrages den Garantiefonds noch zusätzlich aufgestockt und dadurch die für das mittelständische Gewerbe bereitstehende Kreditsumme vergrößert.

5. Auftragerteilung

Eine ebenso wichtige Hilfe kann der Großbetrieb dem mittelständischen Gewerbe auch durch eine bewußt gelenkte Auftragspolitik gewähren. So haben z. B. die großen deutschen Warenhausunternehmungen im Jahre 1957 für ca. 450 Millionen DM Aufträge an das mittelständische Gewerbe erteilt, und zwar vor allen Dingen an Handwerker aller Art (darunter nicht nur Bauhandwerker usw., sondern auch Bäcker, Metzger und Textilhandwerker), an mittelständische Groß- und Einzelhandelsbetriebe, Druckereien und Spediture. In dieser Summe sind *nicht* die Aufträge an kleinere und mittlere Industrieunternehmungen enthalten. Der Gesamtwert der Aufträge, die diese von den Warenhausunternehmungen erhalten haben, ist noch ganz erheblich höher.

Der für den Außenstehenden sicherlich überraschend große Umfang der an das mittelständische Gewerbe erteilten Aufträge ist darauf zurückzuführen, daß die betreffenden Warenhäuser bewußt die Führung von Regiebetrieben aller Art auf ein Mindestmaß eingeschränkt haben und statt dessen die in Frage kommenden Aufträge dem mittelständischen Gewerbe zukommen ließen. Daß man mit dieser konstruktiven Mittelstandspolitik gleichzeitig auch seinen eigenen Interessen dient, soll nicht verschwiegen werden. Man erreicht nämlich auf diese Weise in vielen Städten gute nachbarschaftliche Beziehungen zum ansässigen Gewerbe, die letzten Endes auch den eigenen Filialen zugute kommen.

Mit dem weitgehenden Verzicht auf eigene Regiebetriebe haben die Warenhausunternehmungen im übrigen auch einen grundsätzlichen Beitrag zur Lösung der Mittelstandsfrage geleistet. Der Abbau aller betriebswirtschaftlich nicht unbedingt notwendigen Regiebetriebe der Großunternehmungen von Industrie und Handel würde zweifellos mehreren tausend tüchtigen Kräften die Möglichkeit zu einer selbständigen und auskömmlichen Existenz bieten. Häufig würde dies außerdem angesichts der tatsächlichen Unrentabilität vieler Regiebetriebe zu einer Kostensenkung bei den betreffenden Unternehmungen führen.

G. M. J. VELDKAMP

STAATLICHE MITTELSTANDSPOLITIK¹

Die Mittelstandspolitik als eine an natürlichen Gegebenheiten ausgerichtete Wirtschaftspolitik

Die sozialwirtschaftliche Entwicklung des letzten Jahrhunderts hat sowohl in ihrem Trend als infolge plötzlicher Ereignisse zu bedeutenden Umschichtungen der gesellschaftlichen und volkswirtschaftlichen Grundlagen geführt. Zahlreiche technische, soziale und wirtschaftliche Ursachen könnten hier angeführt werden. Man denke an die stürmische Entwicklung der Technik, an die Folgen des Anwachsens sozialer und wirtschaftlicher Macht und die damit einhergehende Demokratisierung in Staat und Gesellschaft und schließlich auch an die Entwicklung des wirtschaftlichen Denkens und der wirtschaftlichen Praxis. Darüber hinaus wären noch mannigfache Ursachen zu nennen. Man braucht sich nur vor Augen zu halten, wie sehr die zwei großen Kriege die Lebensweise und den Lebensstand Europas beeinflußt haben und wie zahlreich ihre sozialen und wirtschaftlichen Rückwirkungen gewesen sind. Die Ordnung von Gemeinschaft und Volkswirtschaft wurde aus den verschiedensten Gründen heraus gewandelt. Dies führte wieder zu neuen Erscheinungen im wirtschaftlichen und sozialen Leben.

¹ Der Begriff „middenstand“ bedeutet im Niederländischen soviel wie „gewerblicher Mittelstand“, vor allem Einzelhandel und Handwerk.

All das hat man zu berücksichtigen, wenn man in einer kurzen Betrachtung die staatlichen Maßnahmen im Hinblick auf den gewerblichen Mittelstand untersuchen will. Mittelstandspolitik ist in jedem Fall Politik, wobei die Wirtschaftspolitik den Grundton angibt. Politik heißt hier die praktische Anwendung von Erkenntnissen, Ansichten und Idealen auf einem bestimmten Gebiet des menschlichen Lebens, und zwar in diesem Falle durch den Staat.

Die Frage nach Art und Zielsetzung einer solchen Politik wurde in früheren und wird leider auch in manchen heutigen Betrachtungen allzusehr vereinfacht. Nur zu häufig vertrat man die Meinung, man habe die heutigen gesellschaftlichen Grundlagen einzig an Hand eines nach allgemeinen natürlichen, beziehungsweise ethischen Grundsätzen erstellten Idealtyps zu reformieren.

Auf diese Betrachtungsweise ist es in nicht geringem Maße zurückzuführen, daß vor allem auch das katholische Denken über Gesellschaft und Volkswirtschaft ernsthafte Mängel aufwies, zu wenig auf die Grundlagen der realen Existenz eingestellt war. Dadurch stand man zahlreichen Fragen des gesellschaftlichen Lebens ratlos gegenüber. Wenn man aber eine Antwort zu geben versuchte, dann bewies man nur seine völlige Lebensfremdheit. Hieraus erwachsen im eigenen Kreise Zweifel am Wert eines solchen Denkens und außerhalb unserer Kreise begründete Kritik, ja noch mehr als nur das.

Glücklicherweise ist hier eine wesentliche Änderung eingetreten. Ein bedeutender Fortschritt zu realistischem, mehr existentiell ausgerichtetem Sozialdenken ist spürbar. Mehr und mehr dringt die Erkenntnis durch, daß die ausschließliche Beschäftigung mit einem als natürlichen Idealtyp betrachteten Ordnungssystem unfruchtbar bleibt und daß die zahlreichen sozialwirtschaftlichen Probleme sich nicht einfach durch Anwendung allgemeiner Prinzipien auf konkrete Verhältnisse lösen lassen. Vielmehr muß man die Gemeinschaft in ihrer eigengearteten, konkreten Gestalt ins Auge fassen und die sich stellenden Fragen auf dem Wege über die Erfahrung beantworten. Die Lösungen sind also nicht einfach aus allgemeinen Prinzipien abzuleiten, so sehr sie von vorgegebenen Idealen inspiriert sein müssen.

Auf die staatliche Mittelstandspolitik angewandt, heißt dies: Ausgangspunkt hat die neue gesellschaftliche und volkswirtschaftliche Gegebenheit zu sein, nicht irgendein vorgefaßtes Ideal eines Ständesystems oder eines wirtschaftlichen Gleichgewichts von Groß und

Klein. Nicht Heimweh nach einem Ideal früherer Generationen darf die Triebfeder der Mittelstandspolitik sein. Vielmehr bedarf es eines objektiven Urteils über die gegebenen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse. Nur die tatsächliche Bedeutung, die der Mittelstand besitzt und besitzen kann, also sein in der heutigen Wirklichkeit noch möglicher Wert, spielt eine Rolle.

In weiten Kreisen zählt man zum Mittelstand neben den mittleren und kleinen Unternehmen auch die Landwirte, die Angestellten und die Beamten. Diese weitere Begriffsbestimmung ist sympathisch. Wenn die staatlichen Maßnahmen hinsichtlich der verschiedenen Gruppen des Mittelstandes auch einige für alle Gruppen geltenden Aspekte aufweisen, so sind sie in ihrer praktischen Verwirklichung doch von sehr verschiedener Art. Da eine abgerundete Betrachtung der Maßnahmen bezüglich der nichtagrarischen mittleren und Kleinbetriebe dagegen möglich ist, ist für den Zweck dieser Studie eine Beschränkung des Begriffs „Mittelstand“ in dem Sinn geboten, daß darunter nur die mittleren und kleinen Unternehmen ohne Berücksichtigung des agrarischen Sektors verstanden werden sollen.

Der wirtschaftspolitische Charakter der Mittelstandspolitik erklärt sich daraus, daß es sich bei diesem Mittelstandssektor um die mittelgroßen und kleinen Betriebe handelt. Diese Kategorie von Unternehmen mag soziologisch mit anderen zum Mittelstand gehörenden Gruppen verwandt sein, ihre gesellschaftliche und wirtschaftliche Stellung wird in erster Linie dadurch bestimmt, daß sie Unternehmen sind und ihr Betrieb im wirtschaftlichen Leben eine Aufgabe erfüllt. Damit sind einige Kriterien für die Ausgangspunkte der Politik bezüglich des mittleren und Kleinbetriebes gegeben. Unternehmen dieser Art bilden in der Volkswirtschaft keine von Natur aus geschlossene Gruppe. Sie erfüllen ihre Aufgabe in Produktion, Verteilung und Verbrauch im gegenseitigen Wettbewerb mit anderen Betriebsformen, und gemeinsam mit diesen sind sie von der Nachfrage des Konsumenten abhängig.

Es wäre verkehrt anzunehmen, daß der Verbraucher eine natürliche Neigung besäße, sich zur Befriedigung seines Bedarfs an den mittleren oder kleinen Betrieb zu wenden. Soweit der individuelle Verbraucher sich im wirtschaftlichen Leben durch rationale Erwägungen leiten, d. h. sich nicht durch die auf irrationalen Momenten beruhende Reklame, die das heutige Wirtschaftsleben so vielfältig kennzeichnet,

verleiten läßt, wird er dabei als Kunde die eigenen Vor- und Nachteile der verschiedenen Betriebsformen abwägen. Er betrachtet die Vor- und die Nachteile des Einkaufs in Selbstbedienungs- gegenüber denen in Bedienungsgeschäften, des Bezuges vom Postversandgeschäft gegenüber dem im Laden, des Kaufes im Warenhaus im Vergleich zu dem im Einzelhandelsgeschäft, des Kaufes in einem gewöhnlichen Laden gegenüber dem in einem Spezialgeschäft. Ähnliche Erwägungen stellt er bei der Wahl zwischen handwerklichen und industriellen Produkten wie auch auf dem Sektor der Dienstleistungen an. All diese Betriebsformen besitzen ihre eigenen Vorteile, auf die hier nur kurz hingewiesen sei. So hat z. B. das Warenhaus für den Verbraucher den Vorteil, daß er dort die verschiedensten Einkäufe tätigen kann, häufig eine reiche Auswahl vorfindet und schnell bedient wird. Der Nachteil ist, daß er einen Verkäufer findet, der ihn und seinen persönlichen Geschmack nicht kennt und darum in mehr oder weniger unpersönlicher Weise bedient. In dieser Hinsicht bietet der Facheinzelhandel einen wesentlichen Vorteil. Diese Verschiedenartigkeit in der Betriebsform wirkt sich günstig aus, wenn jeder Betrieb im Rahmen eines echten und gesunden Wettbewerbs dem Konsumenten durch Beseitigung der Nachteile und Vergrößerung der Vorteile weitmöglichst entgegenkommt. Dieses Verhalten dient sowohl einer gesunden Betriebsführung als auch der geordneten Bedarfsdeckung in der Volkswirtschaft.

Der Mittelstand hat soviel wirtschaftliche Bedeutung wie er in der Volkswirtschaft leistet. Gesellschaftlich besteht seine Rolle darin, innerhalb der ganzen Gesellschaft zwischen Groß und Klein zu vermitteln. Diese letztere Bedeutung ist durchaus positiv zu werten. Die zugunsten des gewerblichen Mittelstandes angezeigte Politik hat gerade von diesen speziellen Aufgaben, die von den mittleren und kleinen Unternehmen erfüllt werden, auszugehen. Man muß jedoch beachten, daß der Mittelstand diese Rolle nur richtig spielt, wenn er seine Aufgabe in der Volkswirtschaft vollkommen erfüllt.

Daher kann man den mittleren und kleinen Betrieb nicht gesondert betrachten, sondern hat ihn stets in seinen Beziehungen zu den anderen Sektoren der Volkswirtschaft, wie auch zur Volkswirtschaft als Ganzem zu sehen. Für unsere Zwecke ergibt sich hier als erste wichtige Erkenntnis, daß die Mittelstandspolitik nicht von der allgemeinen Wirtschaftspolitik und umgekehrt die Wirtschaftspolitik

nicht vom mittleren und Kleinbetrieb absehen kann. Ich möchte das staatliche Eingreifen, soweit es sich unmittelbar an den gewerblichen Mittelstand selbst richtet, als „spezifische Mittelstandspolitik“ oder „Mittelstandspolitik im engeren Sinne“ bezeichnen, soweit es sich aber im Rahmen der allgemeinen Wirtschaftspolitik auf die Rolle, die dem gewerblichen Mittelstand innerhalb der Volkswirtschaft zukommt, bezieht, möchte ich ihm die Bezeichnung „allgemeine Mittelstandspolitik“ oder „Mittelstandspolitik im weiteren Sinne“ geben.

I. Die staatliche Mittelstandspolitik von zwei extremen Gesichtspunkten aus betrachtet

Das Ziel der Wirtschaftspolitik kann man auf verschiedene Weise bestimmen. Kurz und bündig kann man sagen, daß die Wirtschaftspolitik auf die Expansion der Volkswirtschaft, also auf eine Erhöhung des Volkseinkommens durch Verwirklichung einer günstigen Zahlungsbilanz und eines eng damit zusammenhängenden hohen Beschäftigungsgrades hinstreben soll. Wirtschaftliche Expansion als Gegenstand der Wirtschaftspolitik besagt: Schaffung der Existenz- und Entwicklungsbedingungen für die Volkswirtschaft. Die Zielsetzung der Volkswirtschaftspolitik muß allerdings auf einer gerechten Einkommensverteilung aufbauen. Die staatliche Mittelstandspolitik hat sich also darauf einzustellen, gemäß diesen Grundsätzen ihre Zielsetzung vorzunehmen.

In der politischen Diskussion — und diese ist für unsere Betrachtungsweise des Mittelstandsproblems von besonderem Interesse — sind die zwei extremen Ansichten über das Ziel der Mittelstandspolitik noch stärker herausgestellt worden als etwa in der wissenschaftlichen Diskussion. Die eine Richtung sieht die Mittelstandspolitik vom Gesichtspunkt der sozialen Sicherheit des Unternehmers aus, während die andere sie lediglich vom Unternehmerrisiko als solchem aus betrachtet. Zwischen beiden Extremen bestehen noch verschiedene Mischformen.

1. Die Forderungen der dirigistischen Tendenz,
dargelegt an den Instrumenten: *numerus clausus*,
Preisgarantie und staatliche Sozialfürsorge

Die auf die *soziale Sicherheit* des gewerblichen Mittelstandes ausgerichtete Mittelstandspolitik läßt sich u. E. nur schwer mit einer auf Expansionsbestrebungen beruhenden Wirtschaftspolitik in Einklang bringen. Denn was wird unter dieser sozialen Sicherheit verstanden? Es handelt sich hier in erster Linie um die Sicherstellung einer bestimmten Einkommenshöhe auf Grund der Betriebsführung und in zweiter Linie um Fürsorge von seiten des Staates, wenn das Geschäft kein Einkommen mehr abwirft. Bei der Sicherung eines bestimmten Einkommens denkt man hauptsächlich an die Beschränkung des Wettbewerbs, z. B. durch Begrenzung der Niederlassungsbewilligung in der Form eines *numerus clausus*. Hiervor habe ich jedoch immer ernstlich warnen zu müssen geglaubt. Daraus, daß die Maßnahmen hinsichtlich des gewerblichen Mittelstandes in großen Zügen der allgemeinen Wirtschaftspolitik zu entsprechen haben, ergibt sich die Forderung, den Unternehmern ein Weiterkommen möglich zu machen, also eine solche Expansion zu fördern, durch welche kleine Unternehmen sich zu größeren und sogar zu sehr großen zu entwickeln in den Stand gesetzt werden. Dies trägt zur Erhöhung des Wohlstandes bei und ist für den gewerblichen Mittelstand eine Lebensbedingung. Eine Einschränkung des Wettbewerbs, vor allem durch die Anwendung eines *numerus clausus*, bedeutet ein Abwürgen expansiver Potenzen in der Volkswirtschaft.

Dies ist jedoch nicht das einzige, wogegen wir Bedenken haben. Man könnte sich unter Umständen noch vorstellen, daß jemand einen Teil der expansiven Kräfte zu opfern bereit ist, wenn damit der Gerechtigkeit bei der Einkommensverteilung gedient würde. Ich glaube jedoch, daß dieser Zweck nicht erreicht würde, daß sogar in gewisser Hinsicht das Gegenteil einträte. Zunächst führt die Handhabung eines *numerus clausus* der Niederlassungsbewilligung innerhalb eines Betriebszweiges leicht zu einer optischen Täuschung. Beschränkt man doch seine Aufmerksamkeit häufig auf das, was sich einzig in dem entsprechenden Betriebszweig abspielt, während man die Nebenwirkungen an anderen Stellen des Wirtschaftslebens vernachlässigt.

Um sich ein vollständiges Bild zu machen, sind diese anderen Sektoren mit in Betracht zu ziehen. Man muß vor allem auch die Lage jener künftigen Unternehmer ins Auge fassen, die in einem bestimmten Betriebszweig nicht zugelassen sind und nun anderswo eine Existenz aufzubauen versuchen. Vernachlässigt man diesen Gesichtspunkt, dann ist es keineswegs mehr sicher, ob der Gerechtigkeit bei der Einkommensverteilung gedient wird. Hierzu kommt noch, daß bei einer folgerichtigen Anwendung des numerus clausus nicht nur dieser oder jener Betriebszweig geschlossen werden dürfte, daß vielmehr die restriktive Politik für sämtliche Betriebszweige zu gelten hätte. Es könnte daraus eine Situation entstehen, bei der eine Geschäftsgründung überhaupt unmöglich würde. Ich halte diese Sachlage nicht für gerecht. Sie kann hinsichtlich der Einkommensverteilung zu unannehmbaren Zuständen führen. Außerdem läßt sie sich mit den Grundsätzen des freien Warenverkehrs nicht vereinigen.

Der numerus clausus erscheint aber auch deshalb unangebracht, weil er zu hart gegen die kleinen Betriebe (Randbetriebe) vorgeht, in denen sich eine besondere gesellschaftliche Differenzierung zeigt. Eine in verschiedenen europäischen Ländern bekannte Erfahrung beweist, daß diese Betriebe größtenteils lediglich um eines Nebenerwerbs willen geführt werden. Der Randbetrieb hat auf diese Weise in vielen Fällen die nützliche Funktion, das Einkommen einer stark differenzierten Gruppe von Personen, die ohne diesen Nebenverdienst in eine schwierige Lage kommen würden, zu ergänzen. Unter dem Gesichtspunkt des wirtschaftlichen Bedarfs kann man zwar einen solchen Randbetrieb ausschalten, jedoch entzieht man damit einer Anzahl von Personen die Existenzgrundlage und ihre beschränkte nützliche Funktion. Ein solch hartes Vorgehen wäre daher übertrieben und darüberhinaus auch vermeidbar.

Das gelegentlich vorgebrachte Argument, daß die Inhaber solcher Geschäfte durch die von ihnen hervorgerufene Übersetzung des Gewerbezweiges das Einkommen hauptberuflich beschäftigter Konkurrenten drücken und diese dadurch zum Randbetrieb machen würden, ist im allgemeinen falsch. Ihr Anteil am Markt ist so gering, daß die Konkurrenten ihre Existenz nur wenig spüren. Die einzelnen Randbetriebe stehen durchweg niemandem im Wege. Nur wenn sie in großer Anzahl verschwinden würden, könnten die Übrigbleibenden spürbaren Nutzen ziehen. Aber dann würde ein großes soziales Un-

recht denjenigen zugefügt, die aus ihrem Randbetrieb ihr allzu geringes Einkommen noch etwas ergänzen können. Überdenkt man das Problem in dieser Weise unter dem Gesichtspunkt einer gerechten Verteilung, kann man sich nur schwer zur Restriktion entschließen.

Ein drittes, etwas technisches Argument gegen die Anwendung eines *numerus clausus* besagt, daß derjenige, der ihn handhabt (z. B. der Staat), zur genauen Feststellung des Ausmaßes der Übersetzung eines bestimmten Gewerbezweiges verpflichtet wäre. Das aber bedeutet unter Umständen eine praktisch undurchführbare Aufgabe. Die Schwierigkeit ergibt sich nämlich dann, wenn der Umsatz innerhalb eines Betriebszweiges nicht gleichmäßig über die Unternehmen verteilt ist. Nehmen wir einmal an, ein bestimmter örtlicher Markt weise einen Gesamtabsatz auf, der für höchstens fünf Unternehmen genügt. Sind nun in Wirklichkeit zehn Betriebe vorhanden und ist der Umsatz über diese zehn gleichmäßig verteilt, so daß sie sämtlich einen zu geringen Umsatz und ein zu niedriges Einkommen haben, dann kann deutlich eine Übersetzung konstatiert werden. Fünf Betriebe erscheinen so als überflüssig. In Wirklichkeit ist die Situation häufig jedoch nicht so einfach. Sie wird sehr verwickelt, wenn die Größe der zehn Unternehmen verschieden ist. Setzen wir nur den Fall, ein Unternehmen habe einen so großen Umsatz, daß der übrig bleibende Marktteil nur noch für zwei weitere ausreicht, und setzen wir weiter voraus, daß von diesem übrig bleibenden Marktanteil nur wieder ein einziger Betrieb einen vollständigen Umsatz zu erzielen versteht, dann verbleibt in Wirklichkeit nur noch ein für *ein* Unternehmen ausreichender Umsatz. Gehen wir davon aus, daß tatsächlich zehn Unternehmen auf diesem Markt konkurrieren, so müssen sich also acht mit einem Umsatz begnügen, der eigentlich nur für eines ausreichend wäre. Es sind dann nicht fünf zuviel, wie dies bei gleicher Unternehmungsgröße der Fall gewesen wäre, sondern offenbar sieben. Ist diese Diagnose nun aber richtig? Man kann dies mit Fug und Recht bezweifeln. Geht sie doch davon aus, daß die großen Unternehmen über eine derart große Konkurrenzfähigkeit verfügen, daß die kleinen ihnen nicht das Wasser zu reichen vermögen. Indem man von einer „Überzähligkeit“ von sieben Betrieben spricht, unterstellt man ohne weiteres, daß die kleinen Unternehmen sich nicht so weit heraufarbeiten können, um auf Kosten des Absatzes des großen Betriebes einen ausreichenden Umsatz zu erzielen. Anders gesagt: indem man

den Begriff „Übersetzung“ in dieser Vorstellung quantifiziert, stellt man sich von vornherein auf einen pessimistischen Standpunkt hinsichtlich der künftigen Stoßkraft der Randbetriebe. Manchmal ist dieser Pessimismus gerechtfertigt, häufig aber auch nicht. Jedenfalls handelt es sich hier um eine schwierige Frage, welche die Diagnose in Zweifel stellt. Ich fürchte, daß man sich dieses Problems zu wenig bewußt ist und darum die praktische Durchführbarkeit einer theoretisch vielleicht richtig ausgedachten Anwendung eines *numerus clausus* häufig zu leicht nimmt.

Das Gesagte zeigt klar, daß die Handhabung eines *numerus clausus* durch die staatliche Mittelstandspolitik eine Anzahl Schwierigkeiten und Gefahren heraufbeschwört, die zu ernst sind, als daß ich eine solche restriktive Politik verteidigen könnte. Die Anwendung eines *numerus clausus* läßt dem Staat eine übermäßige Verantwortung auf. Will man den *numerus clausus* zum Prinzip erheben, so gelangt man zu einem Ausmaß von staatlichen Eingriffen, das sich mit der unternehmerischen Produktion kaum in Einklang bringen läßt. Es wäre dann der Staat, der den Umfang des Marktes schätzt, die Wettbewerbsverhältnisse beurteilt, eine Norm für die Einkommensverhältnisse festsetzt und schließlich entscheidet, ob in einem Lande irgendwo noch ein Handelsgeschäft hinzukommen kann oder einem Metzger die Niederlassungsgenehmigung zu verweigern ist. Dies geht m. E. absolut zu weit. Es ist ernsthaft zu bedenken, daß eine solche alles umfassende Lenkung von behördlicher Seite die Gefahr in sich birgt, daß das Wirtschaftsleben einer Erstarrung auf niedrigem Niveau anheimfällt und dem Prinzip einer gerechten Verteilung in vielerlei Hinsicht zuwidergehandelt wird.

Als *zweites* Instrument für eine auf soziale Sicherheit des gewerblichen Mittelstandes gerichtete Mittelstandspolitik ist ein gewisses System von *Preisgarantien* zu nennen. Auch dagegen bestehen ernstliche Bedenken. Es handelt sich hier gleichfalls um ein wirtschaftliches Mittel mit restriktivem Charakter, weil es nur dann funktionieren kann, wenn zugleich der Verkehr mit dem Ausland abgeriegelt wird.

Bereits aus technischen Gründen ist für eine Reihe von Produkten die Preisstützung nicht durchführbar. Außerdem ist eine solche Unterstützung kein Mittel, um dem Randbetrieb beizustehen, weil die Ursachen der niedrigen Einkommen nicht bei den Preisen, sondern

bei den Umsätzen liegen. Man könnte auf den Gedanken einer Preisgarantie nur im Zusammenhang mit einer Konjunkturpolitik, und zwar analog der der Landwirtschaft, kommen.

Die mittelständischen Betriebe in Einzelhandel, Handwerk und Dienstleistungsgewerbe haben unter Preisrückgängen im allgemeinen nicht besonders zu leiden. Ihnen wird eine Verringerung des Umsatzes durch den konjunkturbedingten Zufluß neu auftauchender, den Markt verderbender Nichtfachleute bedrohlich. Dem kann jedoch ein System von Preisgarantien nicht abhelfen. Ein Gleiches gilt für die in diesem Rahmen gelegentlich ebenfalls befürworteten Systeme der *Gewinngarantien*. Jedoch dürften jedermann staatlich garantierte Umsätze ohne weiteres als ein Unding erscheinen. Wer trotzdem staatliche Preis- oder Umsatzgarantien befürwortet, sei darauf hingewiesen, daß derartige Garantien für eine sozusagen unerschöpfliche Vielzahl von Handelsartikeln und Dienstleistungen festgesetzt werden müßten. Angenommen, man könnte solch einen bis ins einzelne gehenden Plan aufstellen und verwirklichen, so könnte man es von vornherein zugleich so einrichten, daß für eine auch nur einigermaßen selbständige Betätigung des Unternehmers im mittelgroßen und kleinen Betrieb kaum noch Raum wäre. Der Staat würde auf diese Weise den gewerblichen Mittelstand völlig seines eigenen Charakters berauben.

Daher bin ich der Meinung, daß sowohl Preis- wie Umsatzgarantien als Mittel zur Gewährleistung des Unternehmereinkommens im gewerblichen Mittelstand keine Empfehlung verdienen. Ihre Betrachtung hat auch bereits die Untauglichkeit der Mittelstandspolitik gezeigt, deren Verwirklichung sie zu dienen hätten.

Ich komme nunmehr zum *dritten* Instrument einer auf soziale Sicherheit des gewerblichen Mittelstandes gerichteten Mittelstandspolitik. Es handelt sich dabei um ein *System staatlicher Sozialfürsorge* für Zeiten, in denen die mittleren und kleinen Unternehmen kein ausreichendes Einkommen mehr ermöglichen. Auch dieses Instrument geht von einer falschen Voraussetzung aus, nämlich von dem irrigen Gedanken, der Staat sei für eine gewisse Einkommenshöhe des gewerblichen Mittelstandes verantwortlich und könne darum zur Garantieleistung herangezogen werden. Diese Auffassung verkennt völlig die persönliche Verantwortung, die wesentlich auf dem mittelständischen Unternehmer im Hinblick auf seinen Betrieb und seine

Familie ruht, und übersieht die Pflicht zur Solidarität der mittelständischen Unternehmer füreinander. Gewiß trägt der Staat im Hinblick auf das Allgemeinwohl auch in dieser Hinsicht eine eigene Verantwortung, aber sein direktes Eingreifen darf erst aktuell werden, wenn die Beteiligten selbst versagt haben. Es ist daher nicht einzusehen, weshalb der Staat Sozialmaßnahmen für den gewerblichen Mittelstand finanzieren müßte. Er würde damit die dem Unternehmer eigene Verantwortung an sich ziehen. Seine Aufgabe hat sich je nach Bedarf auf die Schaffung gesetzlicher Grundlagen für soziale Regelungen zu beschränken, während die damit verbundenen Lasten vom gewerblichen Mittelstand selbst zu tragen sind. Ich komme hierauf im folgenden noch zurück.

Schließlich kann kein Unterschied darin bestehen, ob nun die beiden erstgenannten Instrumente, der *numerus clausus* und die Preisgarantie, in ihrer restriktiven Form vom Staat oder vom gewerblichen Mittelstand selbst gehandhabt werden. Bei diesen beiden Instrumenten geht es nämlich nicht um den, der sie handhabt, sondern um ihren eigenen Charakter. Tatsächlich bestehen in manchen Ländern in einigen Zweigen Kartellregelungen, durch die diese Instrumente mit strenger Funktion — z. B. unter Androhung des Verlustes des Ausschließlichkeitsrechtes — zum Einsatz kommen. Sollte aus wirklich schwerwiegenden Gründen die Einführung eines *numerus clausus* in der Praxis geboten sein, dann erfolgt dies immer noch besser durch eine mit öffentlich-rechtlichen Befugnissen ausgestattete Körperschaft als durch die privatwirtschaftlich organisierte Wirtschaft. Unter normalen Umständen ist es dagegen weiterhin belanglos, worin immer dieser *numerus clausus* besteht, etwa in der allgemeinen Form einer mengenmäßigen Beschränkung oder in der Anwendung nicht objektiver Niederlassungskriterien, wie Festsetzung einer räumlichen Grenze, innerhalb der kein neuer Betrieb gegründet werden darf, Filialverbot oder Verbot zur Errichtung von Betrieben, die nicht den Charakter eines Mittelstandsunternehmens tragen.

Die gleichen Bedenken richten sich gegen eine Handhabung des zweiten Instruments im Rahmen von Kartellen. Wenn hierdurch ein Gewerbebranchen geschlossen und den betreffenden Unternehmen — unter Ausschaltung eines gesunden Wettbewerbs — im Rahmen von Kartellregelungen die Möglichkeit offensteht, Preis- und Handelspannungsgarantien zu erzwingen, so entsteht eine Erstarrung, die nicht

nur für die Entfaltung des einzelnen Unternehmens, sondern auch für den ganzen gewerblichen Mittelstand katastrophale Folgen haben kann.

Gegenüber dem dritten Instrument, den sozialen Vorkehrungen, muß allerdings herausgehoben werden, daß gegen eine Förderung der sozialen Sicherheit auf diesem Gebiet, eventuell im Rahmen staatlicher Gesetzgebung, keine Bedenken zu bestehen brauchen.

Zusammenfassend muß aber festgestellt werden, daß grundsätzliche Bedenken gegen eine auf soziale Sicherheit des gewerblichen Mittelstandes gerichtete Mittelstandspolitik bestehen. Diese richten sich sowohl gegen staatliche Maßnahmen als auch gegen privatrechtliche Maßnahmen, die eventuell von diesem Mittelstand selbst angewandt werden.

2. Die Forderungen der liberalen Tendenz, dargelegt an denselben Instrumenten

Ich komme nunmehr zu der Mittelstandspolitik, deren Begründung ausschließlich vom Unternehmerrisiko ausgeht. Die Verfechter dieser Richtung — es sind ihrer in der Theorie mehr als in der Praxis der Wirtschaft — überschätzen die Kennzeichen des freien Unternehmertums. Sie unterschätzen die Verbundenheit des Unternehmers mit seinem Gewerbebezweig und der gesamten Volkswirtschaft, den Einfluß der Machtfaktoren auf dem Markt und vieles andere. Sie erstreben eine Gemeinschaft, in welcher das freie Spiel der gesellschaftlichen Kräfte, wie von einer unsichtbaren Hand gelenkt, den gesellschaftlichen Fortschritt fördert und widersetzen sich im allgemeinen einem Eingriff des Staates in das gesellschaftliche und wirtschaftliche Leben sowohl im allgemeinen als auf speziellen Gebieten, wenn sie sich auch gern als Verteidiger der Entwicklungschance jener gesellschaftlich oder wirtschaftlich Schwächeren fühlen, die im freien Spiel der gesellschaftlichen Kräfte eine Rolle zu spielen in Wirklichkeit außerstande sind. Gegen einen gewissen „erzieherischen Schutz“ und ein „notlinderndes Auftreten“ des Staates hegen sie zwar keine Bedenken. Im übrigen aber möchten sie die Aufgabe des Staates auf die Funktion der Aufrechterhaltung der Kaufkraft des Geldes, der Schaffung eines für die Wirtschaft günstigen steuerlichen Klimas und der Förderung

eines gesunden Wettbewerbs sowohl auf dem In- als dem Auslandsmarkt beschränken. Diese Auffassung widerspricht in mehrfacher Hinsicht der Meinung jener, die eine auf soziale Sicherheit des gewerblichen Mittelstandes abzielende Mittelstandspolitik befürworten. Es lohnt sich, die Betrachtungsweise, deren sich diese Gruppe bedient, in Entsprechung zu den Instrumenten der Mittelstandspolitik zu analysieren, von denen oben bei der auf soziale Sicherheit gerichteten Mittelstandspolitik die Rede war.

Im Vergleich mit der Konkurrenzbeschränkung auf dem Wege der Begrenzung der Betriebsgründung durch den *numerus clausus* werden auch, abgesehen von den hier geäußerten Bedenken, die auf der Grundidee des Eigentums in Funktion zur wirtschaftlichen Leistung fußen — was soviel heißt wie Schließung des Betriebs bei ungenügendem Einkommen —, noch zusätzliche Einwände gemacht. Wird doch die freie Konkurrenz nicht nur als Mittel betrachtet, um eine, rein *wirtschaftlich* betrachtet, möglichst *richtige*, sondern darüber hinaus auch eine möglichst *gerechte* Einkommensverteilung zu erzielen; dies alles unbeschadet eines der Grundidee nicht widersprechenden Entgegenkommens gegenüber den wirtschaftlich oder gesellschaftlich Schwächeren. Hegt man bereits gegen die Begrenzung der Konkurrenz als solche ernsthafte Bedenken, so stellt man sich im Sinne der freien Initiative des Unternehmers noch viel energischer gegen eine Beschränkung der Niederlassungsfreiheit — mit oder ohne *numerus clausus*. Allerdings läßt man da und dort noch gelten, daß die Gründung eines Betriebes von der Erfüllung bestimmter objektiver Voraussetzungen, wie Fachkunde, Handelskenntnis, Kreditwürdigkeit und Einrichtung des Unternehmens nützlicherweise abhängig gemacht werde, jedoch nur bedingt, nämlich in Perioden der Depression. Die Niederlassung sollte also nicht grundsätzlich begrenzt sein, auf keinen Fall auf dem Wege des subjektiven Kriteriums eines *numerus clausus*. Die Möglichkeit einer Beschränkung wird einzig von der Konjunkturpolitik her gesehen und auch hier stets unter Ausschluß des *numerus clausus*.

Vor diesen wirtschaftspolitischen Ideen, die in den letzten Jahren des öfteren in Ländern vertreten worden sind, in denen die Gründung von Betrieben des gewerblichen Mittelstandes an bestimmte Voraussetzungen gebunden ist, möchte ich entschieden warnen, obwohl ich es durchaus begreife, daß solche Ideen vor allem in Zeiten geäußert

werden, wie wir sie in den letzten Jahren erlebt haben, d. h. in Zeiten der Hochkonjunktur mit einer die Vollbeschäftigung übersteigenden Beschäftigungslage, die in jeder Hinsicht Spannungen auf dem Arbeitsmarkt im Gefolge hatten. Im Hinblick auf die ernstliche Krisis der dreißiger Jahre hat der Gedanke, daß in einer Volkswirtschaft in Zeiten der Hochkonjunktur vor allem für Betriebe des gewerblichen Mittelstandes keine Niederlassungsbedingungen aufgestellt werden müssen, den Anschein der Richtigkeit. Bei näherer Betrachtung kommt man jedoch zu einer anderen Meinung. Gewiß ist wahr, daß vor allem die große Arbeitslosigkeit der dreißiger Jahre in verschiedenen Ländern zu einem übermäßigen Zustrom von neuen Unternehmern (häufig Quasi-Unternehmern) auf den Markt geführt hat, die gerade durch ihre unternehmerische Untauglichkeit den Markt verwirrten. Wer aber die Beschränkung der Betriebsgründung in der Mittelstandspolitik nur von diesem Gesichtswinkel aus betrachtet, ist einseitig und meiner Meinung nach auch negativ orientiert. In Wahrheit haben solche Restriktionen, bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung eines möglichst großen Maßes von Niederlassungsfreiheit und gesundem Wettbewerb, nicht nur ungeeignete Kräfte fernzuhalten, sondern außerdem und vor allem die Niederlassung geeigneter Fachleute anzuregen. Wer das Bestehen einer breiten Schicht von mittelgroßen und kleinen, in der Form von Privatunternehmen geführten Betrieben, die eine gute wirtschaftliche und gesellschaftliche Leistung aufzuweisen haben, befürwortet, wird im Licht der wichtigsten Entwicklungsvorgänge in Volkswirtschaft und Gesellschaft und in Anbetracht der Tatsache, daß der mittelgroße und kleine Betrieb eine gesunde Konkurrenz mit anderen Unternehmungsformen durchzustehen imstande sein müßte, unschwer zu überzeugen sein, daß gerade im Hinblick hierauf gewisse Bestimmungen für die Niederlassung im gewerblichen Mittelstand erwünscht sind.

Die Förderung dient nicht nur der Niederlassung geeigneter Fachleute, sondern darüber hinaus auch einer guten Betriebsführung. Denn sowohl die negative wie die positive Seite der behördlichen Maßnahmen hinsichtlich der Gründung von Betrieben gehen von demselben Streben aus: die durch unfähige Unternehmer zu befürchtenden Marktstörungen, die im Grunde zur Ausschaltung des Mittelstandes auf dem Markt führen, abzuriegeln. Der Mittelstand muß, will er im gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Leben weiter eine

Rolle spielen, über das hierfür nötige Rüstzeug verfügen. Die Voraussetzungen hierfür schaffen die objektiven Niederlassungsbedingungen bei sonstiger Belassung der Niederlassungsfreiheit. Im Hinblick auf die Bedeutung der mittleren und kleinen Betriebe in Gesellschaft und Wirtschaft sind solche Maßnahmen als Forderungen des Gemeinwohls zu bezeichnen.

Betrachtet man die Bedingungen für die Betriebsgründung in diesem Lichte, so ergibt sich, daß es sich hier nicht in erster Linie um eine Frage der Konjunkturpolitik, sondern vielmehr der Strukturpolitik handelt, wobei die Erfordernisse von Struktur und Konjunktur aufeinander abgestimmt werden müssen, wie dies in der Wirtschaft immer der Fall ist. Daher sind die für die Betriebsgründung zu erfüllenden Voraussetzungen ebenfalls so zu formulieren, daß sie nicht zu einer Erstarrung führen, sondern sich im Interesse der Funktion, die der gewerbliche Mittelstand ausübt, der wirtschaftlichen und technischen Entwicklung anpassen. Dabei kann eine gewisse Elastizität der behördlichen Maßnahmen hinsichtlich der Konzessionsbestimmungen unter Umständen erwünscht sein, um diese Abstimmung auch hier möglich zu machen.

Auch das *zweite Instrument* der Preis- und Gewinnspannengarantien kann vor den Augen derjenigen, die die Mittelstandspolitik primär vom Gesichtspunkt des Unternehmerrisikos aus betrachten wollen, keine Gnade finden. Bei normalen wirtschaftlichen Verhältnissen hält man diese für unrichtig. Naturgemäß werden für besondere Situationen besondere Regeln zu gelten haben. Kein modern denkender Volkswirtschaftler wird sich wohl auf Biegen und Brechen gegen Mindest- oder Höchstpreise sperren. Daher wird auch von den Anhängern dieser Theorie durchaus anerkannt, daß z. B. bei einer Depression oder unter anderen Umständen, wie etwa bei kriegsbedingter Güterknappheit, ein System von Mindest- oder Höchstpreisen wünschenswert sein kann. Obwohl ich durchaus Marktverhältnisse bevorzuge, bei denen derartige Garantien nicht bestehen, braucht man meines Erachtens doch autonome oder durch Gesetzgebung geschaffene Regelungen, durch welche in die Preisbildung bestimmte Elemente eingefügt werden, noch nicht abzuweisen. Ich komme hierauf nochmals zurück.

Die Handhabung des *dritten Instruments* will man ebensowenig befürworten, möge es nun die Form staatlicher Fürsorge oder die

einer staatlich geregelten Versicherung annehmen, für welche die Unternehmer selbst die Prämie aufzubringen hätten. Die hier besprochene Auffassung steht sozialen Sicherheitsmaßregeln häufig abweisend gegenüber, weil sie in ihnen einen Widerspruch zum selbständigen Unternehmertum sieht. Unternehmer sein — so argumentiert man — bedeutet, Risiko auf sich nehmen. Maßnahmen zur sozialen Sicherheit schalten Risiken aus; sie bedeuten für den Unternehmer Drang nach einem Rentenparadies.

Meine Darlegungen haben wohl keinen Zweifel darüber gelassen, wie ich über jene Mittelstandspolitik denke, welche die soziale Sicherheit des Unternehmers zum A und O ihrer Maßnahmen macht. Andererseits scheint es mir übertrieben, wenn man jede auf soziale Sicherheit des gewerblichen Mittelstandes abzielende Maßnahme mit dem Hinweis abtun möchte, es würde hierdurch dem Sinn selbständigen Unternehmertums zuwidergehandelt. Wird dieses selbständige Unternehmertum wirklich durch eine obligatorische Haftpflichtversicherung ausgeschaltet, oder wird ihm etwa durch eine Brandversicherung oder Studienstiftung geschadet? Die Frage stellen, heißt sie beantworten. Auch hier ist eine klare Unterscheidung am Platze, und zwar zwischen Risiko im Rahmen des Unternehmertums und Risiko außerhalb dieses Rahmens, Risiko auf sozialer, menschlicher, manchmal auch auf persönlicher Ebene. Soziale Sicherheitsmaßnahmen beziehen sich nicht in erster Linie auf das Risiko des Unternehmertums, sondern auf die Ereignisse, die im Leben jedes Menschen eintreten können. Wie dem Unternehmertum als solchem, so ziemt es durchaus auch dem gewerblichen Mittelstand, die Lasten dieser Eventualitäten selbst zu tragen. Und darum können bestimmte Regelungen im Interesse der sozialen Sicherheit sehr wohl dem Prinzip des privaten Unternehmertums zuwiderlaufen, vor allem, wenn der Staat diese Lasten vom Unternehmer übernimmt. Wenn aber im Rahmen der vom Staat aufzustellenden Regeln das Ziel der sozialen Sicherheit bis zu einem gewissen Grad dadurch verwirklicht werden kann, daß der Unternehmer sowohl bei der Finanzierung als auch der Organisation weitmöglichst beteiligt wird, darf man meiner Meinung nach nicht von einer Schmälerung des selbständigen Unternehmertums sprechen, dies umso weniger, wenn eine genügende Sicherung auf der Grundlage der freien Vereinbarung nicht erreicht werden kann. Im Gegenteil vermag die stete Drohung hereinbrechender Schicksalsschläge, gegen

deren Folgen man sich nicht versichert weiß, einen schweren Druck auf die Leistung des kleinen Unternehmers auszuüben. Eine gewisse soziale Sicherheit macht ihn freier und selbstbewußter.

II. Weg und Ziel einer ausgeglichenen Mittelstandspolitik

Die Gegensätzlichkeit zwischen den erwähnten Systemen der Mittelstandspolitik lassen sich nicht immer in vollem Umfang auf eine Gegensätzlichkeit gesellschaftlicher Doktrinen zurückführen. Die auf soziale Sicherheit des Unternehmers gerichtete Mittelstandspolitik trägt ebensowenig einen unbedingt sozialistischen Stempel wie die vom Gedanken eines freien Unternehmerrisikos getragene Mittelstandspolitik unbedingt einen liberalen Stempel trägt. Es ist besonders hervorzuheben, daß sich auch völlig außerhalb des Sozialismus sehr deutlich eine dirigistische Tendenz bemerkbar macht, die in mehrfacher Hinsicht die soziale Sicherheit des Unternehmers in ihrem Programm führt. In der Praxis bekennen sich Anhänger verschiedener Richtungen, sei es in Worten oder in Taten, zu demselben System.

Ich möchte nun im folgenden noch einige Bemerkungen zur Zielsetzung der Mittelstandspolitik anfügen und halte mich dabei an die in der vorangehenden Darlegung gewählten Beispiele von den Instrumenten.

Mein Ausgangspunkt, daß die staatliche Wirtschaftspolitik weitmöglichst auf eine Expansion der Volkswirtschaft ausgerichtet sein und die Mittelstandspolitik mit dieser Zielsetzung übereinstimmen muß, hat eine abweisende Haltung gegenüber einer restriktiven, primär auf Schutzmaßnahmen abzielenden Mittelstandspolitik im Gefolge. Dies hindert jedoch nicht, daß in bestimmten Fällen erzieherische oder ähnliche Schutzmaßnahmen Anwendung finden könnten, wie dies auch für andere Sektoren der Wirtschaftspolitik gilt. Sie müssen jedoch die Ausnahme bleiben, welche die Regel bestätigt. Im allgemeinen sind restriktive Schutzmaßnahmen, wie Handhabung eines numerus clausus, Einkommensgarantien und staatliche Fürsorgemaßnahmen, die auf soziale Sicherheit abzielen, als dem selbständigen Unternehmertum wesensfremd zu bezeichnen. Das bedeutet jedoch wiederum nicht eine Befürwortung des anderen Extremis, etwa im Sinne einer Idealisierung des freien Unternehmertums, die in keiner Weise der Wirklichkeit entspräche. Vor allem

dürfte man auf einer solchen Idealisierung keine Politik aufbauen. Die Stellung des gewerblichen Mittelstandes wird in der Wirtschaft in erster Linie durch seine Stellung auf dem Markt, vor allem durch die Machtverhältnisse bestimmt, die auf dem Markt eine Rolle spielen. Anders ausgedrückt: für die Stellung des mittleren und Kleinbetriebes in der Volkswirtschaft sind erstens die Spielregeln des Marktes, die ich mit einem weiteren Begriff als „die Regeln des Wirtschaftsverkehrs“ bezeichnen möchte, und zweitens die wirtschaftliche Lage, in der sich die an diesem wirtschaftlichen Verkehr beteiligten Partner befinden, von vordringlichem Interesse. Diese beiden Elemente müssen nunmehr im Zusammenhang mit dem Objekt der Mittelstandspolitik einer näheren Betrachtung unterzogen werden.

1. Maßnahmen zugunsten des Mittelstandes über die Regeln des wirtschaftlichen Verkehrs

Die Regeln des wirtschaftlichen Verkehrs sind schon deshalb von Belang, weil sie in hohem Maße die Struktur der Marktformen bestimmen, die wir in der Volkswirtschaft feststellen. Je mehr diese Regeln durch Elemente der Freiheit gekennzeichnet sind, desto stärker werden die Marktverhältnisse vom Prinzip des freien Wettbewerbs beherrscht. Je mehr sie Elemente der Bindung enthalten, umso wirksamer werden sich auf dem Markt die Einflüsse des beschränkten Wettbewerbs oder manchmal selbst der Ausschaltung der Konkurrenz geltend machen. Wer im wirtschaftlichen Leben um sich blickt, wird gewahr werden, daß die Tendenzen zur Bindung keineswegs gering sind. Einer Wirtschaftspolitik, die sich die Förderung der Expansion der Volkswirtschaft und die Verhütung protektionistischer Restriktionen zum Ziel setzt, muß nun die Förderung eines größtmöglichen Maßes von Freiheit im wirtschaftlichen Verkehr eine der vornehmsten Bestrebungen sein. Naturgemäß hat man hierbei nicht an die Stützung einer zügellosen Konkurrenz zu denken, sondern vielmehr an die Erzielung eines gesunden oder, um einen in der amerikanischen Literatur viel benutzten Begriff zu gebrauchen, eines „workable“ Wettbewerbs. Die Regeln des wirtschaftlichen Verkehrs gehören daher zum Objekt der Wirtschaftspolitik, und zwar, unter Wahrung des Subsidiaritätsprinzips, der Wirtschaftspolitik des

Staates, sofern die Wirtschaft auf diesem Gebiet nicht aus sich tätig sein kann. Für die Mittelstandspolitik ist dieser Sektor der Wirtschaftspolitik von erheblicher Bedeutung, weil sie es mit einer sehr großen Anzahl untereinander stark differenzierter Unternehmen, die auf dem Markt operieren, zu tun hat. Die Mittelstandspolitik wird denn auch in nicht unwesentlichem Maße auf die Verwirklichung eines wirtschaftlichen Verkehrs, der sich mit dem Prinzip des gesunden Wettbewerbs vereinigen läßt, abzielen müssen. In diesem Zusammenhang kann objektiven Bedingungen der Betriebsgründung eine wesentliche Bedeutung zukommen, weil diese jedenfalls dann, wenn nicht allzu strenge Maßstäbe angelegt werden, ungeeignete, die Preise und den Markt möglicherweise verwirrende Elemente fernhalten können, während eine gesunde Konkurrenz zwischen denjenigen, die den gestellten Anforderungen entsprechen, möglich bleibt. Man denke ferner an Regelungen hinsichtlich der Einschränkung des Zugabewesens, unregelter Ausverkäufe und des Ladenschlusses, ferner an die Förderung der Handhabung eines offenen Kalkulationsschemas zur Beeinflussung der Preisbildung usw. Soweit der Staat auf diesen Gebieten aktiv wird, wird er sich in seinen Maßnahmen möglichst an die Regelungen, die in der Wirtschaft bereits auf freiwilligem Wege zustande gekommen sind, anschließen, sowie auf Initiative Rücksicht nehmen und die beteiligten Partner der Wirtschaft und andere Interessenten anhören müssen. Er hat dabei seine Maßnahmen, die häufig spezifische Betriebszweige berühren, in Übereinstimmung mit dem Betriebsinteresse dieser zu treffen, soweit es dem Gemeinwohl nicht widerspricht. Stehen diesem bestimmte Verhältnisse entgegen, wozu auch der gesunde Wettbewerb gehört, so kann gleichfalls gesetzliches Eingreifen erforderlich sein.

Bei all diesen Maßregeln darf man nicht aus dem Auge verlieren, daß ein gesunder Wettbewerb durch sie gefördert werden muß oder jedenfalls nicht benachteiligt werden darf, weil der gesunde Wettbewerb von allergrößtem Belang für alle Sektoren der Wirtschaft ist; dies trifft in besonderem Maße für den gewerblichen Mittelstand zu. Gesunde Konkurrenz ist eine der kräftigsten Triebfedern für den kleinen Unternehmer, den Anforderungen des Marktes bestens zu entsprechen, das wirtschaftliche „Gesicht“ seines Unternehmens so anziehend wie möglich zu gestalten und die Leistung sowohl in technischer als wirtschaftlicher Hinsicht aufs höchste zu steigern.

Ein gesunder Wettbewerb hebt den Unternehmer aus rückständigen, wenig wirtschaftlichen Arbeits- und Verkaufsmethoden heraus, lehrt ihn, über die Grenzen des eigenen Betriebes hinauszublicken und bringt ihm Kostenverständnis bei. Gerade dauernde Beachtung der Kostenseite des Unternehmens ist ein wichtiger Anreiz, sich auf dem Markt zu behaupten und eine wachsend günstige Stellung zu erobern. Die in Kreisen des gewerblichen Mittelstandes gelegentlich geäußerte Meinung, der mittelgroße und kleine Betrieb stehe von Natur aus in dieser Hinsicht gegenüber dem Großbetrieb zurück, ist nach meinen Erfahrungen absolut unrichtig.

Hiermit komme ich zum zweiten Element der Marktverhältnisse, das für die Mittelstandspolitik mitbestimmend ist, nämlich zur wirtschaftlichen Lage der Parteien, die am wirtschaftlichen Verkehr beteiligt sind.

2. Maßnahmen zugunsten des Mittelstandes durch Verbesserung der wirtschaftlichen Lage

Was die wirtschaftliche Lage der am wirtschaftlichen Verkehr beteiligten Parteien betrifft, so steht sie mit den auf dem Markt geltenden Spielregeln häufig in gegenseitiger Abhängigkeit. Von den Spielregeln des wirtschaftlichen Verkehrs geht durchaus ein Einfluß aus, der sich auf die wirtschaftliche Lage der Marktparteien überträgt. Dieses kann hier außer Acht gelassen werden, weil dieser Einfluß genauso wie die Spielregeln selbst letztlich ihren Ursprung wieder in den oben erwähnten Maßnahmen der Mittelstandspolitik haben. Für die wirtschaftliche Lage des mittleren und kleinen Betriebes auf dem Markt sind dann verschiedene Faktoren relevant, nämlich die Qualität des Erzeugnisses, bzw. der Dienstleistung, die Kosten- und Preisstruktur und die Finanzierungslage. Es würde, so interessant das Thema wäre, weit über den Rahmen dieses Aufsatzes hinausgehen, wollte man alle diese Faktoren einer ausführlichen Betrachtung unterziehen. Es sei hierauf nur soweit eingegangen, als die staatliche Mittelstandspolitik davon berührt wird. Der Qualität des Erzeugnisses, bzw. der Dienstleistung kommt im Qualitätswettbewerb Bedeutung zu. Hier tritt die Fachkunde des Unternehmers im gewerblichen Mittelstand in Erscheinung.

Nun steht fest, daß der Staat bei der Förderung einer guten Betriebsführung nicht über Mindestanforderungen an die Betriebsgründung hinausgehen darf. Die Fachkenntnisse der gewerblichen Unternehmer vermag er übrigens durch Unterstützung von Wirtschafts- und Berufsunterricht zu heben, was sich weit vorteilhafter auswirkt als jene Mindestanforderungen.

Kosten- und Preisstruktur können für unsere Zwecke in gegenseitigem Zusammenhang betrachtet werden. Der Kostenbegriff ist für den mittelständischen Unternehmer von erstrangiger Bedeutung. Sowohl eine klare Einsicht in den gesamten Gestehungspreis als auch in dessen Aufteilung in die verschiedenen Kostenkategorien und in die Flexibilität der Kategorien ist für ihn wichtig. Diese Einsicht lehrt ihn, seine Kosten kritisch zu betrachten, sie nach Möglichkeit zu senken und etwaige Erhöhungen anderweitig auszugleichen. Ohne diese kritische, stets korrigierende Einstellung entsteht zwischen Kosten und Preisen nur allzu leicht ein Automatismus, der die wirtschaftliche Lage des mittleren und kleinen Betriebes ernstlich in Gefahr bringen kann. Dieser Automatismus ist aber nicht nur durch die mangelhafte Übersicht und die lässige Selbstgenügsamkeit des Unternehmers bedingt, sondern auch durch allzu starke Bindung der Unternehmer untereinander. Zu diesen zwei Ursachen der Gefährdung des mittleren und kleinen Betriebes (unkritische und lässige Einstellung des einzelnen Unternehmers einerseits und zu straffe Verkettung der Unternehmer andererseits) sei im Zusammenhang mit der staatlichen Mittelstandspolitik noch einiges bemerkt. Der Staat hat auf diesem Gebiet in erster Linie die Aufgabe, die wirtschaftliche Erforschung des mittelgroßen und kleinen Betriebes zu fördern. Diese Aufgabe fällt ihm bereits deshalb zu, weil er notwendigerweise sein eigenes Vorgehen auf richtige wirtschaftliche Daten zu basieren hat. Sie obliegt ihm außerdem deswegen, weil er dadurch einen Teil seiner Pflicht, nämlich der Produktivitätssteigerung im gewerblichen Mittelstand zu dienen, erfüllen kann. Die Forschung trägt nämlich zur Kenntnis der Kosten- und Preisverhältnisse in den verschiedenen Betriebszweigen sehr viel bei. Vor allem durch Betriebsvergleichung gewinnt der Unternehmer deutliche Einsicht in die Preis- und Kostenstruktur seines eigenen Unternehmens. Die Mittelstandspolitik muß die diesbezügliche Forschung nach Kräften fördern und weitmöglichst für eine zweckmäßige Verbreitung ihrer Ergebnisse Sorge

tragen. Eine zielstrebige Aufklärung sowohl der Wirtschaft als der behördlichen Organe ist dabei wichtig, natürlich in Beschränkung eines jeden auf sein eigenes Aufgabengebiet. Aber über das richtige Verständnis für die eigene Kosten- und Preisstruktur hinaus ist es von mindestens gleich großer Bedeutung, daß man die Möglichkeiten erfaßt, schwache Stellen in der Kostenstruktur zu überwinden. Der Produktivitätssteigerung ist größte Beachtung zu schenken. Sie zu unterstützen, muß ein Hauptanliegen der Mittelstandspolitik des Staates sein. Der Staat erfüllt diese Pflicht durch eine doppelte Tätigkeit: erstens durch Erforschung der Technik der Produktivitätssteigerung und der Ermöglichung ihrer Anwendung und zweitens durch Einwirken auf die geistige Haltung des mittelständischen Unternehmers, der manchmal allzu traditionell denkt und Methoden der Produktivitätssteigerung häufig als „zu neumodisch“ abweist.

Vom Gesichtspunkt der Kosten- und Preisstruktur aus ist auch die zu straffe Verkettung der Unternehmer beachtenswert. Sie ist eine der möglichen üblen Auswüchse der an sich nützlichen und wichtigen wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen den Unternehmern des gewerblichen Mittelstandes. Bekanntlich wird diese Zusammenarbeit in hohem Maße durch jene nationalökonomischen Anschauungen gefördert, die sich als Reaktion gegen die von Marx verteidigte Konzentrationstheorie gebildet haben. Unter Hinweis auf das Bedürfnis nach den Diensten des mittelgroßen und kleinen Betriebes, das die Wirtschaft im Laufe ihrer Entwicklung stets neu äußert, wurde bisher die These aufgestellt, daß der gewerbliche Mittelstand sich des wirtschaftlichen Zusammenschlusses bedienen könne, dürfe und sogar müsse, um einer Verdrängung durch den Großbetrieb zu entgehen. Hierbei wurde jedoch im allgemeinen viel zu einseitig auf die Vorteile und zu wenig auf die möglichen Formen einer wirtschaftlichen Zusammenarbeit unter Abwägung der Vor- und Nachteile hingewiesen. Die meisten Formen der wirtschaftlichen Zusammenarbeit bilden sich auf der Grundlage von Kartellvereinbarungen oder ähnlicher wirtschaftlicher Machtblöcke, die den Wettbewerb beeinflussen. Im Zusammenhang hiermit sind sie sowohl vom Standpunkt der allgemeinen Wirtschaftspolitik als auch der Mittelstandspolitik von Belang. Auch hier gilt, wie bezüglich der Spielregeln des wirtschaftlichen Verkehrs, daß im Interesse der Allgemeinheit diese Formen des Zusammenschlusses auf ihre Übereinstimmung mit dem

Prinzip einer gesunden Konkurrenz zu prüfen sind. Zweifellos kann eine Anzahl von Formen wirtschaftlicher Zusammenarbeit innerhalb der mittleren und kleinen Betriebe in verschiedenen Ländern dieser Prüfung standhalten. Wenn aber, wie dies gleichfalls vorkommt, eine Verstärkung der Marktstellung durch wirtschaftliche Zusammenarbeit sich in Formen abspielt, die den Wettbewerb tatsächlich weitgehend auszuschalten trachten, droht die Gefahr einer Erstarrung der Kostenstruktur, die weder mit dem Prinzip des gesunden Wettbewerbs noch mit den Belangen des einzelnen Unternehmers, dessen wirtschaftliches Handeln nicht mehr die zu einer Expansion erforderliche Elastizität aufbringen kann, in Einklang zu bringen ist. In solchen Fällen gebietet sowohl die allgemeine Wirtschafts- als auch speziell die Mittelstandspolitik, daß dieser Erstarrung der Kosten- und Preisstruktur ein Ende bereitet werde. Im Zusammenhang mit der Marktverfassung haben wir uns noch mit der Finanzierungslage zu beschäftigen.

3. Die besondere Bedeutung der Finanzierungshilfe

Die Frage, ob der mittelgroße und kleine Betrieb imstande sei, seinen Bedarf an Mitteln, vor allem langfristigen, für die Finanzierung des Unternehmens zu decken, kann für seinen Platz auf dem Markt von entscheidender Bedeutung sein. Dabei ist sehr zu beachten, daß seine Stellung hinsichtlich dieser Deckung des Kreditbedarfes sich völlig von der des Großbetriebes unterscheidet. Abgesehen davon, daß der Großbetrieb viel besser imstande ist, Bankdeckung zu geben, und im allgemeinen auf dem Geldmarkt auch leichter operieren kann als der mittlere und kleine Betrieb, hat er nicht zuletzt auch Zugang zum Kapitalmarkt. Behält man dabei im Auge, daß der Kreditbedarf des mittelständischen Betriebes, insbesondere der Bedarf an langfristigen Mitteln, in den letzten Jahrzehnten stark zugenommen hat, so ergibt sich, daß auf der Finanzierungsproblematik in der staatlichen Mittelstandspolitik besonderer Nachdruck liegen muß. Daher ist es angebracht, etwas näher auf die Eigenarten des Bedarfs an langfristigen Mitteln einzugehen. Dieser läßt sich als konjunktureller, struktureller oder gelegentlicher Bedarf kennzeichnen je nach den Ursachen, die ihn hervorrufen.

Das Anwachsen des Kapitalbedarfes konjunktureller Art ist vor allem eine Folge der Preisbewegung. Diese letztere hat im übrigen auch einen strukturellen Aspekt. Insbesondere in den vergangenen Jahrzehnten haben sich als Folge der beiden Weltkriege einschneidende Änderungen in den internationalen Wirtschaftsverhältnissen vollzogen. Die infolge der Inflation eingetretenen Preissteigerungen verursachten einen stark erhöhten, bleibenden Kapitalbedarf zur Finanzierung von kostspieligerem Betriebsinventar, Vorräten und sonstigem Umlaufvermögen. Besonders beim gewerblichen Mittelstand reichten die eigenen Mittel hierzu in keiner Weise aus, so daß er Vermögen von Dritten in Anspruch nehmen mußte. Die Art dieses Kapitalbedarfs verlangte Aufnahme langfristiger Kredite, die, wenn und insoweit sie nicht nach und nach aus dem Betriebsgewinn getilgt werden konnten, verlängert oder durch neue langfristige Darlehen ersetzt werden mußten.

Neben den Einflüssen der Preissteigerung hat auch der Fortschritt der Technik den strukturellen Bedarf an Betriebskapital bei den Unternehmen des gewerblichen Mittelstandes anwachsen lassen. Es kamen allerlei technische Hilfsmittel wie Waagen, Registriertassen, Schneidemaschinen, Kraftwagen, Kühlschränke, Elektromotoren usw. auf den Markt, und der Geschäftsinhaber, der naturgemäß im eigenen Interesse mit seiner Zeit Schritt halten wollte, mußte sich in mehr oder weniger großem Umfang derartige ziemlich kostspielige Geräte anschaffen. Der hieraus erwachsene zusätzliche Kapitalbedarf ist struktureller Art. Soweit er nicht aus eigenem Vermögen gedeckt werden kann, müssen zur Finanzierung solcher Investitionen angesichts der langen Lebensdauer und Abschreibungsfrist langfristige Kredite aufgenommen werden.

Schließlich ergeben sich Umstände einmaliger und vorübergehender Art, die einen zufälligen Charakter tragen. Beispiele hierfür sind Krankheit des Unternehmers, Vererbung des Betriebes mit Nachlaßverteilung beim Tode des Eigentümers, wobei auch die Erbschaftsteuer eine wichtige Rolle spielen kann, und Mobilisierung, wodurch dem Unternehmer der Betrieb entzogen wird. In der Regel kann ein solcher einmaliger Kapitalbedarf nur durch langfristigen Kredit gedeckt werden. Die Tilgung hat aus dem Gewinn zu erfolgen, der bei normaler Fortsetzung des Betriebes erzielt wird.

Diese Einteilung des Bedarfs an langfristigem Kapital trägt naturgemäß einen mehr oder weniger theoretischen Charakter. In der Praxis wird dieser Bedarf sich nicht stets in einen der genannten Typen einordnen lassen. Außerdem können Ursachen verschiedener Art zusammenfallen, die in einem gegebenen Augenblick einen Kapitalbedarf beträchtlichen Ausmaßes bedingen. Trotzdem hat diese Einteilung insofern Sinn, als sie einen Anhaltspunkt für die Art und Weise gibt, in der dem Kreditgeber Sicherheit für die aufgenommenen Darlehen geboten werden kann, sowie für den Umfang, in dem dies möglich ist.

Betrachtet man den hier aufgezeigten Kapitalbedarf auf der Grundlage der bereits genannten Tatsachen, so erscheint eine staatliche Intervention auf dem Gebiet der Kreditgewährung vertretbar. Es nimmt darum auch nicht wunder, daß dieser staatliche Eingriff in verschiedenen Ländern auch in größerem oder geringerem Ausmaß Wirklichkeit geworden ist.

Ohne hierauf allzu ausführlich einzugehen, erwähne ich, daß sich der Staat hier m. E. in zwei Richtungen betätigen kann. Zunächst kann er, wo dies erforderlich ist, die Schaffung oder den Fortbestand besonderer Bankinstitute für den gewerblichen Mittelstand fördern. Auch hier liegt wieder in erster Linie eine Aufgabe für die Privatinitiative vor. Doch muß, wo diese unzureichend ist oder bleibt, der Staat eintreten. Weiterhin kann der Staat durch geeignete Garantieleistung die Gewährung von Krediten durch diese besonderen Bankinstitute an mittelgroße und kleine Betriebe ermöglichen.

Aus den allgemeinen, für die Mittelstandspolitik maßgebenden Grundanschauungen heraus geht jedoch wohl deutlich genug hervor, daß in der ganzen Kreditfrage zwei Prinzipien zu berücksichtigen sind, nämlich erstens: die Kredite sind nur an gesunde Unternehmen, denen lediglich eine Bankdeckung nicht möglich ist, zu gewähren, und zweitens: den Unternehmern müssen beim Vorliegen gleicher Umstände auch in gleicher Weise Kredite zur Verfügung gestellt werden.

Ebensowenig wie die Kreditgewährung daher einen Fürsorgecharakter erhalten soll, darf sie durch Diskriminierung marktstörend wirken. Besondere Umstände können natürlich besondere soziale Unterstützungen rechtfertigen. Solche Beihilfen haben aber in dem System der Kreditgewährung an den gewerblichen Mittelstand keinen Raum.

Bezüglich der wirtschaftlichen Lage des mittleren und kleinen Betriebes auf dem Markt wurden bisher drei Elemente als relevant angeführt, nämlich die Qualität von Erzeugnis bzw. Dienstleistung, die Kosten- und Preisstruktur und die Finanzierungslage. Es ist wohl angebracht, noch den Einfluß zu erwähnen, der von verschiedenen Sektoren der staatlichen Politik, vor allem der Steuerpolitik, der Preispolitik und der Sozialpolitik, ausgeht.

III. Die Mittelstandspolitik im weiteren Sinne

Bisher habe ich mich hauptsächlich mit Aspekten der Mittelstandspolitik im engeren Sinne befaßt. Ich möchte jetzt noch kurz auf einige Gesichtspunkte der Mittelstandspolitik im weiteren Sinne eingehen. Eine ausführliche Behandlung dieses Gegenstandes würde eine Betrachtung des Gleichgewichtes fordern, das zwischen den verschiedenen miteinander konkurrierenden Anliegen der staatlichen Politik erforderlich werden würde. Ich möchte hier lediglich darauf hinweisen, daß die allgemeinen staatlichen Planungen im Hinblick auf die wirtschaftliche Lage des mittleren und kleinen Betriebes auf dem Markt die Struktur dieses Betriebes zu berücksichtigen haben. Wird dieser ihm eigenen Struktur nicht Rechnung getragen, so kann die Stellung des Unternehmens auf dem Markt in ungünstigem Sinne beeinflußt werden, wie andererseits durch eine zu einseitige Betonung der Lage des gewerblichen Mittelstandes eine unannehmbare Bevorzugung geschaffen würde. Die allgemeine staatliche Politik darf weder zu stark nach der einen noch nach der anderen Seite neigen. Diese Forderung liegt sowohl im Sinne des mittleren und kleinen Betriebes wie auch im Interesse der Allgemeinheit. Die Nichtberücksichtigung der besonderen Struktur des mittleren und kleinen Betriebes hat Nachteile zur Folge, denen man in der spezifischen Mittelstandspolitik nicht mehr begegnen kann, da man dann immer nur am Symptom herumdoktern würde. Da im Rahmen dieses Artikels eine eingehende Behandlung dieses Problems nicht möglich ist, sei nur auf einige typische Erscheinungen hingewiesen.

Der Staat muß sich bei der Planung neuer und bei der Beurteilung bereits getroffener Maßnahmen vergegenwärtigen, daß es sich beim gewerblichen Mittelstand häufig um Betriebe handelt, in denen der

Unternehmer entweder nur mit seiner Familie oder mit einigen wenigen Angestellten arbeitet, daß Hauswirtschaft und Betrieb einander oft überschneiden, daß das durchschnittliche Einkommen nicht hoch ist und daß solche Unternehmen durch ihre große Anzahl in gewissem Sinne das Gesicht der Volkswirtschaft bestimmen. Nur so wird das Verhältnis der mittleren und kleinen Betriebe zu den Großbetrieben ins rechte Licht gerückt. Es ist z. B. bekannt, daß Steuern und Soziallasten, die entsprechend einer bestimmten Einkommensgrenze erhoben werden, für kleine Unternehmen eine relativ schwerere Belastung bedeuten als für größere. In verschiedenen Ländern hat dies — wenn auch nicht ohne kritische Kommentare — zur Einführung gewisser Kompensationen im Steuersystem und Maßnahmen auf sozialpolitischem Gebiet geführt. Ich habe den Eindruck, daß man über dieses Problem noch nicht genügend nachgedacht hat und es sich empfiehlt, sich hiermit — auch im Rahmen der europäischen Zusammenarbeit — näher zu befassen.

Ebenso verlangt die Preispolitik eine Berücksichtigung der dem gewerblichen Mittelstand eigenen Struktur. Gelegentlich wird der Gedanke geäußert, daß die Preispolitik dieser Struktur nicht Rechnung tragen könne, weil der Wettbewerb zwischen mittelgroßem und Kleinbetrieb einerseits und Großbetrieb andererseits dem entgegenstehe. Ich halte aber diese Auffassung für falsch. Die Nichtberücksichtigung der Struktur des mittelständischen Betriebes kann nämlich dazu führen, daß der gewerbliche Mittelstand in eine ungleiche Wettbewerbslage gerät und unter Umständen sogar vom Wettbewerb ausgeschaltet wird.

Die Preispolitik des Staates gehört wahrhaftig nicht zu den einfachen Grundsatzfragen der Wirtschaftspolitik. Unter besonderen Umständen ist sie eine Notwendigkeit, sie muß aber, soll sie zum Erfolg führen, die Struktur und die Entwicklung der verschiedenen Sektoren der Volkswirtschaft im Auge behalten. Dabei stößt sie von selbst auf die Struktur des mittleren und kleinen Betriebes. Wird diese Struktur in der Preispolitik als Gegebenheit betrachtet, so wird dies der Elastizität, Differenzierung und Zweckmäßigkeit dieser Politik zugute kommen.

Zusammenfassung

Nach einer kurzen Darlegung der Rolle des gewerblichen Mittelstandes in der modernen Volkswirtschaft habe ich zwei extreme Systeme der Mittelstandspolitik, die als Richtweiser staatlicher Maßnahmen eronnen wurden, einander gegenübergestellt, nämlich einerseits die auf soziale Sicherheit des gewerblichen Mittelstandes und andererseits die auf das individuelle Unternehmerrisiko gerichtete Mittelstandspolitik. Ich habe die Einseitigkeit beider Typen an Hand dreier als Beispiele genannter Instrumente herauszustellen versucht und dabei zugleich darauf hingewiesen, daß die beiden Typen nicht ohne weiteres Repräsentanten bestimmter gesellschaftlicher Doktrinen zu sein brauchen.

In der Darstellung meiner eigenen Ansicht über Zielsetzung und Mittel der Mittelstandspolitik bin ich vom Gleichgewicht zwischen der Mittelstandspolitik und der auf Expansion gerichteten Wirtschaftspolitik ausgegangen. Dieses Gleichgewicht vor Augen, habe ich die als Beispiele angeführten Instrumente einer Prüfung unterzogen und anschließend die Bedeutung der Mittelstandspolitik dargestellt, und zwar einerseits für die Regeln des wirtschaftlichen Verkehrs und andererseits für die wirtschaftliche Lage, in der sich die an diesem Verkehr beteiligten Parteien befinden. Bezüglich der Regeln des Wirtschaftsverkehrs habe ich auf die Funktion hingewiesen, die der Mittelstandspolitik im Interesse einer gesunden Konkurrenz und somit einer guten Abwicklung des Wirtschaftsverkehrs zukommt. Im Hinblick auf die Marktlage habe ich von der Bedeutung gesprochen, die der Förderung einer guten Wirtschafts- und technischen Ausbildung zukommt. Ferner war die Rede von der Erziehung zum Verständnis für den Kostenfaktor durch Anregen wirtschaftlicher Untersuchungen und Informationsdienste, von der Stimulierung zu Produktivitätssteigerung und guter wirtschaftlicher Zusammenarbeit, von der Wichtigkeit einer auf dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit beruhenden Vergebung staatlich garantierter Kredite und schließlich von der notwendigen Berücksichtigung der dem mittelständischen Unternehmen eigenen Struktur in der Steuer-, der Preis- und der Sozialpolitik.

GIANFRANCO MORO VISCONTI

DIE MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMUNG¹

Einleitung

Man darf wohl sagen, daß das Ende des zweiten Weltkrieges für die westliche Welt auch das Ende einer historischen Epoche darstellte, deren Wurzeln in die französische Revolution zurückreichen, und zwar jener historischen Epoche, welche durch die Bildung des demokratischen Verwaltungsstaates mit der Trennung von gesetzgebender, ausführender und richterlicher Gewalt gekennzeichnet war.

Es war nichts anderes als eine politische Konsequenz des Rechtsstaates, dessen demokratische Form nur auf die vereinzelte Realisierung seiner Verwaltungsfunktion gerichtet war, wenn die bloß negative Konzeption des Staates als eines Wirtschaftssubjektes deutlich wurde. Das Smith'sche Axiom, daß der Verwaltungsstaat aus sich genüge, um das Gemeinwohl zu erreichen (dieses im Sinn des harmonischen Endergebnisses aus den Einzelwohnen verstanden), ist eine Überzeugung, welche in dem Moment in eine Krise geraten muß, in dem der Grundsatz der Gewaltentrennung in seiner genauen Bedeutung erfaßt wird, d. h. nicht als ein vom demokratischen Staat anzustrebendes Ziel, sondern vielmehr als eine unerläßliche Voraussetzung, damit dieser in der modernen Gesellschaft zu einer wirksamen politischen Realität werden kann. Darin liegt der Grund, daß die Staatsintervention hinsichtlich ihrer Ausübung nicht als ein zeitliches „Vorher“ oder „Nachher“, sondern wirklich als etwas betrachtet werden muß, was ein strukturelles Element der staatlichen Wesenheit darstellt.

¹ Übersetzung ins Deutsche von Prof. Dr. W. Büchi, Fribourg.

Die Tatsache, daß der Staat seine Entwicklung in der demokratischen Richtung notwendigerweise durch eine sachgemäße Verbindung seiner Verwaltungsfunktion mit einer wirtschaftlichen Funktion ergänzen muß, hängt demnach nicht so sehr von der Existenz einer als zusätzlich angenommenen wirtschaftlichen Komponente der Staatsfunktion als vielmehr von der Notwendigkeit ab, eine der verschiedenen Äußerungen staatlicher Tätigkeit in rationalen politischen und juristischen Formeln präzise zum Ausdruck zu bringen. Mit anderen Worten: wir befinden uns m. E. heute, was die organische Einordnung der wirtschaftlichen Tätigkeit des Staates anbelangt, vor der gleichen Forderung, wie sie sich stellte, als man der Gesamtheit von politischen Bestrebungen und Ansprüchen, von wirtschaftlichen und soziologischen Tendenzen usw., welche die Grundlage für die Bildung des Rechtsstaates bildeten, eine vollständige juristische Form geben mußte. Die Notwendigkeit, von einer politischen Idee zu ihrer rechtlichen Fassung vorzustoßen, die damals als Garantie dafür festgelegt wurde, daß der Staat in seinen verfassungsmäßigen Grundsätzen nicht angreifbar werde, stellt sich m. E. auch heute wieder, indem vom Rechtsstandpunkt aus Natur, Ziel, Gegenstand, Mittel und Grenzen der wirtschaftlichen Tätigkeit des Staates zu bestimmen sind.

In der Verfassung stellt der Staat das Gesetz als einzigen Maßstab für ein Werturteil über seine und seiner Bürger Tätigkeit auf. Es erscheint als zweckmäßig, daß nicht bloß die eigentlich verwaltende, sondern auch die wirtschaftliche Staatstätigkeit daran teilhabe. Wenn die Verfassungen der klassischen modernen Demokratien das Prinzip der Gewaltentrennung festlegen, legen sie dadurch auch gleichzeitig die letzten unübersteiglichen Grenzen der Staatstätigkeit fest. Mit anderen Worten: seine verwaltende Tätigkeit (und ich lege Gewicht auf diesen Begriff) ist der Beachtung der rechtlich-verfassungsmäßigen Struktur, die sich der Staat selber gegeben hat, untergeordnet. Wenn man nun z. B. die Verfassungsgrundsätze der klassischen Demokratien näher untersucht, wird man fast immer finden, daß den äußerst präzisen Formulierungen der rechtlichen Beziehungen nur sehr unbestimmte und allgemeine Vorschriften über die wirtschaftlichen Beziehungen gegenüberstehen. Wenn aber auf der einen Seite diese Verallgemeinerung die Bezugnahme auf den Willen des Verfassungsgesetzgebers problematisch macht, so erlaubt sie auf der

anderen Seite, in der praktischen Führung der Wirtschaftspolitik, so abweichende Auslegungen (selbst wenn diese an sich juristisch richtig und vertretbar sind), daß sie kaum mehr auf eine einzige geistige Quelle zurückgeführt werden können. Was wir bisher ausführten, scheint noch eine weitere Forderung zur Folge zu haben. Zu sagen, daß die Wirtschaftspolitik die Tätigkeit des Staates darstelle, soweit dieser als Wirtschaftssubjekt zu betrachten sei, erscheint uns so lange als eine mangelhafte Umschreibung, als sie nicht durch die Bestimmung der Grenzen dieser Staatstätigkeit ergänzt wird, und zwar einer Grenzziehung, welche ihre Begründung eindeutig im Grundgesetz des Staates selber haben müßte. Die staatliche Wirtschaftstätigkeit ist ferner, und zwar per definitionem, einem Kriterium politischer Wertung in dem Sinn unterworfen, daß das Wirtschaftliche dem Willen der öffentlichen Gewalt untersteht, die daraus ein Mittel schafft, um nichtwirtschaftliche Ziele zu erreichen. Mir scheint, daß dieser Mittelcharakter selber schon der staatlichen Wirtschaftstätigkeit eine Grenze zieht, die sich dann allerdings, wie wir gesehen haben, im Sinn einer Korrektur oder einer Integration weiterentwickeln kann und auch die Substitution der privaten durch die staatliche Wirtschaftstätigkeit begrenzt. Der wichtigste Aspekt der Frage, die wir untersuchen, scheint aber darin zu bestehen, daß die staatliche Intervention als eine Tätigkeit zu betrachten ist, die dort einsetzt, wo die Privatinitiative sich als vollständig ungenügend erweist. In einem solchen Fall, der zusammen mit demjenigen, wo die Staatsintervention in der Form einer Substitution oder Integration auftritt, den typischsten Fall der Intervention darstellt, kann es zwischen staatlicher und privater Tätigkeit keinen Wettstreit geben, weil sich beide auf verschiedenen Gebieten mit verschiedenen Zielen und Mitteln äußern. In diesem Sinn hat — wenn man eine saubere Unterscheidung zwischen den beiden Typen von Interventionen vornimmt — die Notwendigkeit, die man so stark betont hat, daß die Staatsunternehmungen gegenüber den privaten Unternehmungen nicht in den Genuß einer Vorzugsbehandlung kommen dürften, keine Begründung mehr. Nehmen wir beispielsweise an, man komme zur Auffassung, daß der Bereich der Energieerzeugung, wegen seiner besonderen Eigenschaften, nationalisiert werden sollte. Damit stellt man eigentlich den Grundsatz auf, daß nur der Staat in diesem Sektor Produktionspolitik betreiben könne. Trotzdem wäre das noch kein genügender Grund,

um den Staat zu veranlassen, seine wirtschaftliche Tätigkeit über den Kreis hinaus zu erweitern, der ihm durch das Gesetz zugewiesen worden ist. Gerade in dieser Hinsicht muß eine Wirtschaftsgesetzgebung in Rechtsform, und nicht bloß durch politische Formeln, dafür garantieren, daß der Staat in seiner Tätigkeit die Grenzen, die ihm durch die gesetzgebende Gewalt gezogen worden sind, unter keinen Umständen überschreite.

Daraus folgt, scheint mir, die Dringlichkeit, daß die wirtschaftliche Funktion des Staates auch zu einer demokratischen Funktion werde. Dies nicht so sehr im Sinn, daß das Volk an der Aufstellung der Leitgedanken der Wirtschaftspolitik beteiligt sein solle, sondern in der Art, wie sie die Gewaltentrennung bei der administrativen Staatsfunktion aufweist.

Auch für die wirtschaftliche Funktion des Staates muß man dazu kommen, eine *ausführende Gewalt*, welche für die Verwirklichung der Wirtschaftspolitik verantwortlich ist, eine *kontrollierende Gewalt*, die für die Währungspolitik verantwortlich ist, und eine *normative Gewalt*, welche für die Produktionspolitik verantwortlich ist, zu unterscheiden.

Jedermann muß sich aber darüber Rechenschaft geben, daß eine solche Gewaltentrennung gegenwärtig nicht existiert.

Die Notenemissionsbanken, die so etwas wie den obersten Gerichtshof der staatlichen Wirtschaftsfunktion darstellen sollten, die also m. a. W. die Grenzlinie bestimmen müßten, jenseits welcher der Weg zur Inflation und zur inneren und äußeren Unordnung führt, sind praktisch mit ihrer Sozialpolitik, ihren Sanierungsaktionen und ihrer Rüstungsfinanzierung den Regierungen untergeordnet.

Bei einer solchen Situation befinden sich die Produktivkräfte in einer unmöglichen Wettbewerbsstellung zu den Kräften, die vom öffentlichen Sektor aus gefördert werden. Das alles kann schließlich nur Mißstimmung erzeugen.

Es ist vor allem die Tatsache, daß gerade dieses Problem bisher noch nicht gelöst wurde — wegen der immer noch bestehenden Uneinigkeit über die Funktionen des Staates im wirtschaftlichen Bereich —, welche die Ursache für das Unbehagen bildet, das vor allem die mittelständische Unternehmung belastet. Darin sehe ich den tieferen Grund der Krise, die unsere Epoche heimsucht.

Der Chef einer mittelständischen Unternehmung bedarf, um seine Tätigkeit ausüben und den Forderungen seiner Funktion entsprechen

zu können, vor allem einer Situation der Sicherheit und eines weiten Freiheitsraumes, die seinem Sinn für Initiative und Verantwortlichkeit erlauben, sich für das Wachstum der Wohlfahrt einzusetzen.

Im Rahmen der oben skizzierten wirtschaftlichen Funktionen hat die mittelständische Unternehmung in analoger Weise ihren Standort in der Funktion, die ich als normative Funktion bezeichnet habe.

Der Unternehmer gehört zu jenen, die einen Ertrag produzieren. Wie man in der Verwaltung Gesetze produziert, so produziert man in der Wirtschaft Erträge. Von dieser Phase der Ertragsproduktion werde ich allerdings erst zuletzt sprechen, weil es mir als zweckmäßig erscheint, vorher noch zu erklären, was die ausführenden und die kontrollierenden Funktionen in der Wirtschaftspolitik sind.

Die Kontrolle der Wirtschaftspolitik

Die Kontrolle der Wirtschaftspolitik ist im wesentlichen der Zentralbank übertragen, welche auch die Funktion eines Emissionsinstituts ausübt. Um innerhalb der Grenzen der wirtschaftlichen Gesetzlichkeit, d. h. in der wirtschaftlichen Orthodoxie, zu verbleiben, muß die Wirtschaftspolitik die Aufrechterhaltung der Währungsstabilität ermöglichen. Die Voraussetzungen für diese Währungsstabilität liegen im Ausgleich der Handelsbilanz und der Staatsbilanz. Ich werde mich vorerst mit dieser letzteren befassen. Hier liegt nämlich der Punkt, wo die ausführende Gewalt — in Verfolgung ihrer Wirtschaftspolitik — versucht, die Mittel, über die sie aufgrund ihrer Einkünfte verfügt, zu überschreiten, indem sie ein Defizit durch die Zentralbank ausgleichen läßt.

Eine solche Praxis gehört zu den schädlichsten, die man sich für die produktiven Tätigkeiten, welche den Privatunternehmen übertragen sind, und die wir später auch noch in unsere Betrachtung einzubeziehen haben, vorstellen kann.

Der Kredit ist in jedem Lande beschränkt. Dabei ist es allerdings schwierig zu sagen, wie diese Beschränkung zu bestimmen ist. Zweifellos ist die Ersparnis einer der Faktoren, welche die Ausdehnung des Kreditvolumens bestimmen. Der andere Faktor ist durch den Ertrag gegeben, den man vom Kredit erhalten kann, und zwar der Ertrag nicht nur unter dem Gesichtspunkt des Zinssatzes, sondern auch der Amortisationsperiode.

Nun ist es aber offensichtlich, daß der Staat, wenn er — wenigstens in den Ländern mit einer Marktwirtschaftsstruktur — eine wirtschaftliche Tätigkeit unternimmt, das Ziel verfolgt, eine ungenügende private Wirtschaftstätigkeit zu ergänzen. Das bedeutet aber, daß er sie dort einsetzt, wo die Bedingungen für eine Rentabilität fehlen. Das heißt, daß entweder der Zinssatz sehr tief liegt, wenn er nicht null oder sogar negativ ist, oder daß eine Rentabilität erst für eine ferne Zukunft in Aussicht steht.

Auf jeden Fall bedeutet das, daß man verfügbaren Kredit nicht nur benutzt, sondern daß man ihn in einer Weise benutzt, die sein Ausmaß einschränkt. Denn diese Ausdehnung, die sich zwar einerseits auf die Ersparnisse stützt, hängt andererseits auch von der Rentabilität der finanziellen Investitionen und von der Amortisationsdauer der vorgenommenen Finanzierungen ab.

Hat nun aber der Staat, dank eines Druckes, den auszuüben er berechtigt ist, die Möglichkeit, sich an die Zentralbank zu wenden, so vermindert er den zur Finanzierung der privaten Produktionstätigkeit verfügbaren Kreditbetrag und übt auf dem Kreditmarkt, zum Schaden der privaten Produktionstätigkeit, eine in doppelter Hinsicht unloyale Konkurrenz aus.

Daher ist es unerlässlich, daß eine klare Trennung zwischen der ausführenden Gewalt und der Zentralbank bestehe. Diese soll nur Betriebskredite, und zwar für alle zu gleichen Bedingungen, erteilen und hat jedem Druck vonseiten der öffentlichen Gewalt oder der privaten Unternehmer, sich selber wirtschaftlich zu betätigen, zu widerstehen.

Wir haben soeben gesagt, daß die Zentralbank nur den Betriebskredit pflegen soll. Das ist auch wichtig für die Beziehung, die zwischen der Kreditexpansion und der Finanzierungsamortisation besteht.

Wenn die Zentralbank die Möglichkeit hätte, den mittel- und den langfristigen Kredit zu pflegen, dann müßte man selbstverständlich auch die Beziehungen zwischen diesen und dem kurzfristigen Kredit, wie ebenso Dauer und Rentabilität ihres Einsatzes studieren. Es scheint, daß das im Moment außerhalb des Bereichs der Möglichkeiten liegt und daß die Investitionen die Frucht von Ersparnissen darstellen, die direkt diese Anlage suchen.

In der Lage, die zur Zeit fast alle Staaten zu kennzeichnen scheint, dürfte die Lösung darin liegen, die Verschuldung der Staaten gegenüber ihren Zentralbanken zu konsolidieren, infolgedessen nur Titel mit einer langfristigen Amortisationsdauer zu begeben, jede andere Art von Kreditoperation zu untersagen, die Tätigkeit der Zentralbanken auf den Betriebskredit zu beschränken, die Staaten zu verpflichten, den Ausgleich ihrer Bilanz durch Direktfinanzierung, d. h. über die gewöhnlichen Geldbeschaffungswege — im wesentlichen durch Steuern — zu suchen, um ihre Wirtschaftspolitik, die sozialen Endzielen entsprechen soll, betreiben zu können.

Auf diese Weise würde die Zentralbank nicht nur zum natürlichen Kontrollinstrument der Staatstätigkeit im wirtschaftlichen Bereich, sondern auch zum natürlichen Sicherheitsventil für die Expansion der freien Wirtschaftstätigkeit. Man würde damit für diese letztere die Konkurrenz auf dem Kreditmarkt ausschalten, über die sie sich mit allem Recht beklagt.

Die Festlegung der Wirtschaftspolitik

Damit will man sicherlich nicht etwa behaupten, daß man heute die Möglichkeit und, ich möchte fast sagen, die Notwendigkeit für den Staat, Wirtschaftspolitik zu betreiben, leugnen soll. Diese Politik sollte, von meinem Gesichtspunkt aus gesehen, zwei Tendenzen haben. *Erstens* soll sie die strukturellen Fehlbildungen korrigieren, die sich während anderthalb Jahrhunderten angehäuft haben, während denen der Staat auf die Ausübung jener wirtschaftlichen Funktionen, deren Erfüllung das Gemeinwohl von ihm verlangt, verzichtet hat.

Der Staat muß direkt, d. h. durch die Mittel seines Steuersystems, die Berichtigung seiner Fehlbildungen vornehmen, sei es durch eine Politik langfristiger Investitionen (Schaffung sog. Infrastrukturen und Entwicklung von Produktionszweigen, die vernachlässigt worden, aber für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes unentbehrlich sind), sei es durch eine kluge Sozialpolitik. Es handelt sich um Zwangsparsnisse, damit jene Investitionen, die als sozial nützlich beurteilt werden, finanziert werden können.

Die *zweite* Tendenz ist diejenige zu einer Kontrolle der Produktions-tätigkeit. Das kann eine Politik der Ermutigung oder auch der Entmutigung sein. Über diesen speziellen Aspekt des Problems werde

ich mich näher äußern, wo ich die Definition der mittelständischen Unternehmung zu geben versuche. Es wird dort darum gehen, jene Funktionen zu präzisieren, welche die mittelständische Unternehmung deshalb nicht mehr übernehmen kann, weil sie ihre Führungsfähigkeit übersteigen.

Aus dem, was wir bisher ausführten, ergibt sich, daß der Staat im wirtschaftlichen Bereich eine doppelte Funktion hat: erstens eine direkte, zweitens eine indirekte, d. h. kontrollierende. Diese Kontrollfunktion muß also als solche auch dann bestehen bleiben, wenn der Staat als öffentliches Gemeinwesen in Ausübung gewisser wirtschaftlicher Tätigkeiten handelnd auftritt.

In diesem Fall muß die öffentliche Unternehmung auf die gleiche Stufe wie das Privatunternehmen gestellt sein, sowohl in ihrem Verhältnis zum Staat als derjenigen Gewalt, die das Programm der Wirtschaftspolitik festlegt, als auch in ihren Beziehungen zur Zentralbank als der die Entwicklung der Wirtschaftstätigkeit kontrollierenden Gewalt. Das will aber keineswegs besagen, daß in gewissen Sektoren nicht zweckmäßiger eine öffentliche Unternehmung statt eines Privatunternehmens handle. Es bedeutet auch nicht, daß sich zwischen diesen beiden Typen von Unternehmungen, die sich gegenüber den ausführenden und den kontrollierenden Organen in der gleichen Position befinden, nicht Verpflichtungen und Verantwortlichkeiten unterschiedlicher Ordnung herausbilden könnten.

Die mittelständische Unternehmung

Aus dieser Unterscheidung, die wir, wenn nicht der Form, so doch dem Wesen nach, zwischen öffentlicher und privater Unternehmung machen, erwächst die Umschreibung, die wir von der mittelständischen Unternehmung geben können.

Es ist schwierig, eine Definition der mittelständischen Unternehmung aufzustellen. Da diese Definition nicht in scharf geschliffenen Termini ausgedrückt werden kann, muß man sie durch Ableitung finden, indem man sich auf ein Vergleichsschema stützt. Darin sind die wirtschaftliche Gesamtsituation einer Gemeinschaft, ihr Industrialisierungsgrad, ihr Einkommen und weitere Koeffizienten einzubeziehen, welche Indizes für das wirtschaftliche Entwicklungsniveau bilden. Es ergibt sich daraus, daß jedes Kriterium, mit Hilfe dessen

man eine Unternehmung als mittelständisch bezeichnet, durchaus relativ und empirisch, also nicht in eindeutiger Weise bestimmbar ist, aber daß man wenigstens damit eine vergleichsweise Analyse vornehmen kann.

Verschiedene Elemente können eine Grundlage für eine solche Individuation bilden:

1. *Das Einkommen* : als mittelständisch ist unter diesem Gesichtspunkt eine Unternehmung zu betrachten, deren Einkommen sich im Rahmen bestimmter Grenzen hält. In Italien z. B. nimmt das interministerielle Kredit- und Sparkomitee an, daß ein Unternehmen als mittelständisch zu gelten hat, wenn sein Kapital $1\frac{1}{2}$ Milliarden Lire, die Anlagen miteingerechnet, nicht übersteigt;

2. *Das beschäftigte Personal* : als mittelständisch ist ein Unternehmen zu betrachten, wenn das beschäftigte Personal eine bestimmte Anzahl Personen nicht übersteigt. So betrachtet z. B. die Allgemeine Italienische Industriekonferenz ein Unternehmen als mittelständisch, wenn es zwischen 100 und 500 Personen beschäftigt.

3. *Das Produktionsvolumen* : als mittelständisch ist ein Unternehmen zu betrachten, dessen Gesamtproduktion ein bestimmtes Maximum nicht übersteigt und ein bestimmtes Minimum nicht unterschreitet, wobei die beiden Größen zum voraus festgelegt sind.

4. *Die Zahl der Betriebe* : als mittelständisch ist ein Unternehmen zu betrachten, das eine Zahl von Betrieben aufweist, die sich in gegebenen Grenzen hält.

Der ausgesprochene Empirismus dieser Definition und ihrer charakteristischen Koeffizienten, die wir eben namhaft gemacht haben, hängt mit dem unterschiedlichen Wert zusammen, welchen diese Begriffe je nach dem historischen Zeitpunkt, dem in Frage stehenden Land oder Wirtschaftssektor und dem Wirtschaftstypus annehmen.

Gewiß kennzeichnen das Ausmaß des Einkommens, die zahlenmäßige Bedeutung der Beschäftigten und das Produktionsvolumen das mittelständische Unternehmen als solches. Aber keines dieser Merkmale ist für sich allein wirklich wesentlich für die Umschreibung seiner Funktion in der Gesellschaft. In der gegenwärtigen, stark industrialisierten Epoche muß die soziale Funktion des mittelständischen Unternehmens dieser Realität Rechnung tragen. Diese Realität verlangt heute, daß die sog. Grundstoffproduktion — aus Gründen

der Massenproduktion, des technischen Fortschritts, der Komplexität der Betriebsführung, der internationalen Produktionskosten, der Landesverteidigung — durch die Großindustrie übernommen werde.

In Italien ist man hinsichtlich der Kreditinstitute dazu gekommen, in einem Gesetz von 1936, eine Unterscheidung zwischen gewöhnlichen privaten Kreditinstituten, Banken des öffentlichen Rechts und Kreditinstituten von nationalem Interesse zu machen.

„Das nationale Interesse“ wird durch das Gesetz nicht näher definiert. Dieses bestimmt bloß, daß „eine Bank von nationalem Interesse ihre Tätigkeit in mindestens 30 Provinzen ausüben“ müsse. Daraus kann man ableiten, daß in diesem Fall ein „nationales Interesse“ nur dort vorliege, wo eine bestimmte quantitative Beziehung überschritten wird.

Ich möchte diese Konzeption noch etwas näher erläutern. Alle Unternehmungen sind an sich von nationalem Interesse, weil ja jede produktive Tätigkeit einen Beitrag zur Bildung des Volkseinkommens leistet. Alle produktiven Tätigkeiten schaffen Güter oder Dienstleistungen, die für die Allgemeinheit nützlich sind. Alle produktiven Tätigkeiten sind auch für die Arbeit sinngebend. Indessen ist ein Teil von allen produktiven Tätigkeiten problematisch für das ganze Land in dem Sinne, daß entweder die Art ihrer Erzeugnisse, ihre Dimensionen oder die Zahl der dabei Beschäftigten von solcher Bedeutung sind, daß eine Lücke in ihrer Ergiebigkeit direkte Rückwirkungen auf das Wirtschaftssystem des Landes hätte. So sind z. B. die Energiequellen (Kernenergie, Wasserkraft, thermische Energie) grundlegend für die Entwicklung aller produktiven Tätigkeiten. Ebenso ist die Bedeutung des Bergbaues im allgemeinen, der Schwerindustrie, der chemischen Großindustrie derart, daß ihr Ausfall auch den Ausfall von unzähligen anderen produktiven Tätigkeiten, welche in jenen ihre Entwicklungsmöglichkeiten finden würden, bewirkt.

Diese Grundproduktionszweige können nicht einfach dem Automatismus der Marktkräfte überlassen bleiben. Gründe der Landesverteidigung, der wirtschaftlichen Entwicklung, des kollektiven Gemeinwohls verlangen — im allgemeinen Interesse — Interventionen von Seiten der öffentlichen Gewalt, um die Initiative zu wecken, sie in Schwierigkeiten zu unterstützen und ihre Tendenz zur Expansion zu zügeln.

Auf der anderen Seite stellt sich gerade für diese sog. Grundproduktionstätigkeiten die Notwendigkeit einer Ausrüstung, die dem neuesten internationalen technischen Fortschritt, dem wirksamsten Grad der betrieblichen Rationalisierung und der für jeden Betrieb günstigsten Betriebsgröße entspricht. Das ist auch dazu notwendig, daß die Produktionskosten die Aufnahme des schärfsten Wettbewerbs auf dem internationalen Feld erlauben, und zwar nicht so sehr deshalb, weil man sich auf sie stützen müßte für einen internationalen Wettbewerb (für den man in gewissen Fällen überhaupt keine gültige Hypothese aufstellen kann, wie z. B. für die Erzeugung von motorischer Kraft), sondern vielmehr deshalb, weil alle Produktionen, die von diesen Grundtätigkeiten abhängen, zu internationalen Konkurrenzkosten vollbracht werden und dadurch den Anreiz zu zwischenstaatlichem Austausch bieten müssen.

Diese Produktionstätigkeiten, die ich als Grundproduktionstätigkeiten bezeichnet habe, führen naturgemäß und zwangsläufig zur industriellen Konzentration, zur Schaffung von Großbetrieben, zur Bildung von ansehnlichen Arbeitermassen, alles Dinge, die nur ein erlesenes und spezialisiertes Führerkorps zu bewältigen vermag.

In diesen großen Produktionsgesamtheiten bleibt das Kapital unpersönlich. Die Arbeit aber stellt Forderungen auf, die nicht mehr bloß wirtschaftlicher Natur sind, sondern eine Mitwirkung bei der Betriebsführung verlangen. Das Führerkorps verfeinert seine Kompetenzen immer mehr und nimmt, sogar in den Augen der öffentlichen Gewalt, den Charakter einer Klasse von Fachleuten an.

Die Beziehungen, welche sich zwischen der öffentlichen Gewalt und diesen großen Industriekörpern herausbilden, sind nicht mehr rein administrativer Natur, sondern müssen zu Beziehungen gegenseitiger Zusammenarbeit und gegenseitigen Einverständnisses werden.

Wenn eine Krise entsteht, so ist es die öffentliche Gewalt, welche durch Unterstützung oder Schaffung von Nachfrage handelnd eingreift, genau wie sich die öffentliche Gewalt an diese mächtigen Produktionsorganismen wendet, wenn es sich um die Landesverteidigung oder auch um bloße politische Bedürfnisse handelt.

Man mag diese Tatsachen im Namen der Prinzipien einer freien Wirtschaft beklagen. Aber ich glaube, daß es ein Zeugnis größeren Wirklichkeitssinnes darstellt, wenn man von dieser unausweichlichen historischen Notwendigkeit Kenntnis nimmt, um sie in

den angemessenen Grenzen zu halten, in denen die mittelständische Unternehmung noch die Möglichkeit findet, zu leben und ihre grundlegende gesellschaftliche Funktion zu erfüllen.

Um dieser Realität Rechnung zu tragen, würde ich vorschlagen, zwischen *Unternehmungen von nationalem Interesse* (als welche ich die Grundproduktionstätigkeiten bezeichnete) und den *Unternehmungen privaten Charakters* zu unterscheiden.

Es sind offensichtlich die verschiedenartigen Zwecke dieser Unternehmungen, die den Grund zu dieser Unterscheidung bilden. Es handelt sich dabei um bestehende, feststellbare Zwecke, die der Gesetzgeber umgrenzen soll und die er in gesetzgeberische Begriffe übersetzen und dadurch in jedem einzelnen Fall als verbindlich erklären kann.

Die Unternehmungen von nationalem Interesse

Der Unterschied zwischen Unternehmungen von nationalem Interesse und mittelständischen Unternehmungen ist gewaltig, und zwar sowohl was ihre finanzielle Seite, wie auch was ihre technologischen Probleme, die Betriebsführung und die gewerkschaftliche Organisation usw. betrifft. Diese Unterschiede sind durch die Verschiedenartigkeit der Ziele bestimmt.

Aus diesem Grund sollte für die Unternehmungen von nationalem Interesse eine besondere Gesetzgebung geschaffen werden, die ihrer Struktur und ihrer besonderen Funktion im Rahmen der Gesamtwirtschaft und in der Folge auch den Beziehungen entsprechen sollte, welche diese Unternehmungen mit der öffentlichen Gewalt unterhalten.

Bezüglich der bereits erwähnten Notwendigkeit einer gesetzgeberischen Unterscheidung ist zu bemerken, daß es beispielsweise nicht erforderlich ist, ein Kontrollsystem für die zweite Art von Unternehmungen einzurichten, wohl aber für die erste, und zwar wegen des verschiedenartigen Klimas, das die zweite Kategorie von Unternehmungen für ihre Expansion benötigt. Sogar die Art, wie die Bilanzen aufgestellt werden, ist in beiden Fällen verschieden.

Auf einer Tagung, die kürzlich in Mailand stattfand und die Aufstellung der Bilanzen behandelte, machte man auf die Notwendigkeit aufmerksam, daß die großen Produktionsorganismen die Bestim-

mung der Fonds in ihrem Programm bekanntgeben. Dies aus dem Grunde, damit die Hilfs- und Zusatzproduktionstätigkeiten auf dieser Grundlage zum voraus auf sie gerichtet werden können und weil der Umfang dieser Fonds so bedeutend ist, daß sie die laufende Konjunkturbewegung zu beeinflussen vermögen.

Hier mag man sich fragen, bis zu welchem Punkt die amerikanische Rezession die Krise in der Automobilindustrie hervorgerufen hat, oder bis zu welchem Punkt sie eine Folge der Expansion dieser Industrie über das Aufnahmevermögen des Marktes hinaus darstellt.

Vorschriften über wettbewerbsbeschränkende Absprachen müssen ebenfalls für den einen und den andern Typus von Unternehmungen eine unterschiedliche Bedeutung haben. Der deutlichste Unterschied aber liegt in der Ausrichtung der Gewerkschaftspolitik.

Als man in Italien das Problem diskutierte, die Unternehmen des I. R. I.² von der Confinindustrie abzulösen, hat man den Unterschied deutlich an den Tag gelegt, den die privaten und die öffentlichen Unternehmungen in ihrer Gewerkschaftspolitik hätten machen sollen.

Das Unterscheidungskriterium, das man dabei anwenden sollte, liegt aber m. E. nicht in der Unterscheidung zwischen öffentlichen und privaten Unternehmen, sondern vielmehr zwischen Unternehmungen von nationalem Interesse und solchen von privatem Interesse.

Der Präsident des I. R. I., *Fascetti*, hat anlässlich der erwähnten Tagung von Mailand dazu folgendes ausgeführt: „Die Unternehmungen, an denen öffentliches Kapital beteiligt ist, werden nicht zu öffentlichen Unternehmungen bloß auf Grund der Tatsache, daß die Aktien öffentlichen Organismen gehören. Wie dies auch die Rechtsdoktrin präzisiert, sind und bleiben die Unternehmungen private Unternehmungen, auch wenn sie durch öffentliche Organismen kontrolliert werden. Die Unternehmungen mit staatlicher Beteiligung dürfen ihre Ziele nicht „kosten es, was es wolle“ erreichen, sondern, um wirklich dem Allgemeininteresse zu dienen, nur zu internationalen Kosten. Das erlegt auch den Gesellschaften mit Staatsbeteiligung eine streng wirtschaftliche Betriebsführung auf.“

Nun ist aber klar, daß das Unterscheidungsmerkmal, sei es für die Gewerkschaftspolitik, sei es für die Wettbewerbsregeln, nicht aus der

² = Istituto per la Ricostruzione Industriale.

Tatsache abzuleiten ist, daß das Kapital einer Unternehmung öffentlich, gemischt oder privat ist, sondern aus der Tatsache, daß das Unternehmen in mehr oder weniger hohem Grad von nationalem Interesse ist, in dem Sinne, den ich dieser Bezeichnung beilegen möchte.

Infolgedessen sollte das Tätigkeitsfeld der Unternehmungen von öffentlichem Interesse nach allen Seiten hin genau abgesteckt werden.

Wenn diese großen und komplexen Organismen, die man aufgrund ihrer Natur als Grundstoffproduktionen als im nationalen Interesse liegend bezeichnet, zu einer vertikalen Konzentration führen, die bis zur Produktion der Konsumgüter oder auch bis zur Schlußphase des Produktionsprozesses reicht, schwinden natürlich für den mittelständischen Betrieb — als Ausdruck der freien Unternehmerinitiative — zusehends die Möglichkeiten, sich einzuschalten, oder er müßte den Kampf in einem System stark beschnittener Konkurrenz aufnehmen.

Es handelt sich also m. a. W. darum, allen jenen Produktions-tätigkeiten, die trotz ihrer Einordnung in ein Vertikalsystem nicht wesentlich zu dessen Struktur gehören und kein unzertrennliches, natürliches Glied derselben bilden, die Möglichkeit zu geben, sich in Form eines mittelständischen Betriebes zu organisieren.

Die amerikanische Praxis scheint diese mittelständischen Betriebe in einer Art komplementärer Funktion zu sehen.

Die europäische Praxis dagegen scheint im Gegensatz dazu auch die Hilfstätigkeiten eher in einem geschlossenen Vertikalsystem zusammenzufassen und dem mittelständischen Unternehmen höchstens die Endfertigung in bestimmten Sektoren zu überlassen. Ich selber sehe keinen Grund, warum man dem mittelständischen Betrieb nicht das eine *und* das andere Tätigkeitsfeld zuweisen könnte. Sicherlich wird der Konzentrationsgrad in hohem Maße vom Steuersystem beeinflußt, und das gibt dem ganzen Problem einen juristisch-gesetzgeberischen Charakter.

Das mittelständische Unternehmen entwickelt nach unserer Begriffsbestimmung seine Tätigkeit außerhalb jener Sphäre, die als das nationale Interesse definiert werden kann. So scheint mir, kann ein mittelständischer Unternehmer in unserer Epoche keine Unternehmen auf Grundstoffbasis führen.

Der mittelständische Unternehmer ist deshalb ausschließlich nur ein Unternehmer, welcher die oben angeführten produktiven Tätigkeiten ausübt.

Die privaten Unternehmungen

Das den mittelständischen Unternehmen reservierte Tätigkeitsfeld ist größer, als man zum vornherein glauben möchte.

Wenn man „mittelständische Unternehmung“ sagt, versteht man durchweg darunter Unternehmungen mit privatem Charakter, in denen im allgemeinen private Initiative und Verantwortlichkeit sich betätigen. Ich sage „im allgemeinen“, weil man den Einsatz von öffentlichem Kapital (als ein möglicher Ersatz) sogar im Betrieb der mittelständischen Unternehmungen nicht ausschließen kann, ebenso wenig wie die Tatsache, ob das Kapital öffentlich oder privat ist, nicht für die Bestimmung des nationalen Charakters einer Unternehmung ausschlaggebend sein kann. Immerhin ist die Führung eines mittelständischen Betriebes im allgemeinen gleichbedeutend mit der Führung eines Privatunternehmens.

So schwierig auch die entsprechenden genauen Berechnungen wären, so kann man wenigstens schätzen, daß die von Unternehmungen nationalen Interesses — im oben definierten Sinn — ausgeübten Tätigkeiten einen Ertrag ergeben, der im Nationalbudget weniger als ein Drittel ausmacht und daß sie weniger als ein Viertel der beschäftigten Arbeiter im Lande (Italien) zählen.

Das mittelständische Unternehmen hat also doch noch eine grundlegende Funktion im Wirtschaftsleben Italiens zu erfüllen. Die Situation Italiens entspricht in einem gewissen Sinn derjenigen anderer Länder der freien Welt, die den gleichen Industrialisierungsgrad aufweisen.

Wir sind damit am Punkt angelangt, wo es sich darum handelt, zu versuchen, die Gestalt des mittelständischen Unternehmers, nicht so sehr durch eine objektive, d. h. der Natur seiner Tätigkeit entsprechende, sondern durch eine subjektive, d. h. seine persönlichen Qualitäten erfassende, Umschreibung zu bestimmen.

Der mittelständische Unternehmer verfügt direkt über die Produktionsfaktoren, und zwar nicht bloß auf einer Organisations- oder Leitungsstufe, sondern mit einer spezifischen technischen Aufgabe. Er kann sogar auch einige Mitarbeiter haben. Aber seine Möglich-

keiten, die komplexe Materie des Betriebes und hauptsächlich seine Einfügung in die Makroökonomie vollständig zu erfassen, sind beschränkt.

Daraus ergibt sich die Zweckmäßigkeit des Zusammenschlusses, der helfen kann, die der Struktur und dem Umfang des mittelständischen Betriebes anhaftende Beschränkung zu überwinden. Dieser Zusammenschluß hat entsprechend jedem Sektor der Spezialisierung zu erfolgen.

Man findet darin von neuem eine Bestätigung der Forderung, das Tätigkeitsfeld des mittelständischen Unternehmers von demjenigen des Großunternehmens zu unterscheiden.

Marktuntersuchungen, sei es hinsichtlich des geeigneten Ortes für eine Produktion, sei es hinsichtlich der mit der Plazierung von Kapitalien zusammenhängenden Probleme, können von einem mittelständischen Unternehmer nicht direkt durchgeführt werden, während aber eine auf einen Sektor beschränkte Analyse für ihn sehr zweckmäßig sein kann.

Dasselbe kann man mit Bezug auf den technologischen Prozeß sagen. Es ist offensichtlich, daß sich der mittelständische Unternehmer nicht mit Laboratorien und anderen Apparaturen ausrüsten kann.

Die gleichen Argumente gelten für die Berufsbildung und die Schaffung von spezialisierten Kreditinstitutionen.

Schließlich ist die Notwendigkeit einer Arbeitspolitik einleuchtend, die sich von derjenigen der Großbetriebe darin unterscheidet, daß sie sich nicht so sehr von dem Konzept der Betriebsdemokratie, sondern vielmehr von einer aufgeklärten patriarchalischen Auffassung inspirieren läßt, die sozusagen für alle mittelständischen Unternehmen die gleiche ist.

Ich habe ausgeführt, daß alle diese Tätigkeiten, die notwendigerweise zu denjenigen des mittelständischen Unternehmens gehören, durch speziell zu diesen Zwecken geschaffene Verbände auszuführen sind. Ich weiß, daß viele dagegen einwenden werden, daß der Staat selber direkt einige von diesen Einrichtungen schaffen und daß man sich für die anderen an die bereits bestehenden Arbeitgeberverbände wenden könnte.

Darauf würde ich antworten, daß man dadurch im ersten Fall eine immer schärfere Staatsintervention heraufbeschwören würde. Wenn diese auch auf der einen Seite den Erfordernissen der Unternehmum-

gen von nationalem Interesse entsprechen mag, so entspricht sie auf der anderen Seite nur schlecht den Ansprüchen der Privatunternehmungen, die gezwungen sind, ihre Produktionsprogramme selbständig aufzustellen und durchzuführen.

Im zweiten Fall würde man bloß eine Verwirrung verewigen, die einen der wichtigsten Gründe der Krise bildet, unter welcher der mittelständische Unternehmer leidet. Aber es gibt Maßnahmen, deren Ergreifung man vom Staat verlangen kann und soll. Diese müßten m. E. auf dem Gebiet der Gesetzgebung und der Steuern, sowie im Kreditsektor, getroffen werden.

Was die gesetzgeberischen Maßnahmen anbetrifft, so habe ich bereits die Notwendigkeit betont, deutlich zwischen Unternehmungen von nationalem und solchen von privatem Interesse zu unterscheiden. Diese Unterscheidung kann fühlbare Differenzierungen in der Kontrolle durch die öffentliche Gewalt, besonders aber in den verwaltungsmäßigen Maßnahmen, mit sich bringen.

Was im speziellen die Steuergesetzgebung anbetrifft, so muß diese dem größeren Risiko, dem der mittelständische Betrieb im eben skizzierten System ausgesetzt ist, Rechnung tragen. Gegenüber dem Privatbetrieb ist eine größere Geschmeidigkeit des ganzen Steuersystems in der Erfassung der Einkommen, wenn solche erzielt werden, und in der Bewilligung von Steuerentlastungen in weniger günstigen Situationen am Platze.

Die Wettbewerbsfreiheit und die Sicherung gegen mögliche Willkürakte von Seiten der Unternehmungen von nationalem Interesse, die ja die Grundstoffproduktion in Händen haben, müßten Gegenstand einer besonderen Schutzgesetzgebung bilden. Ein weiterer Aspekt, den die Gesetzgebung regeln kann, ist die Kreditgewährung an die Mittelstandsbetriebe.

Zu den typischen Charaktermerkmalen des mittelständischen Unternehmers ist die Verantwortlichkeit für direkt geliehenes oder beschafftes Kapital zu rechnen, eine Verantwortlichkeit also, die, wenigstens im moralischen Sinn, ebenfalls eine direkte ist.

Diese Eigenheit — die soziologische Aspekte einschließt, von denen ich später noch sprechen werde — bewirkt, daß der private Unternehmer, der sich vor die Notwendigkeit gestellt sieht, zu mittelfristigem Betriebskredit Zuflucht zu nehmen, im Vergleich zum Leiter eines Unternehmens von nationalem Interesse, sich in einer

bedeutend ungünstigeren Lage befindet, besonders dann, wenn seine Kapitalnachfrage durch eine ungünstige Konjunkturlage bedingt ist.

Aus Gründen, die hinreichend klar sein dürften, bietet die Finanzierung der Großunternehmen auch politische Aspekte, die möglicherweise staatliche Interventionen rechtfertigen. Sicher ist aber, daß diese das Privatunternehmen in eine deutlich ungünstigere Lage versetzen.

Auf der anderen Seite ist die Regel, wonach Kredit nur auf Grund von gesellschaftlichen oder persönlichen Garantien gewährt wird, die der Ertragsmöglichkeit des Unternehmens sozusagen keine Rechnung tragen, sicher nicht geeignet, jene an sich ergiebigen, aber in momentane Schwierigkeiten verwickelten mittelständischen Unternehmungen zu begünstigen, deren Chefs nicht über die nötigen vermögensmäßigen Garantien verfügen.

Die Schaffung von spezialisierten Kreditinstituten sollte daher von Bestimmungen begleitet sein, welche deren Benützung und die Möglichkeit der Rediskontierung bei der Notenbank regeln, die ihrerseits auf Grund der Bewertung der Funktion des Betriebes, seiner Risiken und seiner Ertragsfähigkeit erfolgen müßte.

Oft wird das Problem der Finanzierung für private Unternehmen, welche Ergänzungs- oder Hilfsbetriebe für Unternehmungen von nationalem Interesse bilden, von letzteren für jene gelöst. Es wäre aber wünschenswert — um den ganzen Sektor möglichst beweglich zu halten —, daß auch in solchen Fällen die Finanzierungsoperationen über ad hoc gebildete Kreditinstitute abgewickelt würden.

Dieses Thema ist so interessant, daß man versucht sein könnte, darüber noch mehr auszuführen. Es ist aber notwendig, wenn auch nur ganz kurz, noch auf zwei weitere Aspekte des Problems, nämlich den soziologischen und den politischen, einzugehen.

Der soziologische Aspekt muß in der Gestalt des mittelständischen Unternehmers und der Stellung seines Personals gesehen werden, während der politische Aspekt unter dem Gesichtspunkt der Funktion des mittelständischen Unternehmers und seines Personals, gegenüber dem Staat, zu betrachten ist.

Von der ersten, der *soziologischen* Seite her kann man sagen, daß der mittelständische Unternehmer der typische Ausdruck des privatwirtschaftlich, in einem Klima der freien Initiative Handelnden ist. Er trägt selber und direkt Risiken und Verantwortlichkeiten.

Der verantwortungsbewußte Unternehmer, der noch in unmittelbarem Kontakt mit seiner Belegschaft lebt, weiß sowohl um die soziale Belastung der Gebrauchsgüter, von der *Thomas von Aquin*³ so klar gesprochen hat, wie auch um die soziale Begrenzung seiner unternehmerischen Tätigkeit, auf die *P. di Rovasenda OP* anlässlich der 29. Sozialen Woche der italienischen Katholiken im Jahre 1956 hingewiesen hat⁴.

Unter solchen Bedingungen finden jene Auffassungen von der Freigebigkeit und Spendefreudigkeit wieder ihren richtigen Platz, die seit dem Ende des Mittelalters durch die Entfesselung der niedersten Auswirkungen des Laizismus und des Materialismus aus jeder Wirtschaftsauffassung verbannt zu sein schienen.

Es wäre zu wünschen, daß diese Auffassungen auch von den Unternehmungen von nationalem Interesse geteilt würden. Aber die Entpersönlichung, die für sie charakteristisch ist, und die politischen Spannungen, welche sich dort auswirken, machen sie weniger geeignet, dieses Problem, das kulturelle Rückwirkungen von höchster Bedeutung hat, lebendig werden zu lassen.

Hinsichtlich des beschäftigten Personals ist der Einfluß, den das vom mittelständischen Unternehmer geschaffene Milieu auf ihre Bildung ausübt, offensichtlich.

Ich habe bereits früher mit einem Wort die Tatsache gestreift, daß es in einem privaten Betrieb keine sog. Arbeitsdemokratie, im Sinn einer Mitbeteiligung des beschäftigten Personals an der Leitung des Unternehmens, geben, daß man aber ein Klima des aufgeklärten Patriarchalismus schaffen könne. Dieser erweist sich für den Aufstieg der Arbeiterklasse als äußerst wirksam, wobei dieser Aufstieg vor allem in menschlicher Hinsicht zu sehen ist, wengleich die Forderungen der Arbeiter etwas heruntergeschraubt sind.

³ Summa Theol. II-II 66.2.

⁴ „Wie ich als einzelner versucht bin, ein Übermaß von Gütern zu verwalten, so ist es ebenso auch der andere. Niemand aber vermag Güter (und wären es fremde) in steigendem Ausmaß so zu verwalten, daß er die soziale Bestimmung seiner Betriebsführung garantieren könnte. Wer ein Unternehmen leitet, hat sich bewußt zu sein, daß er nicht nur Verwalter von Kapitalien und Techniker eines Produktionsprozesses ist, sondern ebenfalls Chef von Menschen. Er ist Oikonomos im wahren Sinne des Wortes, d. h. Haupt einer Gemeinschaft, in welcher das Kapital zum besten aller verwaltet werden muß. Die Ausdehnung eines Betriebes soll daher nicht über die geistige Kraft dessen gehen, der ihn zu leiten hat im Sinne der Menschen, die darin als Arbeiter und Angestellte um ihres menschlichen Wohles willen beschäftigt sind.“

Natürlich gäbe es darüber vieles zu sagen, auch um die oben gemachte Unterscheidung voll zu rechtfertigen. Doch dazu ist hier kein Raum.

Mit Bezug auf den *politischen* Aspekt haben wir eingangs dieses Berichtes gesagt, daß die Funktion des mittelständischen Unternehmers nicht entscheidend sei. Diese Betrachtungsweise macht eine Erklärung nötig. Die Ausmaße einer Unternehmung sind nicht direkt für die Makroökonomie entscheidend, wohl aber indirekt durch die Bildung des politisch-gesellschaftlichen Klimas, durch das seinerseits die staatliche Wirtschaftspolitik bedingt wird.

Vom wirtschaftlichen Gesichtspunkt aus ist die private Unternehmung durch Beweglichkeit und Anpassungsfähigkeit gekennzeichnet, die geradezu als Polster gegen die von der Konjunktur bestimmten großen Friktionen dienen. Es handelt sich dabei um eine Funktion, die keineswegs bedeutungslos ist. In einer normalen Situation allerdings und unter dem Gesichtspunkt der direkten Wirkung erscheint sie freilich stark abgeschwächt. Dagegen bleibt die indirekte Wirkung voll bestehen. Man weiß, wie sehr der unmittelbare Kontakt zwischen Chef und Unterstellten, der sich im Privatbetrieb bildet, bei letzteren die Erwerbung einer bewußten Kenntnis von den menschlichen Werten, die auch die Grundlage des wirtschaftlichen Lebens bilden, begünstigt. Diese bewußte Kenntnis beeinflußt über das politische Stimmrecht auch die Festlegung der Richtlinien der Wirtschaftspolitik durch die Regierung.

Die soziale Funktion des mittelständischen Unternehmers

Wir dürfen auf einem Kongreß, der auf christlichen Lebensprinzipien aufbaut, bestimmt die soziale Funktion des mittelständischen Unternehmers nicht auf eine ausschließlich materialistische Sicht ihres unternehmerischen Ertrages und ihres Anteils an der Volkswirtschaft beschränken.

Aber es ist schwierig, die soziale Funktion, die dem mittelständischen Unternehmer in seiner ganzen Komplexität eigen ist, zu konkretisieren. Noch schwieriger aber ist es, rasch ein Urteil über die Art und Weise zu fällen, wie er diese Funktion auszuüben hat.

Doch scheint mir, daß man wenigstens versuchen könnte, eine Skala jener Werte aufzustellen, unter welche die soziale Funktion

einzureihen ist, die der mittelständische Unternehmer erfüllen kann und soll. Es handelt sich kurz gesagt um „seinen Beitrag an das Gemeinwohl“.

Dieses Gemeinwohl wird in erster Linie durch die menschlichen Werte der Arbeitsgemeinschaft des Betriebes repräsentiert.

In zweiter Linie wird dieses Gemeinwohl vertreten durch die Lieferung von Gütern und Leistungen, welche für die Gemeinschaft, innerhalb der die Unternehmung tätig ist, von Nutzen sind.

In dritter Linie tritt das Gemeinwohl in der Beachtung der Begriffe der kommutativen, distributiven und gesetzlichen Gerechtigkeit in der Unternehmensführung zutage.

Unter die distributive Gerechtigkeit fällt u. a. die Erfüllung der Steuerverpflichtungen.

Unter die kommutative Gerechtigkeit fällt die Entschädigung der Produktionsfaktoren, mit denen sich der Betrieb von auswärts versorgen muß, um seine Produktionstätigkeit ausüben zu können.

Man spricht in letzter Zeit auch von einem Begriff der sozialen Gerechtigkeit, der von den vorher genannten Begriffen verschieden wäre. Die soziale Gerechtigkeit besteht im wesentlichen darin, die harmonische Entwicklung der Gemeinschaft zu ermöglichen. Für den Betrieb kann das einerseits die Beobachtung der Regeln eines loyalen Wettbewerbs, andererseits einen großzügigen und freigebigen Beitrag zur sozialen Wohlfahrt bedeuten.

Dieser Punkt würde eigentlich eine eingehendere Untersuchung seiner verschiedenen Aspekte verdienen. Der zur Verfügung stehende Raum erlaubt das leider nicht.

Nachdem wir versucht haben, allerdings nur summarisch, die soziale Funktion des mittelständischen Unternehmers zu konkretisieren, würde uns eigentlich noch die Aufgabe bleiben, ein Urteil darüber abzugeben, ob und wie er diese Funktion erfüllt. Aber die Elemente fehlen uns, um ein solches Urteil abzugeben.

Über den ersten Aspekt, nämlich die menschlichen Werte der vom Betrieb gebildeten Gemeinschaft (Betriebsgemeinschaft), wurden in Italien einige Erhebungen durchgeführt. Ich muß aber gestehen, daß die Art und Weise ihrer Durchführung nicht so war, daß daraus Folgerungen gezogen werden können (es handelt sich um Erhebungen, die unter dem Patronat des Ministerrates, der Kammer und des Senates durchgeführt wurden).

Will man den allgemeinen Eindruck formulieren, der sich aus gewissen Erfahrungen, die allerdings noch nicht durch Ergebnisse einer soziologischen Erhebung erhärtet sind, ergibt, dann könnte man m. E. etwa sagen, daß im allgemeinen, vor allem aber dort, wo die mittelständischen Betriebe in einem christlichen Sinn aufgebaut sind, die menschlichen Werte der Betriebsgemeinschaft zusehends besser erkannt werden. Das Privatunternehmen ist dafür geschaffen, durch den direkten Kontakt, den es zwischen Chef und Untergebenen begünstigt, diese Anerkennung der menschlichen Werte zu erleichtern.

Das Urteil fällt weniger günstig aus, wenn es sich darum handelt, zu untersuchen, wie die austeilende Gerechtigkeit beobachtet wird.

Die kürzlich in Italien durchgeführten Erhebungen darüber, deren Resultate allerdings noch nicht endgültig bekanntgegeben worden sind, scheinen zu beweisen, daß es den Privatunternehmen leichter ist, die Verpflichtungen der Sozialgesetzgebung wie auch die Lohnvereinbarungen zu umgehen.

Man könnte vielleicht sagen, daß die Wendigkeit des Privatunternehmens zum Teil gerade in dieser Möglichkeit begründet ist, wie andererseits aber auch gilt, daß jeder Organismus von mittlerer Größe, um zwischen den Kolossen leben zu können, für sich eine Schutz Einrichtung schaffen muß. Das Privatunternehmen betreibt seinen Selbstschutz durch geringere Sozialkosten.

Bezüglich der kommutativen oder Tauschgerechtigkeit fehlen uns die Elemente, um ein begründetes Urteil abgeben zu können. Man darf aber annehmen, daß auch in diesem Fall das Privatunternehmen darauf ausgeht, die Zahlungstermine zu erstrecken und dort, wo es irgendwie möglich ist, mit den Lieferungsbedingungen zu spekulieren.

Auch in diesem Fall, könnte man sagen, sind mildernde Umstände gegeben. Es handelt sich um ein Element, welches dem Privatunternehmen die Elastizität verschafft, die es benötigt und die es schließlich auch kennzeichnet.

Hinsichtlich der gesetzlichen Gerechtigkeit können wir sagen, allerdings wiederum ohne die Möglichkeit, unsere Aussage zu belegen, aber immerhin mit einer durch allgemeine Erfahrungen gegebenen Begründung, daß die Privatunternehmungen die Steuerbestimmungen viel mehr umgehen, als dies bei Unternehmungen von nationalem Interesse anzutreffen ist.

Es besteht noch ein weiteres Element, das zur Wendigkeit, von der ich eben gesprochen habe, verhilft.

Im Hinblick auf die soziale Gerechtigkeit ist zu bemerken, daß der Privatunternehmer in der Konkurrenz, die ein besonderer und charakteristischer Zug der Lebenskraft dieses Unternehmungstypus darstellt, verbotene Züge nicht verachtet. Aber auch hier fehlen die Gegebenheiten, um das pathologische Element dieses Phänomens zu konkretisieren.

Was ferner noch den Beitrag an die soziale Wohlfahrt, in Form von Freigebigkeit und Spendefreudigkeit, anbetrifft, so existieren auch dafür m. W. keine statistischen Quellen, die eine Schätzung ermöglichen würden. Wahrscheinlich ist aber der in Frage stehende Beitrag höher, als man gewöhnlich annehmen möchte.

Nach diesem summarischen Überblick fragt man sich, ob nicht die Umgehung der Gerechtigkeitsnormen, die doch die Betriebsführung leiten sollten, der Gesetzgebung und der Umgebung zur Last zu legen sind, welche das Leben der privaten Unternehmen bei Beachtung der geltenden Normen unmöglich machen würden.

Damit kommen wir wieder zum eigentlichen Thema zurück, nämlich zur Notwendigkeit einer sauberen Unterscheidung zwischen Unternehmungen von nationalem Interesse und Privatunternehmungen, sowohl was die rechtliche, wie wirtschaftliche und gewerkschaftliche Seite des Problems betrifft.

Der Kleinbetrieb

Nachdem wir damit begonnen haben, die mittelständische Unternehmung dadurch zu definieren, daß wir uns vorerst eine genaue Vorstellung vom Großbetrieb machten, scheint es, daß die Grenze nach der anderen Seite hin in der Umschreibung des Kleinbetriebes gesucht werden muß.

Nichts ist m. E. schädlicher als die leicht zu bewerkstelligende Vermengung von Kleinbetrieb und mittelständischer Unternehmung. Allerdings sind in der Praxis die Grenzen noch schwerer zu ziehen als in der Theorie.

Eine fundamentale Notwendigkeit veranlaßt uns aber, die Unterscheidung dennoch vorzunehmen.

Wir haben gesehen, daß für den Mittelstandsbetrieb in finanzieller, technischer, steuerlicher und sozialer Hinsicht die Organisationsgrundsätze gelten, die im wesentlichen in den Großbetrieben maßgebend sind. Sie müssen aber mit einer gewissen Elastizität gehandhabt werden, um ihm die Aufnahme der Konkurrenz mit den Großunternehmungen zu ermöglichen.

Für den Kleinbetrieb dagegen gelten ganz verschiedene Kriterien. Hinsichtlich der Betriebsorganisation muß der Chef des Kleinbetriebes selber für alles sorgen. Er kann wohl seine Bildung durch Lektüre und Studium verbessern. Er kann sich als Mitglied in Verbänden einschreiben. In Tat und Wahrheit muß er sich aber ganz persönlich um alle Dinge kümmern.

In finanzieller Hinsicht ist die Situation ähnlich. Es wird für ihn schwierig sein, von den Kreditinstituten Betriebskredit zu erhalten, denn die Garantien, die er zu bieten hat, sind ungenügend. So wird es schwer fallen, außer seinen eigenen Ersparnissen und seinen Verwandten eine andere Finanzquelle zu finden.

Das Geld aus einer Grundpfandverschreibung bei einem Kreditinstitut kommt ihm wegen der Verwaltungsprozedur, der ihn die Bank unterwerfen wird, zu teuer zu stehen.

So ist der Wechsel, d. h. der Lieferantenkredit, seine stärkste Kreditquelle.

In technischer Beziehung gelten ausschließlich seine eigenen Kenntnisse und Fähigkeiten.

Bei den kleinen Margen, die ihm seine Produktionskosten lassen, ist es ihm nicht möglich, Experten, Berater oder spezialisierte Angestellte beizuziehen. Es wäre ganz ausgefallen, von ihm die Führung von Büchern oder die Erfüllung anderer Formalitäten ähnlicher Art für die Steuerverwaltung zu verlangen. Selbst das, was man als seinen Beitrag an die soziale Gerechtigkeit ihm abnötigt, muß mehr geschätzt, als auf Grund einer Betriebsanalyse festgelegt werden.

Die Sozialstruktur ist dadurch gekennzeichnet, daß die Zahl der Angestellten sehr beschränkt ist und eigentlich als eine Familie betrachtet werden muß, wenn nicht der Betriebsinhaber überhaupt allein oder höchstens mit den Mitgliedern seiner Familie im Betrieb tätig ist.

Unter der Bezeichnung des kleinbetrieblichen Unternehmers muß man also zusammenfassen: die Handwerker, die Eigentümer-Bauern,

die Kleinhändler, die Reklameberater und überhaupt alle, welche Dienstleistungen anbieten, und schließlich auch die industriellen Unternehmer, deren Personal auf wenige Personen beschränkt ist und deren Betrieb einen typisch familiären und patriarchalischen Charakter hat.

Nur wenn man, neben der Definition des Großunternehmens, auch die des Kleinbetriebs gibt, scheint uns das Problem des mittelständischen Betriebs richtig gestellt und abgegrenzt.

Schlußfolgerung

Ich habe mich bemüht, zu bestimmen, wer als mittelständischer Unternehmer zu betrachten ist.

Um dazu zu gelangen, war es notwendig, zuerst eine Definition der mittelständischen Unternehmung zu geben. Um diese zu definieren, erschien es mir zweckmäßig, jene Unternehmungen auszuscheiden, die nur als Großunternehmung und demnach als Unternehmung von nationalem Interesse bestehen können.

Durch eine solche Ausscheidung können dann als mittelständische Unternehmungen — und es wäre gut, sie zu definieren — alle anderen Unternehmen, d. h. jene mit ausgesprochen privatem Charakter, gelten.

Diese Unterscheidung ist von grundlegender Bedeutung, um die gegenüber den ersten und den zweiten je verschiedene Wirtschaftspolitik des Staates zu kennzeichnen.

Während für die ersten Staatsintervention und Dirigismus als unvermeidlich gelten, scheint es, daß man für die zweiten das Klima der Privatinitiative erhalten sollte, das ihnen erlaubt, ihre nützliche gesellschaftliche Funktion zu erfüllen. Diese Funktion ist unter dem Gesichtspunkt des Vorrangs der menschlichen Werte und der Beachtung der Gebote der Gerechtigkeit zu betrachten.

Hinsichtlich des ersten Punktes erscheint der Privatbetrieb — auch in der Form eines aufgeklärten Paternalismus — als der geeignete Ort für die Hebung des Arbeiters aufgrund der menschlichen Werte.

Beim zweiten Punkt habe ich folgende Formen der Gerechtigkeit betrachtet:

soziale Gerechtigkeit,
 distributive (austeilende) Gerechtigkeit,
 kommutative (Tausch-)Gerechtigkeit,
 gesetzliche Gerechtigkeit,

wobei ich gleichzeitig feststellte, daß, leider, das Privatunternehmen diese nicht immer zu beachten scheint und damit seine Funktion in der nationalen Wirtschaftsgemeinschaft oft mangelhaft erfüllt.

Ein mildernder Umstand kann im gesetzgeberischen Klima gesehen werden, das, weil es die Unterscheidung zwischen Unternehmungen von nationalem und solchen von privatem Interesse nicht vornimmt und der Polsterfunktion, die letztere ausüben und der Wendigkeit, die sie besitzen müssen, nicht Rechnung trägt, diese Unternehmen vor eine Regelung stellt, die einfach nicht einzuhalten ist.

Wenn auch nur zusammenfassend, so glaube ich doch, in großen Linien gewisse Schlußfolgerungen ziehen zu können:

Der mittelständische Unternehmer befindet sich mitten in einer Krise. Diese Krise ergibt sich im wesentlichen aus der Tatsache, daß man im beschleunigten Rhythmus, den die industrielle Revolution eingeschlagen hat, noch nicht dazu gekommen ist, die Unterscheidung zwischen den Funktionen vorzunehmen, die im Bereich der Gesamtwirtschaft einerseits den Unternehmungen von nationalem Interesse und andererseits den Privatbetrieben zufallen.

Die rechtliche Struktur der beiden Unternehmungstypen muß differenziert werden, weil jeder von ihnen ein verschiedenes und zwar nicht nur wirtschaftliches, sondern auch politisches und soziales Gewicht hat.

Diese Differenzierung müßte die mittelständischen Unternehmen vom Tätigkeitsfeld der Unternehmungen von nationalem Interesse fernhalten, da sie nicht auf der Höhe der Aufgaben stehen können, die man von letzteren verlangt. Damit könnte ein erster Krisenfaktor ausgeschaltet werden.

Die gesetzgeberische Maßnahme muß von einem verbandsmäßigen Zusammenschluß begleitet werden, zu dem die mittelständischen

Unternehmer selber die Initiative ergreifen müssen, um jene Ziele zu erreichen, die sie vereinzelt nicht realisieren können (technischer Fortschritt, Fortbildungswesen, Marktforschung usw.).

Auf diese Weise würden die grundlegenden und lebenswichtigen Funktionen des mittelständischen Unternehmers, nämlich die Privatinitiative und die persönliche Verantwortlichkeit, gerettet.

Gerade diese Funktionen sind dank der menschlichen Werte, die sie enthalten und die sie ausstrahlen, dazu bestimmt, durch eine politische Aktion großen Ausmaßes das Leben des ganzen Landes entscheidend zu durchdringen. Durch diese politische Aktion würde auch der wirtschaftliche Einfluß, den die Privatunternehmungen auf die Volkswirtschaft ausüben können, noch gesteigert.

EBERHARD WELTY, OP

DIE WIRTSCHAFTSORDNUNG
ALS EXISTENZGRUNDLAGE DES MITTELSTÄNDISCHEN
BETRIEBES

In mehreren Referaten wird darauf hingewiesen, daß der Mittelstand auf die steigende Ergiebigkeit sowohl der Wirtschaft insgesamt als auch der Industrie (der Großbetriebe) angewiesen ist, weil ihm nur so die geeigneten und genügenden Arbeits- und Verdienstmöglichkeiten verbürgt sein können. Das trifft zweifellos zu; denn die Wirtschaft ist ein Ganzes, dessen einzelne Teile engstens voneinander abhängen und nur gedeihen können, wenn möglichst alle ihre Ergiebigkeit erhöhen. Die Feststellung enthält jedoch das schwierige Problem der *richtigen Wirtschaftsordnung*, d. h. einer Ordnung, die so strukturiert ist, daß sie den Sinn und Sozialzweck der Wirtschaft, die hinreichende Versorgung *aller* (des ganzen Volkes) mit Gütern und Dienstleistungen, gesichert erfüllt. Nun steht die Wirtschaft des Industriezeitalters unter dem *Gesetz der Expansion* (wie gleichfalls in mehreren Referaten betont wird): nur durch die fortschrittliche Steigerung von Produktion und Lebensstandard kann diese Wirtschaft in Gang bleiben bzw. vor Krisen bewahrt bleiben.

Mit der expansiven (Industrie-)Wirtschaft sind Tatsachen bzw. „Unarten“ verbunden, — und manche behaupten: zwangsläufig! —, die zu denken geben und die Frage aufwerfen, ob diese Grundform der Wirtschaft den Forderungen zu entsprechen vermag, die unab-

weislich an jede Wirtschaftsordnung zu stellen sind. Es handelt sich nicht nur um konjunkturelle, sondern um strukturelle Probleme. Zwei Tatsachen seien hervorgehoben:

1. Nennenswerte Teile der Produktion und nachfolgend der Konsumption dienen nicht der Herstellung und dem Verbrauch „wertechter“ Güter (Quadragesimo Anno 75), sondern sind fehlgelenkt, d. h. verfehlt, weil sie der Befriedigung ethisch nicht zu rechtfertigender Bedürfnisse dienen.

2. Die *Rang- und Dringlichkeitsordnung* der Güter und Dienste ist weder gewahrt noch verbürgt; sie scheint auf diesem Wege überhaupt nicht gewahrt und verbürgt werden zu können. Die Wirtschaft, auf größte Absatzmöglichkeiten und möglichst breiten und schnellen Konsum bedacht, treibt von sich aus in eine entfesselte Bedarfsweckung; sie redet von der „Konsumpflicht“, d. h. von einem Konsumzwang, dem die Menschen immer weniger zu widerstehen und immer mehr zu verfallen drohen. Hierüber hat jüngst *Arnold Gehlen* in seiner lesenswerten Schrift „Die Seele im technischen Zeitalter“¹ sehr bezeichnende und aufrüttelnde Sätze geschrieben: „So wie nun der Aufklärungsglaube an die Vernunft sich formalisiert hat zu einer allgemeinen Bereitschaft für Neuorganisationen und Pläne, so liegt in der *Rechtfertigung des irdischen Glückes*, der anderen Entdeckung der Aufklärung, *der Keim* zu dem zweiten Bedürfnis der industriellen Gesellschaft — *dem Konsumbedürfnis*. Das *Recht auf Wohlleben* ist eine ebenso *unbestrittene Grundannahme* wie die Neuorganisation der Gesellschaft, die ja schließlich das Mittel für jenen Zweck sein soll. . . . Es ist kein Zweifel, daß unter ihren wesenseigenen, ungestörten Bedingungen die Industrie nicht von einer traditionellen, stereotypen Bedarfslage her produziert, sondern daß sie umgekehrt *die Bedürfnisse mitproduziert, die Bedürfnisse für Produkte, die sie ganz unabhängig von jeder Nachfrage* (die erst dem neugezüchteten Bedürfnis folgt) *aus sich selbst heraus entwickelt*. — *Der Prozeß ist irreversibel*, die Versorgung steigender Bevölkerungen bei steigenden Ansprüchen mit zunehmenden Gütermengen muß gewollt werden, aber die Konstatierung des Vorgangs und die Abrechnung auf der geistigen und moralischen Kostenseite sollten erfolgen, solange das noch möglich ist. Und da ist zu sagen: *das System steht nicht nur auf der Voraussetzung des Rechtes*

¹ Hamburg 1957, 79f.

auf Wohlleben, es tendiert dazu, die Gegenposition, nämlich das Recht auf den Verzicht auf Wohlleben, unmöglich zu machen, und zwar indem es die Konsumbedürfnisse selbst produziert und automatisiert. Vielleicht liegt hier überhaupt die Wurzel aller neuverbreiteten Unfreiheiten.“

Ich bin kein Anhänger der Plan-, sondern der Marktwirtschaft und damit einer möglichst großen Freiheit, nicht nur im Konsum, sondern auch in der Produktion. Man sieht sich jedoch veranlaßt zu fragen, ob wir nicht neben den beiden einander immer gegenübergestellten Ordnungsgrundformen (hier freie Marktwirtschaft, dort Plan- oder Zentralverwaltungswirtschaft) eine dritte Ordnungsgrundform unterscheiden müssen: jene der *gesellschaftlich geordneten Wirtschaft*. Die „*gesellschaftliche Kooperation*“, die dieser dritten Grundform das Gepräge, die Wesensart gibt, dürfte ein Neues sein neben den konkurrierenden Einzelplänen, von denen das Modell der reinen Marktwirtschaft ausgeht, und der staatlichen Lenkung, der staatlichen Gesamtplanung, mit der das Modell der Planwirtschaft beginnt. Die gesellschaftliche Kooperation beruht auf der freien, jedoch vom und im Gemeinwohl verpflichtend auferlegten leistungsgemeinschaftlichen Zusammenarbeit, die nicht dem Ausgleich konkurrierender Interessen der sog. Sozialpartner gleichzusetzen ist. Diese gesellschaftliche Kooperation würde *echte institutionelle Bindungen* erbringen, die unmittelbar nicht durch staatliches Gesetz, sondern „gemeinsame Beschlußfassung“ der in leistungsgemeinschaftlichen Körperschaften gleichberechtigt vereinten „Berufsangehörigen“ zustande kämen (Quadragesimo Anno 83ff.). Ausgang, Ziel und Norm dieser *gesellschaftlichen* Lenkung und Bindung ist das Gemeinwohl, und zwar einmal das Gemeinwohl der einzelnen Wirtschaftsbereiche je für sich, sodann (übergeordnet und wegweisend) das Gemeinwohl der Wirtschaft insgesamt bzw. des gesamten Volkes. Durch diese Art von Zusammenarbeit würde der Wettbewerb zwar eingeschränkt, aber keineswegs aufgehoben, sondern in die richtige Bahn gelenkt, da er erwiesenermaßen nicht aus sich selbst, durch die viel gerühmte Selbstregulierung des Marktes, geordnet und gesund zu sein vermag.

Einige Referate des Kongresses stellen heraus, daß bei günstiger *Gesamtwirtschaftspolitik* gerade für den Mittelstand weitestgehende Freiheit im Wettbewerb angezeigt sei und angestrebt werden könne bzw. müsse, und das deswegen, weil in den mittelständischen Betrieben, im Gegensatz zu den Großbetrieben, sehr viele Gefahren,

die nun einmal in der Freiheit liegen, leichter zu überwinden sind oder überhaupt nicht auftreten. Trotzdem erkennen auch diese Referenten die Notwendigkeit sowohl gesellschaftlicher wie staatlicher Bindung, was beides nichts mit falschem Dirigismus zu tun zu haben brauche.

Eine erste Frage: Was kann der Mittelstand im Gesamtinteresse und auch im richtig verstandenen Eigeninteresse überlegen, vorschlagen, fordern, tun, um eine *geordnete* Expansion und Dynamik der Wirtschaft zu erreichen? Ist es nicht möglich und müßte es nicht Aufgabe des Mittelstandes sein, institutionelle Sicherungen (regionale, überregionale) zu schaffen oder schon bestehende zu erweitern, welche die *allgemeinen* Zielsetzungen, Maße, Grenzen *verbindlich* umschreiben, damit die Fehlentwicklungen, an denen eine vernünftige Konsumwahl der Menschen offensichtlich scheitert, vermieden werden? Sich nur auf die anerziehbare „Vernunft“ der Konsumenten zu verlassen, dürfte eine arge Selbsttäuschung sein, da eben die nämliche Wirtschaft, die auf eine solche Erziehung drängt, die erwünschte und zweifellos höchst notwendige Vernunft in der Konsumwahl zerstört. Die Schäden, die sich im Gefolge der expansiven Wirtschaft überall zeigen, drohen auf die Entwicklungsländer überzugreifen und sich dort mit neuer und verheerender Gewalt auszuwirken: *Müssen* die Menschen (Völker, Wirtschaftsgebiete) durch Überangebot, Übersättigung und Überdruß zum rechten Maßhalten gebracht werden, oder gibt es dahin nicht den geraden Weg eines durchaus menschenwürdigen und sogar gehobenen, aber nicht alles kommerzialisierenden und grenzenlos aufpeitschenden Lebensstandards?

Eine weitere Frage: Müßte nicht die Wirtschaft selbst eine Einengung der Konsummöglichkeiten und damit auch der Konsumwahl herbeizuführen suchen? Dieser mittelbare Weg liefe freilich über die Begrenzung der Produktion und damit des Angebotes, was indeß keinesfalls bedeuten würde, die freie Konsumwahl wäre mehr oder weniger „abgedrosselt“. Das riesenhafte Angebot, das die Menschen überschwemmt, hat dazu verleitet, eine Freiheit der Konsumwahl nur dort noch anzuerkennen, wo aus einer fast unübersehbaren Vielzahl und Mannigfaltigkeit von Gütern und Diensten ausgewählt werden kann (und im gleichen Augenblick die Kraft sehr vieler Verbraucher völlig überfordert wird). Darin liegt jedoch ein glattes Mißverständnis, eine Mißdeutung der menschlichen Freiheit. In keiner

Weise wird einer Einschränkung des Angebotes auf wenige, dazu vielleicht noch „gleichgeschaltete“ Typen das Wort geredet; aber zwischen dieser unteren Grenze und unserer die Bedürfnisse massenhaft neu züchtenden Unbegrenztheit ist ein äußerst großer Abstand, und wenn dieser Abstand um einige Grade verringert würde, könnten, ohne einem voll befriedigenden, ja erlesenen Angebot den Garaus zu machen, Produktion und Markt dahin beeinflußt werden, daß den Grundbedürfnissen, insbesondere auch der Entwicklungsländer ganz anders beizukommen wäre. Der Vorschlag setzt allerdings eine *ordnende* Kooperation auf nationaler und übernationaler Ebene voraus, aber eine Kooperation, die nicht durch staatlichen Zwang, sondern durch gemeinsame Beratung und Beschlußfassung der wirtschaftlichen Selbstverwaltung bzw. Selbstverwaltungsorgane erreicht würde².

² NB.: Sehr viel Wegweisendes und Richtiges hat hierüber J. MESSNER geschrieben, sowohl in seinem „Naturrecht“ als auch in seiner letzten Auflage von „Die Soziale Frage“, 575ff.

ERICH KINZER

EINIGE GRUNDSÄTZLICHE ERWÄGUNGEN
ZU DEN FRAGEN: ANPASSUNG, BILDUNG UND SOZIALE
SICHERHEIT DES MITTELSTÄNDISCHEN
UNTERNEHMERS

Zu den hier niedergeschriebenen Gedanken wurde ich durch verschiedene Referate des Kongresses, insbesondere aber durch jenes angeregt, das den Titel trägt „Der Mittelstand und die ethischen Normen der Wirtschaft“, in dem Professor Utz die Tiefe des Problems auslotet.

Es wurde während des Kongresses davon gesprochen, daß sich der gewerbliche Mittelstand den modernen Bedingungen der Produktion und der wirtschaftlichen Lebensweise *anpassen* müsse. Er braucht dazu, wie geschrieben und gesagt wurde, mehr *Bildung*. Über die *soziale Sicherheit* sagt Herr Professor Utz in seinem Referat: „Nicht das Motiv der sozialen Sicherheit, wie es den früheren Unternehmermittelstand ausgezeichnet hat, ist für uns das Maßgebende, vielmehr die Unternehmerfunktion des Unternehmereigentümers.“

Es darf vielleicht gesagt werden, daß bezüglich dessen, was das Streben nach sozialer Sicherheit angeht, der Unterschied zu früher nicht gar so groß ist. Alle Vorschläge für die Mittelstandspolitik im allgemeinen wie im besonderen und alle Daten, die in dieser Beziehung von den Herren Referenten gebracht worden sind, zielen im Grunde auf die soziale Sicherheit. Sie gehört zum Kern des Problems. Wett-

bewerbsstärkung, finanzielle Unterstützung, steuerliche Gleichheit haben doch den Zweck jenen, für die sie geschaffen werden, das Gefühl für ihre soziale Sicherheit zu geben und die Sicherheit selbst zu stärken.

Das Gefühl der Unsicherheit, aus dem die Forderungen nach Sicherheit allgemein resultieren, jenes Gefühl, das man in anderer Beziehung als das „Unbehagen in der Kultur“ bezeichnet hat, kommt jedoch nicht von ungefähr. Dieses Sicherheitsstreben in der modernen Wirtschaft fußt nicht mehr auf der Armut und der sozialen Not der Mehrzahl der abhängig Beschäftigten zum Beispiel in der modernen industrialisierten Wirtschaft. Eine seiner Wurzeln ist in der heutigen *Großproduktion von Konsumgütern* selbst zu finden.

Es wurde in den verschiedenen Kongreßbeiträgen von der Produktion, ihren verwissenschaftlichten Methoden und ihren Rationalisierungseffekten gesprochen, denen der Mittelstand sich anpassen hätte. Doch haben wir nichts vom *Verbrauch* gehört. Damit meine ich, daß wir auch an die psychologischen Folgen der Notwendigkeit der hochindustriellen Produktion zu denken hätten, die verlangt, die Güter in ihrer Menge und Vielfalt abzusetzen. Diese Verbrauchssteigerung, die die Produktion selbst in erster Linie verlangt, hat das Sicherheitsgefühl des Menschen angegriffen und greift es weiter an. Der einzelne Mensch hat wenig Vorstellung von dem, was produziert und wieviel produziert werden kann. Er läßt es sich vorsetzen. Er läßt sich sagen, was er verbrauchen soll. Dieser Vorgang hat dazu geführt, daß nur wenige Menschen in der industrialisierten Wirtschaft eine Vorstellung von dem Satz mehr haben: „Was ich habe, *genügt* mir!“ Diesen Satz hat die Großproduktion ausgemerzt, und sie ist bemüht, ihn restlos zu beseitigen. Denken wir nur an den amerikanischen Werbeslogan: „Mach' den Menschen unzufrieden!“

Auf diese Weise greift die Produktion im großen Stil vom Unterbewußtsein des Menschen her sein Sicherheitsgefühl an. Denn, solange ich nicht weiß, was mir genügt, solange weiß ich nicht, ob ich mich sicher fühlen darf oder nicht. Aus dieser Quelle kommt unter anderem die Forderung nach erhöhter, ständig verstärkter sozialer Sicherheit, die doch nichts anderes bezweckt, als den Fordernden mehr *Verbrauch* zu sichern.

Nun hat aber die Großproduktion neben der Folge, das Sicherheitsbedürfnis der Menschen zu beeinflussen, eine weitere Beein-

flussung gebracht. Auch sie wirkt sich auf alle Menschen unserer Zeit und damit auch auf den gewerblichen Mittelstand aus. Ich meine die *Verengung der Bildung*.

Die Vielzahl der hergestellten Güter und ihr Verbrauch beeinflusst die Blickrichtung der Menschen. Er muß öfter und schneller schauen, was angeboten und zu verbrauchen ist. Er kann sich nicht in das einzelne Gut „versenken“, wenn man so sagen darf. Er muß, will er möglichst viel ergreifen, darauf verzichten, möglichst viel zu begreifen. Das fällt ihm auch gar nicht schwer.

Dafür zwei Beispiele. Eines hat Professor Utz geliefert. Er sagt in seinem Referat unter anderem dies: „Wohin übrigens das unaufhaltsam anwachsende Heer von Managern mit teilweise subalternen Mentalität führen wird, ist noch nicht abzusehen.“ Das läßt doch die Vermutung zu, daß die subalternen Manager nicht gerade Lust haben, sich, sagen wir, „all round“ zu bilden. Obendrein haben sie es nicht nötig.

Das andere Beispiel ist eine Erfahrung, die mir aus einem sehr großen Trikotageunternehmen mitgeteilt worden ist. Dort gibt es in der Konfektionsabteilung Näherinnen, die nichts anderes tun, als Nähte von acht Nadelstichen zu machen. Diese Mädchen und Frauen sind mit dieser erschreckend primitiven Arbeit nicht nur zufrieden, sondern von ihnen zeigten 88% keine Lust, etwas anderes dazuzulernen. Grund: Sie arbeiten im Akkord. Sie verdienen ihr Geld leichter mit *weniger* Wissen.

Darf man sich dann wundern, wenn einem die dreiste Frage gestellt wird: Weshalb soll ich mir im Mittelstand die geistige Mühe machen, mehr zu lernen, wenn an anderen Stellen der gleichen wirtschaftenden Gesellschaft die soziale Sicherheit mit einem Nichts an Wissen erkauf werden kann? Aber wohin geht denn der Weg, den wir, wie ich für diese unsere Zeit zugebe, anscheinend gehen müssen? Die Hilfen, die dem Mittelstand geboten werden, bedingen eine Verminderung der Allgemeinkenntnis. Sie konzentrieren den Wissenswillen auf Einzeldinge. Die Organisation in Gruppen zum Beispiel bedeutet nicht nur Aufgabe eines Teils der selbständigen Entscheidung, sondern zugleich einen Verzicht darauf, eine Vielzahl von Aufgaben, die der mittelständische Unternehmer bisher zu lösen hatte, von sich fort auf andere zu schieben, sie am Ende nicht mehr zu kennen.

Damit aber ist — mag man es drehen und wenden, wie man will — ein wichtiger Teil der Selbstverantwortung angegriffen. Und damit wird auch an dieser Stelle das Sicherheitsgefühl behindert, das Sicherheitsbedürfnis wird vergrößert. Man wird sagen, in der modernen industrialisierten Wirtschaft ginge es nicht anders. Das aber darf nicht nur, es muß bezweifelt werden.

Ich möchte abschließend den Blick auf eine Erscheinung, ein Bild lenken, das im Herzen auch der aufgeschlossenen Mittelständler und nicht weniger anderer Menschen unserer Zeit lebt. Wenn wir den modernen industriellen Produktionsweg der Serienfertigung und das steigende Sicherheitsverlangen der abhängig Tätigen zusammen betrachten, so drängt sich für den Mittelstand ein Bild auf, das der Bibel entstammt. Der Mittelstand sieht sich in der Lage der Juden, als sie das rote Meer durchwanderten. Auf der einen Seite die Woge der industriellen Produktion und des industriellen Absatzes. Auf der anderen Seite die Woge der sicherheitsstrebigen abhängig Tätigen und Verbraucher. Er aber befindet sich dazwischen. Was er vielleicht sucht, ist ein Moses, der ihn zwischen diesen Wogen hindurchführt. Aber das zeigt nicht den Kern des Verlangens. *Was auch für die moderne Wirtschaft und Gesellschaft nötig erscheint, ist eine Schicht, die den Ausgleich zwischen der versachlichten Produktion und dem nicht minder versachlichten Verbrauch bewirkt.* Aus beiden Vorgängen, der Versachlichung der Produktion und jener des Verbrauches, nährt sich das überstarke Verlangen nach einer Sicherheit, die auf die Dauer aus dieser Situation herausführt. Und das ist mehr als die soziale Sicherheit heute. Der gewerbliche Mittelstand könnte den Waagebalken für den Ausgleich schaffen helfen. Er hat zwei Fähigkeiten: Den Sinn für die Familie als Ganzes, einschließlich des Sinnes dafür, an die Nachkommen Aufgebautes zu vererben. Er hat des weiteren den Sinn für das, was ihm genügt. Er will nicht mehr als das, was die Wissenschaft „Nahrung“ nennt. Ist das zu viel? Oder ist dies im modernen Industriestaat nicht vielleicht zu wenig?

Lebt im Mittelstand im Verhältnis zu Großproduktion und Großkonsum ein raterdierendes Moment, so sollte dies als ein Element von Wichtigkeit wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Natur untersucht und genutzt, aber nicht eifertig erstickt werden.

J. E. HUMBLET

INDUSTRIE UND MITTELSTAND

Um das Problem „Industrie und Mittelstand“ behandeln zu können, ist zunächst die Frage zu lösen, ob und in welchem Maße die Zugehörigkeit zur einen der beiden Kategorien die Zugehörigkeit zur anderen ausschließt.

Der Begriff des Mittelstandes

Ohne eine erschöpfende Analyse versuchen zu wollen, können wir dennoch die der allgemein geläufigen Auffassung entsprechende Begriffsbestimmung vornehmen. Danach gehört folgender Personenkreis zum Mittelstand:

1. die unabhängig Beschäftigten in Handel und Handwerk, die entweder allein oder doch nur mit einer kleinen Zahl von Gehilfen oder Arbeitern zusammenarbeiten,
2. die bäuerlichen Unternehmer, die allein oder mit nur geringer Assistenz arbeiten, welches auch immer die juristische Form ihres Betriebes sein mag, selbstwirtschaftende Besitzer, Pächter, Halbpächter,
3. die Chefs von kleinen und mittleren Betrieben, wenngleich zu bemerken ist, daß der Begriff des kleinen und mittleren Betriebes im Hinblick auf die Verschiedenheit der soziologischen und wirtschaftlichen Gegebenheiten von Land zu Land, von Industrie zu Industrie usw. sehr schwer festzulegen ist. Man hat jedoch allgemein das Gefühl, daß dort, wo der Chef nicht mehr in der Lage ist, jede Woche

unmittelbaren Kontakt mit seinen Mitarbeitern aufzunehmen, es sich nicht mehr um einen mittelständischen Betrieb handeln kann. Das gleiche gilt von Unternehmen, welche die juristische Form einer Aktiengesellschaft haben, deren Aktien verstreut sind und deren Kapital eine ansehnliche Größe aufweist.

4. die Vertreter der freien Berufe,

5. die abhängig Arbeitenden, die im Vergleich zum größeren Teil der wirtschaftlich tätigen Bevölkerung höhere Bildung besitzen und höheres Einkommen beziehen.

Ein Teil der dritten Gruppe gehört also zur Industrie (als Arbeitgeber), wie ebenso ein Teil der fünften Gruppe (als Arbeitnehmer).

Man muß hier *Pierre Bleton* recht geben, wenn er sagt: „Je nachdem man den Akzent auf die wirtschaftliche Tätigkeit, auf die soziale Funktion, die Größe des Einkommens, Niveau oder Art des Lebens legt, scheinen die sozialen Gruppen, deren Grundcharakter man in dieser Weise bestimmen möchte, ineinander überzugehen, gegenseitig zu verschwimmen, sich auszuschließen in vielfältiger Vergleichsmöglichkeit ... Wenn man sich bezüglich der Aufteilung der städtischen sozialen Gruppen in ‚Arbeiter‘, ‚Angestellte‘, ‚Kaufleute‘, ‚Bürgerliche‘, ‚gehobenes Bürgertum‘ endlich einig geworden ist, stellt man fest, daß ein Leichnam in Stücken höchstens noch eine entfernte Ähnlichkeit mit einem lebendigen Wesen besitzt ... Die soziale Klasse ist ein subjektiver Begriff, der sich im Schoße einer objektiven, durch wirtschaftliche, politische, demographische usw. Tatsachen bedingten Welt entwickelt¹.“

Außerdem gestaltet sich die soziale Gruppierung verschieden, je nachdem man die Gesellschaft im allgemeinen oder einen bestimmten Betrieb betrachtet.

Alain Touraine bemerkt besonders, daß die Frage der Gruppenzugehörigkeit sich ganz verschieden stellt innerhalb und außerhalb des Betriebes.

Im Betrieb ist der Personalstand der entscheidende Faktor. Er hängt ab von der größeren oder geringeren Bedeutung der hierarchischen Unterschiede, der Zahl der hierarchischen Grade, von reinen Äußerlichkeiten: Büro, Zimmereinrichtungen usw., von den geistigen Beziehungen zwischen den Gruppengliedern: Arbeiter, Angestellte, Vorarbeiter, leitendes Personal.

¹ *Les hommes des temps qui viennent*, Economie et Humanisme, Paris 1956, 12.

In der Gesellschaft dagegen bestimmt sich die Gruppenzugehörigkeit nach Berufsstand, Lebensniveau und Lebensbedingungen, aber ebenso auch — gemäß der Theorie von *Max Weber*² — vom subjektiven Empfinden der Genugtuung oder Enttäuschung, welches das einzelne Individuum zu dieser oder jener Selbsteinschätzung veranlaßt.

Jedoch stellt man ein gegenseitiges Übergreifen von Gruppe zu Gruppe fest, besonders dann, wenn Leben und Arbeit der verschiedenen Gruppen einander örtlich sehr nahe gerückt sind.

In einer Garnisonstadt oder an einem Industrieort, der durch ein einziges Großunternehmen beherrscht ist, bedeutet die allgemeine Hierarchie der Gesellschaft nichts anderes als einen Reflex der beruflichen Graduierung. Im Grenzfall ist der Chef des Unternehmens zugleich der Bürgermeister der Gemeinde. Sehr oft sind die Wohnungen hierarchisch gestuft. Größe und Komfort entsprechen dieser Stufung.

Das Gesagte gilt nicht für die Großstadt, auch nicht für jene Beschäftigten, die weit ab vom Betrieb wohnen. Am Wohnort weiß man oft nicht, ob einer im Betrieb eine führende Stellung einnimmt oder Arbeiter ist.

Kurz, die Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe wird entschieden sowohl nach subjektiven wie nach objektiven Faktoren. Die ersteren sind:

das Niveau, das sich der Betreffende selbst zuschreibt,

die Einschätzung, welche das soziale Milieu vornimmt,

die Homogenität des Lebensmilieus: die dörfliche Gemeinschaft hält z. B. bei aller Anerkennung einer Hierarchie die Solidarität aller ihrer Glieder geradezu für sakrosankt.

Trotz der Ansicht von *Maurice Halbwachs* und *François Simiand*³, für die der Begriff des Mittelstandes sich mehr auf die städtische und zwar besonders auf die kleinstädtische Bevölkerung bezieht, bin ich der Meinung, daß das Dorf sehr oft eine einheitliche mittelständische Gesellschaft darstellt, dann nämlich, wenn die Majorität der beschäftigten Bevölkerung ihr Einkommen aus der Landwirtschaft bezieht. In diesem Falle besteht die größere Zahl der Bevölkerung aus Kauf-

² *Wirtschaft und Gesellschaft*. Vgl. besonders S. 390 in der englischen Übersetzung von A. R. HENDERSON und TALCOTT PARSONS: *The theory of social and economic organization*, London 1947.

³ Vgl. M. HALBWACHS, *Esquisse d'une psychologie des classes sociales*. 2. Ed. Paris 1955, 183.

leuten, Handwerkern, bäuerlichen Grundbesitzern, Pächtern oder Halbpächtern. Außer dieser mittelständischen Bevölkerung befinden sich im Dorfe noch einige angesehenere Persönlichkeiten, besonders freiberufliche, und einige landwirtschaftliche Arbeiter.

Dieser Gliederung begegnet man namentlich in Frankreich. Sie ist seltener — mit Ausnahme einiger Gegenden — in Belgien, da hier die Gemeinden mit überwiegend bäuerlicher Bevölkerung wenig zahlreich sind. Sie ist ebenfalls in einem großen Teil Italiens selten, wo die landwirtschaftlichen Großbetriebe vorherrschen. Man begegnet dort dem einen oder andern Großgrundbesitzer, einigen Notablen, Handwerkern und Kaufleuten, Mitarbeitern der Eigentümer, die als leitendes Personal als zum Mittelstand gehörig betrachtet werden müssen, und schließlich der großen Mehrheit, nämlich den landwirtschaftlichen Arbeitern⁴.

Diese Beispiele zeigen klar die beträchtlichen Unterschiede in der Zugehörigkeit zu einer Gesellschaftsgruppe von Land zu Land, von Gegend zu Gegend, und beleuchten hell die subjektiven Gesichtspunkte des Problems.

Das subjektive Element der Gruppenzugehörigkeit

Gelegentlich einer Umfrage, die ich kürzlich unter dem leitenden Personal der eisenschaffenden Industrie in Belgien, Frankreich und England durchgeführt habe, habe ich ungefähr 300 Leute nach ihrer und ihrer Eltern Klassenzugehörigkeit befragt⁵. In den genannten Ländern haben verschiedene Personen die Antwort verweigert mit der Bemerkung, daß das Reden von Klassenzugehörigkeit marxistischen Ursprungs sei, oder daß es in ihrem Lande keine Klassen gebe, daß eine solche Charakterisierung einen abwertenden Sinn habe. In Frankreich konnte man solche und ähnliche Antworten öfters hören.

In England fühlt sich der große Teil des höheren und mittleren leitenden Personals als zum Mittelstand gehörig. Das leitende Personal untergeordneter Stellung teilt sich in „mittelstandsbewußte“ und

⁴ Vgl. R. CREMER, *Les classes moyennes en Belgique*, Bruxelles 1955, 25ff. G. LECORDIER, *Les classes moyennes en marche*, Paris 1950.

⁵ Untersuchung der sozialen Schichtung, besonders in der eisenschaffenden Industrie (wird demnächst veröffentlicht).

„working class conscious“⁶ Personen. In Belgien und Frankreich ist das Gefühl der Zugehörigkeit zum Mittelstand ziemlich wenig ausgeprägt. Man erklärt dort, zur „bürgerlichen“ Schicht zu gehören, sehr oft übrigens mit einer gewissen Reserve gegenüber diesem Begriff mit der Bemerkung, er beinhalte im Munde mancher Leute einen abschätzenden Sinn. Oder man zählt sich zur Welt der „Ingenieure“, wobei man die Gruppierung nach Arbeits- und nach Lebensmilieu in eins setzte.

Die Mitgliedschaft in einem Verband ist wohl in besonderem Maße geeignet, die subjektiv beurteilte Klassenzugehörigkeit des leitenden Personals zu bestimmen. In den drei Ländern ist die Mehrzahl des unteren leitenden Personals Mitglied eines Verbandes oder einer Gewerkschaft: eines Berufsverbandes, eines Fachverbandes, einer Angestelltengewerkschaft, eines Verbandes für leitendes Personal usw. Alle nur möglichen Formen sind Wirklichkeit. Dies beweist den in der Arbeiterschaft liegenden Ursprung wie auch das persönliche Empfinden dieser Schicht.

Die schwierige Zwitterstellung der Werkmeister ist reichlich bekannt: zwischen Amboß und Hammer, nicht immer ausreichend gestützt durch die Direktoren, getrennt von den Arbeitern, suchen sie sich sehr oft ein gewisses Lebensmilieu als Werkmeister zu schaffen, das ihrem Gefühl des Abgeschnittenseins von oben und unten in etwa entspricht⁷.

Die Haltung des höheren und mittleren leitenden Personals ist unterschiedlich. Im Vereinigten Königreich ist das Gefühl, der Direktion anzugehören und große Möglichkeiten des Aufstieges zu haben, vorherrschend. Aus diesem Grunde findet man nur sehr wenige, die verbandlich oder gewerkschaftlich organisiert sind.

In Frankreich dagegen gehört der Großteil des höheren und mittleren leitenden Personals, das befragt wurde, einem Verband an und zwar meistens dem Verband für leitendes Personal (syndicats de cadres) ohne Verbindung mit den Arbeiterverbänden.

Zahlreiche Führer von Verbänden für leitendes Personal äußerten das Gefühl der Autonomie gegenüber den Chefs und den Arbeitern.

⁶ Es ist zu beachten, daß der Begriff der „working class“ nicht dasselbe bedeutet wie „arbeiterklassenbewußt“. Auch hat man sich zu vergegenwärtigen, daß der Begriff der Mittelklasse drei Schichten umfaßt „lower middle“, „middle middle“ und „upper middle“.

⁷ Vgl. J. E. HUMBLET, *Le personnel de cadre subalterne dans l'industrie*, Office belge pour l'Accroissement de la Productivité, Bruxelles 1954.

Man kann also das leitende Personal durchweg als zum Mittelstand gehörig betrachten, wenn man seine eigene Wertschätzung zugrunde legt, auch dort, wo man sich ausdrücklich darüber nicht ausgesprochen hat.

In Belgien ist die Stellungnahme weniger klar. Allerdings haben wir dort wenig leitendes Personal aus den höheren Rängen angetroffen, das irgendwie verbandlich erfaßt war.

Während das leitende Personal unter dem Gesichtspunkt der beruflichen Stellung als Lohnempfänger zu bezeichnen ist, gehört es entsprechend seinem Lebensniveau, seiner Bildung und seiner Verantwortung (vgl. Gruppe 5) durchaus zum Mittelstand. Das subjektive Gefühl variiert zwar von Land zu Land. Man kann aber doch die im Vereinigten Königreich gemachten Erfahrungen, wo eindeutig die Selbsteinschätzung in den Mittelstand vorgenommen wird, als allgemeingültig erklären.

Das leitende Personal wird im Laufe der nächsten Jahre noch an Bedeutung gewinnen, da es zahlenmäßig zunehmen⁸ und als technisches Führungspersonal immer entscheidender einzugreifen imstande sein wird. Die Kraft des Führungspersonals besteht im Sicherheitsgefühl, das in den spezialisierten Kenntnissen und in der, wenn auch nicht juristisch fixierten, so doch faktischen Stabilität der Beschäftigung verankert ist⁹. Die Welt des leitenden Personals stellt also ein ausgezeichnetes Gebiet der Rekrutierung für den Mittelstand dar.

Auch die Situation des *kleinen und mittleren Unternehmers* läßt sich nach den verschiedenen Kriterien analysieren.

Was ist ein kleiner oder mittlerer Unternehmer? Muß man, um zu einer Definition zu gelangen, das investierte Kapital, den Umsatz, das beschäftigte Personal, die Bedeutung des Unternehmens für die Nationalwirtschaft als Maßstab anlegen?

Die Größe des Betriebes läßt sich nur im Verhältnis zum industriellen Sektor, zur Gegend und zum ganzen Land bestimmen.

Ohne Zweifel spielt auch die Unabhängigkeit des Unternehmens eine große Rolle. Das Unternehmen kann unter Umständen auch nur

⁸ Man hat das leitende Personal in Frankreich auf mehr als 400 000 geschätzt. „In der Maschinen- und Elektrizitätsindustrie weist das leitende Personal im Jahre 1951 12% der Lohnempfänger auf“ (P. BLETON, a. a. O., 45).

⁹ Vgl. P. BLETON, a. a. O., 199f.

eine Niederlassung einer Gesellschaft sein, es kann von einer finanziellen Gruppe abhängen oder schließlich überhaupt jeder Autonomie entbehren.

Der Begriff des kleinen und mittleren Unternehmens ist empirisch, er wandelt sich daher im Hinblick auf die Vielgestalt der möglichen Situationen:

1. Als diejenigen, die wirtschaftliches Risiko auf sich nehmen und Arbeitskräfte beschäftigen, gehören die kleinen und mittleren Unternehmer zu den Arbeitgebern.

2. Vom Gesichtspunkt des Lebensniveaus gestaltet sich die Sachlage ziemlich unterschiedlich: oft steht es deutlich über jenem der Arbeitnehmer, auch des leitenden Personals, bisweilen aber bleibt es darunter.

3. Subjektiv betrachten sich diese Unternehmer meistens als zum Mittelstand gehörig, wenngleich die Tatsachen manchmal anders sprechen und man da und dort auch der Selbsteinschätzung zur Arbeiterklasse (bei anderen wiederum zum Bürgertum) begegnet.

Die technische Entwicklung beschleunigt die Veränderungen ebenso in den sozialen wie in den wirtschaftlichen Gebilden. Auch wird sie die Interdependenz der Unternehmungen fördern. Es wird so wohl kaum mehr einen Unterschied zwischen dem Chef eines mittelständischen Betriebes geben, der von einem Großbetrieb regelmäßig Zweitaufträge erhält, und dem Leiter eines Werkes, das zu einem weitverzweigten Großunternehmen gehört.

Der Fall des kleinen Unternehmens ist viel einfacher, da man dieses als ein Unternehmen bezeichnen kann, wo eine Einzelperson die wesentliche Initiative ergreift und täglich die gesamte Kontrolle und Verwaltung selbst in der Hand hat.

Außer dem Gesichtspunkt des Besitzes der Reserven wird man mit *Max Weber* stets das subjektive Empfinden der Gruppenzugehörigkeit als wesentlichen Faktor in Rechnung ziehen müssen.

Das Klassenbewußtsein ist bei den kleinen und mittleren Unternehmern ausgeprägter als beim leitenden Personal. Es drückt sich aus im Gefühl der Unterlegenheit gegenüber den Großunternehmern und der Überlegenheit gegenüber den Lohnempfängern, der Solidarität mit jenen, die aufgrund der schöpferischen Bewandnis ihrer Beschäftigung sich subjektiv ebenfalls als „unabhängig“ betrachten.

Der Mittelstand und die Industrie

Im folgenden sei nun die Frage der Beziehung zwischen mittelständischem Betrieb und Industrie, näherhin mittelständischem Betrieb im strengen Sinn und Großindustrie angegangen.

Die Haltung der Mittelständler ist durch die Furcht und das Gefühl der Unterlegenheit gekennzeichnet. Die Anpassung an den technischen Fortschritt ist psychologisch schwer gemacht durch den Mangel an Interessen- und Kompetenzenteilung.

Welche Unterschiede stellen wir nun fest zwischen einem mittleren oder großen Unternehmen, das die Form einer Aktiengesellschaft besitzt, und einem Familienbetrieb?

Im ersten sind die Interessen der Beteiligten verschieden, wenn nicht sogar einander entgegengesetzt: Aktionäre und Verwaltungsrat, Direktoren und höheres leitendes Personal, Arbeiter. Im zweiten ist der Chef des Unternehmens zugleich Aktionär, Direktor und häufig Arbeiter oder Angestellter.

Wenn die wirtschaftliche Entwicklung und der technische Fortschritt schwierige Anpassungen und tiefgreifende Umformungen verlangen, dann werden die Aktionäre und sehr oft auch der Verwaltungsrat die finanziell günstigste Lösung wählen und zwar nach ganz objektiver Berechnung, manchmal sogar leichten Herzens. Die Direktion wie auch das höhere leitende Personal wird schon mehr ins Problem verwickelt sein. Sie werden unter Berücksichtigung der finanziellen und sozialen Forderungen nach technisch gültigen Lösungen suchen. Schließlich werden die Arbeiter die neue Situation erst eigentlich lebensnahe spüren im Hinblick auf die sozialen Auswirkungen: Neueinstellungen, Entlassungen, Neuanpassung usw.

Ganz anders im Familienbetrieb: gegenüber jeder neuen wirtschaftlichen und technischen Entscheidung reagiert der Unternehmer zugleich als Aktionär, als Techniker, als Arbeiter und als Familienvater. Unter diesen Umständen ist es äußerst schwer, ein einwandfrei objektives wirtschaftliches Urteil zu fällen. Es bewahrheitet sich auch hier: „Die Regierung der Nation“ verlangt Trennung der Gewalten.

Trotz des menschlichen Elementes, das in dieser gefühlsmäßigen Reaktion liegt, müssen wohl oder übel die Probleme „verobjektiviert“ werden. Die Planung einer Zusammenlegung eines Lebensmittelgeschäftes, einer Metzgerei und einer Drogerie zur Erstellung eines

warenhausartigen Geschäftes stellt denjenigen, die es angeht, mehr menschliche Probleme als etwa die Fusion von drei Betrieben, von denen jeder dreitausend Arbeiter beschäftigt.

Zu allem kommt noch der Individualismus, Traditionalismus des Mittelständlers, der der Anpassung an veränderte Verhältnisse alles andere als günstig sein kann.

Nicht zu vergessen ist schließlich, daß der Mittelstand ein „vermittelnder“ Stand ist, in welchem sich die oberen und unteren Schichten gewissermaßen auswechseln. Die Untersuchungen der sozialen Bewegungen beweisen, daß der Mittelstand Durchgang für solche bildet, die auf der sozialen Leiter empor- und herabsteigen. Die Bewandnis, Durchgangsgebiet für Herabsteigende zu sein, verursacht in Europa die Angst vor der Veränderung.

Und dennoch müssen die Mittelständler sich in einer in der Expansion befindlichen Wirtschaft stets den neuen Formen anpassen. Ihre Autonomie und ihre Sendung setzt außergewöhnliche Begabung voraus. Nur die besten und dynamischsten Geister haben hier Erfolg. Es wäre zu wünschen, daß die Gesellschaft aus der Verkalkung herauskommt und den Übergang von Schicht zu Schicht stets weniger dramatisch findet.

Der Mittelstand und die wirtschaftliche und technische Umstellung

Wie kann man dem Mittelstand helfen, den Forderungen der Zeiten, denen wir entgegengehen, gewachsen zu sein?

Wir nehmen an, daß die augenblickliche Entwicklung zu einer allgemeinen Hebung des Lebensniveaus führen wird. Man kann sich diesen kommenden Lebensstandard bereits in etwa vorstellen durch Vergegenwärtigung des abschätzbaren Verbrauches an Elektrizität, der Vergrößerung der optimalen Ausdehnung der Unternehmungen, der vorangetriebenen Spezialisierung, der gegenseitigen Verknüpfung der Unternehmungen in Form von regionalen, nationalen und internationalen Ketten im Rahmen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Die Entwicklung der letzten fünfzig Jahre ist in dieser Hinsicht sehr bezeichnend. Für die Kohlen- und Eisenindustrie wurde der Prozeß noch beschleunigt durch die Europäische Gemeinschaft für

Kohle und Stahl, die eine Reihe von Konzentrationen nach sich zog: Rationalisierung der Grenzunternehmungen und optimale Größe auf dem umfassenderen Markt.

In etwa zwanzig Jahren, dies kann man heute schon sagen, wird eine beträchtliche Zahl von kleinen Unternehmungen verschwunden sein. Die augenblickliche Entwicklung der Lebensmittel- und Kolonialwarengeschäfte ist diesbezüglich in Belgien und Frankreich aufschlußreich¹⁰. Man wird sich der Forderung der Anpassung an einen gemeinsamen Markt bewußt. *B. J. M. van Spaendonck*, Generalsekretär der Handelskammer von Tilburg, hat sich in einer von den Unternehmerverbänden organisierten Konferenz zugunsten einer Neuorientierung der holländischen Wirtschaft ausgesprochen. Er bemerkte, daß Holland z. B. 430 Schuhfabriken mit 10000 Arbeitern aufweise, während in Deutschland 600 Fabriken 100000 Arbeiter beschäftigten. Die Begrenzung der Ausdehnung der Unternehmungen bedeute eine Gefahr für die Wirtschaft eines Landes. Die kleinen Unternehmungen fürchten sich vor der Fusion und begünstigen daher die Aufteilung der Produktion. *Spaendonck* sprach dagegen die Forderung aus, daß der wirtschaftliche Individualismus endlich dem Geiste der Zusammenarbeit weichen müsse. Bei derselben Gelegenheit wies Prof. *J. R. M. van den Brink*, ehemaliger Wirtschaftsminister, darauf hin, daß die Zusammenarbeit der Unternehmungen den Verzicht auf Autonomie von einem jeden verlange. Wenngleich gewisse Gegenden der Niederlande ihre Prosperität den Familienunternehmen verdanken, so müsse man sich doch vor einem Zuviel an Traditionalismus hüten¹¹.

Es ist also wichtig, jene Einrichtungen zu schaffen, welche die Nachteile, die eine solche Umstellung mit sich bringen könnte, wenigstens teilweise vermeiden helfen. Die Erfahrungen der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl sind in dieser Hinsicht überaus lehrreich.

Der Paragraph 23 des Abkommens über die Übergangsbestimmungen, die während 5 Jahren der Anwendung des Vertrages (10. II. 53 bis 10. II. 58) gültig sind (mit der Möglichkeit einer unter gewissen

¹⁰ 230 Saisonhotels sind in Frankreich im Laufe der letzten Jahre verschwunden. Es wäre für die Mittelständler von Interesse, zu untersuchen, wie die in Mitleidenschaft gezogenen Hoteliers sich materiell und moralisch angepaßt haben und welches die notwendigen Mittel gewesen wären, nicht um deren Betriebe künstlich am Leben zu halten, sondern um eine gute persönliche Umstellung bewerkstelligen zu helfen.

¹¹ Bulletin „Marche Commun“ No. 173 vom 11. 7. 1958 (Agence Europe).

Modalitäten vorzunehmenden zweijährigen Verlängerung), sieht einen Mechanismus von Beihilfen zur Finanzierung von Betriebsumstellungen wie auch zur Abschirmung der Nachteile, die den Arbeitern aus der Anpassung an die veränderten Bedingungen erwachsen, vor.

Es handelt sich also nicht nur um eine Unterstützung eines Menschen, der vorübergehend in üble Lage versetzt wird, etwa nach Art einer Arbeitslosenhilfe. Das Ziel, das man verfolgt, besteht darin, die Anpassung überhaupt möglich zu machen:

„1. Falls infolge der Errichtung des gemeinsamen Marktes einzelne Unternehmen oder Teile von Unternehmen vor der Notwendigkeit stehen sollten, ihre Tätigkeit während der in § 1 dieses Abkommens näher bezeichneten Übergangszeit einzustellen oder zu ändern, hat die Hohe Behörde auf Antrag der beteiligten Regierungen und unter den nachstehenden Voraussetzungen dabei mitzuwirken, daß die Arbeiterschaft vor den Lasten der Anpassung geschützt und ihr eine produktive Beschäftigung gesichert wird; sie kann einzelnen Unternehmen eine nicht rückzahlungspflichtige Beihilfe bewilligen . . .

4. Die Hohe Behörde hat eine nicht rückzahlungspflichtige Beihilfe für folgende Zwecke zu bewilligen:

a) um bei einer gänzlichen oder teilweisen Stilllegung von Unternehmen einen Beitrag zur Zahlung von Entschädigungen zu leisten, die es den Arbeitnehmern ermöglichen, ihre Wiederbeschäftigung abzuwarten;

b) um durch Zuwendungen an die Unternehmen zur Sicherstellung der Entlohnung ihres Personals bei zeitweiser Beurlaubung, die durch Änderung ihrer Tätigkeit notwendig geworden ist, beizutragen;

c) um dazu beizutragen, daß den Arbeitnehmern Beihilfen für die Kosten zur Erlangung eines neuen Arbeitsplatzes gewährt werden;

d) um zur Finanzierung der Umschulung der Arbeitnehmer beizutragen, die ihre Beschäftigung wechseln müssen . . .¹²“

Bis heute haben ungefähr 20 000 Arbeiter den Nutzen dieser Verfügungen erfahren können. So wurde im besonderen ohne sozialen Schaden die Modernisierung der gesamten italienischen Eisenindustrie ermöglicht, die man durch den gemeinsamen Kohlen- und Stahlmarkt äußerst bedroht glaubte. Ebenso konnte auf diese Weise die Umgestaltung der Eisenindustrie des französischen Beckens von St. Etienne vorgenommen und die Arbeitskraft unter Berücksichtigung des technischen Fortschritts neuen Berufen zugeführt werden.

Ähnliche Bestimmungen dauerhaften Charakters sind dazu beschlossen worden, um Unternehmen und Arbeitskräften aufzuhelfen,

¹² § 23 des Abkommens über die Übergangsbestimmungen des Gründungsvertrages der Gemeinschaft für Kohle und Stahl. Vgl. Handbuch der Montanunion, K 16, S. 20f. Ebenso: Bundesgesetzblatt, Teil II, Bonn 6. 5. 1952, Nr. 7.

die durch jene technischen Verfahren und Produktionsmittel in Mitleidenschaft gezogen werden, welche von der Hohen Behörde im Rahmen der allgemeinen Zielsetzungen eingeführt werden sollten:

„Werden im Rahmen der allgemeinen Ziele der Hohen Behörde neue technische Verfahren oder Produktionsmittel eingeführt, und ergibt sich hieraus in außergewöhnlichem Umfang eine Verminderung des Bedarfs an Arbeitskräften der Kohle- und Stahlindustrie, die besondere Schwierigkeiten für die Wiederbeschäftigung der freigewordenen Arbeitskräfte in einem oder mehreren Gebieten mit sich bringt, und stellen die beteiligten Regierungen einen dahingehenden Antrag, so

- a) holt die Hohe Behörde die Stellungnahme des Beratenden Ausschusses ein;
- b) kann sie nach Maßgabe des Artikels 54 in den ihrer Zuständigkeit unterstehenden Industrien oder mit Zustimmung des Rates in jeder anderen Industrie die Finanzierung der von ihr gebilligten Programme zur Schaffung neuer Beschäftigungsmöglichkeiten erleichtern, die wirtschaftlich gesund und geeignet sind, eine produktive Wiederbeschäftigung der freigewordenen Arbeitskräfte zu sichern;
- c) bewilligt sie eine nicht rückzahlungspflichtige Beihilfe, um beizutragen
 - zur Zahlung von Entschädigungen, die es den Arbeitern ermöglichen, ihre Wiedereinstellung abzuwarten;
 - zur Gewährung von Beihilfen an die Arbeitnehmer für die Kosten zur Erlangung eines neuen Arbeitsplatzes;
 - zur Finanzierung der Umschulung der Arbeitnehmer, die ihre Beschäftigung wechseln müssen.

Die Hohe Behörde macht die Bewilligung einer nicht rückzahlungspflichtigen Beihilfe von der Zahlung eines mindestens gleich hohen besonderen Beitrages durch den beteiligten Staat abhängig, es sei denn, daß der Rat mit Zweidrittelmehrheit eine Abweichung zuläßt¹³.

Finanzierung der Programme und Hilfe bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze gestatten den Unternehmen, mit weniger Furcht die nun einmal unvermeidlichen Umstellungen in Angriff zu nehmen.

Entschädigung für die Wartezeit, Deckung der Kosten für die Umstellung, Finanzierung der beruflichen Umschulung, in diesen Faktoren liegt die Lösung des menschlichen Problems des Mittelstandes.

Im Rahmen der Europäischen Wirtschaftskommission (Gemeinsamer Markt) wird ein sozialer Fonds gegründet, der ebenfalls Beihilfen im Hinblick auf die Umstellung gewähren soll¹⁴. Der Gründungsvertrag der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft sieht übrigens die Freizügigkeit der Arbeiter und das Recht der Niederlassung

¹³ Art. 56 des Vertrages über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl. Vgl. Handbuch der Montanunion, K 11, S. 30f. Ebenso: Bundesgesetzblatt, Teil II, Bonn 6. 5. 1952, Nr. 7.

¹⁴ Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, Art. 123. Vgl. Handbuch der Montanunion, 44. Nachl., A 2012, S. 28ff.

in den verschiedenen Ländern für die nicht-lohneempfangenden Berufe¹⁵ als innert 12—15 Jahren zu verwirklichen vor. An solchen Vereinbarungen mag man das Tempo der zu erwartenden Entwicklung abschätzen.

Die Chefs der handwerklichen Betriebe und kleinen Handelsgeschäfte sollten in der Lage sein, ähnliche Bestimmungen für sich in Anspruch zu nehmen: finanzielle Hilfe bei Umstellungen, die den wirtschaftlichen Erwartungen innerhalb der Europäischen Gemeinschaft entsprechen, Entschädigung für die Zwischenzeit und die neue Orientierung, wenn der Betrieb aufgelöst oder mit einem andern zusammengelegt werden sollte.

Auf diese Weise könnte man den mittelständischen Unternehmern, als Chefs des Betriebs und als Arbeitern, helfen. Wir hatten die Vielseitigkeit und vor allem das stark subjektive Moment der Reaktion der Mittelständler gegenüber dem Problem der Anpassung hervorgehoben. Wenn man ihnen die Schwierigkeiten, an denen sie sich sowohl als Chefs wie als Arbeiter und Familienväter stoßen, beseitigen hilft, dann werden sie die Vorteile der Umstellung erkennen und die Haltung einer hoffnungslosen Unbeweglichkeit gerne aufgeben.

Es wäre übrigens wünschenswert, daß jeder Staat einen sozialen Fonds gründen würde zum Zwecke, Betriebsumstellungen, die im Rahmen der nationalen Wirtschaftsentwicklung notwendig werden, zu begünstigen.

Wir leben in einer Welt mit ungeheurem Entwicklungstempo¹⁶. Mehr als je ist es die Geschwindigkeit der Anpassung, welche dem mittelständischen Betrieb gestattet, sich am Leben zu halten, zu gedeihen, wirtschaftlich wie sozial die Großbetriebe zu ergänzen und so eine wichtige Rolle in der Gesellschaft zu erfüllen¹⁷. Zur Erreichung dieses Zieles sind Organisation, Gründung von Einkaufsgenossenschaften, gemeinsame Indienstrahne von Experten, freie Ketten, wesentliche Notwendigkeiten, jedoch all dies in Zukunft auf internationaler Ebene¹⁸.

¹⁵ Op. cit., Art. 48 ff. Handbuch der Montanunion, a. a. O., S. 14 ff.

¹⁶ Die Tijdschrift van de Middenstand van België (Mittelstandszeitschrift Belgiens) hat ihre dritte Nummer von 1957 dem Problem des Mittelstandes im Hinblick auf die Automation gewidmet. Vgl. zu dieser Frage auch P. F. VAN DOORN, Toepassingsmogelijkheden van de automatizatie in het bedrijfsleven, Technisch-wetenschappelijk Tijdschrift, 1957, N. 2, 275—286.

¹⁷ Vgl. K. G. SPECHT, F. REXHAUSEN, G. SCHERBHORN, Zur Lage und Funktion des Mittelstandes, Soziale Welt, 1957, 289—294.

¹⁸ Vgl. R. SPEYSER, Les classes moyennes et l'Europe, La Voix des Cadres, Nr. 302, 5. 6. 1958.

GEORGES FOURNIER LE RAY

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE ANPASSUNG DER
MITTELSTÄNDISCHEN BETRIEBE AN DIE
WIRTSCHAFTLICHE UND TECHNISCHE ENTWICKLUNG
DIE MITTEL DES ANTRIEBES
ZU EINER POLITIK DER LEISTUNGSSTEIGERUNG

Vorbemerkung : Der Platz der mittelständischen Betriebe in der modernen Welt

Man spricht einfachhin von Mittelstand, wobei viele sich noch fragen, was eigentlich seine Definition und seine Umwelt sei, ja, wo sich überhaupt sein Platz in der Welt von morgen befinde. Jedoch gebrauchen einflußreiche internationale Persönlichkeiten, zahlreiche Parlamentarier, die Presse und eine große Zahl von maßgebenden Leuten diesen Begriff, der nun einmal in den allgemein gebräuchlichen Wortschatz eingegangen ist und heute einen bestimmten, und zwar neuen Sinn einer sozialen Schicht zu bezeichnen scheint.

Allerdings ist die Geschichte des Mittelstandes schon alt. Besonders in den alten Kulturländern, deren Reichtum in einer großen Zahl kleinerer Besitztümer bestand, hat sich der Mittelstand von jeher Beachtung verschafft. Die Bürger der stattlichen Städte, die gegen die Feudalherrschaft kämpften, die Reaktionäre der Satyre Menipe, die die Ordnung gegen die Mitglieder der Fronde aufrechterhielten, die Juristen des dritten Standes, die nach einer liberalen Revolution

riefen, waren Mittelständler. Im Jahre 1903 wird die Bezeichnung „Mittelstand“ offiziell in der Gründung des „Internationalen Institutes zum Studium der Probleme des Mittelstandes“. Es handelt sich unbestritten um eine tiefe Bewegung, die sich immer mehr eingräbt, um eine menschliche und soziale Wirklichkeit, deren weittragende Bedeutung allein schon die Statistik darzustellen imstande ist.

Es ist nicht unsere Absicht, hier nach einer Definition des Mittelstandes zu suchen, auf die man sich doch nur schlecht würde einigen können. Erinnern wir uns nur der stets aktuellen Erklärung Aristoteles': „In allen Staaten gibt es drei Klassen von Bürgern: sehr Reiche, sehr Arme und drittens solche, die zwischen beiden in der Mitte stehen. Da also die Voraussetzung gilt, daß das Gemäßigte und das Mittlere das Beste ist, so sieht man daß auch in Bezug auf die Vermögensverhältnisse der mittlere Besitz von allen der Beste ist; ein solcher Vermögensstand gehorcht am leichtesten der Vernunft . . . Ein Staat will möglichst aus gleichen und ähnlichen Bürgern bestehen, und das findet sich am meisten bei dem Mittelstande, und so muß der Staat die beste Verfassung haben, der eine solche Zusammensetzung hat, wie sie nach unserer Darlegung die Natur des Staates fordert . . . Es liegt mithin zutage, daß auch die Gemeinschaft, die sich auf den Mittelstand gründet, die beste ist und daß solche Staaten sich in der Möglichkeit befinden, eine gute Verfassung zu haben, in denen eben der Mittelstand zahlreich vertreten ist und womöglich die beiden anderen Klassen oder doch eine von ihnen an Stärke übertrifft.“

Man kann zu allen Zeiten diesen Begriff „Mittelstand“ in der reinen Konstatierung einer Tatsache vorfinden, ohne daß sich jemand darüber Gedanken gemacht hätte, dem Wort eine genaue Abgrenzung zu geben. Wenn man Probleme mittelständischer Natur behandelte, dann frug man mehr nach dem Mittelstand in je verschiedenen Zweigen, in Industrie, Handel, Handwerk, freien Berufen. Man bemerkte zu wenig, daß diese vielleicht grundverschiedenen Tätigkeiten gewisse gemeinsame Züge aufweisen.

Die Selbstbehauptung in der Vergangenheit, das Selbstbewußtsein, die Organisation, die eigene Entwicklung haben, wie die augenblicklich sich vollziehende Bewegung beweist, diese verschiedenen sozialen Gruppen auf einen gemeinsamen Nenner gebracht. Eine zugleich komplexe und doch genaue Auffassung von Persönlichkeit, von Verantwortung, Unabhängigkeit, der Initiative und bisweilen des Risikos

berechtigt zur Behauptung, daß durch die notwendigen Verschiedenheiten hindurch dieses vielgestaltige Kompositum dennoch eine lebendige Wirklichkeit bildet.

Es ist wohl überflüssig, hier die Bedeutung des Mittelstandes darzustellen. Unter zahlenmäßigem, wirtschaftlichem und sozialem Gesichtspunkt sprechen die Statistiken deutlich genug. Die Funktion, das Gleichgewicht herzustellen, die ihm Aristoteles zugewiesen hat, bestätigt sich zusehends. Die Geschichte der Politik (und zwar gerade die neuere!) beweist, daß dort, wo der Mittelstand verschwunden ist, das Land schnell der Diktatur und dem Chaos entgegengeht. Als Bindeglied zwischen Unternehmertum und Proletariat bleibt der Mittelstand das Unterpfeiler des Gleichgewichtes und der Prosperität. Er ist auch der sicherste Garant der Bewahrung unserer Zivilisation, so wie sie sich in einer bewegten Geschichte von zweitausend Jahren entwickelt hat. Weit entfernt vom Aussterben, wie ihn sich *Marx* als zerrissen zwischen Kapitalisten und Proletariern vorstellte, setzt sich der Mittelstand für das wirtschaftliche Gleichgewicht und die Erhaltung des sozialen Friedens ein.

Jedoch scheint angesichts des ungeheuren Fortschritts der Technik das Los dieser sozialen Klasse in besonderer Gefahr. Deswegen lenken wir heutzutage unsere besondere Aufmerksamkeit auf diesen „menschlichen Stand“. Als Grundstock einer Nation kann der Mittelstand nicht außerhalb der Bewegung bleiben: auf sein Können, seine Tradition, seinen Beruf muß jedes Land zurückgreifen, um die wirtschaftliche Expansion und die anhaltende Steigerung des Lebensniveaus sicherzustellen. Und wenn man dem Mittelstand Vorwürfe macht — wir denken hierbei besonders an die mittelständischen Industriellen, Kaufleute, Bauern, Techniker —, Vorwürfe des Beharrens beim Alten, des Fehlens fortschrittlichen Geistes und der Energie, dann müssen wir sagen, daß diese Mängel nichts anderes sind als die Folgeerscheinungen der Mißkennung der Möglichkeiten und der Zielsetzungen des Mittelstandes.

Das Dilemma hat seine Ursache in dem raschen Entwicklungsrhythmus der modernen Welt. Der Mittelstand befindet sich augenblicklich an einem Scheidewege, wo er sich nicht mehr in der Weise verhalten kann wie vor fünfundzwanzig Jahren. Die Entschlüsse müssen schnell und wirksam sein, denn vor ihm marschiert mit Riesenschritten die „höhere“ Schicht — das Kapital, die Groß-

industrie —, hinter ihm rückt die Arbeiterschaft unaufhaltsam nach vorne. Diejenigen, die innerhalb dieser Bewegung stehen, müssen sich anpassen, und diejenigen, die sich eingliedern wollen, bedürfen der Vorbereitung, der Ausbildung entsprechend den Schwierigkeiten, die es zu überwinden gilt.

In diesem Klima haben die kleinen und mittleren Unternehmungen einen vorzüglichen Platz einzunehmen und zu entwickeln. Wir werden deshalb in der Folge nacheinander untersuchen, welches ihre besonderen Möglichkeiten, welches die Bedingungen sind, unter denen sie sich dem Fortschritt anpassen können, und welche wirtschaftspolitischen Mittel man anwenden muß, um ihnen diese so schwierige und heikle Aufgabe wirksam zu erleichtern.

I. Möglichkeiten und Bedingungen der Anpassung der kleinen und mittleren Betriebe an den Fortschritt

Unter den verschiedenen Problemen, die man sich hinsichtlich der Entwicklung der kleinen und mittleren Betriebe innerhalb einer Welt, in der der technische Fortschritt täglich einen schnelleren Rhythmus annimmt, stellen kann, erscheint heute eines von besonderer aktueller Bedeutung: der Kampf gegen die Konkurrenz.

Man fragt sich also, ob die Masse der kleinen und mittleren Betriebe in Industrie, Handel, Handwerk und Landwirtschaft noch produktiv genug sind.

Der Einsatz perfektionierter, im Hinblick auf die serienmäßige Herstellung überaus produktiver Maschinen ist im Großbetrieb eine geläufige Angelegenheit. Dadurch wird dank dem organisatorischen Können wiederum sehr schnell eine Verbesserung der Produktionsmethoden erreicht. Die Verbilligung der Erstehungskosten, die Kenntnis der Absatzmöglichkeiten auf dem Weltmarkt stellen wesentliche Entwicklungsfaktoren dieses Großbetriebes dar. Soll dies aber darum heißen, daß die Einrichtung von sehr aufgegliederten Untersuchungsbüros, die vollkommene Buchhaltung und in der Folge die hochentwickelte Normung oder Standardisierung das Privileg der Großunternehmungen sei? Die kleinen und mittleren Betriebe scheinen also völlig im Nachteil zu sein, vor allem, wenn man zu den erwähnten Gesichtspunkten noch die teilweise beschränkten Kreditbedingungen berücksichtigt.

Anders ausgedrückt: muß die Wirtschaft der mittelständischen Betriebe ebenfalls zur Konzentration hinsteuern, um produktiv zu sein?

1. Wenn man die wirtschaftlichen Strukturen in verschiedenen Ländern miteinander vergleicht, dann kann man eine gewisse Zahl von Tatsachen zusammenstellen, die sehr aufschlußreiche Entwicklungstendenzen erkennen lassen.

In den meisten Ländern machen die Betriebe mit weniger als 100 Lohnempfängern ungefähr 89% aus, mit Ausnahme von England, wo der Prozentsatz bei 73% liegt und Frankreich mit 98%. Das Gesamt der Lohnempfänger dieser Betriebe erreicht etwa 35% der Gesamtzahl der Lohnempfänger, ausgenommen Frankreich und England, wo der Anteil entsprechend bei 44% und 20% ist.

Ein eingehendes Studium der Statistiken gestattet auch Schlüsse auf die Entwicklungstendenzen der wirtschaftlichen Struktur. Zwei interessieren uns im besonderen, nämlich zunächst die Tatsache, daß die kleineren und mittleren Betriebe einen vorherrschenden Faktor der Wirtschaft darstellen, und zweitens, daß sich gewisse Konzentrationserscheinungen in dem Maße abzeichnen, als sich die industrielle Spezialisierung durchsetzt.

Man macht also die unbestreitbare Feststellung, daß die kleinen und mittleren Betriebe in den entwickelten Wirtschaftsländern einen unentbehrlichen Faktor des Gleichgewichts darstellen, sowohl auf der wirtschaftlichen wie auf der sozialen Ebene, solange ihre Existenz der Reflex der Spezialisierung dieser Wirtschaften ist.

2. Es ist schwer, den relativen Leistungsgrad der kleinen und mittleren Betriebe im Gesamten einer Nationalwirtschaft festzustellen. Einige, besonders amerikanische Wirtschaftswissenschaftler wie *Colin Clark*, *Blair*, *Crum* haben sich eingehend mit dieser Frage beschäftigt. Aus ihren Arbeiten gelangt man zu einer gewissen Anzahl von Schlußfolgerungen, die die gesamte Industrie interessieren:

Die optimale Größe des Unternehmens variiert in beträchtlichem Maße in den einzelnen Industriezweigen.

Die Betriebe mittlerer Größe arbeiten am wirtschaftlichsten.

Die Wirtschaftlichkeit variiert am stärksten in den kleinen und sehr kleinen Betrieben.

Der relative Grad der Rentabilität der industriellen Unternehmungen variiert ungefähr entsprechend der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung.

Es sei noch darauf hingewiesen, daß in Holland das „Wirtschaftsinstitut für den Mittelstand“ eine entsprechende Studie für den Sektor des Handels durchgeführt hat. Diese ist von umso größerer Bedeutung, da es mit ihrer Hilfe möglich wurde, finanzielle Kriterien für die Zulassungswürdigkeit (die in Holland für Handel und Handwerk reglementiert ist) aufzustellen.

In Frankreich hat man weniger die wirtschaftlichen Ergebnisse als vielmehr die Produktivitätssteigerung im Vergleich mit der Ausdehnung der Betriebe untersucht. Man hat dort festgestellt, daß ein kleiner Betrieb, wenn er eine systematische Prüfung seiner Wirtschaftlichkeit vornehmen läßt, sehr schnell zu befriedigenden Ergebnissen gelangt.

3. Faßt man die verschiedenen statistischen, wirtschaftlichen und soziologischen Feststellungen, wie sie oben kurz angedeutet worden sind, zusammen, dann gelangt man bezüglich der kleinen und mittleren Betriebe zur Erkenntnis von unabdingbaren Forderungen der Anpassung an die fortschreitende Entwicklung.

a) Die erste dieser Bedingungen besteht in dem *Mindestmaß an Leistung*. Unterhalb dieses Niveaus ist es dem kleinen Betrieb unmöglich, als einzelner die Konkurrenz mit Erfolg zu bestehen. Es wäre natürlich sehr interessant, diese Schwelle der rentablen Tätigkeit genau zu bestimmen, auf jeden Fall aber ist es unbedingt notwendig, sich irgendwie darauf einzustellen, denn alles, was darunter liegt, bedeutet einen sicheren Verlust. Aus diesem Grunde können der Industrielle und der Kaufmann, die um eine Verbesserung ihrer Betriebe besorgt sind, nicht weiterhin in der dreifachen Illusion: des Wirtschaftens auf kurze Sicht, nach überkommenen Formen und in Isolierung, dahinleben. Auf allen Stufen des wirtschaftlichen Lebens und ganz besonders dort, wo es um die Untersuchung der Wirtschaftlichkeitsgrenze geht, ist Voraussicht und Organisation vonnöten.

Die erste Forderung auf diesem Gebiete, deren Vernachlässigung verhängnisvoll sein könnte, ist also die Information, das heißt die Forderung nach vollkommener Kenntnis der Lage und der Möglichkeiten des Unternehmens, wie auch der Marktsituation.

Die klare Erkenntnis der inneren Gestalt und des Ablaufes eines jeden Unternehmens läßt in den meisten Fällen die Bedeutung der allzu lange mißkannten Probleme der Betriebsorganisation hervortreten. Da diese Probleme weder aus der Gesamtschau, noch aus der

rein technischen Untersuchung oder Überwachung, noch mit einfachem Fleiß gelöst werden, sind sie oft als zweitrangig und der Aufmerksamkeit des Unternehmers unwert betrachtet worden.

Warum aber ist die Produktivität in Amerika dreimal so hoch wie in Frankreich? Die Mehrzahl derjenigen, die in den USA eine Studienreise unternommen haben, sahen darin die unmittelbare Konsequenz einer systematischen Untersuchung der besseren Organisation und der unablässigen Bemühungen, die Verlustquellen auszuschalten, Handgriffe und Arbeitswege zu vereinfachen, Material und Maschinen an Arbeitsbedingungen anzupassen, die weniger umständlich und zugleich wirksamer sind.

b) Die zweite Bedingung der Anpassung liegt im *Grad der Spezialisierung*, die in sehr vielen Sektoren eine Bedingung auf Leben und Tod der kleinen und mittleren Betriebe darstellt. Unter diesem Gesichtspunkt ist der Vergleich zwischen den USA und Frankreich charakteristisch.

In den USA hat die Entwicklung der Weitergabe von Aufträgen an die kleineren und mittleren Betriebe diesen die Möglichkeit geschaffen, einen bedeutenden und stets sich neu gestaltenden Platz in jenen technischen Sektoren zu bewahren, in denen die Konzentration an sich der normale Weg der Entwicklung zu sein schien. So haben sich seit der Schaffung eines Industrialisierungsamtes, woran auch die Unternehmer der privaten Wirtschaft teilnahmen, die großen Firmen mehr und mehr auf bestimmte Produkttypen spezialisiert und den Rest ihrer alten, vielfältig aufgespaltenen Produktion an kleinere Betriebe weitergegeben. Diese Bewegung wurde übrigens durch die Art und Weise der Zuteilung von staatlichen Aufträgen und die Revolution in der Produktionstechnik noch gefördert.

In Frankreich vollzog sich dagegen das Wachstum der großen Unternehmen im allgemeinen sowohl durch Integration (Zusammenfassung von vielseitiger Produktion) wie durch Aufgliederung. Der individualistische Charakter des Franzosen wie die schlechte Organisation der Zulieferungsproduktion der Mittelständler haben die großen Firmen angeregt, die für ihre maximalen Bedürfnisse notwendige Fabrikation selbst vorzunehmen. Auch hat sich die Weitergabe von Aufträgen in Frankreich nicht entwickelt, und zwar durchweg einfach deswegen, weil sich die Großunternehmen in einem Engpaß befanden, aus dem sie nicht anders herauskamen.

Viele Länder haben diesen Grad der Organisation in der Spezialisierung nicht erreicht wie die Vereinigten Staaten. Darum findet man in diesen Ländern einen großen Teil jener Erscheinungen, von denen eben bezüglich Frankreichs die Rede war. Man kann daher sagen, daß in diesen Fällen der konjunkturelle Charakter der Erscheinung und die zu starke Abhängigkeit von den großen Unternehmungen den kleinen und mittleren Betrieben, die sich mit Unteraufträgen befassen, nicht gestattet, sich bis in jenen Grad zu spezialisieren, der ihnen eine mit den Zulieferungsproduzenten der USA vergleichbare Leistungsfähigkeit ermöglichte.

c) Der dritte und nicht geringste Faktor von denen, welche die Anpassung an den Fortschritt bedingen, ist der *menschliche Faktor*. Er umfaßt ein Dreifaches: die rasche Anpassungskraft des Unternehmers, die Zusammenarbeit mit dem Personal, die geistige Aufgeschlossenheit gegenüber der Organisation und der Ausbildung.

Die Statistiken ermöglichen es uns, ein sehr interessantes soziologisches Phänomen zu analysieren. Hierbei bedarf es noch einmal eines Vergleiches zwischen den USA und den anderen Ländern. In den USA variiert die Gesamtzahl der kleinen und mittleren Betriebe relativ zur Bevölkerungsziffer soviel wie überhaupt nicht. Die „Geburts- und Sterbeziffer“ der mittelständischen Betriebe ist in Wirklichkeit sehr hoch. Dieses Phänomen verbirgt in der Tat eine ununterbrochene Bewegung. Diese Tatsache gibt zu erkennen, wie verlockend die Neugründung auf eigene Initiative hin wirkt, und manifestiert zugleich den Dynamismus der mittelständischen Unternehmer und die Schlagfertigkeit in der Anpassung an neue Existenzbedingungen. In den anderen Ländern ist die Stabilität im allgemeinen größer, zum großen Teil deswegen, weil die Zahl der Familienunternehmungen sehr groß ist (in Frankreich: 25% in der Industrie, 85% im Handel). Die dieser Erscheinung zugrundeliegende seelische Haltung ist von einiger Tragweite, dort, wo sie sich in einer etwas zu vorsichtigen und sogar übertriebenen Reserve hinsichtlich der Investitionen, der Risiken und der Konkurrenz äußert. Der Hinweis auf die Sicherheit ist ein schlechter Vorwand für diese Verhaltensweise. Überdies scheuen sich diese Unternehmer, in ihre Belegschaft außer Familienmitgliedern auch Außenstehende aufzunehmen, trotz der wertvollen Anregungen, die sie gerade von ihnen bekommen

könnten. Dies gilt insbesondere dann, wenn das Unternehmen ungeteilt und sozusagen ohne entsprechende Kontinuität auf den Nachfolger übergeht. Schließlich hatten die Mittelständler durchweg nicht die nötigen Mittel, um die für die moderne Entwicklung der Technik notwendigen Spezialisten zu engagieren.

Andererseits befinden sich die kleinen und mittleren Betriebe im Hinblick auf die Zusammenarbeit mit dem Personal im Vorteil. Die Kontakte sind natürlich viel leichter zu knüpfen. Wenn die Mittelständler klug mit diesem Trumpf zu spielen verstehen, dann haben sie ein wichtiges Instrument in der Hand, ihre Produktivität zu erhöhen. Man könnte leicht Beispiele dafür anführen, wie stark das Personal in solchen Betrieben am Erfolg interessiert ist.

Die geistige Aufgeschlossenheit gegenüber der Organisation und der Ausbildung ist ebenfalls entscheidend für die Entwicklung der Unternehmung. Gute Organisationsmethoden sind übrigens wesentliche Voraussetzungen dafür, jene Momente der Produktivität, die wir besprochen haben, wirksam werden zu lassen. Die Analyse des Betriebes, die Studien der Marktsituation im besonderen kommen erst wirklich zur Geltung im Rahmen einer rationellen Organisation. Die Chefs der Unternehmen sollten nicht zögern, Techniker heranzuziehen, Betriebsberater, fähige Spezialisten, die in der Lage sind, die verschiedenen Verfahrensweisen an die einzelnen Umstände des Betriebes anzupassen. In allen Ländern haben diese Betriebsberater dort, wo man sich ihrer bediente, höchste Leistungen vollbracht. Allerdings sind die Feststellungen, die man hinsichtlich der geistigen Aufgeschlossenheit diesen Rationalisierungsmethoden gegenüber machen kann, wenig ermutigend. Auch hier sprechen die Zahlen unmißverständlich: im Rahmen der für die kleinen und mittleren Betriebe geschaffenen Institutionen ist die Aktivität des Organisationsrates in erster Linie von Betrieben mit zweihundert bis tausend Lohnempfängern in Anspruch genommen worden. Die Betriebe mit fünfzig bis zweihundert Lohnempfängern haben Beratungsstellen für Organisation oder sonstige spezialisierte Institute der Fachgruppen nur sehr spärlich aufgesucht, während die Unternehmungen mit weniger als fünfzig Arbeitern kaum darauf zurückgriffen.

Wie immer man die kleinen und mittleren Unternehmungen definiert, man stellt auf jeden Fall einen bedeutenden Sektor in der

industriellen Wirtschaft fest, in welchem die intellektuelle Investition noch ganz offenbar ungenügend, wenn nicht überhaupt erbärmlich ist im Hinblick auf das, was in anderen Sektoren geleistet worden ist.

d) Die vierte Bedingung für die Anpassung der kleineren und mittleren Unternehmen liegt in dem *Sinn für Zusammenarbeit*. Wenn man die bereits besprochenen Schwierigkeiten überdenkt, die der einzelne kleinere und mittlere Betrieb in der Durchdringung der Organisationsmethoden zu überwinden hat, erstaunt die Tatsache nicht mehr, daß zahlreiche interessante Ergebnisse gerade durch zusammengeschlossene Betriebe erzielt werden konnten. Das ist in allen Sektoren zu belegen: Landwirtschaft, Handel und Industrie.

In dem Sektor der Verteilung haben die Einkaufsverbände der Einzelhändler und die freien Ketten der Grossisten-Einzelhändler ausreichend ihre Qualität bewiesen, so daß es sich erübrigt, darauf weiter einzugehen.

Zusammenarbeit und Austausch der Erfahrungen sind die wirksamsten Mittel, die Technik der Organisation den kleinen und mittleren Unternehmungen zugänglich zu machen. Auf diese Weise können die oft sehr beträchtlichen Unterschiede in der Produktivität, die man von Kleinunternehmen zu Kleinunternehmen innerhalb derselben Berufsgruppe feststellt, ausgeglichen werden.

Im Hinblick darauf, daß die Großzahl von kleinen und mittleren Betrieben sich den entwickelten Organisationsmethoden widersetzt, könnte man schließen, daß die Konzentration doch das geeignete Mittel zur Expansion einer modernisierten Wirtschaft sei. Jedoch können die mittelständischen Betriebe durch bessere Betriebsorganisation ihre Produktivität erhöhen und in vielen Fällen in Konkurrenz mit großen Firmen treten, allerdings nicht, wenn sie sich in der Isolierung halten. Nur durch Gruppierung und gemeinschaftliche Bemühungen sind sie in der Lage, ihre Betriebsmethoden auf den Stand der Konkurrenzfähigkeit zu bringen.

Ein Verband von Unternehmungen kann eine gültige Betriebsforschung für alle Unternehmungen seiner Branche vornehmen. Gewisse Untersuchungen lassen sich gemeinsam durchführen, ohne daß jeder Betrieb ein eigenes Laboratorium unterhält. Die der Branche entsprechende Methode industrieller Buchhaltung kann ebenfalls gemeinsam erarbeitet werden. Die im Verband zusammengeschlossenen

Betriebe können die berufliche Ausbildung von Werkmeistern, Handwerkern, ja selbst der Chefs gemeinsam vornehmen. Schließlich können sie sich viel leichter an die Betriebsberater wenden.

Parallel zur Zusammenarbeit im Rahmen einer und derselben Fachgruppe ist auch an die Kooperation auf höherer Ebene, d. h. innerhalb mehrerer verschiedener Fachgruppen zu denken, und zwar in zweifacher Weise:

Die erste überfachliche Zusammenarbeit besteht in der Erforschung der wirksamsten Mittel, auf Grund deren die mittelständischen Betriebe in die Lage versetzt werden, wissenschaftliche Organisationsmethoden in ihrem Betrieb anzuwenden.

Die zweite besteht in der Information über Vorteile, die aus diesen wissenschaftlichen Methoden erwachsen, oder über Bedingungen, die ihrer Anwendung gestellt sind.

Dieser berufliche und überberufliche Austausch stellt das wirksamste Mittel dar, die alten Gewohnheiten zu überwinden und die neuen Verfahren, die mit den traditionellen Vorstellungen unvereinbar sind, zur Anwendung zu bringen. Beispiel und Zeugnis eines Konkurrenten sind in der Tat das durchschlagendste Argument, um einen Unternehmer von der Notwendigkeit der Umstellung seiner Betriebsmethoden zu überzeugen.

Schließlich trägt die Zusammenarbeit in dem Maße, als sie die Besessenheit vom Geschäftsgeheimnis zu überwinden und das gegenseitige Vertrauen zwischen Konkurrenten zu erwecken versteht, dazu bei, das für eine Expansionspolitik unentbehrliche psychologische Klima zu schaffen.

II. Die Antriebskräfte zu einer Politik der Produktivitätssteigerung

Auf dem Gebiet der rein technischen Forschungen oder allgemeiner Finanzierung scheinen die mittelständischen Betriebe besonders im Nachteil zu sein. Ihre Wirksamkeit ist, wie wir gesehen haben, von zwei Faktoren abhängig: 1. vom menschlichen Element, das im wesentlichen in der persönlichen Fähigkeit des Unternehmers besteht, sich schnell an die Konjunktur und an den Markt anzupassen, und nicht zuletzt im Sinn für Zusammenarbeit; 2. vom Grad der Spezialisierung, auf Grund deren der Unternehmer erst in der Lage ist, mit

größtem Erfolg seine Techniker, Arbeiter, seine Ausrüstung einzusetzen, indem er ihre Kräfte auf solche Typen von Artikeln ausrichtet, deren Produktion, Preis und Absatzmöglichkeit er nach allen Seiten hin gründlich studiert.

Mit anderen Worten: die Überlegenheit des mittelständischen Betriebes kann nur vom Dynamismus dieses Anpassungsvermögens und dem Grad der Spezialisierung kommen.

Was also eigentlich dem mittelständischen Betrieb echte Hilfe leistet, sind demnach nicht wirtschaftliche, finanzielle oder fiskalische Maßnahmen in Form von bevorzugten Zinssätzen, von Subventionen, von Ausnahmen. Diese genannten Maßnahmen würden nur künstlich ihr Überleben verlängern, ohne eigentlich den Krankheitsherd zu erfassen.

Im Gegenteil wird den mittelständischen Betrieben dadurch ein großer Dienst erwiesen, daß man ihnen hilft, vorzuschauen und diese ununterbrochene Anpassung an Markt und Konjunktur zu verwirklichen.

Wir können somit jene Maßnahmen bestimmen, welche man ganz besonders empfehlen sollte, um mit ihrer Hilfe die Anpassung an den Fortschritt im besprochenen Sinn zu fördern.

1. Öftere Wiederholung der Vergleichsanalysen. Diese Analysen werden schnelle Resultate zeitigen, wenn sie in enger Koordination mit den verschiedenen in Frage kommenden Amtsstellen vorgenommen werden. Die erzielten Ergebnisse sind auszuwerten: a) durch den Chef der Unternehmung selbst. Der Vergleich der verschiedenen Elemente in den Erstehungskosten gibt ihm die Möglichkeit, den Standort des Unternehmens im Rahmen der Berufsgruppe besser zu erkennen und die Hauptkraft auf jenen Sektor zu lenken, der gemäß der Vergleichsanalyse als der schlechteste erscheint. Wertvolle Erkenntnisse können ebenfalls im Hinblick auf die Expansion oder auf eine eventuelle Umstellung gewonnen werden. b) durch die verantwortlichen Amtsstellen. Die Ermittlung eines gemeinsamen Niveaus der Tätigkeit, der Rentabilität oder der Produktivität muß die Auswahl der eventuellen Vergünstigungen leicht machen, die den mittelständischen Betrieben zu gewähren sind (Maßnahmen hinsichtlich der Kreditgewährung, verschiedene Hilfen bezüglich der Organisation oder der Ausbildung).

2. Die Aufforderung zum verbandlichen Zusammenschluß bringt den mittelständischen Betrieben einen doppelten Vorteil entsprechend der Form dieses Zusammenschlusses:

a) dadurch, daß die Verbände die verschiedenen betrieblichen Leistungen zusammenfassen (Ankauf, Kredit, Ausfuhr, Forschung), sind sie in der Lage, größere Leistungen zu geringeren Erstehungskosten zu erzielen.

b) der Zusammenschluß gibt den Betrieben die Möglichkeit, auf dem Markt gemeinsam aufzutreten. Auf diese Weise sind die Verbände imstande, gegen große Unternehmungen zu konkurrieren und nach und nach die Produktion eines jeden Teilnehmers auf einen bestimmten Artikel zu spezialisieren.

So muß eine Politik der Leistungserhöhung wirksam zur Schaffung und Stärkung der Verbände beitragen, und zwar durch Information, durch Zurverfügungstellung von Experten, durch finanzielle Hilfe. Beim letzten Punkt denken wir an die Bereitstellung von Krediten und an die Zurverfügungstellung von Mitteln zur Förderung der Rationalisierung.

3. Das Beispiel der amerikanischen Wirtschaft und des noch näher liegenden und jüngeren Beispiels der deutschen Wirtschaft beweist zur Genüge die Vorteile, welche aus der Spezialisierung zu ziehen sind. Unseres Erachtens besteht kein Zweifel darüber, daß gerade dieser Faktor mehr als alle anderen den Fortschritt der Wirtschaft ausmacht.

Allerdings ist zu bemerken, daß es zwei Formen der Spezialisierung und darum auch der Zulieferungsproduktion gibt.

Ein Unternehmen kann nämlich bezüglich eines der Substanz oder der Qualität nach originellen Artikels überlegen sein, insofern dieser gewisse, nicht konkurrenzierte technische Eigenheiten aufweist, so daß er auf dem Markt eine bedeutende Stellung einnimmt, und ein Unternehmen kann sich auf ein Produkt oder einen bestimmten Artikel spezialisiert haben, der zu den allgemein gängigen Waren gehört, ohne ein bedeutendes Gewicht auf dem Markt zu besitzen.

Man sieht leicht, daß nur der erste Typ des Unternehmens eine wirkliche Autonomie besitzt, handle es sich nun um einen unabhängigen oder nur im Auftrag produzierenden Betrieb.

Dagegen ist der zweite Unternehmenstyp viel mehr Konjunkturschwankungen unterworfen. Da dieses Unternehmen die Aufträge

von einer Großfirma erhält, steht es in enger Abhängigkeit von dieser und kann von heute auf morgen vor einer Kündigung des Vertrages stehen.

Der Typ des nur abhängig produzierenden Unternehmens (capacity subcontracting) ist darum gefährlich, denn man ist nicht imstande, wirkliche Vertragsabschlüsse vorzusehen. Welches immer auch die Vertragsbedingungen, die Art der Durchführung oder die durch eine neutrale Instanz vorgesehene Kontrolle sein mögen, die Großfirma wird in dem Augenblick, da sie im Absatz irgendwelche Schwierigkeiten verspürt, die Fabrikation weitgehend selbst vornehmen, um die Vollbeschäftigung aufrechtzuerhalten.

Man hat also wesentlich jene Spezialisierung zu stimulieren und zu entwickeln, die bestimmte technische Besonderheiten aufweist.

An den angeführten Beispielen aus dem Ausland (Amerika, Deutschland) ist festzustellen, daß dieser Typ der Spezialisierung und der abhängigen Fabrikation hauptsächlich durch unmittelbaren Kontakt zwischen den Interessenten ohne Vermittlung durch äußere Instanzen entwickelt wird. Immerhin haben in den USA ganz sicher die „Small Business Administration“ einerseits und das Industrialisierungsamt andererseits diese Initiativen sehr begünstigt.

4. Im Hinblick auf die geistige Einstellung der Mittelständler gegenüber Organisation und Ausbildung im Hinblick auf die aus diesen Forderungen entstehenden Kosten und auf die da und dort bestehende Unmöglichkeit, diese Probleme auf kollektiver Ebene zu lösen, müßte eine weitere Formel gefunden werden, um den Mittelständlern irgendwie zu helfen. Die Schaffung eines Stabes von Betriebsberatern entspricht diesem Bedürfnis.

Diese Art und Weise kommt tatsächlich einem in verschiedenen europäischen Ländern empfundenen Bedürfnis nach, da im Hinblick auf die sehr ähnlichen Verhältnisse alle Länder der europäischen Produktionsgemeinschaft (Agence Européenne de Productivité) die Schaffung eines Stabes von Betriebsführern vorgesehen haben, die den mittelständischen Betrieben zur Verfügung stehen sollen.

Die Aufgabe der Betriebsberater wird, im Großen gesehen, etwa folgende sein: Schnellbesuche in den Betrieben, Zusammenstellung der zur vollkommenen Betriebsführung notwendigen Elemente, Beratung des Chefs des Unternehmens im Sinne der besseren Methoden. Dadurch wird in ganz spontaner Weise im Unternehmer der Wunsch nach Organisation und Ausbildung wachgerufen.

5. Die enge Verbindung zwischen Universität und Industrie ist in verschiedener Hinsicht fruchtbar: bezüglich der wirtschaftlichen Untersuchungen, der Ausbildung und der Betriebsverbesserung. Jedoch hat diese gegenseitige Annäherung aus verschiedenen Gründen, worunter wohl der hauptsächlichste der ist, daß die Chefs der kleineren und mittleren Betriebe nicht durch die Universität gegangen sind, bis jetzt für die mittelständischen Betriebe noch keine aktuelle Bedeutung erlangt. Man muß also andere Lösungen suchen.

In gewissen Ländern, so vor allem in England und Holland, wurde diese Lösung in einer engen Verbindung mit den technischen Hochschulen gefunden. In England, wo die technischen Kollegien sehr zahlreich sind, besteht neben jedem Kolleg ein beratendes Komitee, das zusammengesetzt ist aus Professoren und Industriellen, die stets das Programm für Ausbildung, Vervollkommnung der Betriebsführung, Verbesserung der Arbeitsbedingungen im Hinblick auf die Konjunktur ausarbeiten. In Holland bestehen 24 fachgerichtete Institute, die eine dauernde Verbindung zwischen Studenten und mittelständischen Betrieben unterhalten. Übrigens bildet der technische Hochschullehrer die Berater für die mittelständischen Betriebe aus.

In Frankreich müßte die Zusammenarbeit zwischen dem Allgemeinen Bund der mittleren und kleinen Unternehmungen (Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises), dem technischen Lehrwesen (im besonderen dem Produktivitätszentrum des technischen Unterrichts — Centre de Productivité de l'Enseignement Technique) und den regionalen Zentren zur Produktivitätssteigerung (Centres Régionaux de Productivité) die Möglichkeit geschaffen, für die Provinzen Ausbildungsprogramme zugunsten der mittelständischen Betriebe aufzustellen.

6. Die kleinen und mittleren Betriebe müssen über ein ihrer besonderen Psychologie und ihren Bedürfnissen angepaßtes Institut verfügen, dessen Dienste sie leicht in Anspruch nehmen können, besonders in der Hinsicht, um von ihm die Erforschung technischer Verfahren, klare Kenntnis bezüglich neuer Produkte mit neuen Produktionsmethoden usw. zu erhalten, ohne daß ihre „Unabhängigkeit“ bedroht erschiene.

In den USA wurden im besonderen „non-profit institutes“ gegründet, deren Rolle gerade darin besteht, den amerikanischen kleinen

und mittleren Betrieben Gelegenheit zu geben, einigermaßen schnell und billig über den Fortschritt der Technik und über deren Anwendung unterrichtet zu werden. Diese an die Universität angeschlossenen Institute sind im allgemeinen für verschiedene Bereiche bestimmt. Es existieren solche im einzelnen in Chicago, Columbus, Boston, Pittsburg, San Francisco, Los Angeles.

Filialen, im besonderen das „Battle Memorial Institute“, wurden in Europa, in Frankfurt und Genf, gegründet. In Frankreich sind die Besprechungen noch nicht soweit gediehen. Man sollte Kontakt aufnehmen, um ein solches Projekt, dessen Notwendigkeit außer Zweifel steht, auszuarbeiten.

7. Der unmittelbare Kontakt, der durch das Anleihebegehren zwischen den Darlehensinstituten und den mittelständischen Betrieben entsteht, sollte dazu benutzt werden, um den Mittelständlern die großen Vorteile darzulegen, die sie aus diesen besprochenen Maßnahmen gewinnen könnten. Je schneller diese Beratungen sich zu wirklichen Bedingungen der gewünschten Kreditgewährung entwickeln, umso schneller wird auch die gewünschte Umformung der mittelständischen Betriebe vor sich gehen.

Bei dieser Gelegenheit muß man notwendigerweise den Mittelständler über die beste Wahl bezüglich der verschiedenen Kreditformen aufklären. Das finanzielle Gleichgewicht, das die Basis eines günstigen Geschäftsganges darstellt, verlangt eine möglichst genaue gegenseitige Anpassung von kurzfristigen Krediten und laufenden Ausgaben, von mittelfristigen Krediten und Finanzierung von Betriebsausrüstungen, die rasch amortisiert werden müssen, wie ebenso von langfristigen Krediten und Anschaffung von Produktionsmitteln, die einen dauerhaften Wert für den Betrieb bedeuten sollen.

Diese grundsätzlichen Kenntnisse, die nur zu oft unbeachtet bleiben, sollten Gegenstand einer wirklich pädagogischen Unterweisung sein, die vonseiten der Kreditinstitute geleistet wird.

Auf einen weiteren Punkt ist die Aufmerksamkeit der kredit-suchenden Unternehmer hinzuweisen. Diese durch den Staat gewährten Kredite sind in der einen oder andern Form für die Finanzierung eines Betriebes bestimmt, der sich den modernen Verfahren anzupassen wünscht. Deswegen muß die Entscheidung der Zuteilung den Faktor der Produktivität im Auge behalten. Dies ist eine der wesent-

lichen Formen, die heute die Kreditgewährung annehmen muß. Im allgemeinen sind die Kriterien, gemäß denen die Kreditverleihung vorgenommen wird, folgende:

1. Die Darlehen sind grundsätzlich den wirtschaftlich und sozial fruchtbarsten Betrieben vorbehalten.

2. Die Darlehen sollen das Ziel verfolgen, die Modernisierung des Betriebes zugleich mit der gesamten geschäftlichen Reorganisation zu verknüpfen. Die „intellektuell“ vorgenommenen Investitionen, das heißt die aus einer Konzeption und dem Geist der Rationalisierung vollzogenen Investitionen, sind die eigentlich rentablen.

3. Die Darlehen haben auch einen sozialen Aspekt, der keineswegs gering zu schätzen ist, denn es ist gerecht, daß die Lohnempfänger an den Zuwendungen teilhaben, die dem Unternehmen zugute kommen sollten und an deren Wirksamkeit sie ebenfalls mitarbeiten werden. Die Erzeugung eines günstigen sozialen Klimas ist übrigens eine Voraussetzung für den wirtschaftlich guten Verlauf. Ebenfalls dürfen die Darlehen erst dann gewährt werden, wenn die Darlehensnehmer ein genaues Programm bezüglich der Besserstellung des Personals vorlegen. Dieses Programm muß zunächst ein System der kollektiven Beteiligung des Personals an der Produktivitätssteigerung in Form von Leistungsprämien enthalten. Auch kann ein solches Programm Verbesserung der Arbeitsbedingungen vorsehen, wobei jedoch diese Neuerungen nicht auf eine Entlassung von Personal hinauslaufen dürfen.

4. Schließlich entsprechen die Darlehen einem vierten Anliegen, nämlich in den Bankinstituten mehr Aufmerksamkeit dafür zu wecken, daß die Kreditverleihung mit einer Überprüfung der Produktivität des Unternehmens verbunden werden soll.

Schlußbemerkung

Die kleineren und mittleren Unternehmungen nehmen also einen sehr bedeutenden Platz in der entwickelten Wirtschaft ein. Diese Tatsache bringt eine Reihe von Problemen mit sich, von denen wir einige soeben studiert haben. Auf jeden Fall werden sich nur diejenigen Unternehmungen, die sich dem Fortschritt anzupassen verstehen, in der stets voranschreitenden Wirtschaft behaupten und so die natürliche Bewegung zur Konzentration abbremsen können. Es

ist klar, daß die künstliche Konservierung einer bestehenden Struktur zu schwer auf dem natürlichen Mechanismus der Wirtschaft lasten und die wirklichen Daten fälschen würde. Es ist darum gerade in dieser Hinsicht wesentlich, eine gesunde und rationelle Politik zu verfolgen.

Wir haben in großen Zügen die Bedingungen aufgezeigt, welche einer bestimmten Kategorie des Mittelstandes im Hinblick auf die Anpassung an den wirtschaftlichen Fortschritt gestellt sind. Es wäre nun ohne Zweifel notwendig, die Gegebenheiten dieses ziemlich allgemeinen Problems durch eingehendere Behandlung zu vertiefen, indem man sie einzeln an der praktischen Erfahrung mißt. Es muß auf diese Weise möglich sein, sichere Faktoren einer auf die Leistungssteigerung des mittelständischen Betriebes gerichteten Wirtschaftspolitik zusammenzustellen.

Ohne Zweifel besteht zwischen den mittelständischen Betrieben und den anderen Kategorien des Mittelstandes eine enge gegenseitige Verknüpfung. Es kann darum nicht überraschen, daß die Probleme, die wir im Hinblick auf die kleinen und mittleren Betriebe behandelt haben, sich wenigstens analog auch in den anderen Kategorien des Mittelstandes wiederfinden. In dieser Hinsicht sind die Erkenntnisse, welche aus den Untersuchungen der Produktivität der freien Berufe in Frankreich gewonnen wurden, von einigem Interesse. Die durch die „Produktivitätskommission der freien Berufe“ (Commission de Productivité dans les Professions Libérales) zutage geförderten Ergebnisse beweisen, daß diese soziale Kategorie ein ebenso großes, wenn nicht noch dringenderes Bedürfnis empfindet, sich an die wirtschaftliche Entwicklung anzupassen.

So wird also der Mittelstand — handle es sich nun um die kleinen und mittleren Betriebe, um die freien Berufe oder um sonst irgendwelche Kategorien — beweisen, daß er in Wahrheit der festverwurzelte Stamm der modernen Gesellschaft ist.

RICHARD STÜCKLEN

DIE SOZIALE UND POLITISCHE BEDEUTUNG
DES MITTELSTANDES
IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

I. Das Problem

Der fortschreitende wirtschaftliche Wiederaufbau in der Bundesrepublik hat in den letzten Jahren in steigendem Maße das öffentliche Interesse auf einen Fragenkomplex hingelenkt, den man kurz mit dem Schlagwort „Erhaltung und Förderung der mittelständischen Existenzen“ umschreiben kann. Neu ist indessen dieser Problembereich keineswegs, seine Entstehung reicht vielmehr weit zurück in die Zeit der beginnenden Industrialisierung vor mehr als einhundert Jahren. Wie das großstädtische Proletariat, so „verdankt“ auch er seine Entstehung der großgewerblichen Produktion und der von ihr hervorgerufenen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Umwälzung.

Wenn die Öffentlichkeit hierzulande erst — ich möchte sagen: wieder — vor verhältnismäßig kurzer Zeit auf die hier vorliegende Problematik aufmerksam wurde, so ist dies leicht erklärlich. Die Schrecknisse des Krieges und seine verheerenden Folgen, die allgemeine Not und das Erfordernis eines unverzüglichen wirtschaftlichen Wiederaufbaues ließen zunächst alle Sorgen weitgehend zurücktreten, die nicht der unmittelbaren Erhaltung der physischen Existenz galten. Erst als eine gewisse Sicherheit erreicht war, vermochte die Allgemeinheit wieder aufzublicken und die etwas ferner liegenden

Dinge zu erkennen. Einsichtige Warner allerdings haben die Probleme des Mittelstandes schon bald erkannt und — nicht zuletzt auf politischem Wege — versucht, wenigstens die schlimmsten Schäden so frühzeitig als irgend möglich zu vermeiden. Obgleich diesen Bestrebungen Erfolge nicht versagt geblieben sind, kann heute keineswegs behauptet werden, daß die gesteckten Ziele bereits erreicht seien. Im Gegenteil: die im Zuge der nunmehr beginnenden Automatisierung erwachsenden Aufgaben fordern größte Aufmerksamkeit, wenn nicht das bereits Erreichte wieder fragwürdig werden soll. Die Umschichtung des Wirtschaftsgefüges ist, nachdem die Phase des Wiederaufbaues und des allgemeinen Nachholens weitgehend hinter uns liegt, mit dem Aufkommen neuer Güter und Herstellungsmethoden und den dadurch mitbedingten Nachfrageverschiebungen in vollem Gange. Täglich gibt die Entwicklung der Technik, geben Mode und manchmal auch überspitzte Käuferlaunen neue Impulse für Produktion und Konsum.

Diese Dynamik der fortschreitenden industriellen Revolution ist verbunden mit einer stetigen, ja wachsenden Gefährdung mittelständischer Existenzen — wenn man die Entwicklung sich selbst überläßt. Sie zu steuern wird daher heute allgemein als eine vordringliche politische Aufgabe anerkannt, deren Verwirklichung, darüber besteht ebenfalls weiterhin Einigkeit, nicht länger hinausgezögert werden darf.

Betrachtet man das Objekt der Förderungsmaßnahmen, den Mittelstand, so erhebt sich die Schwierigkeit, daß von einer einheitlichen Gruppe, einem geschlossenen Personenkreis, einer zweifelsfrei zu bezeichnenden Schicht nicht gesprochen werden kann. Der Begriff Mittelstand läßt sich nicht mit eindeutiger Schärfe bestimmen. Nicht immer war das so. Bis zum Beginn des industriellen Zeitalters, zur Zeit des „alten Mittelstands“ also, rechnete man ihm zu die selbständig Tätigen im Handwerk und Kleingewerbe, im örtlichen Handel sowie in der Landwirtschaft, daneben auch die aufkommende Schicht der privaten und öffentlichen Beamten und Angestellten sowie die freiberuflich Tätigen, also etwa das kleinere und mittlere Bürgertum. Diese Grenze hat sich im Zuge der Industrialisierung verschoben. Auf der einen Seite zählen heute viele Inhaber von Industriebetrieben zum Mittelstand. Andererseits aber dringen mehr und mehr Arbeiter, gemessen an ihrem persönlichen Einkommen sowie an ihren Konsum- und Lebensgewohnheiten, zum sogenannten „unselbständigen Mittel-

stand“ vor, wenngleich ich der Auffassung bin, daß dieser Prozeß noch am Anfang steht. Ich sehe nämlich die Merkmale für die Zugehörigkeit zum Mittelstand nicht allein in materiell faßbaren Kriterien. Ebenso wichtig erscheint mir das Vorhandensein eines bestimmten Bewußtseins, das ich schlechthin — vielleicht etwas verallgemeinernd — als bürgerlich bezeichnen möchte: der Wille zur persönlichen Freiheit, die Anerkennung des Eigentums, eindeutig christlich-humane Lebensführung sowie ein ausgeprägtes Selbstverantwortungs- und Leistungsgefühl. Gerade aber an diesen subjektiven Momenten scheint es mir bei der Industriearbeiterschaft heute noch weithin zu fehlen, selbst wenn ihre materiellen Lebensgrundlagen und ihr Leistungsbewußtsein einem Vergleich mit Angehörigen des „alten Mittelstandes“ teilweise schon durchaus standhalten.

Meine vorliegenden Ausführungen sollen sich allerdings beschränken auf den sogenannten gewerblichen Mittelstand; von den Problemen der unselbständig Tätigen, der freien Berufe sowie der mittelständischen Haus- und Grundbesitzer wird also im Folgenden nicht mehr die Rede sein.

II. Die wirtschaftliche Lage des gewerblichen Mittelstands

a) *Handwerk*

Im Handwerk ist eine Entwicklung zu beobachten, die in zwei Richtungen verläuft. Während die Zahl der selbständigen Handwerksbetriebe von 863000 im Jahr 1949 auf 752000 in 1956 abgesunken ist, hat sich die Zahl der Beschäftigten im gleichen Zeitraum von 3058000 auf 3625000 erhöht. Insgesamt ist also eine Konzentration, eine ausgeprägte Tendenz zum größeren Betrieb festzustellen. Während 1949 nur 18,3% der Betriebe mehr als 4 Beschäftigte aufwiesen, waren es 1956 bereits 25,3%. Die Veränderungen laufen aber keineswegs in allen Handwerkszweigen gleich; im Unterschied zu der allgemeinen Verringerung der Betriebe um 12,9% (1956 gegenüber 1949) haben verschiedene Handwerkszweige eine Zunahme zu verzeichnen, so u. a. das Polster- und Dekorateurhandwerk um 30,5%, das Gas- und Wasserinstallationshandwerk um 22,4%, das Kraftfahrzeugreparaturhandwerk um 15,3%, das Elektroinstallationshandwerk um 15,2%, das Friseurhandwerk um 10%. Ein überdurchschnittlicher Rückgang

hingegen ist eingetreten u. a. im Damenschneiderhandwerk um 30,9%, im Schuhmacherhandwerk um 29,6%, im Herrenschneiderhandwerk um 28,4%, im Schmiedehandwerk um 25,7%, im Stellmacherhandwerk um 22,3%. Die ausgeschiedenen Betriebe gehörten überwiegend den untersten Größenklassen an; zum Teil wurde die Aufgabe der Selbständigkeit dadurch erleichtert, daß sich den Betriebsinhabern in der Industrie und auch in größeren Betrieben des Handwerks (z. B. Bauhandwerk) günstigere Verdienstmöglichkeiten als unselbständiger Meister boten. Es wäre daher sicherlich falsch, in der Verringerung der Betriebe ein allgemeines Zeichen der Bedrohung des gesamten Handwerks zu sehen. Die steigende Technisierung, die wachsende Kapitalintensität und die rationellere Möglichkeit der Betriebsführung haben zu einer Verschiebung der Größenstruktur geführt, die für den einzelnen Betrieb in der Regel eine innere Festigung und eine Verbesserung seiner Ertragslage bedeutet.

Dies wird ersichtlich, wenn man die Steigerung der Umsätze 1956 gegenüber 1949 betrachtet. An der Spitze steht das Fleischerhandwerk mit 439 Punkten (Umsatz 1949 = 100), es folgen das Hoch- und Tiefbauhandwerk mit 402, das Wäscher- und Plätterhandwerk mit 378, das Kraftfahrzeughandwerk mit 371. Am unteren Ende der Umsatzzunahme stehen das Stellmacherhandwerk mit 109, das Damenschneiderhandwerk mit 129, das Küferhandwerk mit 145, das Herrenschneiderhandwerk mit 152, das Schuhmacherhandwerk mit 155.

Einen Überblick über die gesamte Veränderung der Umsätze gibt die nachfolgende Zusammenfassung:

	Umsatz 1956 (1949 = 100)
Gesamthandwerk	285,3
darunter:	
Handwerksgruppe Bau	334,6
Handwerksgruppe Metall	304,6
Handwerksgruppe Nahrung	295,3
Handwerksgruppe Holz	261,3
Handwerksgruppe Bekleidung	174,9

Im Vergleich zur Industrie ist das Handwerk in der Zunahme des Umsatzes in junger Zeit leicht zurückgeblieben. Während 1956 das Handwerk einen Umsatzanstieg von 11,9% erzielte gegenüber 11,5%

der Industrie, konnte 1957 nur noch eine Umsatzausweitung von 6,5% erreicht werden. Zwar fiel auch die Zuwachsrates der Industrie zurück, jedoch nur auf 7,5%.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die vorhandene Konzentrationstendenz dazu führt, daß besonders in den mit der Industrie zusammenhängenden Handwerkszweigen (z. B. Kraftfahrzeugreparaturhandwerk) und den Dienstleistungsbetrieben (Wäscher- und Plätterhandwerk, Friseurhandwerk) sowie im Bauhandwerk eine Expansion eingetreten ist. Diese Handwerkszweige werden sich auch künftig gut behaupten und weiter ausdehnen können. Auf der anderen Seite aber haben die (relative) Verbilligung der industriellen Fertigung und eine langfristige wirksame Änderung der Nachfrage dazu geführt, daß verschiedene Handwerkszweige in ihrer Bedeutung gegenüber früher stark zurückgefallen sind.

b) Industrie

Die verarbeitende Industrie der Bundesrepublik (das ist die gesamte Industrie ohne Bergbau) weist, was die Größe der Betriebe anbelangt, ein vielfältiges Bild auf. Nach einer Zählung im Jahre 1956 hatten von insgesamt 92745 Betrieben 45% weniger als 10 Beschäftigte und sind wohl, soweit es sich nicht um sogenannte Kümmerbetriebe handelt, alle als mittelständisch anzuerkennen. Welche Betriebe darüber hinaus als mittelständisch angesehen werden können, ist nicht unumstritten. Allgemein möchte ich als mittelständisch alle Betriebe bezeichnen, in denen der Inhaber noch die wesentlichen Unternehmerfunktionen selbst wahrzunehmen vermag, deren Eigenkapital ganz oder zum überwiegenden Teil dem Betriebsleiter oder seinen Familienangehörigen (im weiteren Sinn zu verstehen) gehört und dem die Möglichkeit nicht offensteht, seinen Kapitalbedarf durch Emissionen am Kapitalmarkt zu befriedigen. Ich bin mir bewußt, daß jeder starren Grenze etwas Willkürliches anhaftet, dennoch möchte ich — im großen Durchschnitt und mit der selbstverständlichen Bereitschaft, für berechnete Einzelfälle Ausnahmen gelten zu lassen — alle Industriebetriebe als mittelständisch ansprechen, die bis zu 200 Kräfte beschäftigen. Auf sie entfallen (Zahlenangaben für 1956) nicht weniger als 93% der vorhandenen Betriebe (gegenüber 94% 1953). Der Anteil ist am höchsten in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie

mit 97% und am niedrigsten in der Investitionsgüterindustrie mit 88%. Andere Anteile allerdings ergeben sich, wenn man die Zahl der Beschäftigten zugrunde legt. Dann entfallen von insgesamt 6639019 Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie nur mehr 35% auf die Betriebe mit weniger als 200 Kräften (1953 waren es noch 40%). Hier ist der Anteil am niedrigsten in der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie mit 31% und am höchsten in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie mit 66%. Das Verhältnis verschiebt sich weiter zu Ungunsten der mittelständischen Größenklassen, wenn man den Umsatz betrachtet. Nach den Zahlen für 1955 (neuere Angaben liegen mir nicht vor) erzielten die Betriebe mit weniger als 200 Kräften, das sind 93% aller Betriebe, nur 31% des Umsatzes (gegenüber 34% 1953). Der Umsatzanteil liegt am niedrigsten in der Investitionsgüterindustrie mit 22% und am höchsten in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie mit 49%.

Betrachtet man die Entwicklung seit 1953, so ist eine gewisse Tendenz zum größeren Betrieb zur erkennen, die aber ein Zeichen des allgemeinen Wachstums von unten sein dürfte, denn es hat nicht nur die Zahl der Betriebe mit 200 und mehr Beschäftigten absolut und relativ zugenommen, sondern auch die Zahl der Betriebe mit 50 bis 99 und 100 bis 199 Beschäftigten. Von einer besorgniserregenden *Betriebskonzentration* kann also im Bereich der Industrie m. E. nicht gesprochen werden.

Anders allerdings sehen sich die Dinge an, wenn nicht der Betrieb als die örtliche, technische Produktionsstätte, sondern das Unternehmen als das einheitlich geleitete Wirtschaftssubjekt, als der Marktpartner für Wettbewerber, Kunden und Lieferanten Gegenstand der Betrachtung wird. Denn es ist bekannt, daß eine Vielzahl von Unternehmen nicht nur eine einzige Betriebsstätte aufweist. Zahlenangaben hierüber liegen mir leider nicht vor, die Tatsache indes dürfte durch Beobachtung und Erfahrung als hinreichend erwiesen gelten.

Nun findet die bestehende Konzentration hiermit noch keinesfalls ihre Beschränkung; auch rechtlich selbständige Unternehmen werden auf vielfältige Weise einem einheitlichen Willen untergeordnet, sei es im Wege der gegenseitigen Beteiligung, über eine Dachgesellschaft oder wie auch immer. Hierüber hat, soweit es die Aktiengesellschaft angeht, das Statistische Bundesamt kürzlich das Ergebnis einer Untersuchung veröffentlicht: Von 1636 herangezogenen Aktien-

gesellschaften mit einem Aktienkapital von insgesamt 18 Milliarden DM befinden sich ca. 6,2 Milliarden DM in Schachtelbesitz und ca. 8 Milliarden DM im Dauerbesitz anderer Kapitaleigner. Von einem Aktienkapital von 18 Milliarden DM sind demnach fast 80% in Händen anderer Aktiengesellschaften oder anderer Großaktionäre, d. h. letzten Endes in Konzernbesitz.

Es bedarf keiner Begründung, daß diese Konzentration eine Existenzbedrohung für die mittelständischen Unternehmer bedeutet, weil dadurch außerökonomische Momente am Markt wirksam werden können. Ich möchte in diesem Zusammenhang nur an Kampfpfeile zur Verdrängung vom Markt, an Unterschiede in der Belieferung und Rabattgewährung sowie an den nicht immer korrekt ausgetragenen Wettbewerb um knapp gewordene Arbeitskräfte erinnern. Die Wirtschaftspolitik der Bundesregierung scheint mir hier an einem Scheideweg zu stehen: Entweder sie vermag die ob ihrer Größe marktbeherrschenden Unternehmen zu einem Marktverhalten zu zwingen, das den Bedingungen eines vollkommenen Leistungswettbewerbs möglichst nahekommt, oder aber es besteht die Gefahr, daß die Unternehmenskonzentration in der Industrie in verhältnismäßig kurzer Zeit den mittelständischen Unternehmer spürbar zurückdrängen wird. Eine Lösungsmöglichkeit könnte noch in der freiwilligen Selbstbescheidung „der Großen“ liegen, die Konzentration auf das wirtschaftlich optimale Maß zu beschränken, d. h. Produktionsstätten nur insoweit auf betrieblicher und Unternehmens-Ebene zusammenzufassen, als dadurch eine volkswirtschaftliche Verbilligung der Erzeugung eintritt. Aus anderen als ökonomischen Gründen — etwa politischen oder soziologischen Erwägungen — freiwillige Zurückhaltung von den großen Unternehmen zu fordern oder gar zu erwarten, erscheint mir hingegen unrealistisch. Hier sind, sofern die zuständigen, politisch entscheidenden Körperschaften die Durchsetzung außerökonomischer Gesichtspunkte für notwendig erachten, Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik am Platze.

c) Handel

Es ist eine bekannte Tatsache, daß von den Gesamtkosten eines Gutes sich im Laufe der industriellen Entwicklung der Anteil der Produktionskosten relativ verringert, während der Anteil der Verteilungskosten relativ wächst. Worauf dies zurückzuführen ist, soll in

diesem Zusammenhang nicht erörtert werden. Der Handel hat hieraus den nach meiner Auffassung zutreffenden Schluß gezogen, daß es einer ständigen, sorgfältigen Kostenüberwachung wie auch einer kräftigen Umsatzsteigerung bedarf. Ausnutzung aller Rationalisierungsmöglichkeiten ist die von allen fortschrittlichen Handelsbetrieben anerkannte Notwendigkeit.

Die Struktur des deutschen *Einzelhandels* ist uneinheitlich. Die Statistik für 1956 verzeichnet 505 938 selbständige Unternehmen, von denen 387 433, d. s. 76,6%, einen Jahresumsatz von weniger als 100 000 DM erreichten; 106 545 Einzelhändler, d. s. 21,1%, lagen mit ihrem Umsatz unter 8000 DM. Diese 76,6% aller Einzelhandelsunternehmen dürften mit ihrem Einkommen unter dem durchschnittlichen Bruttojahreseinkommen des sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmers liegen; mindestens die Hälfte aller Einzelhändler hat, diese Feststellung bedarf angesichts dieser Tatsache keines näheren Beweises, wenn keine Nebeneinnahmen vorliegen, ein völlig unzureichendes Einkommen. Bei weiteren 30% liegt das Einkommen unter dem des qualifizierten Arbeiters.

Die genannten 76,6% der Unternehmen haben nur 21,8% des gesamten Einzelhandelsumsatzes erzielt. Wenn sie ihre Existenz erhalten konnten, so nach meiner Auffassung vorwiegend deshalb, weil sie, weit gestreut und vielfach in Wohnvierteln gelegen, dem Kunden den schnellen, bequemen Einkauf von „eben im Moment“ benötigten Kleinigkeiten ermöglichen, weil bei preisgebundenen Markenerzeugnissen den kostengünstiger arbeitenden Betrieben kein Preiswettbewerb möglich ist und weil schließlich ihre Inhaber vielfach den Einzelhandel nur als zusätzliche Erwerbsquelle (neben Renten, Pensionen u. ä.) oder als Nebenberuf ansehen. Auf dem Land endlich ist oft ein derartiger Kleinstbetrieb die einzige Einkaufsmöglichkeit am Ort. Ihre volkswirtschaftliche Funktion kann den Kleinstbetrieben des Einzelhandels in vielen Fällen nicht bestritten werden; ihre Zugehörigkeit zum Mittelstand wird immer dann anzuerkennen sein, wenn das Gesamteinkommen des Inhabers ausreicht, eine nach herkömmlicher Anschauung als mittelstandsgemäß anzusehende Lebensweise zu ermöglichen.

Die eigentlich mittelständischen Betriebe des Einzelhandels dürften ohne diese Voraussetzung eines Nebenerwerbs und abgesehen von besonders gelagerten Verhältnissen, beispielsweise bei ländlichen

Betrieben, für unsere gegenwärtigen Verhältnisse etwa in der Umsatzgrößenklasse zwischen 100000 und 2 Mill. DM Jahresumsatz liegen. Zu ihr zählen 23,1% aller Einzelhandelsunternehmen mit einem Umsatzanteil von 49,5%. Über 2 Mill. DM Jahresumsatz erzielen 0,3% der Unternehmen, ihr Umsatzanteil hingegen macht 28,7% aus.

Von der Kostenseite her gesehen könnte es den Anschein haben, als ob sich eine Tendenz zum größeren Unternehmen anbahnen würde. Auf verschiedene Weise, ich möchte nur den Zusammenschluß zu freiwilligen Handelsketten und die Zugehörigkeit zu Einkaufsgemeinschaften nennen, bemühen sich indessen die kleineren und mittleren Unternehmen, ihre Kosten zu senken und damit ihre Wettbewerbschancen zu erhöhen. Ich beurteile diese Anstrengungen als sehr aussichtsreich. Das Schicksal vieler Kleinstbetriebe hingegen wie auch mancher kleineren Fachgeschäfte (insbesondere solcher für selten gekaufte, langlebige Gebrauchsgüter) dürfte nach meiner Auffassung maßgeblich u. a. davon abhängen, daß die Preisbindung von Markenwaren auch künftig zumindest im bisherigen Umfang weiterbestehen bleibt.

Auch im *Großhandel* findet sich eine große Zahl von Betrieben, die ihrem Umsatz nach kaum als Existenzgrundlage angesehen werden können. Von (Zahlenangaben für 1956) 141277 selbständigen Unternehmen liegen 43,7% mit ihrem Jahresumsatz unter 100000 DM und vereinigen auf sich nur 17,5% der gesamten Großhandelsumsätze. In die Umsatzgrößenklasse 100000 DM bis 2 Mill. DM fallen 50% der Unternehmen mit 26,3% des Gesamtumsatzes, in diejenige von 2 Mill. DM bis 10 Mill. DM schließlich 5,2% mit 22,6% Umsatzanteil. Über 10 Mill. DM Umsatz haben nur mehr 1,1% der Unternehmungen, die jedoch 33,6% des Gesamtumsatzes auf sich vereinigen.

In verschiedenen Bereichen des Großhandels — insbesondere im Lebensmittelgroßhandel — spielen Genossenschaften, zu denen selbständige Einzelhändler sich zusammengeschlossen haben, eine bedeutende Rolle. Hier wird, abgesehen vielleicht von verkehrungünstigen Landgebieten, nach meiner Auffassung nur besonders leistungsfähigen, größeren selbständigen Großhändlern auf die Dauer ein erfolgreicher Wettbewerb möglich sein. Aber auch andere Gründe lassen m. E. eine künftige Verringerung der Zahl der Betriebe mit verhältnismäßig gar zu geringem Umsatz erwarten. Vom Standpunkt der Mittelstandsförderung halte ich diese Entwicklung nicht für

unerwünscht, weil dadurch den mittelständischen Betrieben die Möglichkeit erwächst, die Umsatzanteile der ausgeschiedenen Kümmerbetriebe zu übernehmen und somit ihre Wettbewerbsposition zu befestigen.

d) Landwirtschaft

Bei der Erörterung mittelständischer Probleme werden Fragen der Landwirtschaft oft ausgeklammert. Dies hat seinen maßgeblichen Grund wohl darin, daß die deutsche Landwirtschaft nicht nur über eine wirksame und einflußreiche eigene berufsständische Organisation verfügt, sondern auch ihre Belange im politischen Bereich von einer beträchtlichen Zahl von Abgeordneten vertreten werden, die entweder selbst Landwirte oder aus der Landwirtschaft hervorgegangen sind. Daneben ist durch das Bestehen eines Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten der Landwirtschaft hinsichtlich der Verwaltungsorganisation gegenüber den übrigen Angehörigen des Mittelstandes eine gewisse Sonderstellung eingeräumt. Obwohl also die Inhaber landwirtschaftlicher Betriebe — soweit es sich auch hier nicht um ausgesprochene Kümmerbetriebe handelt — ohne Zweifel dem Mittelstand zuzurechnen sind, möchte ich mich, der allgemeinen Gepflogenheit folgend, im Rahmen dieser Arbeit auf eine kurze Anmerkung beschränken.

Die deutsche Landwirtschaft ist sowohl der Zahl der Betriebe als auch der von ihnen bearbeiteten landwirtschaftlichen Nutzfläche nach überwiegend klein- und mittelbäuerlich. Im einzelnen haben von (alle Zahlen für 1957) rund 1770100 landwirtschaftlichen Betrieben 56,7% weniger als 5 ha Nutzfläche. Diese Betriebe bearbeiten 15,9% der gesamten Fläche und sind vielfach Nebenerwerbsquellen. 21,0% der Betriebe gehören der Größenklasse 5 bis 10 ha an; sie vereinigen auf sich 20,1% der Fläche. 21,9% der Betriebe sind Mittelbetriebe mit 10 bis 50 ha, auf sie fallen 53,7% der Nutzfläche. Die 0,9% größeren Betriebe über 50 ha schließlich bebauen 10,3% der Fläche. Seit 1949 ist die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe insgesamt um 7,4% zurückgegangen; in den betriebswirtschaftlich und soziologisch wichtigen Größenklassen von 10 bis 50 ha und 50 bis 100 ha ist jedoch ein höchst erwünschter Zuwachs zu verzeichnen.

Die bekannten wirtschaftlichen Schwierigkeiten der deutschen Landwirtschaft haben ihre Wurzel in der im Vergleich zu anderen deutschen Wirtschaftszweigen, aber auch gegenüber der Landwirtschaft anderer Staaten (z. B. Dänemark, Niederlande, USA, Kanada) verhältnismäßig geringen Arbeitsproduktivität. Ihre Hebung hat bei den ungünstigen strukturellen Verhältnissen, unter denen sehr viele Betriebe — in besonderem Maße in kleinbäuerlichen Gebieten — zu arbeiten haben, die Durchführung umfangreicher strukturverbessernder Maßnahmen zur Voraussetzung. Erst dann wird sich die produktivitätssteigernde Wirkung technischer Geräte und Hilfseinrichtungen, die bereits heute in recht großer Anzahl vorhanden sind, voll auswirken und zu der erwünschten — und im Zeichen der Errichtung des Gemeinsamen Marktes unumgänglichen — Kostensenkung je Erzeugniseinheit beitragen können. Eine Entwicklung zum Großbetrieb — und damit eine unmittelbare Gefahr für die Existenz der mittelständischen Betriebe — ist in der deutschen Landwirtschaft auch im Zuge der zunehmenden Technisierung nicht zu erkennen. Zu einer Ausdehnung des bereits sehr weit ausgebauten landwirtschaftlichen Genossenschaftswesens kann es indessen durchaus kommen.

e) Sonstige Gewerbebezüge

Nicht nur im Handwerk, in der Industrie, im Handel und in der Landwirtschaft, sondern darüber hinaus noch in verschiedenen weiteren Gewerbebezügen, wie beispielsweise im Transport- und Fremdenverkehrsgewerbe sowie in anderen Dienstleistungsgewerben, finden sich mittelständische Unternehmungen. Abgesehen von der Hotellerie und dem Gaststättengewerbe handelt es sich hierbei meist um verhältnismäßig junge Gewerbebezüge, die ihren Aufschwung vorwiegend dem wachsenden allgemeinen Wohlstand verdanken und gegenwärtig durchweg noch in einer lebhaften Entwicklung stehen dürften. Ich möchte aus diesem Grund darauf verzichten, die hier zu verzeichnende Situation im Rahmen dieser Abhandlung näher zu betrachten.

III. Soziale und politische Bedeutung des Mittelstandes

Die Bedeutung des Mittelstandes kann keineswegs erkennen, wer allein die wirtschaftliche Seite betrachtet. Für die Zukunft unseres ganzen Volkes, ja ich möchte behaupten für die Zukunft unserer westlichen Demokratie ist die Frage, ob der Mittelstand erhalten werden kann, von grundlegender Wichtigkeit. Das Lebensbewußtsein der westlichen Welt, die Grundlagen ihrer Lebensweise sind zugleich die bestimmenden Wesensmerkmale mittelständischer Gesinnung: Wille zur persönlichen Freiheit, Anerkennung des Privateigentums, christlich-humane Lebensführung, Selbstverantwortlichkeit und Leistungsbewußtsein. Und darum kann unsere gegenwärtige Lebens- und Gesellschaftsordnung nur so lange bestehen, als sie getragen wird von einer überwiegenden Schicht mittelständischer Staatsbürger und bestimmt wird aus dieser Geisteshaltung.

Neben die politische Bedeutung des Mittelstandes tritt die soziale. Wir wissen heute, daß eine freiheitliche Staatsform auf die Dauer nur Bestand hat, wenn eine in sich gesunde, ausgeglichene Bevölkerungsstruktur vorhanden ist. Soziale Spannungen hingegen gefährden den Staat, ganz besonders den freiheitlichen Staat. So ist beispielsweise die breite Streuung des Eigentums von großer Wichtigkeit. Je mehr selbständige, mittelständische Existenzen sich entfalten können, umso näher wird dieses schwierige Problem seiner Lösung entgegengebracht, ist doch persönliches, unmittelbares Eigentum im Bewußtsein der Menschen wie auch in seiner persönlichkeitsbildenden Wirkung viel höher einzuschätzen als alle Formen eines kollektiven Eigentums. Wieviel leichter auch läßt sich das Leben eines unselbständigen Arbeiters ertragen, wenn der tüchtigen Kraft der Weg offensteht zur Selbständigkeit.

Die Erhaltung und Errichtung möglichst vieler, über das ganze Land verstreuter mittelständischer Unternehmen dient gleichzeitig der Auflockerung der bestehenden industriellen Ballungsräume. Als Zentren der gewerblichen Tätigkeit und guter Verdienstmöglichkeiten zogen und ziehen sie viele, insbesondere junge Menschen an, denen die in ihrer Heimat vorhandenen Betriebe keine ausreichende Beschäftigung zu bieten vermögen. Aber um welchen Preis! Verstädterung und Heimatlosigkeit werden heute weithin als großes Unglück empfunden, nur ist der Weg zurück, trotz der Fortschritte, die in der

gewerblichen Förderung der abgelegeneren Gebiete bereits erzielt worden sind, noch immer sehr schwierig. Eine umfassende Mittelstandspolitik, die ihr Augenmerk auch auf die Dezentralisierung der Industrie lenkt, kann die künftige Generation vor diesem Schicksal bewahren. Hingegen müßte eine fortschreitende Konzentration der Wirtschaft letzten Endes dazu führen, daß einer kleinen Schicht, die über die dann noch vorhandenen wenigen Mammut-Unternehmungen bestimmt, eine große Klasse Abhängiger gegenübersteht. Daß dies das Ende nicht nur der freiheitlichen Wirtschaftsordnung, sondern auch unseres freiheitlichen Staatswesens bedeuten würde, bedarf keiner näheren Begründung.

Die Erhaltung des Mittelstandes ist mithin keine Forderung, die im Interesse einer einzelnen Volksschicht erhoben wird, sie ist eine vordringliche staatspolitische Aufgabe im Interesse des Volksganzen.

IV. Grundzüge einer Politik zur Förderung des Mittelstandes

Leitgedanke jeder verantwortungsvollen Staatspolitik ist die Förderung des Gemeinwohls. Es ist selbstverständlich, daß auch eine Politik zur Förderung des Mittelstandes sich diesem Grundsatz unterordnen muß, wenn sie nicht zu einer fragwürdigen Interessenpolitik werden soll. Ein Zurückfallen in ein mittelalterliches Zunftdenken wäre nicht nur unzeitgemäß, es wäre darüber hinaus höchst gefährlich. Denn nur zu leicht könnte eine solche Politik als „gesellschaftlicher Sprengstoff“ wirken und letzten Endes das Gegenteil dessen herbeiführen, was in guter Absicht angestrebt wurde. Für den Mittelstand kann das Ziel also nicht heißen: Erhalten, restaurieren um jeden Preis. Es muß vielmehr lauten: Bewahren und Wachsen durch Anpassung an die Gegebenheiten unseres Zeitalters.

Das aber setzt eine entsprechende Denkweise voraus. Keinesfalls darf der gewerbliche Mittelstand der Auffassung anhängen, daß eine rein traditionsgemäße Ausübung seines Berufes allein genügen müsse, um ihm die selbständige Existenz zu sichern. Technisch-handwerkliches Können, so unabdingbar es ist für eine sachgerechte Berufsausübung, vermag den wirtschaftlichen Erfolg auf die Dauer allein nicht zu gewährleisten, wenn es nicht ergänzt wird durch unternehmerisches Denken und Handeln. Allen Persönlichkeiten und

Organisationen, die sich dem Mittelstand verbunden und verpflichtet fühlen, obliegt es daher, den Angehörigen des gewerblichen wie auch des landwirtschaftlichen Mittelstandes immer wieder diese Tatsache eindringlich vor Augen zu halten.

Aus dieser Einsicht folgt vieles weitere: Die Notwendigkeit einer Ausbildung, die starkes Gewicht auf kaufmännische Kenntnisse legt, spätere Weiter- und Fortbildung auf diesem Gebiet, aber auch Betriebsberatung durch Berufsorganisationen oder unabhängige Sachverständige. Dem Unternehmer gewordenen Mittelständler wird es mit Hilfe der modernen betriebswirtschaftlichen Erkenntnisse möglich sein, die betriebliche Leistungsfähigkeit durch Kostensenkung im Wege der Rationalisierung des Arbeitsablaufs zu erhöhen und sich den ständigen Veränderungen der Nachfrage anzupassen.

Gerade das Aufgehen in der Dynamik der Wirtschaft ist eine unternehmerische Aufgabe, die dem traditionellen alten Mittelstand naturgemäß fremd sein mußte, heute aber eine unabdingbare Voraussetzung für erfolgreiche Tätigkeit geworden ist. Wer das vermag, dem bietet auch unsere Zeit viele Möglichkeiten. Zwar ist das genormte, in großen Serien hergestellte Massenprodukt auf Grund der bestehenden und der noch zu erwartenden technischen Bedingungen in erster Linie für eine industrielle Fertigung geeignet und es hätte wenig Sinn, wenn der Mittelstand mit der auf diesem Gebiet billiger produzierenden Industrie konkurrieren wollte. Daneben aber besteht ein weiterer Produktionsbereich, in dem die Großindustrie nicht damit rechnen kann, daß der Käufer auf Besonderheiten in der Gestaltung und Ausstattung zu verzichten bereit ist. Eine Produktion solcher Güter ist deshalb nur in kleinen Serien oder Einzelstücken möglich und aus diesem Grund für mittelständische Betriebe besonders geeignet. Ich denke hier beispielsweise an den sogenannten „gehobenen Konsum“, der mit steigendem Lebensstandard zunehmende Bedeutung erlangt. Andere Möglichkeiten bieten sich mittelständischen Produzenten als Zulieferer und Helfer der Industrie. Schließlich sehe ich ein weites Feld für die unternehmerische Initiative des Mittelstandes im Bereich der Dienstleistungen. Hier macht es den Verbrauchern erst der wachsende Wohlstand möglich, die vergleichsweise höheren Kosten zu tragen, die mit einer persönlicheren Ausgestaltung und individuellen Bedienung zwangsläufig verbunden sind. Vorzüglich auf den Gebieten also, auf denen persönliche Wünsche und ein vom All-

gemeinen sich abhebender Bedarf eine Rolle spielen, liegen nach meiner Auffassung die besonderen Chancen des gewerblichen mittelständischen Unternehmers.

Der Staat — und damit komme ich zu den Aufgaben der staatlichen Mittelstandspolitik — muß die von der betrieblichen und der Kosten­seite eindeutig mittelständischen Bereiche der Wirtschaft allerdings davor schützen, daß große Unternehmungen, gestützt auf ihre überlegene Kapitalkraft und die vielfach damit verbundene überlegene Marktposition, sich hier einseitige Startbedingungen zunutze machen. Seine Wirtschaftspolitik muß also dahin gehen, ökonomisch ungerechtfertigte Vorteile der kapitalstärkeren Großunternehmen in ihren Auswirkungen aufzuheben und diese zu veranlassen, gegenüber ihren mittelständischen Marktpartnern die Regeln eines fairen Leistungswettbewerbs einzuhalten. Weiter müssen alle Nachteile beseitigt werden, die sich aus einem — vom Gesetzgeber gewiß unbeabsichtigten — Zuschnitt wirtschafts-, finanz-, sozial- und steuerpolitischer Maßnahmen auf die Belange der Großindustrie ergeben. Auf diese Weise gerechte und gleiche Startbedingungen für den Mittelstand zu schaffen, sehe ich als die vordringliche Aufgabe des Gesetzgebers an. Neue Rechtsvorschriften sind vor ihrem Erlaß eingehend daraufhin zu prüfen, ob sie in allen ihren Auswirkungen diesem Grundsatz entsprechen, damit nicht nur die formale, sondern auch die faktische Gleichheit aller Bürger vor dem Gesetz gewahrt wird. Dies gilt ganz besonders auf dem Gebiet des Steuerrechts. Die gegenwärtig bestehende kumulative Umsatzsteuer beispielsweise bevorzugt eindeutig mehrstufige Unternehmen und trägt somit zu einer mittelstandsfeindlichen Konzentrationstendenz bei, die bereits bedrohlichen Umfang angenommen hat.

Von keinem Unternehmer, auch nicht vom Mittelstand, kann erwartet werden, daß er bereit ist, mit seiner wirtschaftlichen Betätigung ein Risiko auf sich zu nehmen, das zu groß, ja auf die Dauer unübersehbar ist. Ein Zeichen, daß die Grenze des Tragbaren hier und da schon erreicht sein dürfte, sehe ich in der Tatsache, daß mancher selbständige Unternehmer — vorzugsweise in bestimmten Branchen — es vorzieht, einem Großunternehmer die Übernahme seines Betriebes anzutragen, und damit bereit ist, seine Selbständigkeit aufzugeben. Das sollten Alarmzeichen auch für die staatliche Mittelstandspolitik sein!

Die öffentliche Hand hat sich einer eigenen wirtschaftlichen Betätigung so weit als irgend möglich zu enthalten; an ihren Aufträgen ist dem Mittelstand eine angemessene Beteiligung zu sichern.

Subventionen hingegen sollten als außergewöhnliche Maßnahme der Wirtschaftspolitik anerkannt und nur gewährt werden, wenn unverschuldete Notfälle vorliegen. Ihr Zweck darf nicht darin liegen, den eingetretenen Zustand auf die Dauer erträglich zu machen. Sie sollten vielmehr den Betroffenen zu einer der Situation entsprechenden Umstellung verhelfen, damit er möglichst bald auf weitere staatliche Unterstützung nicht mehr angewiesen ist und aus eigener Kraft wieder seine Existenz zu sichern vermag. Eine wesentliche Bedeutung kommt nach meiner Auffassung zeitweilig zu gewährenden Subventionen bei der Durchführung von Strukturplanungen zu, wie etwa in der Landwirtschaft oder zur Dezentralisierung der Industrie. Das Bekenntnis zur sozialen Marktwirtschaft, die allein die Freiheit der Persönlichkeit gewährleistet, verpflichtet uns im übrigen, den echten, im fairen Leistungswettbewerb am Markt gebildeten Preis als das reguläre Steuerungsmittel der Wirtschaft anzuerkennen. Preise, die durch besondere Marktbedingungen beeinflusst sind, sollten grundsätzlich nicht durch Ausgleichszahlungen des Staates korrigiert werden, sondern dadurch, daß die Voraussetzungen für die Bildung eines gerechten Preises geschaffen werden. Dieser Grundsatz gilt auch für den Kapitalzins. So lange allerdings besondere Mittel (z. B. aus dem ERP-Sondervermögen) verfügbar sind, sollen diese zu tragbaren Bedingungen dort eingesetzt werden, wo Förderungsmaßnahmen geboten sind. Bei der Inanspruchnahme von Krediten dürfen im übrigen dem mittelständischen Unternehmer keine Nachteile dadurch entstehen, daß er weder Großkreditnehmer noch in der Lage ist, an den Kapitalmarkt heranzutreten. Auch die geringere Möglichkeit einer Sicherheitsleistung darf sich nicht nachteilig auswirken. Wenn erforderlich, hat der Staat durch die Übernahme weiterer Ausfallbürgschaften die bestehenden Selbsthilfeeinrichtungen des Mittelstandes (Kredit-Garantie-Gemeinschaften) zu unterstützen, wie er überhaupt alle Bestrebungen zur Selbsthilfe ermuntern und unterstützen muß, weil die Erhaltung des Mittelstandes letzten Endes davon abhängt, daß dieser sich selbst zu behaupten gewillt ist.

KURT SCHMÜCKER

DER GEWERBLICHE MITTELSTAND IN DEUTSCHLAND

Der Mittelstand ist für eine gesund gegliederte Gesellschaft ein unentbehrliches, aufbauendes und verbindendes Element. Ein Volk, das einen starken Mittelstand besitzt, kann nicht in Klassen auseinanderfallen. Es ist widerstandsfähiger gegen soziale und politische Erschütterungen als Nationen mit einer unausgeglichene Gesellschaftsstruktur.

Das Wort Mittelstand ist vielen Deutungen ausgesetzt. Eine kurze Begriffsbestimmung des Wortes ist bisher nicht gelungen. Sie kann auch kaum gelingen, weil das Wort Mittelstand die Bezeichnung eines sozialen Prinzips und zugleich derjenigen Gesellschaftsgruppe ist, die nach diesem Prinzip lebt. Nicht einmal die gesellschaftliche Gruppe des gewerblichen Mittelstandes kann einigermaßen fest umrissen werden. Wenn es möglich wäre, würde sie eines der wesentlichsten Merkmale des Mittelstandes bereits verloren haben, nämlich verbindendes Element zwischen Extremen zu sein. Man wird also nicht anhand des Kapitaleinsatzes, der Umsatzziffern, der Beschäftigtenzahlen oder der Investitionen sagen können, dieser ist Mittelständler, jener nicht. Eine ganze Reihe von absoluten und mehr noch von relativen Zahlen müßte herangezogen werden, und dennoch bliebe ein schematisches Einordnen immer nur Hilfswerk. Das Prinzip ist das Entscheidende, und dieses Prinzip meint die freie, selbstverantwortliche Betätigung im eigenen und auch fremden Betrieb. Wer nach diesem Prinzip lebt, ist Mittelständler.

Leider können Wissenschaft, Verwaltung und Politik mit einer solchen Begriffserläuterung nicht viel anfangen. Die mangelnde Klarheit des Mittelstandsbegriffes ist einer der Gründe für das späte Aufleben der Mittelstandspolitik. Die Amerikaner machten es sich leichter mit ihrem „Small business“. Was uns eine viel diskutierte Ethik ist, war ihnen Selbstverständlichkeit. Ihr Denkprozeß ist nicht vom Marxismus getrübt worden. Unbefangen wird die Klassifikation nach verschiedenen objektiv meßbaren Merkmalen vorgenommen, von denen auf den Mann des „Small business“ mindestens zwei zutreffen müssen.

Der Mittelstand in seiner Vielschichtigkeit beherrscht zahlenmäßig ganz eindeutig die deutsche Wirtschaft. Er tut das nicht der Industrialisierung zum Trotz, sondern gerade im Gleichklang mit der fortschreitenden Industrialisierung. Produktionen, die früher nur dem Handwerk oblagen, werden heute zum Teil billiger von der Industrie vorgenommen. Auf den dabei entstehenden Kampf richten fast alle ihr Augenmerk, und man übersieht oft, daß durch die industrielle Produktion neue Einzelberufe möglich und nötig werden. Die Verbilligung, die durch die Massenproduktion eintritt, erlaubt es, den erzielten Gewinn anderweitig für den gehobenen Bedarf auszugeben. Der steigende Wohlstand des Volkes ist die beste Voraussetzung für das Gedeihen der mittelständischen Wirtschaft, denn die individuelle Bedarfsdeckung ist zwar nicht sein einziges, aber sein unangetastetes Betätigungsfeld.

Der gewerbliche Mittelstand von heute darf nicht einfach ohne weiteres mit seinem mittelalterlichen Vorgänger verglichen werden. Dazu haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu sehr verändert. Früher beispielsweise konnte sich ein Handwerker darauf verlassen, daß die allgemeine Marktpreisgestaltung ihm, Fleiß und Tüchtigkeit vorausgesetzt, eine ausreichende Existenzgrundlage bot. Das Gleiche galt für den Handel. Die Preisbildung orientierte sich hier mehr an der traditionellen Vorstellung vom gerechten Preis. (Vielleicht ist aus dieser Einstellung auch die heute weit verbreitete Vorliebe für die Preisbindung der zweiten Hand verständlich). Noch heute ist in bäuerlichen Kreisen die Auffassung, die Preise ihrer Erzeugnisse müßten den Lebensunterhalt garantieren, weit verbreitet. (In den freien Berufen dürfte er sogar noch eine Daseinsberechtigung haben). Diese Vorstellungen, die natürlicherweise ein

Zunft- und Erbhofdenken bedingen, können heute, von wenigen Ausnahmen abgesehen, nicht mehr aufrechterhalten werden. Der technische Fortschritt und die Industrialisierung haben es mit sich gebracht, daß sich die Produktions- und Absatzformen dauernd wandeln. Während einige Berufe aussterben, weil ihnen keine Aufgaben mehr gestellt werden, entstehen laufend neue mit anderen Aufgabengebieten. Dieser grundlegende Unterschied gegenüber den vorindustriellen Zeiten erlaubt es dem Mittelständler nicht, schon aus der Betätigung in seinem Beruf heraus eine Art gesetzlichen Anspruch auf Lebensunterhalt zu stellen. Ein solches Recht hätte allenfalls der *Arbeitnehmer*. Die in früheren Zeiten nur im Fernhandel übliche, echt unternehmerische Funktion, die von der Industrie für die produzierenden Bereiche der Wirtschaft übernommen wurde, hat nunmehr auch die mittelständische Wirtschaft erfaßt. Handwerker, Einzelhändler, ja sogar die Landwirte müssen lernen, unternehmerisch zu denken.

Viele Berufe, die früher streng für sich getrennt — in Branchen aufgeteilt — arbeiteten, wachsen heute zusammen. So gibt es nur noch wenige Handwerker, die nur Handwerker sind. Sie sind nebenher Einzelhändler, oft auch Großhändler oder haben zur Erweiterung ihrer Existenzbasis eine Vertretung übernommen. Die Kopplung von Gastwirtstätigkeit und Einzelhandel ist recht häufig, so wie früher kaum ein Gewerbetreibender auf dem Lande ohne eine kleine Ackerwirtschaft war. Die Begriffe „Branchen und Funktionen“ sind von der dynamischen Wirtschaftsentwicklung der letzten Jahrzehnte weithin überholt. Alles fließt und paßt sich an. (Nur die Steuergesetzgebung arbeitet noch mit den überholten alten Einteilungen. Das hat zur Folge, daß der natürliche Prozeß gehemmt wird und der ökonomischen Entwicklung entgegenstehende Strukturelemente erhalten bleiben).

In der sowjetisch besetzten Zone Deutschlands hat man getreu der marxistischen Ideologie jede unternehmerische Betätigung erstickt. Nach der Zerschlagung der privatwirtschaftlichen Groß- und Mittelunternehmen und der eindeutigen Bevorzugung der sozialisierten Handelsformen spürte man, daß im Handwerk das freie Unternehmertum trotz aller Schikanen noch lebendig blieb. Aus diesem Grunde wurde vor wenigen Wochen ein Gesetz erlassen, das unter dem zynischen Titel „Gesetz zur Änderung des Gesetzes zur Förderung

des Handwerks“ zusammen mit der Einführung einer Handwerkersteuer dem freien Handwerker die letzten Lebensmöglichkeiten nimmt und nur noch den Reparatteur als selbständig Tätigen zuläßt. Die unternehmerische Betätigung wurde durch diese Gesetze rundweg verboten.

In der Bundesrepublik Deutschland ist man bemüht, allen gewerblichen und auch den agrarischen Mittelständlern klarzumachen, daß sie Unternehmer sein müssen. Als Unternehmer werden sich die Mittelständler voll behaupten können.

Es ist die Frage, ob die Ereignisse eine so optimistische Beurteilung der Möglichkeiten des deutschen Mittelstandes rechtfertigen. Erfreulicherweise kann man feststellen, daß das mittelständische Unternehmertum in den letzten 100 Jahren viele Beispiele erfolgreicher Anpassungsfähigkeit gegeben hat. So konnte Schulze-Delitzsch in Verwirklichung des Genossenschaftsgedankens die mittelständischen Betriebe durch gemeinschaftliche Maßnahmen rationalisieren. Wir stehen heute vor der Erkenntnis, daß ohne die Genossenschaften die Position des gewerblichen Mittelstandes wesentlich schwächer sein würde, wengleich mit dem wachsenden Umfang der Genossenschaften auch Gefahren für das mittelständische Prinzip verbunden sein können. Der Genossenschaftsgedanke ist von Nicht-Gewerblern ebenfalls hochentwickelt und wird unter fälschlichen sozialen Vorzeichen fast zu einer unlauteren Konkurrenz.

Die anfangs als aussichtslos betrachtete Auseinandersetzung des mittelständischen Handels mit den konzernierten Warenhäusern und Versandbetrieben zeigt heute bereits, daß die mittelständischen Betriebe, wenn auch ein gewisser Bereich abgegeben werden mußte, in der großen Mehrheit nicht zu ersetzen sind. Die Nutzbarmachung der Erkenntnisse der modernen Betriebswirtschaft und ihre Anwendung in den mittelständischen Unternehmen zeigt eine erfreuliche Entwicklung. Eine bunte Vielfalt von Rationalisierungsmöglichkeiten schafft immer wieder neue Situationen. Den Mut zu diesen dauernden Anpassungen und Neugestaltungen muß der Mittelstand aufbringen. Und er bringt ihn in steigendem Maße auf. Jedes Zurückfallen in mittelalterliches Zunftdenken wäre höchst gefährlich. Das Schlimmste, was dem gewerblichen Mittelstand passieren kann, ist, daß er sich selbst einbildet oder ihm von der Politik vorgeredet wird, daß schon bei nur traditionsgemäßer Ausführung des Berufes eine Existenz

gesichert sein müßte. Bei aller hohen soziologischen und staatspolitischen Funktion ist auch der Mittelstand kein Selbstzweck, sondern Diener am Ganzen. Seine Bedeutung steht und fällt mit seiner Leistung für die Allgemeinheit.

Wirtschaftspolitische Maßnahmen zugunsten einer Gruppe darf es nur für unverschuldete Notfälle geben. Wenn einmal Subventionen, gleichgültig welcher Art, notwendig werden, muß man sich im Augenblick ihres Erlasses darüber klar sein, daß sie, und zwar schnellstens, wieder abgebaut werden müssen. Sie sollen normalisieren und nicht Unzulänglichkeiten zementieren. Die freie Wirtschaft, die allein die Freiheit der Persönlichkeit garantiert, kann auf die Dauer nur bei echten — das heißt am Markt gebildeten — Preisen funktionieren. Wenn Störungen auftreten, und das ist tagtäglich der Fall, müssen Hilfsmaßnahmen die Beseitigung der Störung zum Ziele haben. Sie dürfen aber niemals zu einer Stützung und Beibehaltung einer Fehlentwicklung führen. Die Politik muß hier den Mut zur Unpopularität besitzen, um das Gemeinwohl intakt zu halten.

Die Gefährdung des mittelständischen Unternehmertums ist aber nicht aus einer mangelhaften staatlichen Finanzhilfe entstanden, sondern aus der verlorenen Gleichheit aller Staatsbürger vor dem Gesetz. Die gesetzgeberische Entwicklung hat mit der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen nicht Schritt halten können. Viele Maßnahmen, die bei ihrem Erlaß und zur Zeit ihres Erlasses richtig waren und dem selbständigen Unternehmen nützten, sind heute in das Gegenteil verkehrt. Das beweisen am drastischsten die Steuergesetze in allen Ländern. Die Einteilung in abwälzbare und persönliche Steuern gilt heute offiziell fort, ist praktisch aber längst widerlegt. Die großen Investitionen und die gesetzlich überhaupt nicht zu erreichende verschleißgerechte Abschreibung dieser Investitionen machen eine gleiche Erfassung unmöglich. Weiter sind die gesetzgeberisch bewußt gegenüber den selbständigen Unternehmern (Personalgesellschaften) benachteiligten Unternehmensformen (Kapitalgesellschaften) heute aus ihrer Struktur heraus vielfach überlegen. Der Unternehmenscharakter einer Aktiengesellschaft wird nicht verändert oder beeinflußt, wenn sie mehr Aktien ausgibt oder Kredite aufnimmt. Ein selbständiger Unternehmer verliert bei einer gleichen Kapitalhereinnahme seine Selbständigkeit.

Eine der am drückendsten spürbaren Benachteiligungen des Mittelstandes liegt im klassischen deutschen Verwaltungsaufbau begründet. Es ist gute Tradition unserer Verwaltung, sich die Arbeit nach sachlichen und fachlichen Gesichtspunkten einzuteilen. Dabei ist es aber ganz natürlich, daß beispielsweise die Ernährungspolitik von der Landwirtschaft maßgeblich bestimmt wird. Es ist ebenso natürlich, daß die Sozialpolitik in erster Linie von den Arbeitnehmern beeinflußt wird. Nur die mittelständischen Interessen haben keinen Sach- und Fachtitel. Sie sind überall, und weil sie überall sind, geraten sie überall in die Minderheit. Sie können keine sogenannten Schwerpunkte bilden, wie das die Großwirtschaft aus ihrer Struktur heraus immer tun muß. Außerdem ist es weithin Tradition, bei der Beurteilung eines Problems von der Urproduktion und den ihr nachfolgenden Verarbeitungsstufen auszugehen, wo bekanntlich Großbetriebe tonangebend sind. Weiter ist zu bedenken, daß die bestimmenden Personen in der Ministerialverwaltung meist aus der Großwirtschaft (und zwar von beiden Sozialpartnern) stammen oder zu ihr den engeren Kontakt haben. Auch in den eigenen Organen der Wirtschaft liegt die Führung bei der zahlenmäßig kleineren Großwirtschaft. Diese Tatsache braucht keineswegs das Ergebnis einer bewußten Überspielung der kleineren und mittleren Unternehmer zu sein, sie hängt sicherlich auch mit dem normalen Aufstieg von kleineren über mittlere zu großen Aufgaben zusammen. Wer im Kleinbetrieb steht, kann im Regelfall nicht den Überblick über die Bedürfnisse der gesamten Wirtschaft haben. Wer dann über den mittelständischen Rahmen hinauswächst, stößt ganz selbstverständlich in die Großwirtschaft vor. Das Leidige ist nur, daß viele mit dem Erfassen der großen Zusammenhänge die Probleme der mittelständischen Wirtschaft vergessen. Sie lassen außer Acht, daß ihr Aufstieg und ihre Existenz den Bestand einer mittelständischen Wirtschaft zur Voraussetzung haben. Es wäre darum für die Gesamtheit besser, wenn in der deutschen Wirtschaftspolitik bewußte Mittelständler — natürlich mit einer Verantwortung für die Gesamtheit — stärker wirksam werden würden.

Es ist also zu überlegen, wie man, ohne Verletzung der im großen und ganzen bewährten Verwaltungseinteilung, den Mittelstand institutionell verankern kann. In der Wissenschaft ist durch die Gründung des Mittelstandsinstituts bei den Universitäten Köln und

Bonn ein guter Anfang gemacht worden. Der Bundestag hat einen eigenen Ausschuß für Fragen des Mittelstandes gegründet. Allerdings geschah dies mehr unter dem Zwang der öffentlichen Meinung als aus Einsicht in die Notwendigkeit. Uns schwebt vor, der Bundesregierung ein Mittelstandsinstitut, das im Gegensatz zu dem unabhängigen Universitätsinstitut aktuelle Tagesfragen für Gesetzgebung und Verwaltung bearbeitet, beizugeben.

Die nächsten zwei bis drei Jahre müssen zeigen, ob es bei einer Verwaltungseinteilung, in der viele Ressorts sich mit Interessen decken, möglich ist, den Mittelstand als einzige Gruppe tatsächlich der „interessenfreien“ Gliederung auszusetzen. Ohne eine Schwerpunktbildung, die auch über politische Macht und Ansehen verfügt, wird das Ziel kaum erreicht werden können. Man sollte nicht vergessen, daß Erfahrung und Beruf normalerweise zusammengehören. Der Beruf aber ist vom Interesse nicht zu trennen. Ebensowenig wie wir eine Rückkehr zum ständischen Prinzip wollen, können wir uns der irrigen Vorstellung hingeben, daß eine völlig neutrale, immer über den Dingen stehende Verwaltung oder Politik relativ möglich ist. Sie muß nur immer wieder angestrebt werden, sie ist ein Ideal!

Der einzelne Wissenschaftler, Verwaltungsbeamte und Politiker muß sich immer wieder um Objektivität bemühen. Durch dieses Bemühen aber werden die natürlichen Machtpositionen noch nicht neutralisiert. Ich halte es für eine Illusion, sie jemals neutralisieren zu können und bekenne mich deshalb zur institutionellen Verankerung des Mittelstandes in Wissenschaft, Verwaltung und Politik. Dabei müssen die mit dieser Arbeit betrauten Kräfte gerade des Mittelstandes wegen unentwegt ein Beispiel für die Aufgeschlossenheit gegenüber allen Problemen aller Berufsgruppen geben. Denn der Mittelstand ist nicht um seiner selbst willen da. Wenn er das wäre oder sein wollte, lohnte es sich nicht, Mittelstandspolitik zu machen.

Die Mittelstandspolitik darf nicht zur Interessenvertretung erniedrigt werden. Sie muß, wie alle Politik, dem Gemeinwohl dienen.

Ihre erste Aufgabe ist daher, den Mittelstand für *jedermann offen* zu halten. Das bedingt freien Wettbewerb, gleiche Startbedingungen und eine bewußte Förderung aller Menschen, die das Risiko einer selbständigen wirtschaftlichen Existenz oder einer persönlichen Verantwortung auf sich nehmen. Die Eigentumsfreudigkeit muß wachgehalten und die Besitzer müssen auf ihre Verpflichtung der Allge-

meinheit gegenüber hingewiesen werden. Der Mittelstand selbst hat alles zu tun, um seine Isolierung zu verhindern. Alle diese Aufgaben müssen als echte politische Aufgaben nicht nur in Prinzipien, sondern in Gesetzgebung und Verwaltung ihren Niederschlag finden. Frankfurter Wirtschaftsrat, Bundestag und Bundesregierung haben den Mittelstand wegen seiner großen volkswirtschaftlichen und soziologischen Bedeutung wiederholt herausgestellt. Nach dem Zusammenbruch 1945 kam es zunächst darauf an, die Basis für den Wiederaufbau unserer Wirtschaft durch die bevorzugte Unterstützung der Grundstoffindustrien und Großwirtschaft zu erneuern. Das haben die mittelständischen Unternehmer eingesehen. Sie haben daher ihre Forderungen bis zur Festigung unserer Wirtschaftsgrundlage zurückgestellt. In den letzten sechs Jahren war es dann möglich, eine Anzahl mittelstandspolitisch wesentlicher Maßnahmen durchzusetzen. Weitere sind erforderlich. So der Umbau der Umsatzsteuer zu einer wettbewerbsneutralen Steuer und die Beseitigung der einseitigen Belastung der Gewerbetreibenden durch die Gewerbesteuer. Weiter muß der mittelständische Kredit durch Bundesbürgschaften für die mittelständischen Kreditgarantiegemeinschaften ausgebaut werden.

Die Gewerbeförderung und Wirtschaftsberatung der mittelständischen Wirtschaft soll verstärkt werden.

Die Beteiligung der mittleren Wirtschaft an öffentlichen Aufträgen muß sichergestellt werden. Eine grundsätzliche Forderung ist die nach dem Abbau der wirtschaftlichen Betätigung der öffentlichen Hand. Eine langfristige Strukturplanung könnte zur Dekonzentration der deutschen Wirtschaft beitragen.

Die heutige Mittelstandspolitik wird häufig unter dem Stichwort „Eigentumsbildung“ geführt. Das ist richtig, aber nicht umfassend genug. Man muß Möglichkeiten schaffen und erhalten, das Eigentum wirtschaftlich riskieren zu können. Man muß andererseits dafür sorgen, daß das Wagnis einer selbständigen unternehmerischen Existenz nicht zu groß wird, sonst werden immer weniger Menschen es eingehen. Sollte dieses Wagnis eines Tages zu groß sein, dann werden die kleineren Gewerbetreibenden dem täglichen Lockruf erliegen und lieber mit ihren Betrieben in Großunternehmen aufgehen. Dann aber sind Freiheit und Eigentum für jedermann in Gefahr.

Freiheit existiert nur, wenn jeder tüchtige Mensch die Chance behält, sich wirtschaftlich selbständig zu machen. Nicht, daß er per-

sönlich diese Chance ergreift, sondern daß er sie ergreifen kann, macht jeden von uns, auch den in abhängiger Stellung tätigen Menschen frei. Gibt es keinen wirtschaftlichen Aufstieg mehr von kleineren zu großen Aufgaben, dann verschwindet auch in unserer Gesellschaft der fließende Übergang, der die Gegenkraft aller Spaltungen ist. Ein Funktionärsstaat, mag er sich auch aus marktwirtschaftlichen Umständen entwickelt haben, wird immer die Tendenz zum Sozialismus in sich tragen. Die Gefahr, welche die Marxisten als Zuversicht für ihre Lehre auslegen, ist also keineswegs gebannt. Im wohlverstandenen Interesse der eigenen Freiheit sollten daher alle Menschen, gleichgültig ob arm oder reich, einen Mittelstand wollen. Die Wissenschaft muß helfen, die Grundlagen zu erarbeiten. Regierungen und Parlamente müssen bewußt und zielstrebig Mittelstandspolitik betreiben.

Sich auf den Automatismus einer stetigen Produktivitäts-Steigerung zu verlassen, ist gefährlich. Es gilt jeden Tag aufs Neue, den Extremen des reinen Standes-Denkens und der reinen Produktions-Interessen auszuweichen und den Weg der Mitte zu finden. Ob diese Aufgabe gelöst wird, hängt weniger von der Klugheit der Menschen- und Elektronen-Hirne ab, es ist eine Frage der geistigen, moralischen, — schlicht: der religiösen Kräfte unserer Zeit.

WILHELM BÜCHI und ERNST-BERND BLÜMLE

ERGÄNZUNG DER STAATLICHEN DURCH GENOSSENSCHAFTLICHE GEWERBEFÖRDERUNG

Unter besonderer Berücksichtigung westdeutscher und schweizerischer Verhältnisse

Einleitung : Aufbau der Untersuchung

Eine Untersuchung der ergänzenden Wirkungen der Genossenschaften auf die staatliche Gewerbeförderung setzt voraus, daß vorerst die Begriffe Gewerbe und Gewerbepolitik festgelegt (I), die Beziehungen von Gewerbepolitik und Gewerbeförderung dargelegt (II) und die Träger der Gewerbeförderung bestimmt werden (III). Sodann ist der Wirkungsbereich der staatlichen und der genossenschaftlichen Gewerbeförderung zu umschreiben (IV). Schließlich sind jene Maßnahmen darzustellen, die von diesen Institutionen durchgeführt werden (V). Zum Abschluß wird die Wirkungsintensität der staatlichen und der genossenschaftlichen Gewerbeförderung untersucht (VI).

I. Zu den Begriffen „Gewerbe“ und „Gewerbepolitik“

1. Der Begriff des Gewerbes

Unter *Gewerbe* werden von einer Gruppe das Handwerk und die handwerklichen Betriebsformen verstanden¹. In der Schweiz und in Süddeutschland bezeichnet man aber, weitergreifend, mit Gewerbe im allgemeinen die mittelständischen Klein- und Mittelbetriebe des

¹ GUTERSOHN, A., Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft, Zürich, St. Gallen 1954, 170.

Handwerks, des Handels, sowie die Dienstleistungsbetriebe, die Verkehrs- und die landwirtschaftlichen Nebenbetriebe. Eine dritte Auffassung stellt Gewerbe dem Handwerk und der Industrie gegenüber. Gewerbe wäre demnach so etwas wie eine „Verlängerung des Handwerks“, man könnte sagen, Gewerbe sei handwerklicher Mittelbetrieb². Durch eine solche Dreiteilung in Industrie, Gewerbe und Handwerk werden die bisherigen methodologischen Schwierigkeiten einer wissenschaftlich exakten Abgrenzung von Industrie und Handwerk noch mehr erschwert³.

Die in Deutschland meist verbreitete Auffassung von Gewerbe geht auf *K. Bücher* und *W. Sombart* zurück. Sie wurde in neuester Zeit wieder von *E. Wehrle*⁴ aufgegriffen. Er definiert Gewerbe — einer juristischen Begriffsfassung näherrückend — als „jede berufsmäßig ausgeübte Tätigkeit, deren Zweck Erwerb ist“. Ausgehend von dieser Begriffsbestimmung kommt er zu einer Unterscheidung von Gewerbe in engerem und in weiterem Sinne.

Zum *Gewerbe im weiteren Sinne* zählt er: 1. Handelsgewerbe, 2. Verkehrsgewerbe, 3. Dienstleistungsgewerbe, 4. Landwirtschaftliches Gewerbe.

Zum *Gewerbe im engeren Sinne* rechnet er das gütererzeugende Gewerbe, oder, nach traditioneller Auffassung, das güterumwandelnde und güterveredelnde Gewerbe, nämlich 1. Industrie, 2. Heimarbeit, 3. Handwerk.

Eine solche Definition des Gewerbes im engeren Sinne verwenden u. a. auch *Adolf Weber* („Gewerbe im Sinne der Volkswirtschaftslehre ist die Ver- und Bearbeitung von Rohstoffen“⁵), und *W. Meinhold* („Gewerbe ist ein Wirtschaftszweig der Rohstoffveränderung und -kombination, welcher Halb- und Fertigwaren liefert“⁶). *W. Wernet*⁷ faßt Gewerbe als Oberbegriff für Handwerk *und* Industrie.

² MARBACH, FRITZ, *Theorie des Mittelstandes*, Bern 1942, 199 ff.

³ WERNET, WILHELM, *Handwerkspolitik*, Göttingen 1952, 20.

⁴ Artikel „Gewerbe“ in: *Handwörterbuch der Betriebswirtschaft*, 3. Aufl. Stuttgart 1955, Sp. 2297.

⁵ *Kurzgefaßte Volkswirtschaftspolitik*, 6. Aufl. München 1951, 183.

⁶ *Volkswirtschaftspolitik*, München 1955, 180.

⁷ *Handwerkspolitik*, a. a. O., 15.

2. Der Begriff der Gewerbepolitik

Wenn wir unter Volkswirtschaftspolitik das gestaltende Eingreifen von sozialen Gebilden in die Wirtschaft verstehen, dann ergibt sich daraus die Bestimmung des Begriffs *Gewerbepolitik* als *Zusammenfassung aller Maßnahmen*, durch welche soziale Gebilde gestaltend in das Gewerbe eingreifen. *Gewerbepolitik als Wissenschaft* hat die Aufgabe, zu untersuchen, welcher Natur diese gestaltenden Eingriffe und welches ihre Auswirkungen auf das Gewerbe und auf die Volkswirtschaft im gesamten (Produktivität, Sozialprodukt, sozialökonomischer Aufbau, wirtschaftliches Wachstum usw.) sind.

Wir können demnach die Gewerbepolitik unterteilen in: 1. Industriepolitik, 2. Handwerkspolitik, 3. Heimarbeitspolitik.

Da sich das Genossenschaftswesen weder im industriellen Sektor noch in der Heimarbeit durchgesetzt hat, entfällt dessen Behandlung in diesen beiden Sektoren zum voraus. Den mittelständischen Handel, das Verkehrs- und das Dienstleistungsgewerbe sowie die mittelständische Landwirtschaft lassen wir in der vorliegenden Betrachtung bewußt ebenfalls beiseite, um unsere Untersuchung ausschließlich auf das *Handwerk* zu beschränken.

II. Gewerbeförderung als Mittel der Gewerbepolitik

W. Meinhold⁸ hat als Ziele der Gewerbepolitik, speziell der Handwerkspolitik, die folgenden besonders hervorgehoben:

1. Hebung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit,
2. Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen,
3. Stärkung der handwerklichen Selbsthilfeorganisationen.

Der Erreichung dieser Ziele, insbesondere der Hebung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit, dient die Gewerbeförderung. Wenn H. Lübbering⁹ Gewerbepolitik und Gewerbeförderung synonym verwendet, so zeigt dies eine enge sachliche und logische Verbindung an. Da aber nicht alle Maßnahmen der Gewerbepolitik gleichzeitig gewerbefördernd sein müssen, betrachten wir die Gewerbeförderung als eines neben anderen, aber gleichzeitig als das wichtigste Mittel

⁸ Volkswirtschaftspolitik, 227.

⁹ Artikel: „Gewerbeförderung“, in: Staatslexikon, 2. Band Freiburg 1927, 690.

der Gewerbepolitik. *Hruschka*¹⁰ z. B. bezeichnet als Gewerbeförderung alle jene Maßnahmen von Verbänden und Einrichtungen, die unmittelbar der Steigerung der Wirtschaftlichkeit eines Gewerbezweiges oder eines einzelnen Betriebs dienen. Dazu ist kritisch zu bemerken, daß das Bestreben der staatlichen Gewerbeförderung über die unmittelbare Hebung der Wirtschaftlichkeit der Betriebe hinaus geht. Der Staat beabsichtigt oft auch eine standesethische oder standespolitische Hebung des Gewerbes, z. B. durch das Berufsschulwesen. Diese braucht sich nicht oder wenigstens nicht direkt und unmittelbar wirtschaftlich auszuwirken.

In der folgenden Untersuchung verstehen wir daher unter *Gewerbeförderung*: *alle jene Maßnahmen von Verbänden und gesellschaftlichen Einrichtungen, die einerseits der standesmäßigen Förderung (hauptsächlich durch das Mittel der beruflichen Fort- und Ausbildung) und andererseits der Hebung der Wirtschaftlichkeit der gewerblichen Betriebe und Zweige dienen.*

III. Träger der Gewerbeförderung

Ist die Gewerbeförderung, wie wir oben festgestellt haben, eines der wichtigsten Instrumente der Gewerbepolitik, dann müssen folgerichtig die Träger der Gewerbepolitik auch Gewerbeförderungsmaßnahmen durchführen. Welches sind die wichtigsten Träger der Gewerbepolitik? Dazu müssen wir zählen:

1. Den Staat (als Gliedstaat, z. B. die Länder in Deutschland oder die Kantone in der Schweiz usw., sodann den Zentralstaat)
2. Die Selbstverwaltungskörperschaften
3. Die Genossenschaften.

Wenn z. T. in der deutschen und österreichischen Lehre unter Gewerbeförderung auch heute noch ausschließlich die vom Staat getroffenen Maßnahmen verstanden werden, so rührt das von der lange vertretenen staatssozialistischen Auffassung her, daß nur der Staat Träger der Volkswirtschaftspolitik sein könne. Die gestaltenden Eingriffe anderer sozialer Gebilde werden dann als Gruppen- oder Interessenpolitik bezeichnet. Diese zu enge Auffassung wird heute allmählich überwunden.

¹⁰ Grundsätzliche Feststellungen zur Gewerbeförderung, in: Gewerbliche Rundschau, 2. Jg. 1957, Heft 6, 117.

Man dringt allmählich wieder zu einer „organisieren“ Konzeption von den Trägern der Wirtschaftspolitik vor, indem man anerkennt, daß neben, und teilweise sogar *vor*, dem Staat andere autonome Träger der Wirtschaftspolitik bestehen und tätig sind. So ist z. B. an die umfang- und einflußreiche Wirtschaftspolitik großer kommunaler Gemeinwesen, etwa von Großstädten, aber auch an die soziologisch bedeutsame, weil differenzierende, *Kommunalpolitik* dörflicher oder kleinstädtischer Gemeinden (kommunale Wirtschaftspolitik) zu denken. Ferner beanspruchen in immer stärkerem Maße die großen, wirtschaftlich potenten Verbände, wie die Unternehmerverbände, die Gewerkschaften, das legitime, heute weitgehend auch legalisierte, Recht zur gestaltenden Einflußnahme auf den wirtschaftlichen Aufbau und Prozeß. Wir haben hier die reiche Skala *verbandlicher Wirtschaftspolitik* vor uns. Wo es zur zwischen- oder sogar überverbandlichen Zusammenarbeit kommt, entwickeln sich bekannte oder auch neuartige Formen von *berufsgemeinschaftlicher Wirtschaftspolitik*. Dabei muß allerdings anerkannt werden, daß gegenüber allen diesen Trägern der Wirtschaftspolitik der Staat, dank seiner autoritären Normsetzungs-, Vollzugs- und Sanktionsgewalt, der weitaus wichtigste, weil wirksamste und mächtigste, Träger von Wirtschaftspolitik bleibt. Es ist aber festzuhalten, daß es neben und — wie wir mit Absicht bemerkt haben und wiederholen, — *vor* dem Staat, *autonome außerstaatliche Träger von Wirtschaftspolitik* gibt. Was von der Wirtschaftspolitik im allgemeinen gesagt wird, gilt uneingeschränkt, ja gelegentlich sogar mit Betonung, von der Gewerbepolitik und im besonderen von der Gewerbeförderungspolitik. Die verschiedenen Auffassungen von der Trägerschaft der Gewerbeförderung wirken sich dann in ihrer Durchführung aus. In der Schweiz bestreiten die kantonalen Gewerbe- und übrigen Berufsverbände eigenverantwortlich und aus eigenen Mitteln die gewerbefördernden Aufgaben, während in Deutschland die überfachlichen Handwerkskammern bzw. die Gewerbeförderungsämter und nicht die Fachverbände und Innungen durch den Staat mit diesen Aufgaben betraut sind. Dadurch ist eine *fachliche Ausrichtung* der praktischen Gewerbeförderung gewährleistet. Ein weiterer Vorteil solcher Dezentralisation liegt darin, daß die Verbände *mehr und mehr gseamtwirtschaftliche Aufgaben* übernehmen und dadurch aus der Position reiner Interessenvertretungen herauswachsen¹¹.

¹¹ Vgl. dazu: H. G. GIGER, Die Mitwirkung privater Verbände bei der Durchführung öffentlicher

IV. Der Wirkungsbereich der staatlichen und der genossenschaftlichen Gewerbeförderung

Es wurde eben festgestellt, daß staatliche Institutionen, Selbstverwaltungskörperschaften und Genossenschaften Träger der Gewerbepolitik sind. Wir können ferner feststellen, daß in der Praxis alle Träger der Gewerbepolitik sich auch der Gewerbeförderung widmen. Hier soll im speziellen untersucht werden, wie die Genossenschaften die staatliche Gewerbeförderung ergänzen. Hierzu ist zunächst erforderlich, sich ein Bild vom Wirkungsbereich der staatlichen und der genossenschaftlichen Gewerbeförderungsinstitutionen zu verschaffen. Die Organisation der staatlichen Gewerbeförderung in Deutschland ist, wenn wir vom Berufsschulwesen absehen, noch nicht abgeschlossen. Während in Süddeutschland die Landesgewerbeämter Träger der Gewerbeförderung sind, übernehmen in Norddeutschland die Handwerkskammern diese Aufgaben¹².

Der Wirkungsbereich der staatlichen Gewerbeförderung, soweit sie der Hebung der Wirtschaftlichkeit der Betriebe dient, geht über das gesamte westdeutsche Bundesgebiet. Für die genossenschaftliche Gewerbeförderung hingegen ergibt sich kein so umfassender Wirkungsbereich. Grundsätzlich wird nur jener Handwerker von der genossenschaftlichen Gewerbeförderung erreicht, der Mitglied einer Genossenschaft ist. Der Wirkungsbereich der genossenschaftlichen Gewerbeförderung erstreckt sich also nur — zumindest unmittelbar — auf die genossenschaftlich organisierten Handwerker. Können wir bei der staatlichen Gewerbeförderung keine Unterschiede im Wirkungsbereich auf einzelne Branchen feststellen, so sind dagegen für die genossenschaftliche Gewerbeförderung erhebliche Unterschiede gegeben. Der Wirkungsbereich der genossenschaftlichen Gewerbeförderung ist nämlich abhängig vom Genossenschaftsgrad, d. h. vom Verhältnis der genossenschaftlich organisierten Handwerker zu den nicht genossenschaftlich organisierten. So sind beispielsweise 70% der

Aufgaben, Bern 1951, und E. GRUNER, Die Wirtschaftsverbände in der Demokratie, Vom Wachstum der Wirtschaftsorganisationen im schweizerischen Staat, Erlenbach-Zürich, Stuttgart 1956.

¹² Von Bundesseite wird in gleicher Absicht und Richtung vor allem die Zeitschrift „Rationelles Handwerk“ zur Aufklärung über Ziele und Möglichkeiten einer systematischen Gewerbeförderung eingesetzt. — Die Gewerbeförderungsämter sind staatliche Institutionen, während den Handwerkskammern in einigen Ländern die Aufgaben der Gewerbeförderung vom Staat delegiert wurden. Die Handwerkskammern werden damit in einem gewissen Sinn zu Gewerbeförderungsstellen in einer andern Rechtsform als die Gewerbeförderungsämter. Wir verwenden den Begriff „staatliche Institutionen“ also für die Handwerkskammern und die Gewerbeförderungsstellen.

Metzger, 40% der Bäcker, aber nur 10% der Schuhmacher, einer Genossenschaft angeschlossen. Des weiteren gibt es Handwerkszweige, in denen eine genossenschaftliche Gewerbeförderung deshalb nicht wirksam werden kann, weil überhaupt keine Genossenschaften existieren. Das ist vor allem bei den dienstleistenden Handwerksbetrieben der Fall. Der Wirkungsbereich der genossenschaftlichen Gewerbeförderung ist aber nicht nur zwischen den einzelnen Handwerkszweigen sehr unterschiedlich. Auch innerhalb der gleichen Zweige ist der Wirkungsbereich außerordentlich verschieden. So wurden bezüglich des Schuhmacherhandwerks im Jahre 1949 für Schleswig-Holstein 0,5%, für Hamburg 31%, für Niedersachsen 6%, für Nordrhein-Westfalen 12%, für Hessen 5%, für Württemberg-Baden 23%, für Rheinland-Pfalz 1%, für Baden 55%, für Württemberg-Hohenzollern 19% und für Lindau 42% als Anteil errechnet.

Der Wirkungsbereich der genossenschaftlichen Gewerbeförderung ist also abhängig vom Genossenschaftsgrad, der aber sowohl in den einzelnen Zweigen, wie auch in den einzelnen Ländern sehr verschieden ist. Der Wirkungsbereich der staatlichen Gewerbeförderung hingegen ist für das gesamte Handwerk ungefähr gleich, auch wenn die Koordination der staatlichen Gewerbeförderung noch nicht vollständig ist.

V. Die Maßnahmen der staatlichen und genossenschaftlichen Gewerbeförderung

Aus der begrifflichen Umschreibung der Gewerbeförderung ergibt sich die Unterteilung der Maßnahmen in:

1. Maßnahmen, die der Fortbildung und Ausbildung und damit der standesethischen Förderung der im Handwerk tätigen Personen dienen, und
2. Maßnahmen, die der Hebung der Wirtschaftlichkeit der gewerblichen Betriebe und Zweige dienen.

1. Maßnahmen zur standesethischen Förderung

Träger des Berufsschulwesens sind in der Schweiz der Bund¹³ (die Eidgenossenschaft), in Deutschland die Länder. Daneben bemühen sich sowohl die Verbände, wie auch die Genossenschaften, ihrerseits

¹³ Vgl. SCHWANDER, A.: Artikel „Gewerblich-industrielle Berufsbildung“, in Handbuch der Schweizerischen Volkswirtschaft, Bd. I, Bern 1955, mit weiteren bibliographischen Hinweisen.

den im Handwerk tätigen Personen zusätzliche Kenntnisse zu vermitteln. Diese Bemühungen, so notwendig und bedeutungsvoll sie im Einzelfall auch sein mögen, haben im Vergleich mit dem staatlichen Berufsschulwesen, materiell eher geringe Bedeutung. Von einer wesentlich ergänzenden Wirkung der genossenschaftlichen Maßnahmen auf diesem Gebiet kann kaum gesprochen werden. Die Haupttätigkeit der Genossenschaften besteht ja darin, die Mitgliederbetriebe zu fördern¹⁴, und nicht, sich der Berufsbildung zu widmen. Nicht unerwähnt bleiben soll die staatliche Unterstützung des Forschungsinstituts für die Berufserziehung im Handwerk in Köln, das für das berufliche Bildungswesen in Westdeutschland wichtige Voraussetzungen schafft.

2. Maßnahmen zur Hebung

der Wirtschaftlichkeit gewerblicher Betriebe und Zweige

Wir haben uns nunmehr zu fragen, wie durch staatliche und genossenschaftliche Maßnahmen einerseits die Leistungswirtschaftlichkeit (Output variabel zu Input fix) und andererseits die Sparwirtschaftlichkeit (Output fix zu Input variabel) verbessert werden können. Output (Leistung) wie Input (Aufwand) können durch individuelles Verhalten, durch Änderungen der Konjunktur- und der Marktlage, ferner auch durch Rationalisierungsmaßnahmen beeinflußt werden. Die Hebung der Wirtschaftlichkeit des einzelnen Betriebes darf aber nicht Selbstzweck sein. Sie muß vielmehr der Existenzsicherung, der Rentabilität des Unternehmens und sodann der gesamtwirtschaftlichen Produktivität dienen. Inwieweit diese Ziele erreicht werden, entzieht sich genauer Meßbarkeit.

a) Rationalisierungsmaßnahmen

Die praktische staatliche Gewerbeförderung beschränkt sich im wesentlichen auf die Rationalisierung der Betriebe. Um diese Aufgabe durchführen zu können, hat die deutsche Bundesregierung z. B. im ordentlichen Haushalt 6 Mill. DM vorgesehen. Auch die Bundes-

¹⁴ Vgl. R. HENZLER, Rationalisierung im Genossenschaftswesen, in: Blätter für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 4, 1954, Heft 1, 89.

länder stellen für diesen Zweck Mittel zur Verfügung¹⁵. Diese Beiträge ermöglichen den „Rationalisierungsinstituten“ eine gewisse Wirkungsmöglichkeit, weil sie die Maßnahmen entsprechend ihren finanziellen Gegebenheiten einsetzen können. Die Genossenschaften dagegen sind nicht nur Rationalisierungsinstitute, sondern als wirtschaftliche Unternehmen mit dem Markt verbunden. Wenn auch die gesetzlich und satzungsmäßig verankerte Zielsetzung, den Erwerb der Mitglieder zu fördern, sich mit der staatlichen Gewerbeförderung deckt, so versucht die Genossenschaft doch, dieses Ziel nicht mit bloßen Rationalisierungsmaßnahmen zu erreichen. Diese Gesichtspunkte sind bei der Darstellung der Rationalisierungsmaßnahmen des Staates einerseits und der Genossenschaften andererseits immer zu berücksichtigen. Die *staatlichen Institutionen* sind *zum Zwecke der Rationalisierung* gebildet, während die *Genossenschaften als wirtschaftliche Unternehmen*, neben ihrer Tätigkeit der Warenbeschaffung, die Rationalisierungsmaßnahmen erst zusätzlich durchführen und zudem aus eigenen Mitteln finanzieren.

Um die Mittel, die zur Hebung der Wirtschaftlichkeit der Betriebe beitragen sollen, an den Handwerksbetrieb heranzutragen, verwenden Staat und Genossenschaften bestimmte Verfahren. Ohne Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben, seien folgende genannt¹⁶:

1. Veranstaltung von Vorträgen, Kursen und Lehrgängen,
2. Durchführung von Messen und Ausstellungen,
3. Betriebsberatung,
4. Herausgabe von Publikationen.

Welche dieser Verfahren wenden nun die staatlichen und genossenschaftlichen Institutionen zur Hebung der Wirtschaftlichkeit im technischen, wirtschaftlichen und sozialen Bereich der Betriebe an?

aa) im technischen Bereich

Walter Bucerius, zuletzt Leiter des Badischen Gewerbeamtes, hat als erster die Gewerbeförderung auf die technische Rationalisierung hingelenkt. Er verstand es, die Rationalisierungsbestrebungen der zwanziger Jahre auch für das Handwerk zu nutzen. Als Hauptgebiete der handwerkstechnischen Rationalisierung können wir die

¹⁵ Vgl. H. FABER, Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Beratung im Handwerk, in: Internationales Gewerbearchiv, 5. Jg., Juni 1957, Heft 2, 49.

¹⁶ Vgl. H. FABER, Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Beratung im Handwerk, a. a. O., 50.

Material- und die Fertigungswirtschaft nennen. Der Erreichung einer besseren technischen Betriebsgestaltung dienen, neben Publikationen und Kursen, vor allem Ausstellungen als kollektive Aufklärung und die individuelle Beratung.

Die westdeutschen Landesgewerbeämter und die Handwerkskammern, die sich als überfachliche Organisationen den Erfordernissen der einzelnen Handwerkszweige nicht so weitgehend anpassen können, veranstalten sog. *Handwerksmessen*, in denen auch die Lieferanten der Handwerksbetriebe ihre Erzeugnisse ausstellen können. Die Genossenschaften unterhalten in ihren Betriebsräumen oft eine „Ausstellung“ von Maschinen und Werkzeugen. Der Vorteil solcher Veranstaltungen liegt darin, daß der einzelne Handwerker sich jederzeit vom Angebot ein Bild machen kann und daß grundsätzlich nur solche Produktionsmittel ausgestellt werden, die für die Betriebe eines Handwerkszweiges in Frage kommen.

Die größte Bedeutung für die technische Rationalisierung dürfte jedoch der *Beratungstätigkeit* zukommen. Die beratenden Ingenieure studieren in jedem Betrieb zunächst den inneren Aufbau, das spezielle Gefüge der Produktion. Sie zerlegen die Produktion in die Aktfolge (Gesamtvorgang), in den Aktinhalt (Einflußnahme auf Verrichtung selbst), in die Aktreihe (gleiche Akte) und die Aktgruppe (ungleiche Akte). Schon bei dieser Untersuchung stoßen die Berater auf Verlustquellen, die im Laufe der Beratung abgestellt werden. Als Folge dieser Beratung ergibt sich dann das wirtschaftlich richtige Verfahren¹⁷.

Über diese besonders wirksamen Mittel praktischer Gewerbe-förderung im technischen Bereich können die Genossenschaften aus finanziellen Gründen nicht verfügen. Die einzelnen Genossenschaften — die Einkaufsgenossenschaften des Handwerks sind meist Klein- und Mittelbetriebe — können keinen Ingenieur für die Beratung anstellen. In einigen wenigen Genossenschaftssparten haben jedoch die Zentralgenossenschaften eigene Berater ausbilden lassen und an-gestellt, die dann für die Mitgliedsgenossenschaften tätig sind. Im Vergleich zu den Beratungsstellen der Handwerkskammern bzw. Gewerbe-förderung-sämter — es gibt zur Zeit in der Bundesrepublik

¹⁷ Vgl. WENZLAWSKI, Möglichkeiten und Grenzen der technischen Rationalisierung im Hand-werk, in: Gewerbliche Dokumentation, 3. Jg. Heft 2, 1950, 64ff.

50 überfachliche Beratungsstellen für den technischen und wirtschaftlichen Bereich, die man in absehbarer Zeit auf 140 derartige Stellen ausdehnen will¹⁸ — fällt die Beratungstätigkeit durch „genossenschaftliche Berater“ nicht ins Gewicht. Dies wird deutlich, wenn man bedenkt, daß auf einen Handwerkskammerbezirk drei Beratungsstellen entfallen. Allgemein kann man sagen, daß der Staat mehr Maßnahmen zur Rationalisierung im technischen Bereich ergreift als die Genossenschaften.

Diese praktische Rationalisierung der Handwerkstechnik bedarf aber auch vorbereitender und weiterforschender Arbeiten. Neben der Produktionsmittelindustrie, die immer wieder mit technischen Neuerungen und Verbesserungen auf den Markt tritt, beschäftigt sich auch die staatliche Gewerbeförderung mit dieser Frage. Die Gewerbeämter und Handwerkskammern sind durch die praktische Durchführung so belastet, daß sie für Forschungsarbeiten als wenig geeignet erschienen. Aus dieser Erkenntnis hat man schon 1919 das Forschungsinstitut für rationelle Betriebsführung im Handwerk e. V., in Karlsruhe, gegründet, das ausschließlich Forschungszwecken diene. Heute sind mit diesen Forschungsarbeiten Universitätsinstitute betraut (Handwerkstechnische Institute an der Technischen Hochschule Hannover und an der Technischen Hochschule Stuttgart sowie an der Technischen Universität Berlin). Durch ihre Publikationen kommen die Arbeitsergebnisse dieser Forschungsinstitute nicht nur den staatlichen Gewerbeförderungsstellen zugute, sondern auch die Verbände und die Genossenschaften können diese Ergebnisse für ihre praktische Arbeit verwerten. Andererseits übernimmt der Staat selbst zu einem großen Teil die praktische Durchführung. Der Einsatz der Mittel im technischen Bereich stellt jedoch dem Staat manche Probleme. Überfachlich ausgerichtete Stellen können bei ihrer Arbeit die Vielgestaltigkeit des Handwerks nicht immer im notwendigen Maß berücksichtigen. Beim Einsatz der Mittel sollten die Betriebsgröße, die Art der Tätigkeit (produzierendes, reparierendes, installierendes, dienstleistendes Handwerk), die Arbeitsweise (Einzel-, Gruppen-, Serien- oder Massenfertigung), der Abnehmerkreis, sowie die technische Ausstattung berücksichtigt werden. Diese Vielgestaltigkeit des Handwerks erschwert den Einsatz der Rationalisierungsmaßnahmen erheblich. Die Genossenschaften dagegen können

¹⁸ Vgl. H. FABER, Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Beratung im Handwerk, a. a. O., 53.

in ihren Maßnahmen die Besonderheiten des Handwerkszweiges leichter in Betracht ziehen, wodurch die staatliche Gewerbeförderung sinnvoll ergänzt werden kann. Allerdings müssen dabei die oben angeführten Grenzen genossenschaftlicher Rationalisierung berücksichtigt werden.

bb) im wirtschaftlichen Bereich

Die Träger der Gewerbeförderung bemühten sich vor allem, die Handwerker von einem einseitig technischen Denken zu mehr kaufmännischem Denken zu erziehen. Bemerkenswerte Erfolge auf diesem Gebiet konnten aber erst um die Mitte der dreißiger Jahre erzielt werden. Durch die Einführung der allgemeinen Buchführungspflicht für das deutsche Handwerk im Jahre 1937 wurde eine wesentliche Voraussetzung für die Durchsetzung betriebswirtschaftlicher Rationalisierungsmaßnahmen geschaffen.

Aus dem Tätigkeitsbericht des Deutschen Handwerksinstituts für das Jahr 1950 geht hervor¹⁹, auf welche Gebiete die betriebswirtschaftliche Gewerbeförderung ausgerichtet ist. Die Arbeitsgebiete umfassen vor allem die Buchführung, das Rechnungswesen, die Finanzierung, Organisation und Beschaffungswesen, Werbung, sowie Fragen des Standorts und Rechtsfragen.

Für die Aufklärung über Rationalisierungsmaßnahmen im wirtschaftlichen Bereich eignen sich Kurse, Publikationen und Beratungen. Zeigt sich der Handwerker im allgemeinen als für die technische Rationalisierung aufgeschlossen, weil er ohne weiteres die Verbindung technischer Neuerungen mit seinem eigenen Betrieb erkennt, so wirken Publikationen und Kurse über betriebswirtschaftliche Themen schon weniger betriebsnahe. Auch für die Rationalisierung im wirtschaftlichen Bereich ist die individuelle Beratung das wirkungsvollste Verfahren. Bei einer solchen Beratung erstreckt sich die Untersuchung meist auf die gesamte kaufmännische Betriebsführung, wobei sich die Gliederung nach den betriebswirtschaftlichen Funktionen richtet²⁰.

¹⁹ Vgl. W. WERNET, *Handwerkspolitik*, a. a. O., 170.

²⁰ Vgl. H. FABER, *Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Beratung im Handwerk*, a. a. O., 55.

Ferner unterstützt der Staat Universitätsinstitute, die wirtschaftliche Fragen des Handwerks wissenschaftlich unterstützen (Institute für Handwerkswirtschaft an den Universitäten München, Göttingen und Frankfurt). Vor allem die Arbeiten des Münchener Instituts unter Leitung von Prof. *K. Rößle* und seines Nachfolgers, Prof. *Laub*, sowie Frau Prof. *Beckmann* haben die betriebswirtschaftliche Rationalisierung des Handwerks in Deutschland maßgebend bestimmt.

Aus dem Vorteil der Ausrichtung auf die Besonderheiten eines Zweiges können sich bestimmte Gefahren ergeben, die zu beachten sind. Die ergänzende Wirkung der genossenschaftlichen Gewerbeförderung durch Berücksichtigung der fachlichen Besonderheiten kann in eine gefährliche Zweigleisigkeit der Maßnahmen umschlagen. Ein Beispiel aus dem Handel — es ließen sich sicher auch solche im Handwerk finden — mag das veranschaulichen. Das Institut für Handelsforschung an der Universität Köln übernahm in einem bestimmten Zeitpunkt die Durchführung und Auswertung des Betriebsvergleichs für die Einzelhandels- und Großhandelsbetriebe. Da die Beteiligung an diesem Betriebsvergleich von finanziellen Beiträgen abhängig war, entschlossen sich auch die Genossenschaften, im Interesse ihrer Mitglieder, solche Betriebsvergleiche durchzuführen. Die Genossenschaften glaubten, die Erhebungsbogen erweitern und ergänzen zu müssen. Die Folge davon war, daß bereits heute das Institut für Handelsforschung die Ergebnisse der genossenschaftlichen Betriebsvergleiche nicht mehr verwerten kann, weil sich zu große Verschiedenheiten bei der Erhebung herausgebildet haben. Auf unsere Untersuchung angewendet, bedeutet das, daß die staatlichen Gewerbeförderungsstellen beispielsweise mit anderen Kalkulations-schemen arbeiten als die Genossenschaften. Das kann zu Verwirrung bei den einzelnen Handwerkern führen. Aus diesem Grund erscheint es als dringend erforderlich, daß sich die Genossenschaften auf die staatliche Gewerbeförderung einstellen. Die Genossenschaften müssen aber andererseits vom Staat in die praktische Gewerbeförderung eingeschaltet werden. Die Genossenschaften sind durchaus legitime Gewerbeförderungsstellen, auch wenn dies noch nicht überall erkannt und anerkannt wird.

cc) im sozialen Bereich

Die Rationalisierungsmaßnahmen im technischen und wirtschaftlichen Bereich können nicht voll zur Wirkung kommen, wenn nicht auch der im Handwerksbetrieb arbeitende Mensch diesen Maßnahmen aufgeschlossen und positiv gegenübersteht. Darüber hinaus wird die Wirtschaftlichkeit eines Betriebes von den subjektiven und objektiven inner- und außerbetrieblichen Arbeitsbedingungen beeinflusst. Wenn zwar die im Handwerk noch vorherrschende patriarchalische Betriebsordnung nicht von so vielen sozialen Spannungen belastet ist wie die großindustriellen Betriebsformen, so wird das Arbeitsverhältnis im Handwerk dagegen von einem Umstand besonders betroffen, nämlich von den sog. freiwilligen Sozialleistungen der Industrie. Es steht hier nicht zur Diskussion, ob der gebräuchliche Ausdruck zu recht besteht, d. h. ob diese Leistungen tatsächlich freiwillig bezahlt werden. Für unsere Untersuchung ist der Tatbestand als solcher von Bedeutung. Der einzelne Handwerker kann nicht, wie die Industriebetriebe, seinen Mitarbeitern Pensionszusicherungen geben, Werkswohnungen finanzieren u. a. m. Das „soziale Gefälle“ zwischen Handwerk und Industrie führt nicht nur zu Spannungen im Betrieb. Es ist auch eine Ursache für die feststellbare, teilweise erhebliche Abwanderung aus dem Handwerk in die Industrie. Diesem Problem muß u. E. von der staatlichen Gewerbeförderung in Zukunft große Beachtung geschenkt werden. Daß daneben noch viele andere Fragen im sozialen Bereich einer Lösung harren, steht wohl außer Zweifel. Die Hauptursache für die geringe Beachtung der sozialen Beziehungen im Handwerk dürfte darin liegen, daß die staatliche Gewerbeförderung durch den großen „Nachholbedarf“ im technischen und wirtschaftlichen Bereich dazu verleitet wurde, dem sozialen Bereich nicht die gleiche Bedeutung zu schenken.

Nun ist es interessant festzustellen, daß gerade die genossenschaftliche Selbsthilfe zur Lösung dieses Problems beitrug. In Hannover z. B. befürchtete das Handwerk, daß durch Gründung eines Zweigwerkes der Volkswagenwerke in Hannover das soziale Gefälle zu verstärkter Abwanderung aus den handwerklichen Betrieben führen könnte. Um das Leistungsgefälle zur Industrie, insbesondere zum Volkswagenwerk, einigermaßen auszugleichen, wurde das Sozialgewerk e. G. m. b. H. gegründet. Die Gründer, vorwiegend Hand-

werker, wollten durch den Zusammenschluß preiswerte Wohnmöglichkeiten für ihre Mitarbeiter schaffen. Heute unterhält diese Genossenschaft einen Wohnblock, in dem die in den Mitgliedsbetrieben beschäftigten Personen preiswert gepflegt werden und wohnen können. Diese Einrichtung hat sich bis heute bewährt. Wenn auch diese Gründung bis heute in Deutschland einzig dasteht, so zeigt sie doch, daß die Genossenschaftsidee immer noch aktuell ist und daß durch genossenschaftlichen Zusammenschluß auch soziale Probleme gelöst werden können.

b) Maßnahmen zur Verbesserung der Marktlage

Eingangs wurde erwähnt, daß die Wirtschaftlichkeit eines Betriebes nicht nur durch Rationalisierungsmaßnahmen beeinflußt werden könne, vielmehr könne auch durch eine veränderte Marktlage, z. B. durch Veränderung der Angebots- und Nachfragestruktur, die Wirtschaftlichkeit modifiziert werden. Da nun aber die Genossenschaften nicht nur Rationalisierungsinstitute darstellen, sondern als wirtschaftliche Unternehmen mit dem Markt verbunden sind, versuchen sie vor allem, durch eine Verbesserung der Marktlage die Wirtschaftlichkeit ihrer Mitgliederbetriebe zu heben. Die Genossenschaften fassen die Nachfrage ihrer Mitglieder zusammen und erreichen dank der günstigeren Marktstellung auch günstigere Bedingungen. Durch den *gemeinsamen Einkauf* über die Genossenschaft kommen die Mitgliederbetriebe in den Genuß niedrigerer Angebotspreise. Auf eine Rückfrage bei einzelnen Schuhmacherhandwerkern in Deutschland wurde bestätigt, daß die Genossenschaften tatsächlich preiswerter anbieten als der Handel. „Das Ausmaß dieser Preisverbilligung ist das ausschlaggebende, und wenn dies gering ist, dürfte auch die Anziehungskraft des genossenschaftlichen Einkaufs gering sein“²¹. Tatsächlich kann man feststellen, daß in Bezirken, in denen leistungsfähige Genossenschaften arbeiten, der Genossenschaftsgrad am größten ist. Auch wenn allgemein die Genossenschaftspreise niedriger sind, so lassen sich im übrigen aus der Kostenstruktur noch weitere erhebliche Unterschiede ableiten. So arbeiteten 1952 9 Genossenschaften des Schuhmacherhandwerks mit über 20%, 32 mit über 13% und 7 Ge-

²¹ E. WEHRLE, Gewerbepolitik, Wiesbaden 1951, 41.

nossenschaften mit unter 10% Kosten vom Umsatz. Aus der Praxis sind genügend Fälle bekannt, in denen die hohen Kosten nicht auf wirtschaftlichen Ursachen, sondern auf Unzulänglichkeiten der Geschäftsführung beruhen. Trotz solcher Unterschiede darf man sagen, daß die Genossenschaften durch ihr preisgünstigeres Angebot eine Senkung des Aufwandes ihrer Mitgliederbetriebe erreichen.

Die Tätigkeit der Genossenschaften wirkt sich nicht nur für die Mitglieder aufwandsenkend aus. Vielmehr muß sich auch der selbständige Handel, will er leistungsfähig bleiben, aus Wettbewerbsgründen an der Preispolitik der Genossenschaften ausrichten. Die Genossenschaften wirken demnach preisregulierend auf dem Markt und erreichen indirekt eine Aufwandsenkung auch für die nicht organisierten Handwerker. Wenn sich auch diese preisregulierende Wirkung der Genossenschaften nur schwer nachweisen läßt, so lassen doch Äußerungen von Handelsverbänden darauf schließen, daß der Genossenschaft, und damit den Handwerkern, tatsächlich Konzessionen gemacht werden müssen.

Noch durch weitere Maßnahmen versuchen die Genossenschaften die Wirtschaftlichkeit der Betriebe zu heben. Einige Genossenschaften erlangen durch Sammelbezug von Produktionsmitteln ebenfalls Preisvergünstigungen für ihre Mitglieder. Andere Genossenschaften nützen die Arbeitsteilung aus, indem sie für bestimmte Arbeiten Spezialisten einstellen (z. B. Schäftemacher im Schuhmacherhandwerk) oder indem sie Maschinen an ihre Mitglieder vermieten. Genossenschaften des Bäcker- und Metzgerhandwerks pflegen vor allem die gemeinsame Lagerhaltung und vermindern dadurch die Lagerkosten für ihre Mitglieder.

Trotz dieser in einzelnen Zweigen wichtigen Leistungen liegt die zentrale Bedeutung des Genossenschaftswesens für das Handwerk beim gemeinsamen Einkauf. Dadurch können dem einzelnen Handwerksbetrieb zu einem großen Teil die Vorteile des Großbetriebs zugänglich gemacht werden. Durch die Verbesserung der Marktlage wird aber nicht nur die Wirtschaftlichkeit der genossenschaftlich organisierten Handwerker erhöht. Vielmehr wirkt sich die erzielte Preisregulierung auch zugunsten der anderen Handwerksbetriebe aus.

Der einer Genossenschaft angeschlossene Handwerker realisiert durch die günstigere Marktstellung ein höheres Einkommen. Die Folge davon ist, daß der nicht organisierte Handwerker sich ge-

zwungen sieht, die Wirtschaftlichkeit seines eigenen Betriebes zu verbessern, sei es, weil auch er seinen Betrieb ausbauen und den Lebensstandard erhöhen, sei es, weil er weiterhin wettbewerbsfähig bleiben will²². Kann er sich aber keiner Genossenschaft anschließen, dann besteht für ihn nur noch die Möglichkeit, die staatliche Gewerbeförderung in Anspruch zu nehmen. Die ergänzende Wirkung der Genossenschaften besteht also auch darin, daß sie durch ihre Leistungen bei den nicht organisierten Handwerkern eine für die staatliche Gewerbeförderung wichtige Voraussetzung schaffen helfen, nämlich die Einsicht des Handwerkers, daß man durch Rationalisierung das Betriebsergebnis verbessern kann.

VI. Die Wirkungsintensität der staatlichen und der genossenschaftlichen Gewerbeförderung

Im Vorstehenden wurden die Maßnahmen dargestellt, welche die Genossenschaften und der Staat zur Hebung der Wirtschaftlichkeit der Betriebe ergreifen. Es ist aber damit nicht getan, daß dem einzelnen Handwerker vom Staat oder von den Genossenschaften Möglichkeiten geboten werden, die Wirtschaftlichkeit seines Betriebes zu verbessern. Es kommt vielmehr und entscheidend darauf an, wie der Handwerker diese Möglichkeiten nutzt. Durch die starke Traditionsgebundenheit des Handwerkers ergeben sich für die Gewerbeförderung *psychologische Hemmnisse und Schwierigkeiten*, die für die Wirksamkeit von Gewerbeförderungsmaßnahmen entscheidend werden können. Im Handwerk wirkt es ausschlaggebend, *wie* etwas getan wird. Es ist also eigens zu untersuchen, wie die Maßnahmen des Staates und der Genossenschaften beim Handwerker „ankommen“.

1. Die Wirkungsintensität der staatlichen Gewerbeförderung

Wir haben gesehen, daß der Staat mehrere Institutionen mit der praktischen Durchführung der Gewerbeförderung betraut hat. Für die Wirksamkeit solcher Maßnahmen ist entscheidend, wie diese Stellen ihre Leistungen an den Handwerksbetrieb herantragen. Als

²² Vgl. dazu H. WENDT-STORK, Die Genossenschaften des gewerblichen Mittelstandes in der Wettbewerbswirtschaft, Vorträge und Aufsätze des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, Heft 5, Karlsruhe 1954, 30ff.

wirkungsvollstes Mittel der Gewerbeförderung haben wir die individuelle Beratung herausgestellt. Grundsätzlich kann man sagen, daß eine solche Beratung nur auf Anforderung durch den Handwerker selber erfolgen sollte. Kommt ein Berater in einen Handwerksbetrieb, dann ist für den Erfolg seiner Tätigkeit ausschlaggebend, daß der Handwerker ihm und seiner Arbeit Vertrauen entgegenbringt. Diese wesentliche Voraussetzung wäre nicht oder sicher nur in einem geringeren Ausmaß gegeben, wenn die Berater ohne Anfrage und Voranmeldung einen Handwerksbetrieb nach dem anderen beraten wollten. Eine solche Beratungstaktik würde die Wirksamkeit der staatlichen Gewerbeförderung zum vornherein in Frage stellen. Die Wirksamkeit der staatlichen Gewerbeförderung hängt also entscheidend vom „Vertrieb“ der Beratungsleistungen ab. Verstehen es die Berater, in einfacher, verständlicher Weise ihre Vorschläge vorzubringen, berücksichtigen sie mit Geschick und Einfühlungsvermögen die wirtschaftliche Lage des Handwerkers und seine Mentalität, so wirbt die Beratung für sich. Eine weitere Tatsache erschwert die staatliche Gewerbeförderung. Der einzelne Handwerker hält sich auf Grund seiner fachlichen Ausbildung an die konkreten Tatbestände seines Betriebes. Bei der Vielzahl und Vielgestaltigkeit der Handwerksbetriebe können die einzelnen Berater aber nicht über jenes Maß an Fachkenntnissen und Berufserfahrungen in jedem Handwerkszweig verfügen, das der Handwerker bei ihnen voraussetzt. Die Besonderheiten seines Betriebszweiges, ja seines eigenen Betriebes, spielen für den Handwerker eine sehr große Rolle. Ein Handwerker läßt sich nur von jenem beraten, der von seiner Arbeit etwas versteht. Von dieser Einstellung gehen wohl die meisten Handwerker aus. Beim geringsten Zeichen fachlicher Unkenntnis wird für den Handwerker alles zur „grauen Theorie“, was ihm der Berater vorschlägt. Der Handwerker ist auch heute noch weit mehr Fachmann als Kaufmann. Für die Wirksamkeit der staatlichen Gewerbeförderung ist daher entscheidend, ob die Gewerbeförderungsstellen über genügend fachlich ausgebildete Kräfte verfügen. Als Ideal wären solche Berater anzusprechen, die vor ihrem Studium eine Handwerkslehre absolviert hätten, was jedoch äußerst selten der Fall sein dürfte. Man müßte also Berater für bestimmte Handwerkszweige ausbilden lassen, dies auch auf die Gefahr hin, daß sie in diesen Branchen nicht voll beschäftigt werden können.

Die Wirksamkeit der staatlichen Gewerbeförderung hängt demnach vor allem ab:

1. von der Intensität, mit der die Gewerbeförderungsmaßnahmen nachgefragt werden und
2. vom Geschick, dem Einfühlungsvermögen und den Fachkenntnissen, mit denen sie vom Berater dem Handwerker vermittelt werden.

2. Die Wirkungsintensität der genossenschaftlichen Gewerbeförderung

Gegenüber den psychologischen Hemmnissen und Belastungen jeder staatlichen Gewerbeförderung ist schon a priori die Wirksamkeit der genossenschaftlichen Gewerbeförderung größer. In der Genossenschaft haben sich die Handwerker zur Realisierung eines Gruppeninteresses freiwillig zusammengeschlossen. Sie wollen durch Selbsthilfe eine Verbesserung ihrer Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit erreichen. Die Genossenschaft ist aber nicht nur ein wirtschaftliches Unternehmen, sondern auch eine Gruppe, ein Personenverband²³. So sind die Beziehungen der Mitglieder untereinander, und zur Genossenschaft als Institution, nicht amtlicher, sondern kollegialer Natur.

Worin können nun die Elemente einer, gegenüber der staatlichen, stärkeren Wirkungsintensität der genossenschaftlichen Gewerbeförderung gesehen werden?

Die genossenschaftliche Gewerbeförderung kann in höherem Maß als die staatliche eine qualitative Selektion ihrer Objekte voraussetzen, was natürlich ihre Wirkungen a priori erhöht.

Etwas verallgemeinernd kann man sagen, daß — wenigstens in der Regel — nur finanziell gesunde und entwicklungsfähige Handwerksbetriebe Mitglieder von Genossenschaften werden und sind. Schon der Beitritt zu einer Genossenschaft läßt den Schluß zu, daß es sich um einen fortschrittlich eingestellten und aufgeschlossenen Handwerker handelt. Er wird sich vom Beitritt zur Genossenschaft nicht nur fachliche, sondern vor allem auch kaufmännische Vorteile versprechen. So stehen meistens die Genossenschaften angeschlossenen Handwerker Rationalisierungsmaßnahmen interessierter gegenüber als nichtorganisierte.

²³ Vgl. G. DRAHEIM, Die Genossenschaft als Unternehmungstyp, Göttingen 1952, 16ff.

Als Vorteil für die Wirkungssteigerung staatlicher Gewerbeförderungsmaßnahmen muß die dem Staat gegebene Zwangsgewalt betrachtet werden. Wir haben oben angeführt, daß gerade deshalb der Staat den wichtigsten und wirksamsten Träger der Wirtschaftspolitik darstellt. Nun verfügen aber auch die Genossenschaften über eine gewisse Zwangsgewalt, die, dank ihrer andersgearteten Natur und Anwendung, oftmals ebenso wirksam, wenn nicht noch wirksamer werden kann als die staatliche.

Durch den Beitritt zur Genossenschaft unterwirft sich der Handwerker diesem „genossenschaftlichen Zwang“ freiwillig, was bereits einen wesentlichen Unterschied ausmacht. In Genossenschaftssatzungen kann beispielsweise — um die Natur des Zwanges zu illustrieren — festgelegt sein, daß die Bilanzen der Mitgliederbetriebe nur von Beratern der Genossenschaft aufgestellt werden dürfen. Auf diesem Weg gewinnt die Genossenschaft einerseits Einblick in die finanzielle Konstitution und Situation ihrer Mitgliederbetriebe. Andererseits werden durch die mit der Bilanzerstellung verbundene Beratung Rationalisierungserfolge erzielt.

Die für die Genossenschaften tätigen Berater haben in der Praxis, dank ihrer fachlichen Spezialisierung, ein leichteres und erfolg-sichereres Arbeiten als die weniger spezialisierten staatlichen Fachleute.

Die Genossenschaft als Personenverband ist ein besonders geeigneter Rahmen für „Gewerbeförderung unter und durch Kollegen“. Durch Betriebsbesichtigungen, durch Erfahrungsgruppen u. ä. können nicht zu unterschätzende Rationalisierungserfolge erzielt werden. Gerade in solchen Gesprächen unter Kollegen erhält die praktische Gewerbeförderung ihre größte Wirksamkeit. Wie wichtig gerade im Handwerk das Urteil und die Ansicht der Kollegen ist, geht aus folgendem der Praxis entnommenem Beispiel hervor. Eine Genossenschaft hatte festgestellt, daß die Rationalisierungsvorschläge in den Rundschreiben nur von wenigen Mitgliedern interessiert aufgenommen wurden. Um eine größere Wirkung zu erzielen, holte die Genossenschaft bei einigen Mitgliedern Auskünfte über die gemachten Erfahrungen ein und veröffentlichte die Ergebnisse dieser Umfrage in einem Rundschreiben unter der Überschrift „Wie uns Kollegen mitteilten ...“ Der Erfolg dieses psychologischen Tricks war, daß von vielen Mitgliedern sogar noch alte Rundschreiben nachbestellt wurden.

Als spezifische Schwäche staatlicher Gewerbeförderung wurden die notwendigerweise immer mehr oder weniger stark generalisierende und schematisierende Ausrichtung ihrer Maßnahmen und die dagegen sich geltend machenden psychologischen Widerstände erwähnt.

Ein weiterer Passivposten der staatlichen Gewerbeförderung ist die Tatsache, daß viele Handwerker die Informationen der staatlichen Gewerbeförderungsstellen nicht oder nicht rationell auswerten. Die Aufwendungen des Staates werden damit ganz oder teilweise wirkungslos, mit anderen Worten, es ergibt sich eine Fehlinvestition. Der beabsichtigte Effekt tritt nicht ein, weil der einzelne Handwerker nach wie vor wie bisher, im Rahmen seiner traditionellen Produktionsweise, wirtschaftet.

Dieser Einwand, der gegen die staatliche Gewerbeförderung zu richten ist, kann weitgehend entkräftet werden, wenn der Handwerker angehalten wird, an die Leistungen, die ihm zur Verfügung gestellt werden, einen, wenn auch geringen, vielleicht sogar nur symbolischen, Anteil zu erbringen. Auch hier gilt: „Was nichts kostet, ist nichts wert.“ Aus diesem Grunde erscheint es als durchaus möglich — denn die Erfahrungen in der Schweiz belegen es —, daß die Wirksamkeit der staatlichen Gewerbeförderung in Westdeutschland durch eine Änderung der Organisationsform erhöht werden könnte.

Für die praktische Durchführung einer solchen *Reform der Gewerbeförderung* erscheinen zwei Wege als gangbar. Einmal könnte man versuchen, alle Handwerker obligatorisch in Genossenschaften zusammenzuschließen. Diese würden damit den Charakter von Zwangsinnungen erhalten, die aus den Erfahrungen der letzten Jahre in verschiedenen Ländern (Deutschland, Österreich, Italien u. a.) unrühmlich bekannt geworden sind. Gegen einen solchen Organisationszwang spricht die Erfahrung, daß gerade dadurch die Wirksamkeit von Förderungsmaßnahmen gefährdet wird. Die unter Ziffer 1 zugunsten der genossenschaftlichen Gewerbeförderung wirkende Selektion würde ebenfalls wegfallen. Der Selbsthilfegedanken, eine fundamentale Idee jeder genossenschaftlichen Organisation und Tätigkeit, wäre damit im Grunde unterhöhlt, wenn nicht bereits aufgegeben.

Eine andere Möglichkeit, die nach praktischen Erfahrungen durchaus gangbar erscheint, besteht darin, die gewerblichen Berufsverbände,

also für das Handwerk die Innungen, mit den Maßnahmen der Gewerbeförderung zu betrauen. Zweifellos muß unter den heutigen Gegebenheiten mit einem gewissen Zwang und mit finanziellen Beihilfen von Seiten des Staates — aber stets in subsidiärer Funktion! — gearbeitet werden. Die Förderungsmaßnahmen würden in dieser Organisationsform primär durch die Beteiligten getragen. Diese hätten auch an die Beratungsleistungen einen finanziellen Beitrag zu entrichten. Mitgliedern, die sich den genossenschaftlichen oder verbandlichen Rationalisierungsmaßnahmen entziehen, müßte die weitere Hilfe gesperrt werden. Die wirtschaftliche Selbständigkeit des Mittelstandes ist, bei der geltenden Marktstruktur, nicht primär durch staatliche Unterstützung und Subvention, sondern durch Leistungssteigerung mit Hilfe verbandlich-genossenschaftlichen Zusammenschlusses, im Sinne aktiver Selbsthilfe, anzustreben. Wer sich einem solchen Rationalisierungszusammenschluß entzieht, hat auch kein Recht darauf, gegen die Auswirkungen des Marktmechanismus abgeschirmt zu werden.

Diese Organisationsform der Gewerbeförderung bietet den Vorteil, daß die organische Zusammenarbeit zwischen Berufsverbänden und Genossenschaften im mittelständischen Sektor ausgestaltet werden kann. Schon heute zeigt sich, daß die Berufs- und Wirtschaftsverbände und die Handwerksinnungen auf vielen Gebieten zusammenarbeiten. Es kommt sogar, und das nicht selten, vor, daß Innungen ihren Mitgliedern den Anschluß an eine Genossenschaft empfehlen und die Genossenschaften zur Lösung verbandlicher Aufgaben heranziehen. In einer solchen verbandlich-genossenschaftlichen Organisationsform könnte ohne Zweifel die ergänzende Wirkung erhöht werden. Die allgemeine Tendenz wird deshalb dahin gehen müssen, die staatliche Gewerbeförderung zu entlasten, die sog. *corps intermédiaires* des sozialökonomischen Sektors, in unserem Fall, die verbandlich-genossenschaftlichen Träger von Gewerbeförderung, zu stärken und auszubauen.

EBERHARD WELTY OP.

BEMERKUNGEN ZUR MITTELSTANDSPOLITIK

(Lage und Bestrebungen innerhalb der Bundesrepublik Deutschland¹)

I. Handwerk (freie Berufe) und Automation

In den letzten Monaten erschienen mehrere namhafte Abhandlungen², die sich mit den Aussichten des Handwerks im „Zeitalter der Automation“ befassen. Die Fachgelehrten, die sich an den angegebenen Orten zu dieser Frage äußerten, sind übereinstimmend der Meinung, daß im Handwerk, genau wie im letzten Jahrhundert, *erhebliche Änderungen* vor sich gehen werden, *daß jedoch das Handwerk insgesamt, d. h. der mittelständische Handwerksbetrieb, seine Bedeutung behalten und höchstwahrscheinlich noch steigern wird*:

1. In Schulung und Erziehung wird das *Handwerk* „eine der großen Schulen der Nation“ *bleiben*. Das Handwerk, das zur Zeit doppelt so viele Lehrlinge ausbildet wie die Industrie, und den einzelnen Lehrling meist vielseitiger und vollkommener, wird nach wie vor die Aufgabe zu erfüllen haben, der Industrie eine große Zahl von geschulten Fachkräften zu stellen. Diese Funktion wird besonders auch für die Entwicklungsländer zu erfüllen sein; so *Jostock* unter Berufung auf *Albert Schweitzer*, von dem berichtet wird, „er halte es für ein Verhängnis, daß man die Menschen des Urwaldes Lesen und Schreiben lehre, *ohne* sie zugleich in einem Handwerk auszubilden“.

¹ In Zukunft abgekürzt: BRD.

² Vgl. besonders *Die Neue Ordnung*, 1958, 24 ff., 93 ff. sowie den Jahrgang 1957/58 der „Frankfurter Hefte“.

2. Die *moderne Technik erhöht die Leistungsfähigkeit auch der mittleren und kleinen Betriebe*, und zwar derart, daß ihnen ein größerer Teil der Produktion überlassen werden könnte, als es heute geschieht. Insbesondere können die Bestrebungen, die sich an den Leitgedanken „*Eigentumsbildung in Arbeitnehmerhand*“ knüpfen, eine neue Blütezeit des Handwerks begründen; das Eigenheim mit Garten z. B. wird weithin den Wunsch nach industrieller und *persönlicher Gestaltung des Lebensraumes* wachrufen: Abkehr von den Serienfabrikaten der Industrie und Nachfrage nach handwerklicher Qualitätsarbeit (die mit vollem Ernst durchgeführte „Entproletarisierung“ wird den *Sinn für dauerhafte Sachwerte* wecken und die Nachfrage erhöhen).

3. Die *Arbeitslosigkeit*, die nach Meinung vieler mit der fortschreitenden Automation verbunden ist, wird zum beträchtlichen Teil dadurch aufzufangen sein, daß durch öffentlich gewährte Hilfen dem Handwerk und vielen freien Berufen sowohl Ausbildungs- wie Betätigungs- und damit Erwerbsmöglichkeiten gegeben werden. In diesem Zusammenhang wird auf Roosevelts New Deal hingewiesen, das hier bereits vernünftige Lösungen entwickelt habe. *Der Staat müsse als Auftraggeber* diese Berufe so lange und so ausgedehnt beschäftigen, bis sich (auch vom Ausland her) die allgemeine Nachfrage geändert habe und die staatlichen Aufträge wieder hinfällig würden.

II. Soziale Sicherung für den Mittelstand³

Es könnte den Kongreß interessieren, daß der „*Sozialplan für Deutschland*“, der auf Anregung des SPD-Vorstandes von 19 sozialdemokratischen Sozialpolitikern ausgearbeitet und kurz vor den Bundestagswahlen vom September 1957 veröffentlicht wurde, einen eigenen Abschnitt „*Alterssicherung der selbständig Erwerbstätigen*“ der sozialen Sicherheit des Mittelstandes bzw. größerer Schichten im Mittelstand widmet. (NB: Der Sozialplan wurde auch in katholischen Zeitschriften und von katholischen Fachgelehrten weitgehend sehr positiv beurteilt!). Der genannte Abschnitt beginnt mit dem Satz: „Die Sozialdemokratie achtet das Wollen der selbständig Erwerbstätigen und der freiberuflich Schaffenden, ihre wirtschaftliche Existenz und damit auch die Sicherung für ihr Alter und die Hinterbliebenen

³ Vgl. Artikel von VELDKAMP.

selbst zu gestalten.“ Der Plan betont dann, daß der überwiegende Teil der über drei Millionen *selbständig Erwerbstätigen* in der BRD heute *auf laufende Einkommen aus Arbeit angewiesen sei* und daß bei der außerordentlichen „Dynamik“ der industriellen Gesellschaft bzw. Produktion und den sich wandelnden Erwerbsformen auch die „Selbständigen“ *nicht vorauszu sehen vermöchten, welches Schicksal ihnen in 30 bis 40 Jahren* beschieden sei. Er befürwortet oder fordert deswegen für *alle* in Handwerk, Handel, den übrigen Gewerben und freien Berufen selbständig Erwerbstätigen als soziale Alters- und Hinterbliebenenversicherung eine *Mindestsicherung*, die er „Sockelrente“ nennt. Sie muß lohnwertgesichert sein und als *unverlierbare Grundversicherung* verbürgt bleiben. Die Finanzierung sollte aus Steuerzuschüssen und einheitlichen Umlagebeiträgen erfolgen. Der Plan will also die *Selbstvorsorge nicht ersetzen*, sondern nur ergänzen oder „untermauern“; daher schlägt er eine niedrige Beitragsbelastung vor, die Spielraum läßt sowohl für zusätzliche persönliche Vorsorge als auch für die Vorsorge geschlossener Berufsgruppen (vgl. im Sozialplan S. 107 ff.).

III. Volksaktie und (neuer) Mittelstand⁴

In der BRD sind seit einiger Zeit Bestrebungen im Gange, die zwar langsam, aber doch stetig an Boden gewinnen, über die „*Volksaktie*“, und zwar vornehmlich auf dem Wege der „Re-Privatisierung“ der Vermögenswerte, die sich in öffentlicher Hand befinden, *zu einem „neuen“ Mittelstand zu kommen; dieser soll den alten Mittelstand nicht verdrängen, sondern fundieren und ihn durch neue Schichten über seine jetzige Begrenztheit hinaus erweitern:*

1. Von dieser „*Volksaktienbewegung*“ erwartet und erhofft man vor allem ein Dreifaches: a) Bildung von festem Eigentum in der Hand *aller* (Eigentumswilligen!), also *Streuung des Eigentums* (nicht zuletzt an Produktivgütern); b) Erweiterung und *Festigung der Kaufkraft*, dadurch Erhaltung und Steigerung der wirtschaftlichen Produktivität und des Lebensstandards (der Konsum- und damit Absatzmöglichkeiten); c) Ermöglichung einer *Vorsorge für Gegenwart und Zukunft*: größere Unabhängigkeit des Menschen von Sozialversicherungen, Renteneinkünften usw. (vom Versorgungs- oder Betreuungsstaat).

⁴ Vgl. den Bericht von Dr. BECKER.

2. Die Rückgabe des *Volkswagenwerkes* in Privathand (vgl. Bericht *Becker*) wird nur als ein erster, sehr bescheidener und in jeder Hinsicht auszudehnender Anfang angesehen, der die Privatisierung möglichst der *gesamten Vermögenswerte von Bund, Ländern und Gemeinden* einleiten soll (vorab und zunächst jener Vermögenswerte, die in der Wirtschaft produktiv arbeiten und dadurch Gewinn abwerfen). Der genaue Wert dieses Vermögens ist schwer zu bestimmen, und die vorliegenden Untersuchungen bzw. Zahlen sind ungenau und unzureichend. Die derzeitigen Unterlagen beweisen, so behauptet man, daß bis zu 40% und mehr des (neuen) Volksvermögens auf den Bereich der öffentlichen Hand entfallen, und wenn man alles, was die öffentliche Hand besitzt, eingeschlossen ihre Beteiligungen an privaten Vermögenswerten, zusammennehme, dann ergäbe sich, daß die Sozialisierung jetzt schon bis zu 60 oder 80% vollendet sei. Dieses „Gemein-Vermögen“ gehöre sowieso schon dem Volk, d. h. der Gesamtheit der deutschen Bevölkerung; jedem einzelnen gehöre darum sein „Anteil“, und es sei nur recht und billig, diesen Anteil jedem einzelnen zuzuerkennen oder zuzusprechen und für ihn disponibel zu machen.

3. Der Weg hierzu ist die *Volksaktie*. An einem Stichtag (parallel zu dem 20. Juni 1948, an welchem Stichtag jeder unterschiedslos ein Kopfgeld in Höhe von 40,— DM empfang) soll jedem sein Anteil gesetzlich zuerkannt werden: zu einem günstigen Kurs (gestaffelt unter Berücksichtigung der jeweils unterschiedlichen Besitz- und Einkommenshöhe), unter Festsetzung gewisser Sperrfristen, unter Festlegung einer oberen Grenze, die auch nach der Freigabe des Verkaufs nicht überschritten werden darf, um Konzentrationen zu vermeiden. Um den Anteilseignern eine *persönliche* Mitverfügung zu ermöglichen (Überwindung der Anonymität), muß das *Aktienrecht geändert werden*; auch der *Kleinaktionär* muß in einer echten Form sein *Stimmrecht* wahrnehmen können. An einigen Orten haben sich sog. *Volksaktienvereine* gebildet (an anderen Orten sind sie vorgesehen und in der Bildung begriffen), welche die Kleinaktionäre zu regionalen Gruppen zusammenfassen. In diesen Gruppen können die Angelegenheiten, die von der Hauptversammlung zu entscheiden sind, vorbesprochen werden, und diese Gruppen können ihre Vertreter ermächtigen, die Meinung und die Beschlüsse der Gruppe auf der Hauptversammlung vorzutragen bzw. durchzusetzen: dadurch ergibt

sich eine Mitbestimmung und Mitverfügung, die wegen der Überschaubarkeit der Gruppe auf der persönlichen Verantwortung aller Aktionäre beruht.

4. Die Anhänger der Volksaktie sehen deren besonderen Wert darin, daß größere Gruppen zu *persönlichem* Eigentum kommen und dadurch weitgehend von der staatlich eingeführten Sozial- bzw. Rentenversicherung unabhängig werden. Sie empfehlen oder verlangen deshalb, daß auch den Pflichtversicherten die Freiheit eingeräumt wird, aufgrund ihres Eigenvermögens und der damit möglichen Eigenvorsorge wenigstens auf einen Teil dieser Versicherungsbeiträge und späteren Renten zu verzichten. *Diese Selbständigkeit in der Lebenssicherung wird als das kennzeichnende Merkmal eines neuen Mittelstandes* angeschaut: also nicht mehr die Selbständigkeit in der Produktion, in Gewerbe und Beruf, sondern in der *Lebensführung* (= *Unabhängigkeit vom Kollektiv*) soll das maßgebliche Kriterium sein, das den Mittelstand oder die mittelständischen Gruppen von den übrigen Gruppen unterscheidet. Es wird also für viele eine *Sache des freiwilligen Sparens, ob sie zum Mittelstand gehören wollen oder nicht*.

IV. Die freien Berufe

Möglicherweise kann die Lage in der BRD typisch sein für die Lage in vielen anderen Ländern (einzelne Referate scheinen das zu beweisen). In den mir vorliegenden Referaten sind die freien Berufe z. Z. bewußt ausgeschlossen, z. T. vielleicht nicht genügend berücksichtigt⁵.

1. Die freien (vorab die geistigen) Berufe sind in zwei Gruppen unterschieden, a) die fest Angestellten oder Verbeamteten; in ihren Einkommensverhältnissen sehr verschieden und darum nicht auf einen Generalnenner zu bringen; weitgehend jedoch verhältnismäßig gut versorgt; und b) *die Selbständigen, die freiberuflich tätig sind*. Über Letztere muß leider gesagt werden, daß *ihre Lage, von wenigen abgesehen, durchgehend sehr schlecht* ist. Das Durchschnittseinkommen der Künstler und Schriftsteller, so urteilt *G. Kroll*, liegt unter dem Einkommen qualifizierter Facharbeiter; und ein ähnliches gilt z. B. für eine größere Anzahl der freiberuflichen Ärzte.

⁵ Zum Folgenden vgl. besonders *G. KROLL* in: *Die Neue Ordnung*, 1957, 156 ff. sowie das Buch von *VOLRAD DENEKE*, *Die freien Berufe*, Stuttgart 1956.

2. Das früher in Deutschland bestehende *Bildungsbürgertum*, das inzwischen durch ein *Besitzbürgertum abgelöst* wurde, war zwar nicht sonderlich hochbegütert, hatte aber große geistige Interessen und förderte, sowohl als „gebildete Käuferschicht“ wie auch als Auftraggeber, Kunst und Wissenschaft sehr erheblich. Da dieses Bürgertum durch zwei Geldentwertungen seiner Möglichkeiten, zu helfen und zu kaufen, beraubt ist, bleibt es, wie Sachkundige beteuern, *Aufgabe des Staates, eine durchgreifende Besserung vorzunehmen oder anzubahnen*. Als Weg dafür wird auf die *Reprivatisierung des Staatsvermögens durch Ausgabe von Volksaktien verwiesen* (vgl. oben II). Man schlägt vor, einen Bruchteil dieses Vermögens in eine Stiftung für Kunst und Wissenschaft einzubringen und aus den Erträgen „einem unentbehrlichen, aber totkranken Berufsstand“ zu helfen. Bei einer Verzinsung von durchschnittlich 6% würden die Erträge von einem Kapital von 2 Milliarden DM schon genügen, den 19000 selbständigen Künstlern und Schriftstellern der BRD Aufträge in Höhe von jährlich 6000 DM zu garantieren. Dabei solle man nicht „Arbeiten“ vergeben, sondern eine Grundlage zu *selbständigem Schaffen* bieten. Selbst für den Fall, daß die so entstehenden Werke dem Publikum nicht gefielen und keine (namhaften) Erlöse erzielten, wären die Hilfen gut angewandt; man müßte die Zuwendungen aus dieser Stiftung kranken und alten Künstlern weitergewähren, damit nicht Zukunftssorgen die Schaffenskraft zu sehr beeinträchtigen. Es sei, so wird betont, durchaus möglich, die „Nichtsteuer“ von den schöpferischen Arbeitern zu unterscheiden, auch wenn man, wie gesagt, auf die Vergabe von Aufträgen verzichtet und aus dem Vermögensertrag einen Zinsanteil zuweisen lasse.

CURT BECKER

MITTELSTAND ALS PROBLEM DER WIRTSCHAFTSORDNUNG HEUTE

Unter mittelständischen Industriebetrieben möchte ich solche zwischen 10 und 200 Beschäftigten verstehen. Über die Größenordnungen sind die Meinungen verschieden. Einig ist man darüber, daß Aktiengesellschaften, die an der Börse zugelassen sind, auf jeden Fall keine mittelständischen Betriebe darstellen.

- a) Die Selbsthilfe des mittelständischen Unternehmens im Sinne der Rationalisierung.

Ein großer Teil der mittleren Industriebetriebe mußte nach dem Zusammenbruch der Bundesrepublik im Jahre 1945 wieder aufgebaut werden. Gerade diese Betriebe lagen sehr häufig in den großen Städten und wurden in vielen Fällen vollständig zerstört. Das hatte einen großen Vorteil. Man war nicht mit dem Ballast unmoderner Gebäude und überholter Maschinen belastet und konnte nach neuen Gesichtspunkten wieder anfangen. Durch die Europäische Produktivitäts-Zentrale und das Rationalisierungs-Kuratorium der Deutschen Wirtschaft bekam die Industrie der Bundesrepublik schon seit 1947/48 Kontakt mit den Vereinigten Staaten, so daß die Erfahrungen der dortigen Industrie noch rechtzeitig in deutschen Betrieben fruchtbar gemacht werden konnten.

Die deutsche Wirtschaft wurde bekanntlich unter dem Zeichen der sozialen Marktwirtschaft wieder aufgebaut. In vielen Branchen entstand nach der Währungsreform 1948 eine starke Konkurrenz. Dadurch war ein Antrieb gegeben, zu immer niedrigeren Preisen immer bessere Leistungen zu erbringen. Ein anderer Antrieb waren die sich ständig erhöhenden Löhne. Die Unternehmen waren daher daran interessiert, möglichst viel Arbeitszeit einzusparen. Eine wichtige Voraussetzung für die Rationalisierung ist im Klein- und Mittelbetrieb die Spezialisierung. Ein Betrieb mit 50 oder 100 Personen kann in vielen Branchen der Konkurrenz der Großbetriebe widerstehen, wenn er nur eine ganz beschränkte Anzahl von Artikeln — vielleicht sogar nur ein einziges Produkt herstellt. Eine Hilfe für den Fortschritt in der Rationalisierung waren die gemeinsamen Bemühungen der Unternehmungen, welche in Verbänden zusammengeschlossen sind. Es wurden technische und betriebswirtschaftliche Institute gegründet, in denen die Firmen den Erfahrungsaustausch pflegten. Besonders in den letzten zwei oder drei Jahren wurden die Betriebsvergleiche mittlerer Industriebetriebe weiter entwickelt und ausgebaut. Der Staat stellt dazu über das Rationalisierungs-Kuratorium der Deutschen Wirtschaft Mittel aus dem ERP-Programm zur Verfügung. Grundsätzlich wurden nur dann solche Gelder gegeben, wenn sich die Wirtschaft mindestens mit den gleichen Beträgen beteiligte.

Man kann die mittelständischen Existenzen nur dann retten, wenn man sie genau so gut orientiert wie das in den Großunternehmen der Fall ist. Das kann geschehen durch gut aufgebaute Betriebsvergleiche, durch welche der Unternehmer über die Bilanzen von Konkurrenzunternehmungen und auch über Kalkulationen und technische Daten unterrichtet wird. Auf der anderen Seite ist es aber wichtig, daß eine große Zahl von technischen und betriebswirtschaftlichen Betriebsberatern tätig seien, welche die Erfahrungen aus einem Betrieb in den anderen übertragen könnten. Wir sind in Deutschland dabei, das Betriebsberatungswesen stark zu fördern. Der kommende gemeinsame Markt veranlaßt die Betriebe, sich auch darüber zu orientieren, welche Methoden in den daran beteiligten europäischen Ländern in den einzelnen Branchen angewandt werden. Der internationale Erfahrungsaustausch wird mehr und mehr gepflegt.

b) Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen zugunsten der mittelständischen Unternehmer.

In Westdeutschland gibt es 94000 Industriebetriebe, von denen 92000 Unternehmen weniger als 500 Arbeitskräfte beschäftigen¹. Man rechnet damit, daß ca. 70% der gesamten Belegschaften in Nicht-Aktiengesellschaften beschäftigt sind. Außerdem gibt es noch rund 800000 Handwerksbetriebe. Man kann also nicht sagen, daß die westdeutsche Wirtschaft schon allzu stark durch Großunternehmen bestimmt sei. Wir müssen aber aufmerksam darüber wachen, daß die noch verhältnismäßig gesunde Struktur aufrechterhalten bleibt. Die Gesetzgebung des Bundes muß für alle Unternehmungen, die in der sozialen Marktwirtschaft miteinander konkurrieren, zumindest die Startgleichheit garantieren. Die zuständigen Bundestagsausschüsse und die Arbeitskreise der CDU/CSU sind dabei, das Steuersystem daraufhin zu prüfen, inwieweit diese Startgleichheit für alle Unternehmen gegeben ist. Schon in den letzten Jahren wurden die außerordentlich erhöhten Ertragssteuersätze nach und nach etwas abgebaut. Durch die überhöhten Ertragssteuersätze, die auch schon bei mittleren Einkommen bis zu 85% gingen, wurde die Kapitalbildung außerordentlich erschwert. Die Unternehmungen sind daher noch sehr krisenanfällig. Durch die letzte Steuerreform hat der Bundestag die Einkommensteuern für Verheiratete noch mal in den Stufen, welche mittelständische Unternehmen interessieren, um 8 bis 12% gesenkt. Dafür wurden Sondervergünstigungen abgebaut, die bisher im wesentlichen von Großunternehmen ausgenutzt werden konnten. Vor schwierige Probleme stellt uns die notwendige Reform der Umsatzsteuer. Diese Steuer erbringt ca. 14 Mrd. DM und ist das Fundament der Bundesfinanzen. Es handelt sich um eine Allphasensteuer, die von allen gewerblichen Umsätzen genommen wird. Da die Steuer von einstufigen Betrieben für den Umsatz ihrer jeweiligen Produktions- oder Handelsstufe gezahlt werden muß, während konkurrierende Großunternehmen, welche mehrere Fertigungs- oder Handelsvorgänge in sich vereinigen, diese nur für ihren Endumsatz entrichten, ist sie nicht wettbewerbsneutral und fördert die Konzentration. Die CDU/CSU hat in ihrem Wahlprogramm — Herbst 1957 — eine „wettbewerbsneutrale Umsatzsteuer“ zugesagt. Man

¹ 87400 Betriebe haben unter 200 Beschäftigte = 93%.

wird möglicherweise in Zukunft den Leistungsaufwand besteuern und nicht mehr den Übergang der Ware von einem Unternehmen auf das andere oder vom Handel auf den Konsumenten. Der Leistungsaufwand ist unabhängig von der Unternehmensform. Bei einer solchen Besteuerung würde der rationelle Betrieb besser abschneiden als der weniger gut arbeitende. Nach Verabschiedung des Etats und der Einkommensteuerreform wird Mitte 1958 auch in der Öffentlichkeit die Auseinandersetzung um eine neue Form der Umsatzsteuer beginnen. Für die mittelständischen Betriebe ist die Frage von größter Bedeutung, weil sie bei dem bisherigen System in ihrer Konkurrenzfähigkeit gestört sind.

Von großer Bedeutung für die selbständigen mittleren Unternehmen ist natürlich auch das Kartellgesetz. Bekanntlich wurde in der Bundesrepublik im Jahre 1957 eine Verbotsgesetzgebung verabschiedet. Es sind allerdings Ausnahmen für Zahlungs- und Lieferungsbedingungen und für Rationalisierungskartelle zugelassen. Außerdem sieht das Kartellgesetz Wettbewerbsregeln vor, die zwischen den Unternehmungen vereinbart werden können und der Eintragung ins Kartellregister bedürfen.

Da ein großer Teil der Betriebe in Deutschland nach der Zerstörung wieder aufgebaut werden mußte und außerdem sehr viele Neugründungen vorgenommen wurden (von 50 Mill. Einwohnern sind 11 Mill. Flüchtlinge aus Mittel- und Ostdeutschland zugewandert), ist die Kapitalbildung der Betriebe außerordentlich unzureichend. Die Großunternehmungen konnten an den Kapitalmarkt herantreten und ihr Eigenkapital auf diese Weise aufstocken. Das war den Personenunternehmungen nicht möglich. Durch die zunächst dringend erforderlichen Wiederaufbaumaßnahmen staatlicher Einrichtungen und durch soziale Erfordernisse — wie z. B. Wohnungsbau — hat der Staat ungebührlich viel Vermögen gesammelt. Noch im Jahre 1956 beanspruchte er 44% der gesamten Vermögensbildung (dagegen in England nur 3% und in Frankreich sogar minus 16%). Wir gehen jetzt daran, das Vermögen nach und nach zu reprivatisieren. Begonnen wird mit dem Produktivvermögen, also z. B. mit dem Volkswagenwerk, welches einen Wert von ca. 1 Mrd. DM darstellt. Die Steuerlast der privaten Unternehmungen soll auch dadurch ermäßigt werden, daß langfristige Anlagen des Staates durch Anleihen gedeckt werden.

Nach dem Grundsatz der Subsidiarität sollte der Staat sich nur auf die Aufgaben beschränken, die von der freien Wirtschaft nicht übernommen werden können. Nach dem Zusammenbruch war der Staat gezwungen, manche Aufgaben zu übernehmen, die er sich sonst nicht angemaßt hätte. Es ist jetzt das Bestreben christlicher Politiker, den Staat weider in seine Grenzen zurückzuweisen und die mittelständischen Existenzen zu stärken.

CLEMENS AUGUST ANDREAE

STEUERPOLITIK UND MITTELSTAND

In der sozialen Marktwirtschaft, deren *ökonomisches* Element Erweiterung, Verbilligung und Verbesserung der Produktion durch den Wettbewerb darstellt und deren *soziales* Element die Redistribution der Einkommen mit dem Ziele, allen Staatsbürgern das kulturelle Existenzminimum zu sichern und zugleich das soziale Gefüge gesund zu erhalten, bildet, hilft die Steuerpolitik dem Mittelstand, indem sie erkennt, daß

I. der Mittelstand der Hort des Wettbewerbs ist

Hieraus folgt:

a) im Grundsatz

die Schaffung gleicher steuerlicher Startbedingungen mit dem Großgewerbe und die Wettbewerbsneutralität der Steuerpolitik, sobald die Startbedingungen angeglichen sind.

Die Beseitigung aller Privilegien des Großgewerbes bei gleichzeitiger Herabsetzung der Steuerlast geht vor der Forderung nach sozialen Vergünstigungen für den Mittelstand. Es ist nicht Aufgabe der Steuerpolitik, die Rückständigkeit zu prämiieren. Sie soll auch nicht den Mittelstand auf ihren Krücken gehen lassen, sondern muß vielmehr darauf bedacht sein, ihm die Anpassung an wechselnde ökonomische Situationen zu erleichtern. Ziel mittelstandsfreundlicher

Steuerpolitik darf es also nicht sein, den Mittelstand unter „Denkmalschutz“ zu stellen, sondern vielmehr seine Lebenskraft wiederherzustellen und zu pflegen.

Nun ist es keineswegs so, daß die Mittel- und Kleinbetriebe keine Überlebenschance hätten. Auch haben die Großbetriebe, wie es das *Marx*'sche Konzentrationsgesetz behauptet, keineswegs einen absoluten Wettbewerbsvorsprung. Für den kleinen Markt ist vielmehr der Kleinbetrieb leistungsfähiger. Es gilt allerdings, daß solche kleinen Märkte rascher entstehen und vergehen als die großen, so daß dem Mittelständler ein überdurchschnittliches Maß an Anpassungs- und Umstellungsgeschwindigkeit zugemutet werden muß, woraus sich gewisse Steuervergünstigungen (z. B. Abschreibungserleichterungen) für das „small business“ rechtfertigen lassen.

b) im Einzelnen

1. Vereinfachung der Steuergesetzgebung, damit sie auch für den Mittelständler, der sich keinen Steuerberater leisten kann, zu handhaben ist.

2. Abschaffung der Anknüpfung vieler Steuervergünstigungen an das Vorhandensein einer Buchführung.

3. Beseitigung steuerlicher Wettbewerbsvorteile des Großgewerbes, z. B. Organschaft bei der Umsatzsteuer, Möglichkeit bei der AG, den Unternehmerlohn (leitende Angestellte) steuerlich abzusetzen.

4. Abschaffung der konzentrationsfördernden Bruttoallphasen-Umsatzsteuer und ihren Ersatz durch die wettbewerbsneutrale Nettoumsatzsteuer. Dies ist besonders wichtig für die modernen Zweige des Mittelstandes, Tankstellen, Reparaturwerkstätten, Montagewerkstätten, Werbeagenturen usw., da diese andernfalls aus Steuerersparnisgründen zu „Provisionsempfängern“ absinken.

5. Umbau des mittelstandsfeindlichen Einkommensteuertarifs. Wie *Schmölders* in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, Jg. 1957, Nr. 3, S. 7 mit Recht hervorgehoben hat, ist die progressive Einkommensteuer inzwischen zu einer „Art Sondersteuer für die mittleren Einkommenschichten in vorwiegend städtischen Berufen geworden“. Die Erhöhung der Freigrenzen und Freibeträge befreit immer weitere Kreise je nach Familienstand (splitting) und Kinderzahl gänzlich von

der Steuerpflicht. Am oberen Ende der Skala verwandelt sich die progressive Einkommensteuer durch das Wirksamwerden des Plafonds in eine Proportionalsteuer. Dieses Bild wird mathematisch symbolisiert durch die logarithmische Konstruktion der Tarifkurve und politisch manifestiert durch die relativ große politische Macht der breiten Massen einerseits und des Großkapitals andererseits; beiden gelingt es, den Fiskus zu zwingen, vom politisch schwächeren Mittelstand zu nehmen, was er von den ökonomisch stärkeren nicht erhalten kann (Steuererosion).

II. Mittelstand als Hort der Eigentumsbildung

sichert das soziale Gefüge durch Vermehrung der selbständigen Existenzen, vergrößerte Krisenfestigkeit und vermehrtes Verantwortungsbewußtsein.

Hieraus folgt:

a) im Grundsatz

die Ausmerzung der Eigentumsfeindlichkeit des Steuersystems und die steuerliche Anerkennung geleisteter Eigentumsbildung. An die Stelle der Konzentration des Eigentums in den Händen des Staates und weniger Privater sollte eine breite Streuung des Eigentums treten, um auf diese Weise den Klassenkampf zu überwinden. Steuern sollten auch nicht mehr zur Finanzierung öffentlicher Investitionen benutzt werden, sondern diese sollte über den Kapitalmarkt erfolgen. Das gern gebrauchte Gegenargument der Finanzverwaltung, sie habe keinen Zugang zum Kapitalmarkt, stützt sich zwar einerseits zu Recht auf die Tatsache, daß das Vertrauen in den Staat als guten Schuldner weithin verschwunden ist, ist aber andererseits auch ein Zirkelschluß: bei niedrigeren Steuern wäre nämlich auch der Kapitalmarkt ergiebiger. Auch sollte die Begünstigung der Kleineigentumsbildung eher auf dem Prämien- als auf dem Steuerwege erfolgen, da bei Steuervergünstigungen derjenige am meisten davon hat, der den höchsten Marginalsteuersatz zu entrichten hat.

b) im Einzelnen

1. Ermäßigung der sog. „Besitzsteuern“, vor allem der Einkommen- und Erbschaftssteuern.

2. Abschaffung der Kapitalverkehrssteuern zumindest für Volksaktien.
3. Schonung des nichtentnommenen Gewinnes bei Kleinbetrieben.
4. Schonung des unteilbaren Kleineigentums im Lastenausgleich und beim Erbgang.
5. Pauschalierung der Besteuerung bei Kleinbetrieben, um Entnahmeverzicht und Rationalisierung attraktiver zu gestalten. Die Besteuerung nähert sich so der von *A. Andrae* vorgeschlagenen Soll-ertragsbesteuerung, indem sie vom Leistungsfähigen nimmt, aber den Tüchtigen schont.

III. Mittelstand als Hort der sozialen Gerechtigkeit

Unruhe und Unzufriedenheit im Mittelstand sind für ein Volk besonders gefährlich, wie das Beispiel des Nationalsozialismus lehrt.

Hieraus folgt:

a) im Grundsatz

die Sicherung des kulturellen Existenzminimums der kleinen Selbständigen aber auch der leitenden Angestellten, freien Berufe usw., soweit sie keine mächtigen Organisationen (Gewerkschaften) hinter sich haben. Im Gegensatz zur landläufigen Praxis ist der Staat verpflichtet, sich der Schwachen anzunehmen und nicht vor den Starken zu kapitulieren. Ferner sollte die Steuerpolitik auf die Existenzsicherung auch der mittelständischen Familie bei Invalidität, Alter und Tod ihres Ernährers Rücksicht nehmen; denn die breiten Massen schützt die Sozialversicherung und das Großgewerbe sein Kapital und meist noch der Staat, wenn bei Schwierigkeiten von Großbetrieben andernfalls mit Massenentlassungen zu rechnen wäre.

b) im Einzelnen

1. Anpassung der Freibeträge und Freigrenzen in allen Steuergesetzen an die Geldwertentwicklung.
2. Anpassung der Freibeträge usw. an die kulturelle Entwicklung.
3. Anerkennung der *privaten* Vorsorge für Invalidität, Alter und Tod als Sonderausgabe.

4. Berücksichtigung des Gerechtigkeitsempfindens mittelständischer Schichten bei der Konstruktion der Steuertarife.

Abschließende Bemerkungen

Alle Maßnahmen sollen präventiv wirken, um den Mittelstand „in den Stand“ zu setzen, sich selber zu helfen und nicht der Allgemeinheit zur Last zu fallen. Der Fiskus soll also jetzt auf Steuern verzichten, um später Sozialausgaben zu sparen. Mehr noch, er soll jetzt auf Steuergerechtigkeit bedacht sein, um den Mittelstand als staatstragenden Stand zu erhalten, um sich somit selbst zu erhalten; denn der Mittelstand, als der von der platonischen Sophrosyne beherrschte Stand, erscheint heute als der staatserhaltende Stand schlechthin.

HEINZ MÜLLER

MITTELSTANDSFÖRDERNDE MASSNAHMEN AUF
STEUERLICHEM GEBIET IN DER
BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

1. Umsatzsteuer

Auf dem Gebiete der Umsatzsteuer wurde verschiedentlich der Versuch unternommen, durch steuerliche Maßnahmen einen Ausgleich der Wettbewerbsverhältnisse im Hinblick auf die unterschiedliche Umsatzsteuerbelastung im Rahmen eines kumulativen Systems zu schaffen.

*a) Einführung der Sonderumsatzsteuer für Großbetriebe des Einzelhandels
(sogenannte Warenhaussteuer)*

Sie wurde am 15. April 1930 mit rückwirkender Kraft zum 1. April 1930 auf Drängen der Wirtschaftspartei eingeführt. Diese machte ihre Zustimmung zu dem übrigen umfangreichen Steuerprogramm der damaligen Reichsregierung davon abhängig, daß für Großbetriebe des Einzelhandels mit einem Umsatz von 1 Million Mk und mehr eine Sonderumsatzsteuer eingeführt wurde. Die damalige Regierung unter Reichskanzler Brüning mußte dieser Forderung nachgeben, um in Anbetracht der damaligen Mehrheitsverhältnisse im Parlament die Zustimmung für ihr Steuerprogramm zu erlangen. Damals betrug der allgemeine Steuersatz für den Einzelhandel 8,5 v. T. und die erhöhte Umsatzsteuer 13½ v. T. Später wurde die Steuer mehrfach

erhöht. Zuletzt, d. h. im Jahre 1951, betrug der allgemeine Steuersatz 3% und der erhöhte Steuersatz für Großbetriebe des Einzelhandels $3\frac{3}{4}\%$.

Diese zusätzliche, angeblich zum Schutze des mittelständischen Einzelhandels eingeführte Steuer wurde 1951 aufgehoben. Ihre Wiedereinführung wird heute von den offiziellen Vertretern des Mittelstandes nicht mehr verlangt.

b) Die Zusatzumsatzsteuer

Durch das Umsatzsteuergesetz vom 16. Oktober 1934 wurde der Reichsminister der Finanzen ermächtigt, Maßnahmen zum Ausgleich der verschiedenen Umsatzsteuerbelastungen der einstufigen und mehrstufigen Unternehmen zu treffen. Zu dieser grundsätzlichen Ermächtigung erging eine Durchführungsvorschrift, die im § 18 UStDB geregelt ist.

Zunächst wurde von dem Reichsminister der Finanzen von der Ermächtigung nur insoweit Gebrauch gemacht, als eine Zusatzsteuer für den Bereich der Textilindustrie eingeführt wurde, und zwar wurde sie eingeführt für folgende Fälle:

1. für Unternehmen, die Garne herstellen und in einem anderen Betrieb ihres Unternehmens verweben (§ 54 UStDB 1934 und 1938),

2. für Unternehmen, die selbstgesponnene Garne oder selbstgewebte Gewebe im Einzelhandel vertreiben (§ 55 UStDB 1934).

Zu 1. Besteuerungsgrundlage ist der Preis, den der Unternehmer hätte aufwenden müssen, wenn er die Garne oder Zwirne erworben hätte. Es handelt sich hier also um einen effektiven Preis. Der Steuersatz betrug bis 1951 3% und ab 1951 4%.

Zu 2. Besteuerungsgrundlage ist der Preis, den der Unternehmer hätte aufwenden müssen, wenn er die Garne oder Gewebe erworben hätte. Der Steuersatz beträgt auch hier 4%.

Auch hier handelt es sich um Maßnahmen, durch die mittlere und kleinere Unternehmen der Textilwirtschaft, bei denen es sich in der Regel um einstufige Unternehmen handelt, geschützt werden sollen.

c) Einführung einer Zusatzumsatzsteuer für den sogenannten Hersteller-einzelhandel

Mit dem Fortfall der Einzelhandelsgroßbetriebssteuer wurde mit Wirkung vom 1. Juli 1951 eine Zusatzumsatzsteuer in Höhe von 3% der vereinnahmten Entgelte für solche Betriebe eingeführt, die selbsthergestellte Erzeugnisse im Einzelhandel absetzen. Diese Zusatzumsatzsteuer wurde damals vor allem von mittelständischen Kreisen mit Nachdruck gefordert, dies umsomehr, als auf der anderen Seite die Einzelhandelsgroßbetriebssteuer aufgehoben werden sollte. Der Gedanke der Zusatzumsatzsteuer für den Herstellereinzelhandel wurde vor allem von den Mittelstandsabgeordneten propagiert, die an einer Verständigung mit den Großbetrieben interessiert waren, um insoweit einen Ausgleich für die Aufhebung der Einzelhandelsgroßbetriebssteuer zu erhalten. In erster Linie richtete sich die Zusatzsteuer gegen die Salamander AG, weshalb man auch von der „Lex-Salamander“ sprach.

Von der Zusatzumsatzsteuer wurden allerdings nicht nur die Herstellerbetriebe in Verbindung mit Einzelhandel betroffen, sondern auch alle die Einzelhandelsunternehmen, die entsprechende Erzeugnisse durch andere Unternehmer im Werklohn herstellen lassen. Dadurch wurden, was zweifellos nicht beabsichtigt war, auch mittelständische Betriebe mit einer Zusatzumsatzsteuer belegt. Man schätzt, daß etwa ein Drittel des Aufkommens aus der Zusatzumsatzsteuer von mittelständischen Unternehmen bezahlt wird.

Der zusatzsteuerpflichtige Umsatz betrug nach Ausschaltung der Spinnweber im Jahre 1954 ca. 700 Millionen DM. Bei einer Fortschreibung auf das Jahr 1957 würde diese Zahl einem Umsatz von ca. 900 Millionen im Jahre 1957 entsprechen, wenn der zusatzsteuerpflichtige Umsatz von 1954 bis 1957 genau so stark gestiegen ist wie der übrige Einzelhandelsumsatz, nämlich um ca. 30%.

Das Bundesverfassungsgericht hat die Zusatzumsatzsteuer für den Herstellereinzelhandel durch Urteil vom 5. März für verfassungswidrig erklärt. Begründet wurde dies vor allem damit, daß die im § 8 UStG enthaltenen Ermächtigungen im Widerspruch zu Artikel 80 Abs. 1 Satz 2 des Grundgesetzes stehen. Danach ist eine durch Gesetz festgelegte Ermächtigung an die Bundesregierung, Rechtsverordnung zu erlassen, nur dann verfassungsgemäß, wenn Inhalt,

Zweck und Ausmaß der erweiterten Ermächtigung in dem betreffenden Gesetz genau bestimmt wird. Da der Begriff einstufige und mehrstufige Betriebe zu unbestimmt ist, hat das Bundesverfassungsgericht die Verfassungsmäßigkeit der Ermächtigung verneint.

d) Teilweise Umsatzsteuerbefreiung für kleinere Unternehmer durch das Gesetz vom 5. 10. 1956

Nach § 7a UStG können Unternehmer, deren Umsatz im laufenden Kalenderjahr DM 80000,— nicht übersteigt, von ihren steuerpflichtigen Umsätzen einen Umsatzbetrag von DM 8000,— absetzen. Bei einem Umsatz von DM 80000,— ermäßigt sich somit die Umsatzsteuerschuld auf DM 320,—.

2. Gewerbesteuer

Der Steuermeßbetrag nach dem Gewerbeertrag wird bekanntlich durch Anwendung eines Hundertsatzes (Meßzahl) auf den Gewerbeertrag ermittelt. Dieser Steuermeßbetrag, und darin liegt sein mittelständischer Charakter, ist für natürliche Personen und Personengesellschaften auf der einen Seite und Kapitalgesellschaften auf der anderen Seite unterschiedlich. Innerhalb der ersten Gruppe wird er nochmals wie folgt abgestuft:

Bis einschließlich 1956 betragen die Steuermeßzahlen für den Gewerbeertrag bei natürlichen Personen und Personengesellschaften

für die ersten	1 200,— DM des Gewerbeertrages	0%
für die weiteren	1 200,— DM des Gewerbeertrages	1%
für die weiteren	1 200,— DM des Gewerbeertrages	2%
für die weiteren	1 200,— DM des Gewerbeertrages	3%
für die weiteren	1 200,— DM des Gewerbeertrages	4%
für alle weiteren Beträge		5%
für alle anderen Unternehmen, besonders für Kapitalgesellschaften		5%

Ab 1. Januar 1957 wurden die Beträge von DM 1200,— auf DM 2400,— erhöht. Hierdurch sollte vor allem der Mittelstand entlastet werden. Als besondere Mittelstandsmaßnahme läßt sich auch

noch die Zweigstellensteuer für Warenhaus-, Einzelhandels-, Bank- und Kreditunternehmen anführen, die in einer Gemeinde Betriebsstätten unterhalten, ohne dort ihren Hauptsitz zu haben. Für die einzelne Betriebsstätte, auf die die Voraussetzungen zutreffen, kann der Hebesatz bis zu $\frac{3}{10}$ höher sein als für die übrigen Gewerbebetriebe. Diese Bestimmung war bereits im preußischen Gewerbesteuerrecht von 1927 vorgesehen. Die erhöhten Zuschläge wurden als Zweigstellensteuer im Gewerbesteuergesetz 1935 gezeichnet. Die Steuer beruhte auf dem Gedanken, die einheimischen Betriebe vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Es wird bezweifelt, ob die Zweigstellensteuer heute noch mit dem Grundgesetz vereinbar ist, da hierdurch Betriebe ohne ersichtlichen Grund unterschiedlich behandelt werden. Z. Zt. schwebt in dieser Hinsicht ein Verfahren, um die Verfassungswidrigkeit dieser unterschiedlichen Behandlung festzustellen.

Von der Wirtschaft wird im Rahmen einer Gewerbesteuerreform gefordert, daß

1. für den Einzelunternehmer und für die tätigen Gesellschafter einer Personengesellschaft ein angemessener Betrag für die Arbeitsleistung im Betrieb in Abzug gebracht werden kann. Das gleiche gilt auch für die mithelfende Ehefrau.
2. die Hinzurechnungsvorschriften für das Fremdkapital (Zinsen zum Gewerbeertrag und Fremdmittel zum Gewerbekapital) aufgehoben werden.

3. Einkommensteuer

Im Rahmen des Einkommensteuergesetzes hat für den Mittelstand vor allem die Begünstigung des nicht-entnommenen Gewinns eine Bedeutung. Ursprünglich konnte die Hälfte des nicht-entnommenen Gewinns bis zur Höhe von 10% des Gesamtgewinns vom Einkommen abgesetzt werden. Diese Bestimmung wurde jedoch im Jahre 1953 wesentlich eingeschränkt, indem sie nur noch für Flüchtlinge und politisch Verfolgte anwendbar war und die Begünstigung auf DM 20000,— beschränkt wurde.

Hinsichtlich der Tarifgestaltung und vor allem bei den verschiedenen Tarifsenkungen läßt sich eine ausgesprochene Mittelstandsförderung nicht feststellen. Begünstigt wurden bei den Tarifsenkungen vor allem die kleinen Einkommen und die sehr hohen Einkommen. Bei letzteren muß man bedenken, daß der Spitzensteuersatz 1949 95% betrug. Nach dem Steueränderungsgesetz, das mit Wirkung vom 1. Januar 1958 in Kraft getreten ist, beträgt der Steuerhöchstsatz bei der Einkommensteuer 53%.

Durch Einführung des Splittings werden allerdings vor allem die mittleren Einkommen stärker begünstigt. Hier treten Entlastungen bis annähernd 20% ein.

HANSGEORG KLAUSS

DIREKTVERKÄUFE UND MITTELSTÄNDISCHER EINZELHANDEL

Problemstellung

Im Laufe der letzten zehn Jahre ist der deutsche Einzelhandel in zunehmendem Maße bei der Belieferung der Letztverbraucher mit Waren ausgeschaltet worden. Die Konsumenten wenden sich beim Einkauf der von ihnen benötigten Güter mehr und mehr direkt an den Hersteller oder Großhändler, bzw. sie bedienen sich der Bezugsmöglichkeiten, die ihnen auf dem Arbeitsplatz in einem Unternehmen oder in einer Dienststelle geboten werden. Bei dieser Art der Direkt-Ein- bzw. -Verkäufe können wir folgende wesentliche Vertriebsformen unterscheiden:

1. Den Beziehungshandel, wobei der Letztverbraucher seine Waren entweder durch persönliche Beziehungen oder die Vermittlung von Freunden, Bekannten u. a. beim Hersteller, Großhändler usw. unter Einzelhandelsverkaufspreis einkauft.

2. Den Behördenhandel, in dessen Rahmen der Konsument die Waren durch Sammelbestellungen innerhalb der staatlichen, kommunalen oder sonstigen Behörde bzw. Dienststelle zu Vorzugspreisen bezieht.

3. Den Betriebs- und Belegschaftshandel. Hierbei genießt der Betriebsangehörige auf Grund seiner Behörden- oder Unternehmenszugehörigkeit preisliche Vorteile beim Einkauf von Waren beim Hersteller, Großhändler, Versandhändler, Einzelhändler oder in Werksläden und Werkskantinen.

Innerhalb dieser Hauptgruppen gibt es noch zahlreiche Unterformen, die aber nicht weiter untersucht werden sollen.

Ursachen

Die Ursachen für das stetige Anwachsen der Direktein- bzw. -verkäufe der Konsumenten unter Umgehung des Einzelhandels sind im wesentlichen folgende:

1. Die Möglichkeit für Hersteller, Groß-, Versand- und unter Umständen auch Einzelhändler, ihren Absatz zu steigern, wobei die teilweise Übersetzung von Branchen bzw. vorhandene Überkapazitäten keine unwesentliche Rolle spielen.

2. Die Höhe der dem Handel von den Herstellern auf die vorgeschlagenen Endverkaufspreise eingeräumten Rabatte, die teilweise über 50% vom Endverkaufspreis betragen und die beim Direktverkauf zu einem Teil dem Letztverbraucher ebenfalls gewährt werden.

3. Die günstigeren Wettbewerbsvoraussetzungen, die im Behörden- sowie im Betriebs- und Belegschaftshandel im Verhältnis zum „regulären“ Einzelhandel infolge von echten und unechten Kostenvorteilen bestehen.

4. Das Bestreben der Unternehmer (beim Betriebs- und Belegschaftshandel), unter Umgehung von höheren Lohn- und Gehaltszahlungen eine Steigerung des Reallohnes bei den eigenen Betriebsangehörigen und dadurch auch eine engere Bindung an das Unternehmen zu erreichen.

Ausmaß

Obwohl eine genaue Zahlenangabe über den Umfang der Direktverkäufe natürlich nicht möglich ist, lassen durchgeführte Einzeluntersuchungen wissenschaftlicher Institute gewisse Schlüsse zu. Die Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels bezifferte den Gesamtumsatz allein des Betriebs- und Belegschaftshandels im Jahre 1950 auf rund eine Milliarde DM. Rechnet man die übrigen Sondervertriebsformen noch hinzu (hierbei wären auch die sogenannten Sozialwerke und Verbrauchereinkaufsvereinigungen mitzurechnen), dann kann der Umsatz im Rahmen der Direktverkäufe gegenwärtig ohne Übertreibung mit drei bis fünf Milliarden DM pro Jahr angenommen werden. Ein Vergleich des Umsatzes der Direktverkäufe mit dem

gesamten Einzelhandelsumsatz ist nicht sehr aufschlußreich, weil nicht alle Güter gleichmäßig im Direktverkauf abgesetzt werden, sondern nur solche Güter, die leicht verglichen werden können und bei denen eine hohe Handelsspanne vorliegt. Das sind im wesentlichen alle Markenartikel, bei denen der Hersteller die Garantie übernimmt, insbesondere jedoch Erzeugnisse der Elektroindustrie.

Lösungsversuche und -möglichkeiten

Wegen des steigenden Umsatzes der Direktverkäufe seit der deutschen Währungsreform im Jahre 1948 haben vor allem die Einzelhändler ein Verbot dieser „illegalen Vertriebsform“ — wie sie die Direktverkäufe nennen — gefordert. Die Versuche, die Direktverkäufe durch das zur Zeit geltende Recht zu unterbinden (Möglichkeiten bieten das Rabatt-Gesetz, das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb und das Kartellgesetz), müssen bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt als gescheitert angesehen werden. Auch der Versuch, durch freiwillige Vereinbarungen in Form von Wettbewerbsregeln zu einer Lösung zu kommen, war nicht erfolgreich. Schließlich befaßte sich der Deutsche Bundestag in seiner ersten und zweiten Legislaturperiode von 1950 an mit diesem Fragenkomplex, ohne bisher zu einem greifbaren Ergebnis gekommen zu sein. Das liegt nicht daran, daß er sich nicht eingehend genug mit dem Problem der Direktverkäufe befaßt hätte, sondern daran, daß die Lösung auf einer anderen Ebene liegt.

Der Versuch, die Direktverkäufe durch ein Gesetz zu verbieten, muß schon gesetzestechnisch scheitern, weil er nicht alle Umgehungstatbestände erfassen kann. Ein solcher Versuch führt außerdem dazu, Wirtschaftsstufen gesetzlich zu fixieren und zu garantieren, ohne Rücksicht darauf, ob eine solche Stufe im Rahmen der Wettbewerbswirtschaft noch die volle Bedeutung hat wie in der Vergangenheit. Untersuchungen haben nämlich ergeben, daß Direktverkäufe hauptsächlich nur dort vorkommen, wo der Einzelhändler keine echte händlerische Funktion mehr ausübt und seine Sach- und Fachkenntnis nicht so entscheidend ist wie bei Artikeln, die nicht vergleichbar und nicht mit Garantieübernahme durch das Herstellungswerk versehen sind. Hinzu kommt, daß in diesen Fällen die Einzelhandelsspanne, die durch den Direkteinkauf umgangen wird, zwischen 20 und 35% des Verkaufspreises liegt.

Das Problem Direktverkäufe kann nach meiner Überzeugung nur dann durchgreifend und gerecht gelöst werden, wenn es uns gelingt, in der Bundesrepublik die soziale Marktwirtschaft zu verwirklichen. Dazu gehört u. a. eine Überarbeitung des Handels- und Wirtschaftsrechts, die Sicherung der freien Preisbildung (mit der Aufhebung der Preisbindung der zweiten Hand), die Durchführung der geplanten Revision der Steuergesetzgebung, die Gewährung leistungsgerechter Löhne und die Förderung von Maßnahmen zur Leistungssteigerung im Einzelhandel.

Daß allein schon die Aufhebung der Preisbindung der zweiten Hand bei Markenartikeln eine wesentliche Voraussetzung zur Unterbindung der Direktverkäufe ist, mögen folgende Überlegungen beweisen.

Beim Fortfall der Preisbindung wäre der Einzelhandel wegen seiner zahlreichen Konkurrenten gezwungen, auch bei den preisgebundenen Waren in den Preiswettbewerb zu treten. Die natürliche Folge wäre, daß die bisherigen Handelsspannen bei Markenartikeln vermindert und die Verkaufspreise des Einzelhandels sinken würden. Je kleiner aber die Handelsspannen werden, umso geringer wird der Preisvorteil des Konsumenten, wenn er die von ihm benötigten Güter unter Umgehung des Einzelhandels erwirbt. Der Preisvorteil wird zwar nie so gering sein, daß es überhaupt keine Direktverkäufe mehr geben wird, weil es eine objektive „Abstinenz-Schwelle“ hier nicht gibt. Wohl aber können wir mit einer subjektiven Abstinenz-Schwelle rechnen, dann nämlich, wenn der Preisvorteil so gering wird, daß es dem Letztverbraucher nicht mehr lohnenswert erscheint, Waren unter gewissen Schwierigkeiten und Inkaufnahme von Risiken zu erwerben. Hier liegt der Ansatzpunkt für den wettbewerbsfähigen und wettbewerbswilligen Einzelhandel. Seine Vorbilder in Kanada und den USA sollten ihm den Mut geben, auch diesen Weg zu beschreiten. Er erspart sich damit den Weg zum Gesetzgeber, der ihm durch ein reines Verbotsgesetz doch nicht helfen kann. Gesetze aber, die nicht voll wirksam werden können, weil sie im Widerspruch zu wesentlichen Grundvoraussetzungen stehen, sollte man im Interesse der Demokratie in der Bundesrepublik Deutschland nicht erlassen.

EBERHARD WELTY OP.

ZUM RELIGIÖSEN ZUSTAND DES „MITTELSTANDES“ IN DEUTSCHLAND¹

Diese Untersuchung wird im Rahmen einer internationalen Befragung durchgeführt. Die religiöse Lage des „Mittelstandes“ in verschiedenen Ländern soll miteinander verglichen werden.

Im Unterschied zu vielen anderen Ländern gibt es in Deutschland eine in gesellschaftlichem und wirtschaftlichem Sinne mittlere Bevölkerungsgruppe, die, in Beziehung gesetzt zu den niederen und höheren Gruppen, der Zahl nach verhältnismäßig stark ist. Aber sie kann nicht eindeutig umgrenzt werden. Die ökonomischen und sozialen Abstufungen der Bevölkerung fließen vielmehr weitgehend ineinander über.

In Deutschland besteht kein deutlich gegen andere Stände abgesteckter Mittelstand als solcher, und darum kann auch kein Material über die Religiosität dieses Standes als solchem vorgelegt werden.

Wohl besitzen wir für Deutschland und speziell für das Gebiet der Bundesrepublik Untersuchungsergebnisse, die erkennen lassen, wie es um die Religiosität der Bevölkerung in den einzelnen *Berufsgruppen*, in den verschiedenen *Bildungsgruppen* und schließlich in den jeweiligen *Einkommensgruppen* bestellt ist. Aus diesen Ergebnissen lassen sich gewisse Rückschlüsse auf die Religiosität des sozial-ökonomisch in der Mitte stehenden Bevölkerungsanteiles ziehen.

¹ Da speziell für den „unternehmerischen“ Mittelstand nur sehr spärliche soziologische Untersuchungen vorliegen, mußte der Begriff „Mittelstand“ hier notgedrungen erweitert werden, indem auch der abhängig verdienende (also „konsumorientierte“) Mittelstand darunter begriffen wird. (Die Redaktion)

I.

Als Grundlage brauchen wir eine wenigstens kurze Beschreibung der religiösen Lage der ganzen katholischen Bevölkerung Deutschlands. Der Mittelstand unterscheidet sich bei diesen Angaben nicht von anderen Ständen in *Deutschland*, wohl aber von dem *Mittelstand in anderen Ländern*.

In der Bundesrepublik Deutschland gilt für alle Stände, daß *Austritte aus der katholischen Kirche* verhältnismäßig selten sind. Die vorkommenden sind zum überwiegenden Teil durch religiös-gemischte Ehen bedingt. Getauft werden fast alle Kinder, deren Eltern beide katholisch sind; kirchlich getraut werden 95% aller bürgerlich ehelichenden Paare mit zwei katholischen Partnern, kirchlich beerdigt werden rund 95% der sterbenden Katholiken. In allen diesen Fragen besteht in Deutschland kein Standesproblem, wohl aber ein brennendes Problem der religiös-gemischten Ehen.

Im Einzelnen seien dazu die folgenden Belege gegeben:

Geboren wurden in der Bundesrepublik im Jahre 1955 294616 Kinder von *zwei katholischen* Elternteilen². Getauft wurden im gleichen Jahre 297634 Kinder zweier katholischer Elternteile. (Die Differenz ist damit zu erklären, daß zuweilen Kinder, von denen ein Elternteil aus der Kirche ausgetreten ist, kirchlich hierhin gerechnet werden). Die Kinder katholischer Eltern werden fast 100prozentig katholisch getauft.

Geboren wurden im gleichen Zeitraum 59241 Kinder, die einen *katholischen Vater*, aber *keine katholische Mutter* hatten. Von diesen wurden 32,8% (19449) katholisch getauft. Von den im Jahre 1955 geborenen Kindern, die eine *katholische Mutter*, aber *keinen katholischen Vater* hatten (65512) wurden 64,0% katholisch getauft. Von den einen also rund ein Drittel, von den anderen rund zwei Drittel.

An *rein katholischen Paaren* heirateten 149800 bürgerlich. 140722 wurden kirchlich getraut, das ist 93,9%. Von den Paaren mit nur katholischem Mann (46336) wurden 29,1% (13465) katholisch-kirchlich getraut, von den Paaren mit nur katholischer Frau (51958) 47,4% (24609). Das bedeutet, daß von den rein katholischen Paaren, die zivil heirateten, fast alle auch katholisch-kirchlich trauen, soweit

² Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik 1957, Stuttgart 1957, 44ff.

ihnen das kirchlich möglich ist. Von den zivilen Eheschließungen mit nur einem katholischen Partner werden nur 38,7% auch katholisch-kirchlich geschlossen.

In der Bundesrepublik *starben* im Jahre 1955 541324 Personen; wieviele von diesen katholisch waren, wurde nicht gezählt. Rechnerisch dürften es entsprechend dem Bevölkerungsanteil 245000 Katholiken gewesen sein. Katholisch-kirchlich bestattet wurden im gleichen Zeitraum 232046 Personen. Demnach wurden 95% der verstorbenen Katholiken auch katholisch-kirchlich bestattet.

Die *Zahl der aus der Kirche Ausgetretenen* ist in Deutschland im Verhältnis zu anderen Ländern ungewöhnlich niedrig. Für die Bundesrepublik wurden bei der letzten Volkszählung (13. September 1950) folgende Religionszugehörigkeiten amtlich festgestellt:

Katholiken	45,2%	der Bevölkerung
Evangelische	51,2%	„ „
Juden	0,1%	„ „
Andere Volks- und Weltreligionen		
Freireligiöse und Freidenker	3,2%	„ „
Personen ohne Angabe der Religionszugehörigkeit	0,3%	„ „
	<hr/>	
	100,0%	

Mit Sicherheit darf man annehmen, daß die Freireligiösen zum größten Teil von dem ursprünglich evangelischen Bevölkerungsteil stammen. Der Austritt aus der katholischen Kirche ist darum verhältnismäßig niedriger als 3,2%. Dabei ist der Mittelstand sicher nicht entscheidend stärker beteiligt als andere Sozialschichten des Volkes. Von einem Glaubensabfall irgendeiner Schicht des Volkes im Sinne eines Massenaustritts aus der Kirche kann man für Deutschland nicht sprechen.

Bei der Frage, ob der Einzelne katholisch *ist* oder nicht, ergeben sich in Deutschland somit kaum Unterschiede zwischen den einzelnen Sozialschichten. Solche treten erst bei der Frage hervor, wie der Einzelne seine religiösen Verpflichtungen *praktiziert*, wenn also der *Grad der kirchlichen Bindung* untersucht wird.

Nach den kirchenamtlichen Zählungen (Ergebnisse der Amtlichen Zentralstelle für kirchliche Statistik des Kath. Deutschlands) besuchten

in der Bundesrepublik Deutschland (ohne Groß-Berlin und Saarland) im Jahre 1955 48,4% aller Katholiken die Sonntagsmesse. Da etwa 20% aller Katholiken wegen zu geringen Alters, wegen Arbeit oder Krankheit vom Besuch der Sonntagsmesse entschuldigt sind, besuchten demnach 60,5% der zur Sonntagsmesse Verpflichteten die Sonntagsmesse.

Die Ergebnisse werden voll bestätigt durch die Untersuchungen des Instituts für Demoskopie, Allensbach³. Das Institut stellte die folgenden Fragen mit den angeführten Ergebnissen:

Frage: „Waren Sie am letzten Sonntag in der Kirche?“

(März 1954)

Katholiken:	Ja	Nein
	61%	39%

Frage: „Besuchen Sie den Gottesdienst?“

(Februar 1952)

	Regelmäßig	Unregelmäßig	Selten	Nie
Katholiken:	52%	23%	17%	8%

Die Osterkommunion haben in der Bundesrepublik im Jahre 1955 nach den kirchenamtlichen Erhebungen 54,3% aller Katholiken empfangen, das sind etwa 67,8% der dazu Verpflichteten.

II.

Für die Spezifizierung dieser Gesamtergebnisse auf einzelne Sozialgruppen der Bevölkerung stehen erst verhältnismäßig wenige Ergebnisse zur Verfügung. Eine Art solcher Untersuchungen schlüsselt die Bevölkerung nach großen Berufsgruppen auf.

Nach einer Befragung des Demoskopischen Instituts von Allensbach (sie erfaßte die gesamte Bevölkerung und wurde auf den katholischen Teil rechnerisch umgestellt) besuchten von den Befragten den *Sonntagsgottesdienst* am letzten Sonntag:

Freie Berufe	49%
Angestellte	49%
Arbeiter	54%

³ Jahrbuch der öffentlichen Meinung 1947—1955, Allensbach 1956, 11.

Selbständige in Handel und Gewerbe	63%
Beamte	71%
Landwirtschaftliche Berufe	90%

Das EMNID-Institut für Meinungsforschung, Bielefeld, hat im November 1953 eine Untersuchung zur Situation der deutschen Jugend im Bundesgebiet durchgeführt⁴.

Sie ergab folgendes:

Fragestellung: „Waren Sie im Laufe der letzten 4 Wochen zum Gottesdienst?“

Antworten der befragten Jugendlichen (in v. H.):

<i>Beruf des Vaters</i>	<i>ja</i>	<i>nein</i>	<i>keine Antwort</i>	
Arbeiter	53	47	—	100
Angestellte	60	39	1	100
Beamte	61	39	—	100
Selbständige und Freie Berufe	61	39	—	100
Landwirte	70	30	—	100
Landarbeiter	49	51	—	100
Rentner, Pensionäre, Invaliden	52	48	—	100

Konfession

Evangelisch	47	53	—	100
Katholisch	80	20	—	100
Sonstige	31	69	—	100

Beachtenswert ist an dem Ergebnis die relativ hohe kirchliche Bindung der eigentlichen Landwirte, denen die geringe Bindung der Landarbeiter gegenübersteht; letztere dürfte den derzeit sozial schwächsten Stand in der Bundesrepublik darstellen, der auch in der Frage des theologischen Nachwuchses fast ganz ausfällt. Die sonstigen „Standesunterschiede“ sind verhältnismäßig gering. Eine besonders hervorstechende Stellung des Mittelstandes kann auch aus dieser Tabelle nicht erkannt werden.

⁴ Jugend zwischen 15 und 24, Bielefeld 1954, 265.

Eine weitere einschlägige Untersuchung liegt von der Amtlichen Zentralstelle für kirchliche Statistik vor. Sie betrifft die Berufsgruppen der *Väter der Theologiestudierenden* in Deutschland (Stand 31. Dezember 1956).

Soziale Stellung der Väter	Theologiestudierende		Bevölkerung
	f. Weltpr.	^{0/0} f. Ordenspr.	in der Bundesrepublik ^{0/0}
Selbst. Berufe ohne Landwirte	19,2	17,1	13
Landwirte	17,1	17,5	12
Beamte und Angestellte	44,1	39,8	23
Arbeiter (ohne Landarbeiter)	18,8	24,4	48
Landarbeiter	0,8	1,2	4
	100	100	100

Demnach bringen die „selbständigen Berufe“ einen höheren Anteil an Theologiestudierenden, als ihrem Anteil an der Bevölkerung entspricht. Die Überhöhung beträgt etwa 50%. Das Gleiche gilt auch heute noch von den Landwirten. Noch stärker, fast 100%, ist die Überhöhung bei der Gruppe der Beamten und Angestellten. Hier ist die starke Bevorzugung des Weltpriestertums vor dem Ordenspriestertum beachtenswert. Das hängt offensichtlich damit zusammen, daß die gesellschaftliche Situation des Weltpriesterstandes heute dem Stande der Beamten und Angestellten stark entspricht. Die Gruppe der Arbeiter trägt wesentlich weniger zum Priesternachwuchs bei, als ihrem Bevölkerungsanteil entspricht. Dabei ist der Nachwuchs aus diesen Volkskreisen zum Ordenspriestertum beachtlich höher als der zum Weltpriestertum. Das dürfte mit den finanziellen Erleichterungen zusammenhängen, die Klosterstudenten erhalten. Ein Vergleich obiger Tabellen mit der gleichen eines fünf Jahre früheren Erhebungstermins zeigt, daß der Weltpriesternachwuchs aus Beamten- und Angestelltenkreisen nachgelassen, der aber aus Arbeiterkreisen zugenommen hat. Schließlich sei noch das Ergebnis einer *Kirchenbesucherzählung einer Industriegroßstadt* (Gelsenkirchen) angeführt. Von den in der Stadt wohnenden Personen der jeweiligen Gruppe wurde der angegebene Prozentsatz an einem gewöhnlichen Sonntag beim Besuch der hl. Messe gezählt:

	Männer	Frauen	Insgesamt
Gehaltsempfänger	49%	88%	61%
Selbständige	42%	70%	55%
Lohnempfänger	20%	28%	24%

Hier schneiden die Lohnempfänger (also die Arbeiter) am schlechtesten ab. Die Gehaltsempfänger (Beamte und Angestellte) stehen am besten da. Die Selbständigen (besonders: „Mittelstand“) stehen ihnen, vor allem bei den Frauen, beachtlich nach. Landwirte fallen aus, weil es sie in der Großstadt kaum gibt.

Eine weitere Gruppe der vorliegenden Untersuchungen staffelt nach dem *Netto-Monatseinkommen* des Haushaltsvorstandes. Auf die Frage: „Waren Sie am letzten Sonntag in der Kirche?“ erhielt das Allensbacher Institut (März 1954 bei Katholiken und anderen) die folgenden Antworten (Katholiken und Protestanten):

Netto-Monatseinkommen des Haushaltsvorstandes	Ja	Nein	
	%	%	
Unter 100 DM	39	61	= 100
100—249 DM	38	62	= 100
250—399 DM	34	66	= 100
400 und mehr DM	35	65	= 100

Im ganzen ist ein Trend in dem Sinne erkennbar, daß ein höheres Einkommen mit einem schlechteren Kirchenbesuch parallel läuft. Sehr stark aber ist dieser Trend nicht. Eine weitere Staffelung der Einkommen über 400 DM monatlich wäre interessant. Sie liegt leider nicht vor.

Eine beträchtlich stärkere Staffelung im Grad der religiösen Bindung ist durch den Charakter des *Schulabschlusses* gegeben (Allensbach, kath. und andere).

Frage: „Waren Sie am letzten Sonntag in der Kirche?“ (März 1954)

Schulabschluß	Ja	Nein
	%	%
Volksschule	38	62
Mittlere Reife	29	71
Abitur	24	76

Es zeigt sich deutlich, daß in der Bundesrepublik derzeit eine höhere Schulbildung mit einer geringeren kirchlichen Bindung verbunden ist. Hierin dürfte der „Mittelstand“ eine gewisse mittlere Stellung zwischen den „oberen“ und „unteren“ Ständen derzeit einnehmen, wobei das Ausmaß des Gefälles in etwa aus obigen Zahlen ersehen werden kann. Diese Erkenntnis wird durch die folgende Untersuchung bestätigt:

Frage: „Glauben Sie an Gott?“⁵

(Mai 1949)

	Ja	Nein	keine Antwort	
Schulabschluß				
Volksschule	88	7	5	100
Mittlere Reife	87	4	9	100
Abitur	87	5	8	100
Universität	79	5	16	100

Der Glaube an Gott nimmt demnach mit steigender Schulbildung ab. Besonders auffallend wird diese Tendenz bei der eigentlichen Intelligenz, den Besuchern der Hochschule. An die Stelle des Gottesglaubens ist in gleichem Maße nicht eine bewußte Ablehnung des Gottesglaubens, sondern religiöse Indifferenz getreten. Diese wächst mit dem Bildungsgrade ganz augenfällig. Eine bewußte Ablehnung des Gottesglaubens ist relativ gering. Diese ist merkwürdiger Weise stärker bei den Volksschulabsolventen. Es dürfte sich hier in besonderer Weise um solche Kreise aus dem Arbeiterstande handeln, die stark politisch orientiert sind.

Für den „Mittelstand“ darf wohl auch hier eine mittlere Position angenommen werden. Die religiöse Abständigkeit kommt in Deutschland aus der Intelligenz. Sie ist von dort aus langsam ins Volk abgestiegen (wie so manches andere auch, etwa der Ehemißbrauch).

Aus der Arbeiterschaft kommt eine gewisse Abfallbewegung, hauptsächlich aus einem bestimmten politischen Materialismus heraus. Dieser dürfte sich im Kreise der Angestelltenschaft und der unteren Beamtschaft fortsetzen oder bereits fortgesetzt haben.

⁵ A. a. O., 123.

Eine wesentlich stärkere Differenzierung als bei einer Einteilung nach Ständen ergibt sich in Deutschland bei einer Aufschlüsselung nach *Gemeindegrößenklassen*. Zum Beleg sei nur ein Schema angeführt⁶:

Katholiken:

Kirchenbesuch	Gemeindegröße							
	bis 500	501 bis 1000	1001 bis 2000	2001 bis 5000	5001 bis 20 000	20001 bis 100 000	100 001 bis 500 000	über 500 000
	%	%	%	%	%	%	%	%
regelmäßig	77	69	59	67	68	52	44	32
unregelmäßig	16	20	26	20	15	22	20	30
selten	4	7	9	9	11	19	21	23
nie	3	4	6	4	6	7	15	15
	100	100	100	100	100	100	100	100
(N =	192	205	162	219	278	161	163	149)

Diese Ergebnisse werden in vollem Umfang durch die Zählungen der kirchlichen Statistik bestätigt. Eine solche Aufgliederung ergibt eine sehr schwerwiegende Abstufung, die im ganzen kontinuierlich fortschreitet.

Diese Zählungen weisen darauf hin, daß das Problem der unvollständigen kirchlichen Bindung in Deutschland nicht so sehr eine Frage einzelner Stände ist als vielmehr ein Problem der Verstädterung. Alle Stände sind sich darin gleich, daß sie von dieser Krankheit in den Städten weit heftiger befallen werden als auf dem Lande.

*

Zur Frage nach der religiösen Situation des „Mittelstandes“ in Deutschland konnte entsprechend dem vorhandenen Material nur verhältnismäßig wenig gesagt werden. Trotzdem kann dieses wenige vielleicht im Vergleich mit den Ergebnissen anderer Länder einigen Wert haben. Die Ergebnisse der Untersuchungen in anderen Ländern dürften sicher für weitere Nachforschungen in Deutschland wertvolle Anregungen darstellen.

⁶ REIGROTZKI, Soziale Verflechtungen in der Bundesrepublik, Elemente der sozialen Teilnahme in Kirche, Politik, Organisationen und Freizeit. Tübingen 1956, 41.

Erste Nachschrift

1. Die Tatsache, daß der gewerbliche Mittelstand eine immer noch erfreuliche Teilnahme am religiösen Leben zeigt, erweist nicht unbedingt, daß er in *kultureller* Beziehung seine frühere Aktivität und seinen früheren Einfluß behalten hat. Denn die Teilnahme am Gottesdienst und am sonstigen kirchlichen Leben kann mehrere Beweggründe haben. Sie kann sogar stark durch Rücksichtnahme auf die Umwelt mitveranlaßt sein. Man beklagt in der Bundesrepublik Deutschland, das frühere *Bildungsbürgertum* sei weithin durch ein ausgeprägtes *Besitzbürgertum* abgelöst und dieses Besitzbürgertum sei selbst zu wenig am Kulturellen interessiert und sich gleichfalls zu wenig seiner diesbezüglichen Pflichten und Hilfsmöglichkeiten bewußt (das großzügige Mäzenatentum früherer Zeiten sei mehr oder weniger verschwunden). Diese Klagen beruhen nicht auf Feststellungen, die auf Grund von Erhebungen, Umfragen usw. als gesichert anzusehen sind, da derartige „Felduntersuchungen“ noch nicht in hinreichendem Maße veranstaltet wurden.

2. Die Teilnahme des Mittelstandes am *politischen* Leben ist z. T. sehr rege, z. T. läßt sie sehr zu wünschen übrig; über politische bzw. parteipolitische Müdigkeit wird bitter und ernst geklagt. Die größere Mehrheit des gewerblichen Mittelstandes gehört zweifellos der CDU/CSU an. Die Zahl derer, die zur Übernahme von Mandaten, Ämtern usw. bereit sind, ist entschieden zu klein. Seit den beiden letzten Bundestagswahlen 1953 und 1957 lassen sich im deutschen (partei-)politischen Leben u. a. zwei Dinge beobachten: a) der Zug zu wenigen (nur zwei) Parteien; b) die Abnahme jenes Wählerkreises, der sich aus weltanschaulichen Gründen für eine bestimmte Partei entscheidet; die Entscheidungen fallen zunehmend aus *aktuellen* politischen Überlegungen. Diese Entwicklung *kann* durchaus zu begrüßen sein; sie kann aber auch sehr kritisch werden, wenn einmal eine Lage käme, in welcher der Ausgang einer Wahl viel stärker als gegenwärtig, vielleicht überhaupt von weltanschaulichen Gründen bzw. weltanschaulich begründeten Entschlüssen der Wähler abhängt.

Die oben zitierte Studie von *Reigrotzki* legt neben vielen anderen die folgenden Ergebnisse vor (vgl. S. 103ff.):

	Selbst. Landw.	Selbst.	Angest.	Beamte	Arbeit.
	%	%	%	%	%
Wahlbereitschaft	93	90	89	89	83
Politische Aktivität	23	43	46	55	32
Urteilsbereitschaft im Politischen	30	41	50	50	44
Informiertheit	38	55	69	78	41

Recht aufschlußreich und bezeichnend ist noch die Übersicht, die *Reigrotzki* (S. 230) bezüglich der Häufigkeit des *Kinobesuches* gibt; die außerordentlich starken Unterschiede „scheinen eine echte Eigentümlichkeit der Berufsgruppen zu sein, die sich auch gegen etwaige gegenläufige Trends durchsetzt“.

Angestellte	58%
Arbeiter	49%
Selbst. Handwerker	41%
Selbst. Kaufleute	37%
Beamte	36%
Landwirte	10%

Reigrotzki betont, daß der regelmäßige Besuch von Filmtheatern „keineswegs ein Kennzeichen einer sozial negativ zu bewertenden Gruppe ist“; aber auch im gegenteiligen Urteil müsse man sehr vorsichtig sein, denn eine soziale Erscheinung sei selten aus *einem* Gesichtspunkt zu erkennen. Leider sind die übrigen Bereiche der Freizeit (Rundfunk, Zeitunglesen usw.) nicht nach Berufsgruppen untersucht, sondern nur nach Ländern, Gemeinden, Einkommenshöhen, Alter und Geschlecht.

Zweite Nachschrift

Unmittelbar nach Abschluß des Madrider Kongresses erschien in der Bundesrepublik Deutschland die soziographische Studie: *Renate Mayntz*, Soziale Schichtung und sozialer Wandel in einer Industriegemeinde, Eine soziologische Untersuchung der Stadt Euskirchen. Stuttgart 1958.

Die Ergebnisse dieser Studie können, wie die Verfasserin betont (279), in gewisser Hinsicht als typisch gelten, weil die Sozialformen, die sich in Euskirchen entwickelt haben bzw. entwickeln, auch in der Gesamtgesellschaft (in steigendem Maße) zu beobachten sind.

Euskirchen ist eine rheinische Kreisstadt, am Nordrand der Eifel gelegen (Regierungsbezirk Köln), mit etwa 20000 Einwohnern. Sie ist heute „eine ausgesprochene Industrie- und Gewerbestadt“ (IX), deren Wirtschaftsleben „nicht nur einen — gewerblichen, industriellen oder Dienstleistungs-Schwerpunkt aufweist, sondern mehrere in annähernd gleich starker Ausprägung“ (278). Ähnliche Städte gibt es in der Bundesrepublik in größerer Zahl.

Der Anteil der Selbständigen (einschließlich der Landwirte) liegt mit 16,2% der Erwerbstätigen über dem Durchschnittswert für die BRD; auch die Euskirchener *Industrie* (nicht nur das Gewerbe) ist durch den Mittelbetrieb gekennzeichnet (43), so daß sich als Gesamturteil ergibt: Die selbständigen Gewerbetreibenden stellen den tragenden Stamm und den ruhenden Pol innerhalb der Sozialstruktur von Euskirchen dar (278).

Im Zusammenhang des obigen Referates interessiert besonders die Teilnahme des Mittelstandes am gesellschaftlich-kulturellen bzw. gemeindlich-politischen Leben, von der Kapitel VI des genannten Buches handelt. Aus diesem Kapitel sind besonders die Abschnitte 2 und 3 („Die Mitgliedschaft in Vereinen und Verbänden“ und „Die Selbstverwaltung als Zentrum gemeindegestaltender Aktivität“) bedeutsam.

53% der Befragten erwiesen sich als Mitglieder irgendwelcher Vereine, Verbände, Vereinigungen oder Organisationen (einige gaben mehrere Mitgliedschaften an); die Zahl entspricht interessanterweise genau dem Prozentsatz, der für die gesamte Bundesrepublik als durchschnittlich ermittelt wurde. Die „Selbständigen“, um die es ja geht, zeigen merklich häufigere Mitgliedschaften als die ihnen in etwa ranggleichen mittleren Angestellten und Beamten (242f.); das ist vor allem durch die oftmalige Mitgliedschaft in *Berufsorganisationen* bedingt. Um die Prozentsätze zu werten, muß die Berufsgliederung beachtet werden.

Berufsgliederung (1950 (S. 27)):

Ungelernte Arbeiter	28,2%
Facharbeiter	25,5%
Einfache Angestellte u. Beamte	21,5%
<i>Selbständige und Unternehmer</i>	15,5%
Landwirte	0,8%
Mittlere und höhere Beamte und Angestellte	7,6%
Freie Berufe	1,1%
	<hr/> 100,0%

Anzahl 6790

Mitgliedschaft (nicht alle im Buche von *Maintz* S. 242 angeführten, sondern nur die wichtigeren Mitgliedschaften werden hier erwähnt):

Mitgliedschaft in:	Ungel. Arb.	Facharb.	Einf. Angest. und Beamte	Landw.	Mittl. Angest. und Beamte	Höh. Berufe	Selbst.
	%	%	%	%	%	%	%
Kirchliche Vereine	12	12	17	—	21	20	22
Gesellige Vereine (Gesangvereine, Schützenvereine, Karnevals-gesellschaften etc.)	6	6	8	—	15	30	18
Sonstige							
Berufsvereinigungen	2	3	8	33	20	32	37
Nirgends Mitglied	58	51	47	56	45	27	39

Bezeichnend sind noch folgende Angaben aus dem Werk von *Maintz* :

1. *Leitende Funktionen* : Der Anteil der leitenden Mitglieder ist nicht bei den höheren Berufen am größten (24%), sondern bei den mittleren Angestellten und Beamten und den Selbständigen (zusammengenommen 29%).

2. Bei der Berufszugliederung der *Stadtverordneten* (1946/1952) erreichen die Selbständigen den höchsten Prozentsatz (S. 257):

<i>Berufsgruppen</i>	%
Ungelernte Arbeiter	3
Facharbeiter	12
Einfache Angestellte und Beamte	12
Selbständige	32
Landwirte	5
Mittlere Angestellte und Beamte	15
Höhere Beamte und Angestellte	5
Freie Berufe	2
Unternehmer	14
Summe	100%
Absolute Zahl	59

3. Die *Verflechtung zwischen Stadtrat und beruflichen Interessenverbänden* ist am stärksten in der Berufsgruppe der Unternehmer (durchschnittliche Anzahl der Mitgliedschaften 15,2); bei den Selbständigen (in Gewerbe und Industrie) beträgt die entsprechende Zahl 8,5 (S. 271). Bei beiden Gruppen muß die Vertretung von Interessen der Berufsgruppen oft mit rein persönlichen Interessen zusammenfallen; sonst wäre, wie M. interpretiert, die Höhe der Mitgliedschaften nicht zu erklären (272).

BRAULIO ALFAGEME

ZUR FRAGE DER FINANZIERUNG DER KLEINEN UND MITTLEREN BETRIEBE

Es seien hier nur einige Bemerkungen zur Frage der Finanzierung der kleinen und mittleren Unternehmungen gemacht, um von der spanischen Sicht aus das zu ergänzen, was *G. M. J. Veldkamp* in seinem Beitrag besprochen hat.

Die Modernisierung der Betriebsausrüstung sowie die schleichende Inflation, unter der alle oder fast alle Länder seit dem ersten Weltkrieg leiden, machen Investitionen struktureller Natur notwendig, die nur auf der Basis langfristiger Amortisierung finanziert werden können. Für *die kleinen Betriebe* ist dies Finanzierungsproblem besonders kompliziert. Sie müssen sich in der Verwaltung des Kredits besonders strikten Vorschriften unterwerfen, ganz abgesehen davon, daß es für sie oft geradezu unmöglich wird, den Kredit zu einem Zinsfuß zu erlangen, der noch im Rahmen ihrer finanziellen Möglichkeit steht. An eine große Kapitalanlage ist hierbei überhaupt nicht mehr zu denken.

Bezüglich *der mittleren Betriebe* liegt die Schwierigkeit mehr an einer anderen Stelle. Der mittlere Betrieb reicht vom Kleinbetrieb bis zu jener Grenze, wo sich der Zugang zum Kapitalmarkt oder zu Finanzierungsgruppen öffnet. Es handelt sich dabei um Unternehmungen von einer gewissen Größe, die noch eine — wenigstens teilweise — Verbindung zwischen Management und Eigentümer aufweisen. Aufgrund ihrer Größe stehen ihnen ganz andere Aufstiegsmöglichkeiten offen als dem kleinen Betrieb. Allerdings wird ihnen durch die wirtschaftliche Entwicklung eine nicht durchweg glückliche Möglichkeit

aufgedrängt: der Übergang zum anonymen Großbetrieb. Diese Entwicklung zeigt keinerlei Tendenz zur Verlangsamung, im Gegenteil eine erschreckende Beschleunigung, so daß am Ende dieses Prozesses die Konzentration des Großteils des Kapitals in den Händen der interessierten Banken und sogar des Staates steht, dessen Maßnahmen meist an die wechselnden Machtkoalitionen gebunden sind.

Angesichts dieser Entwicklung ist es wohl höchste Zeit, sich grundsätzlich über die Bedeutung der mittelständischen Betriebe klar zu werden.

Einer der Gründe, warum der Wandel der Dinge in so beschleunigtem Tempo vorangeht, besteht darin, daß die Menschen sich zu rasch der Mentalität ergeben, welche die persönliche Verantwortung in wirtschaftlichen Dingen allzu leicht abwälzt. Diese geistige Haltung ist eine üble Folge des Kollektivdenkens, gemäß welchem die Übernahme von Verantwortung keinen Vorteil mehr einbringt und — was noch schlimmer ist — meist mit wenig Ansehen und Respekt belohnt wird.

Selbstverständlich ist mit der Forderung, daß das reine Kollektiv- und Staatsdenken zugunsten des verantwortungsbewußten Eigentümerchefs zurückzudrängen sei, nichts gegen eine angemessene und ausgeglichene staatliche Finanzierungspolitik gesagt. Nun ist allerdings dieses Problem sehr schwierig für einen Staat, der weder von auswärts die nötigen Kredite erwarten, noch sich auf ein Währungsmanöver einlassen kann, also einzig mit den Ersparnissen zu rechnen hat. Im äußersten Falle ist im Kreditwesen eine Verteilungs- und Auswahlpolitik nicht zu vermeiden. Man sieht hieraus, wie schwierig die Handhabung des Kredits zugunsten der kleinen und mittleren Betriebe ist. Andererseits aber erscheint auch deutlich die große Verantwortung derer, die den Kredit verwalten. Die mittleren Betriebe können den Großunternehmungen nicht gleichgestellt werden. Sie bedürfen besonderer Pflege im Hinblick darauf, daß sie in Konjunkturschwankungen und besonders im Verlauf eines Inflationsprozesses viel härter mitgenommen werden als die Großbetriebe. Man ersieht hieraus zugleich, wie grundlegend wichtig ein stabiles Geld gerade — wenn auch nicht ausschließlich — für die kleinen und mittleren Betriebe ist. Allerdings berührt dieses Problem, über die nationalen Grenzen hinaus, die Frage nach einer internationalen Währung.

Die staatliche Politik bezüglich der Kreditregulierung und somit der Finanzierungen der Unternehmungen, die keinen Zugang zum

Kapitalmarkt oder keine Verbindung mit anderen Kreditinstitutionen haben, kann zwei Wege beschreiten. Der eine bestünde in der Schaffung von geeigneten Finanzierungsinstituten, der andere in einer Politik der Regulierung des Kredit- und Bankmechanismus, der auf dem bereits Bestehenden aufbaut und sich nun auch auf die Kapitalbedürfnisse der kleinen und mittleren Unternehmungen einzustellen hätte.

Die schwierige Lage, in welcher sich die kleinen und mittleren Betriebe befinden, wird einsichtig, wenn man einen Blick auf den Investitions- oder Finanzierungsvorgang wirft, wie er sich in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen und nach dem zweiten entwickelt hat. Da die einzige Basis des Kredits die Ersparnis war, mußten sich die kleinen und mittleren Betriebe der Verteilungspolitik fügen. Dazu hat man noch die allgemeine Mentalität in Rechnung zu ziehen, welche persönliche Verantwortung in wirtschaftlichen Dingen gerne abwälzt. Die staatliche und parastaatliche Finanzierung der Produktionsinitiative machte laufend Fortschritte. Die Depositenbanken legten ihre Aktiven in Industrieaktien an. Es fehlte also überhaupt an Kreditinstituten, welche den kleinen und mittleren Unternehmungen in ihren kurz- und mittelfristigen Kapitalnöten geholfen hätten.

Es handelt sich hier nicht darum, die vonseiten des Staates oder der Kreditorganisationen in den letzten Jahren geförderten Finanzierungssysteme zu kritisieren. Ihre Initiative ermöglichte die Verwirklichung von volkswirtschaftlich absolut notwendigen Projekten. Man muß auch erkennen, daß diese Kreditinstitute im allgemeinen maßvoll und klug vorgegangen sind. Diese Politik hat offensichtlich gute Früchte getragen. Man möchte auch in nächster Zukunft auf sie nicht verzichten. Es liegt mir nicht daran, Einzelfälle kritisch zu erwähnen, zumal man sich der schwierigen Lage unseres Landes stets bewußt bleiben muß. Auf was es mir vielmehr ankam, ist dies: auf die Gefahren hinzuweisen, die den mittelständischen Unternehmungen, wie überhaupt der ganzen Wirtschaft, daraus erwachsen, daß die Kreditbeschaffung von jenen reguliert werden kann, welche das Großkapital in Händen haben. In einem solchen System ist das Leben des kleinen und mittleren Betriebes äußerst gefährdet. Das Verschwinden des unternehmerischen Mittelstandes aber würde nicht nur wirtschaftlich, sondern auch auf der Ebene höherer und höchster Werte für die Nation von Nachteil sein.

JOSE GIMÉNEZ MELLADO und FERNANDO GUERRERO

DAS KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN IN SPANIEN

Es ist nicht leicht, „a priori“ aufzuzeigen, wo die Grenzen zwischen Klein- und Großbetrieb liegen. Im allgemeinen werden sie nach zwei Kriterien festgelegt: nach der Höhe des investierten Kapitals und nach der Zahl der Beschäftigten. Von diesen Gesichtspunkten aus würde man in Spanien ein Unternehmen mit mehr als 10 Mill. Ptas. Gesellschaftskapital oder mit mehr als tausend Mann Belegschaft als Großbetrieb bezeichnen. Es muß darauf hingewiesen werden, daß die vorher erwähnte Tendenz zur großen Kapitalanhäufung in modernen Unternehmen nicht mit einem im gleichen Verhältnis erfolgenden Ansteigen der Beschäftigtenziffer zusammenfällt. Man könnte sogar sagen, die Bewegung habe umgekehrten Charakter. Man denke an die großen Investitionen, die die Automatisierung erfordert, und an den Rückgang der Belegschaftszahl als deren Folge. Wir glauben darum nicht, daß man ein starres einheitliches Kriterium zur Einstufung der Unternehmen nach ihrer Größe anwenden kann.

Ebenso sei auf die Tatsache aufmerksam gemacht, daß bestimmte Formen von Privatunternehmen, in denen der Besitz zu sehr zersplittert ist und deren Verwaltung in Händen von Nicht-Eigentümern liegt, oder deren Anteilquote am Gesellschaftskapital minimal ist, mehr oder weniger abgeschwächte Formen der Sozialisierung darstellen. Die Verbindung zwischen Eigentümer und Eigentum ist praktisch abgerissen, und das aus dem Besitz geforderte Verantwortungsbewußtsein ist sehr schwach.

Die Zahl der Industrie-, Handels- und Dienstleistungsbetriebe belief sich im Jahr 1950 auf ungefähr 750 000. Hiervon sind die landwirtschaftlichen Betriebe ausgenommen, die damals etwa 3 000 000 betragen.

Von den zuerst erwähnten 750 000 fielen nur etwa 56 461 Betriebe unter den Steuertarif III, d. h. weniger als 8% ihrer Gesamtzahl.

An Hand der 1951 vom spanischen statistischen Amt veröffentlichten „Statistik der Gesellschaften und Betriebe“ können wir die unter diesen Tarif fallenden Unternehmen nach der Höhe ihres Grundkapitals, ohne die Rücklagen zu berücksichtigen, in folgende vier Gruppen einteilen¹:

	Anzahl	Kapital in Mill. Pts.
Kleinbetriebe (weniger als 950 000 Pts.)	47 092	11 536
Mittelbetriebe (von 950 000 bis 10 Mill. Pts.)	8 768	21 789
Großbetriebe (von 10 Mill. bis 90 Mill. Pts.)	532	13 510
Größtbetriebe (ab 90 Mill. Pts.)	69	19 976
	<hr/> 56 461	<hr/> 66 811

Wie sich aus diesen Ziffern ergibt, ist die Gruppe der kleinen Unternehmen zahlenmäßig am stärksten vertreten. In abnehmender Anzahl folgen ihr die Mittel-, Groß- und Größtbetriebe.

Am Gesamtkapital gemessen steht die Gruppe der Mittelbetriebe an erster Stelle, gefolgt von den Größt-, Groß- und Kleinunternehmen. Wenn man berücksichtigt, daß die Größtunternehmen die spanische Staatsbahn (R. E. N. F. E.) und Telefongesellschaft mit einem Gesamtkapital von 7 960 Mill. Pts. einschließen, ändert sich die Reihenfolge und die Größtunternehmen rücken an die dritte Stelle.

¹ Es sei darauf hingewiesen, daß alle Betriebe der genannten Gruppen unter den Einkommenssteuertarif III fallen, d. h. sie haben wirtschaftliche Bedeutung, denn bekanntlich müssen die Unternehmen, um steuerlich in diesen Tarif eingestuft zu werden, eine der folgenden Alternativbedingungen erfüllen:

- a) sie müssen mehr als 200 000 Pts. Betriebskapital haben,
- b) sie müssen über 2 000 Pts. Gewerbesteuer zahlen,
- c) der Gesamtjahresumsatz muß über 50 000 Pts. liegen,
- d) sie müssen mehr als 50 Arbeiter haben.

Nach der pro Gruppe aufgeführten Anzahl der Betriebe ist das Unternehmen mit 100 000 bis 200 000 Pts. Kapital, das zur ersten Sparte mit 12 611 Betrieben gehört, zahlenmäßig am stärksten vertreten.

An Hand der erwähnten statistischen Angaben kann deshalb behauptet werden, daß die Gruppen der Mittel- und Kleinbetriebe — was die Kopfzahl ihrer Belegschaft betrifft — viel größere Bedeutung haben als die Groß- und Mammutunternehmen, denn mit abnehmender Betriebsgröße wird im allgemeinen auch die auf jeden Arbeiter entfallende Kapitalquote geringer. Wenn wir außerdem bedenken, daß wir bei den aufgeführten Ziffern die sogenannten Kleinstunternehmen (etwa 700 000 an der Zahl) nicht erfassen konnten, weil sie in der Statistik nicht aufgeführt sind, müßten wir abschließend feststellen, daß es gerade nicht die Großunternehmen sind, bei denen die Sozialprobleme am augenfälligsten in Erscheinung treten, wobei wir allerdings zugeben müssen, daß auch Großbetriebe besondere Beachtung verdienen.

Untersuchen wir nun einmal, welche Bedeutung den Klein- und Mittelbetrieben, nach Wirtschaftszweigen aufgeteilt, in Spanien zukommt.

Wir können eine Gliederung in zwei große Sektoren vornehmen und dabei die Einteilung der Statistik nach Produktionszweigen beibehalten. Nur die landwirtschaftlichen Betriebe schließen wir aus.

Zum ersten Sektor gehören die Wirtschaftszweige der Größtunternehmen mit mehr als 90 Mill. Pts., der zweite Bereich umfaßt alle jene Betriebe, die nicht zu den Größtunternehmen zählen.

Nach diesem Kriterium ließe sich folgende Tabelle aufstellen:

SEKTOR I

Anzahl der Unternehmen mit mehr als 90 Mill. Pts.

1. Energieerzeugung	15
2. Banken	10
3. Verkehrswesen	7
4. Bau von Verkehrsmitteln	6
5. Ausbeutung von Bergwerken und Steinbrüchen	5
6. Versicherungen	5
7. Chemische Produkte und Substanzen	5
8. Metallerzeugnisse, mit Ausnahme von Maschinen und Transporteinrichtungen	3

9. Ernährung	2
10. Sonstige Manufakturindustrien	2
11. Großhandel	2
12. Immobilien	2
13. Textilien	1
14. Holz und Möbel	1
15. Papier und Druck	1
16. Bauwesen	1
17. Fernmeldewesen	1
	<hr/>
	69

SEKTOR II

1. Fischerei,
2. Getränke,
3. Bekleidungs- und Schuhindustrie,
4. Leder,
5. Gummi,
6. Glas, Grob- und Feinkeramik,
7. Zement,
8. Metall-Grundindustrien,
9. Maschinenbau,
10. Einzelhandel,
11. Wasserversorgung und sanitäre Dienste,
12. Depots und Lagerung,
13. Öffentliche und sonstige Dienste,
14. Unterhaltung und Sport,
15. Persönliche Dienste.

Zum Sektor I gehören 55 v. H. sämtlicher aufgezählten Unternehmen; auf ihn entfallen 78 v. H. des Gesamtkapitals (mit Ausnahme der Reserven).

Wenn wir die Gruppen Textilien, Holz und Möbel, Papier und Druck (bei denen die Großunternehmen nur Ausnahmefälle sind), aus dem ersten Sektor herausnehmen und in den zweiten einordnen, ferner die RENFE und die Telefongesellschaft wegen ihrer (eigentlich zu keinem der beiden Bereiche gehörenden) Sonderstellung fortlassen, ergibt sich, daß der erste Sektor 44 v.H. der Gesamt-Betriebszahl und 55 v. H. des Gesamtkapitals ausmacht.

Wir können also behaupten, daß sich die beiden Bereiche unter den genannten Vorbehalten bedeutungsmäßig relativ das Gleichgewicht halten, obwohl im Sektor II das Größtunternehmen nicht vertreten ist oder nur wenig repräsentativen Wert hat.

Wenn wir uns eingehender mit Sektor I unserer Aufstellung befassen, werden wir in der Statistik feststellen, daß mit Ausnahme der Sparten: 1. Bergbau und Steinbrüche, 2. Bau von Verkehrsmitteln, 3. Energiewirtschaft, 4. Banken, 5. Versicherungen, 6. Immobilien, 7. Verkehrswesen, 8. Fernmeldewesen, 9. Bauwesen, 10. chemische Produkte und Substanzen in den übrigen Wirtschaftszweigen bei Groß- und Größtbetrieben sowohl die Summe der Anzahl der Betriebe als auch die Summe des Grundkapitals geringer sind als die der Klein- und Mittelbetriebe, ganz im Gegensatz zu den zehn oben ausgenommenen Wirtschaftszweigen, die 55 v. H. des Kapitals für 15 v. H. der Anzahl der Unternehmen darstellen.

Bei Herausnahme der beiden letzten Wirtschaftszweige (Bauwesen, chemische Erzeugnisse und Substanzen) sowie der Immobilien — wo ein Vergleich zwischen den verschiedenen Unternehmenstypen auf der Kapitaleseite ausgeglichen und in Bezug auf die Anzahl der Betriebe unausgeglichen ausfällt, weil die kleinen und mittleren Betriebe viel zahlreicher vertreten sind — entfallen auf die sieben noch verbleibenden Branchen 40 v. H. Kapital auf 6,6 v. H. der Unternehmen.

Im zweiten Sektor, in dem keine Größtunternehmen auftreten, finden wir die vorher aufgezeichnete Tatsache, daß das Großunternehmen mehr darstellt als das Klein- und Mittelunternehmen, nur in der Wirtschaftsgruppe Zement.

Bei Betrachtung sämtlicher Wirtschaftszweige sehen wir folglich, daß nur bei acht der Branchen das Groß- oder Größtunternehmen ganz offensichtlich stärker ins Gewicht fällt.

Die Bedeutung des Klein- und Mittelbetriebes in Spanien geht ferner daraus hervor, daß von den genannten 56461 Unternehmen dieser Art nur 8016 Gesellschaftsunternehmen und die restlichen 34047 Einzelunternehmen sind.

Es scheint ein günstiger Zeitpunkt gekommen zu sein, um in Spanien ein geeignetes Klima für die Probleme der Kleinbetriebe zu schaffen.

Wir sind der Meinung, daß bei uns wirtschafts- und arbeitspolitisch zu ausschließlich das Groß- und Größtunternehmen die Aufmerksamkeit auf sich gezogen hat.

Sehr häufig werden in Spanien die den Unternehmen größeren Umfangs erwachsenden Probleme als die einzigen Betriebsprobleme angesehen und dabei die Klein- und Mittelbetriebe einfach übergangen.

Aus den vorher angeführten wirtschaftlichen, sozialen und moralischen Gründen dürfte es unseres Erachtens augenblicklich von größtem Interesse sein, ein günstiges Klima zu schaffen und Öffentlichkeit und Behörden auf die Unternehmen geringeren Volumens aufmerksam zu machen.

Einige wesentliche Probleme, die die Kleinbetriebe Spaniens zu lösen haben :

1. Das Kreditproblem, 2. Die Steigerung der Produktivität, 3. Die Verbesserung der menschlichen Beziehungen, 4. Die Vereinfachung der Arbeitsgesetzgebung, 5. Die aus der Steuergesetzgebung entstandenen Schwierigkeiten, 6. Die Rohstoffversorgung und der Erwerb von Maschinen, 7. Eröffnung und Erstellung neuer Betriebe, 8. Zusammenarbeit zwischen Groß- und Kleinunternehmen.

Schlußfolgerung

Es ist für Spanien nicht nur in wirtschaftlicher, sondern auch in sozialer Hinsicht unbedingt notwendig, daß immer mehr Männer mit schöpferischer, persönlich verantworteter Initiative im wirtschaftlichen Raum auftreten. Um diese Berufung zur wirtschaftlichen Führerpersönlichkeit zu wecken, muß vorher ein geeignetes Klima geschaffen werden. Wo es viel Sportler gibt, sind die Könnner zahlreicher. Ähnliche Verhältnisse bestehen in einem Land, in dem Klein- und Mittelbetriebe reichlich vorhanden sind: es ist zu hoffen, daß dort wirkliche Industriekapitäne mit Unternehmungsgeist und Weitblick für die Erschließung neuer Einkommensquellen entstehen. Die Unternehmertätigkeit des Mittelständlers hat folgende soziale Bedeutung:

Sie sichert eine gleichmäßige Verteilung des Privatbesitzes und ist damit unerläßlich zur Erzielung der Stabilität im sozialen Leben.

Sie verbürgt dem Individuum und der Familie Unabhängigkeit und Würde, ohne ihnen andererseits zu große wirtschaftliche Macht zu geben, die über ihre Verantwortungsfähigkeit hinausginge.

Durch den direkten und persönlichen Kontakt zu den Arbeitern kann er, vor allem durch seine vorbildliche Lebensführung, unter all seinen Mitarbeitern christlichen Geist verbreiten, der unleugbar die Grundlage jeglichen Sozialaufbaus ist.

ELSA HOERLER DE CARBONELL

PROBLEME DES MITTELSTANDES IN SPANIEN¹

Laut Angaben der Volkszählung von 1950² besteht ein Fünftel der Erwerbspersonen Spaniens aus Unternehmern. Wenn wir außerdem die Familienmitglieder in Betracht ziehen, die ohne direkte Entlohnung im Familienbetrieb arbeiten, so umfaßt diese Gruppe ein Drittel der Gesamtheit. Der Durchschnitt von 20% für Unternehmer ist für ein Land mit bedeutender Landwirtschaft wie Spanien verhältnismäßig gering, in Italien beträgt er 26% und in Frankreich 35%. Da das Großunternehmen im Handel beinahe fehlt und in der Industrie nur wenig Bedeutung hat, können wir annehmen, daß der Großteil dieser 20% der erwerbstätigen Bevölkerung dem Mittelstand angehört.

Die Gruppe der freien Berufe, Industriellen und Kaufleute können wir als „städtischen“ Mittelstand bezeichnen, da — während nur 39,1% der Bevölkerung Spaniens in der städtischen Zone wohnt — 62% der frei Berufstätigen, 59% der Industriellen und 70% der Kaufleute zur städtischen Bevölkerung gehören. In der städtischen Zone beträgt der Anteil der Unternehmer nach der Volkszählung von 1950 nur 9%.

Offizielle statistische Angaben³ erlauben uns anzunehmen, daß sich im Verlauf der letzten 50 Jahre die Merkmale des städtischen Mittelstandes Spaniens von Grund auf geändert haben. Nach diesen An-

¹ Wir geben hier nur einen Überblick über folgende Vertreter des Mittelstandes: freie Berufe, Industrielle und Kaufleute.

² Anuario Estadístico de España, 1956.

³ Instituto Nacional de Estadística: Todesfälle nach Berufen, im allgemeinen und nach Provinzhauptstädten, 1909/1950.

gaben hat der Prozentsatz derer, die sich freien Berufen widmen, zwar nur wenig zugenommen, während die Zahl der industriellen Mittelständler sich vervierfacht und die der Kaufleute um mehr als das Achtfache zugenommen hat.

Im ganzen kann man sagen, daß in den letzten Jahren in Spanien der städtische Mittelstand sich von einer Klasse von „Intellektuellen“ in eine Klasse von Kaufleuten verwandelt hat.

Jede der erwähnten Gruppen befindet sich einer speziellen wirtschaftlichen Lage und verschiedenen Problemen gegenüber.

1. Die freien Berufe

Die Zunahme der Zahl derer, die sich den freien Berufen widmen (Kultus, juristische Berufe, Ärzte, Lehramt, Ingenieure und Architekten), übersteigt relativ nur wenig die Zunahme der spanischen Bevölkerung. Die Bedeutung dieser Gruppe des städtischen Mittelstandes hat in den letzten 50 Jahren dauernd abgenommen. Diese Entwicklung mag nur vorübergehend sein, da gemäß den Erfahrungen anderer Länder der Einfluß der freien Berufe mit dem Fortschritt der Wirtschaft wieder anwachsen kann.

Auch Spanien steht vor der Aufgabe, die zukünftigen Studenten mehr in Richtung der technischen Berufe zu orientieren. Diese Einstellung hat erst in den letzten 5 oder 6 Jahren einen merkbaren Erfolg gezeitigt⁴. Zwischen 1914 und 1917 hat durchschnittlich nur ein Ingenieur oder Architekt auf 12 Rechtsanwälte oder Ärzte das Studium beendet. Bis 1950 hat sich dieses Verhältnis wenig geändert. Erst zwischen 1950 und 1954 ist diese Proportion auf 1:7⁵ gestiegen.

Das Mißverhältnis zwischen den verschiedenen Berufszweigen ist noch lange nicht ausgeglichen. Eine Folge dieser fehlenden Angleichung an die tatsächlichen Bedürfnisse stellen die bedeutenden Unterschiede im Einkommen der verschiedenen Gruppen der freien Berufe dar. Während im Durchschnitt die Architekten im Jahre 1955 eine jährliche Einnahme von 350000 Peseten aufwiesen, betrug die der Ärzte nur 112000 und die der Rechtsanwälte 85000, d. h. nur ein Drittel bzw. ein Viertel der Einnahmen der Architekten.

⁴ Anuario Estadístico de España: Universität und technische Hochschulen, 1914/1954.

⁵ Veröffentlichung des Banco de Bilbao „Renta Nacional de España y su distribución provincial“, Angaben für 1955.

Eigentlich müßte in Spanien, wie auch in anderen Ländern, die Zahl derer, die sich den technischen Berufen widmen, überdurchschnittlich zunehmen, um mit dem Wachstum der industriellen Produktion Schritt zu halten. Diese wuchs in Spanien in der letzten Zeit pro Jahr um annähernd 10%. Einem Advokaten oder Arzt, der seine Studien absolviert, müßten 8 Ingenieure oder Architekten gegenüberstehen. Aber noch heute ist die Proportion ungefähr umgekehrt.

An sich müßte sich der bedeutende Unterschied im Einkommen zugunsten der technischen Berufe auswirken, aber dagegen stellen sich die natürlichen Neigungen und Fähigkeiten der jungen Leute. Die beruflichen Vereinigungen beschäftigen sich mit diesem Problem. Es ist menschlich, daß die Vereinigungen der Advokaten und Ärzte das Problem mittels Reduktion der Anzahl der zukünftigen Mitglieder zu lösen versuchen. Die Vereinigungen der technischen Berufe zeigen aufgrund derselben „menschlichen“ Haltung ebenso wenig die Tendenz, die Zahl ihrer zukünftigen Konkurrenten zu erhöhen.

Es ist anzunehmen, daß unter denen, die sich den freien Berufen zuwenden, die Zahl der Techniker zunehmen wird, aber vielleicht wird sich die geistige Einstellung im Ganzen nicht im gleichen Umfang verändern, da viele dieser neuen Techniker noch gar nicht mit Sicherheit zur Spezialisierung streben.

2. Der industrielle Mittelstand

Während der letzten 50 Jahre hat sich in Spanien die Zahl derer, die in der Industrie arbeiten, vervierfacht. Aber es scheint, daß noch heute das kleine und mittlere Unternehmen vorherrscht. Nehmen wir z. B. die spanische Textilindustrie⁶, die den wichtigsten Industriezweig darstellt. Betrachtet man als Unternehmen des Mittelstandes alle diejenigen, die weniger als 100 Arbeiter beschäftigen, so müssen 86% aller Textilunternehmen in diese Gruppe eingereiht werden. Die anderen spanischen Industrien — natürlich jede nach ihren speziellen technischen Verhältnissen — zeigen ähnliche Grundzüge.

⁶ Cuadernos de Información Económica y Sociológica, Dip. Provincial de Barcelona, Art. „La industria textil en Cataluña“ J. Alzina Caules.

Dieser Vorrang der kleinen und mittleren Unternehmen ist zum Teil das Resultat eines Geistes, der nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit drängt und der in den *industriellen* Gegenden Spaniens stark vorherrscht. Außerdem haben während der letzten 20 Jahre zwei Faktoren mitgewirkt, die kleinen und mittleren Unternehmen zu erhalten:

Erstens: Die Arbeits-Gesetzgebung, die Entlassungen erschwert und die Überstunden regelt, wirkt zum Vorteil der kleinen Familienunternehmen, deren Mitglieder ihren Arbeitstag der zu erledigenden Arbeit und nicht dem offiziellen Stundenplan anpassen. Vor allem in Industrien mit schwankendem Arbeitsvolumen bewährt sich das Familienunternehmen; so schlugen z. B. alle Versuche einer industriellen Produktion in der Konditorei-Branche fehl.

Zweitens: Die Erhaltung der kleinen und mittleren Unternehmen wurde auch gefördert durch das beinahe vollständige Fehlen ausländischer Konkurrenz und durch die Schwierigkeiten, mit denen alle privaten Unternehmen zu kämpfen haben, um ihren Maschinenpark, vor allem durch Elemente aus dem Ausland, zu erneuern.

Sollte der Kontakt mit dem Ausland zunehmen, so könnte die Stellung der Unternehmen des Mittelstandes gefährdet werden, wenn diese sich nicht gleichzeitig mit den großen Unternehmen modernisieren.

Der Kampf der industriellen Unternehmen des spanischen Mittelstandes steht noch bevor.

3. Kaufleute des Mittelstandes

In den letzten 50 Jahren hat die Zahl der Personen, die sich in Spanien dem Handel widmen, um mehr als das Achtfache zugenommen; es ist dies eine Zunahme, welche die der industriellen und vor allem der landwirtschaftlichen Produktion bei weitem übersteigt.

Diese Zunahme hat sich bis vor kurzem vor allem in den Städten ausgewirkt. Seit ungefähr zwölf Jahren bestehen Anzeichen einer gewissen Sättigung in den Großstädten⁷. Die Zunahme macht sich in den Dörfern bemerkbar.

⁷ Cámara Oficial de Comercio y Navegación, Barcelona. Memoria Anual 1915/1955.

Das außerordentliche Ansteigen dieses Sektors des städtischen Mittelstandes ist der Tatsache zuzuschreiben, daß sich auf diesen Berufszweig diejenigen stürzen, die eine gewisse materielle Unabhängigkeit erstreben. Dieser Drang nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit wird noch durch das tiefe Niveau der Löhne gefördert. Die neuen Unternehmer wenden sich vor allem dem Kaufmannsstand zu, weil man von der Meinung besessen ist, man bedürfe keiner besonderen Kenntnisse, um ein Handelsgeschäft zu betreiben. Diese Überzeugung führt aber oft zu Enttäuschungen und wirkt sich für den ganzen Berufsstand nachteilig aus. Dem Verband der Kaufleute gelingt es nur mit letzter Anstrengung, diese Masse der Neulinge zu organisieren und ihr einen gewissen Zusammenhalt zu geben.

Der Ansturm neuer Kaufleute, vor allem in Zeiten des Mangels, wenn außerordentliche Gewinnmargen erzielt werden können, lastet nach Wiederherstellung normaler Zustände auf der Gesamtheit des Berufsstandes. Die Einnahmen gehen zurück, in einigen Fällen in einem Umfang, daß, unter wirtschaftlichem Gesichtspunkt, einige Sektoren des spanischen Einzelhandels heute nicht mehr als „Mittelstand“ betrachtet werden können.

Obwohl die Einzelhändler in Spanien in Körperschaften organisiert sind, finden wir keine jener Formen wirtschaftlicher Zusammenarbeit, die die Leistungsfähigkeit der Unternehmen fördern, wie Organisation von Groß-Einkauf, gemeinsame Lager, Kreditinstitute, gemeinsame Propaganda usw. In Spanien bestehen trotz der Organisation in Berufsständen fast keine Anzeichen einer solchen Zusammenarbeit, was zum Teil dem ausgeprägten Individualismus der spanischen Kaufleute und Industriellen zugeschrieben werden kann, zum Teil aber auch der Tatsache, daß beinahe keine Genossenschaften oder Großhandelsunternehmen mit vielen Zweigniederlassungen bestehen, welche sie zwingen könnten, ihre traditionellen Verfahren gegen modernere auszuwechseln.

Während in anderen Ländern unter dem Druck der Konkurrenz des Großunternehmens sich der kaufmännische und industrielle Mittelstand zum Verzicht der totalen Autonomie zu Gunsten gemeinsamen und darum wirtschaftlich stärkeren Handelns entschließt, verharret er in Spanien immer noch auf dem Standpunkt absoluter Unabhängigkeit.

EMILIO MA. BOIX SELVA

LEBENSFORM UND SOZIALE FUNKTION DES SPANISCHEN MITTELSTANDES¹

Die soziale Klasse als Lebensstil und Lebensform

Wie jede soziologische Tatsache, so ist vor allem die soziale Klasse nach Charakteristiken und Funktion sehr schwer zu definieren. Dies trifft noch mehr für den so geläufigen, darum aber nicht weniger komplizierten Begriff des Mittelstandes zu, in dem soziale Gruppen von verschiedenster Eigenart und Aufgabe zusammengefaßt werden.

Die Existenz der sozialen Klassen ist trotz der grundsätzlichen juristischen Gleichheit aller Menschen eine unabweisliche Tatsache.

Die Klasse ergibt sich aus der Stellung des Individuums zur Gruppe, aus dem Kollektivbewußtsein mehrerer einzelner im Verhältnis zur sozialen Gesamtheit. Auch wenn man sich theoretisch und praktisch über den Begriff der Klasse geeinigt hat, dann hat man sich doch darüber klar zu sein, daß er immer noch nach Zeit und Land verschieden ist.

Man kann nicht behaupten, daß die soziale Klasse lediglich ein Produkt der Art und Größe des Einkommens sei, ebensowenig, daß sie einzig von der Art des Berufes abhängt, die eine Person ausübt. Die Klasse wird sogar oft zur Ursache der Berufswahl, nicht umgekehrt.

¹ Der Artikel behandelt zwar nicht nur den unternehmerischen Mittelstand. Insofern sprengt er den Rahmen des Tagungsthemas. Dennoch gebührt ihm ein angemessener Platz in diesem Sammelband, da er das Bild, das die andern spanischen Vertreter am Kongreß über den spanischen Mittelstand entworfen haben, in glücklicher Weise abrundet. (Die Redaktion)

Im Grunde entspringt die soziale Klasse dem Gegensatz zwischen verschiedenen Lebensarten innerhalb einer Gesamtheit. Sie entspricht einer besonderen Lebensform, in der Ideen, Grundsätze, Überzeugungen, Gefühle, Wertschätzungen, Vorurteile, Geschmack, Gewohnheiten, selbst Redewendungen, verschiedene Arten der Ernährung, Kleidung, Vergnügungen und Freizeit, verschiedene Formen, das Geld auszugeben, beschlossen sind. Es handelt sich dabei um verschiedene Stellungnahmen zum Leben, um gruppenweise Übereinstimmungen in den Problemen, Erwartungen und Wünschen, kurz um das je und je verschiedene Standesbewußtsein.

Die soziologische Realität des spanischen Mittelstandes

Der spanische Mittelstand weist Eigentümlichkeiten auf, die ihn von dem anderer Länder stark unterscheiden. Sogar innerhalb Spaniens sind große Unterschiedlichkeiten je nach geographischem, wirtschaftlichem oder kulturellem Gesichtspunkt feststellbar.

Vom spanischen Mittelstand ist viel gesprochen worden. Die „Semana Social“ von 1951 (in Barcelona) hat die Probleme, die damit verbunden sind, gründlich studiert. In der vorliegenden Arbeit wollen wir seinen Lebensstil und sozialen Einfluß betrachten.

Der spanische Mittelstand besteht aus den Mitgliedern der freien, akademischen und Künstler-Berufe (in der mittleren und unteren Kategorie), den Haus- und Bodeneigentümern, den (kleineren und mittleren) industriellen und kaufmännischen Unternehmern, Rentnern und kleineren Aktionären, sowie Technikern, Beamten, Verwaltern und Angestellten höheren und mittleren Grades. Unter wirtschaftlichem Gesichtspunkt umfaßt der spanische Mittelstand jene Personen, die sich zwischen den Eigentümern von großen Vermögen und der durch die außerordentliche Beschränktheit des Einkommens gekennzeichneten Schicht befinden.

Auffallend ist am spanischen Mittelstand, wie stark sich innerhalb seiner Reihen die Konstellation ändert. Überraschende Verschiebungen, vor allem innerhalb der verschiedenen wirtschaftlichen Gruppen, sind feststellbar. Die obere und die untere Klasse hingegen bleiben konstant, sind abgeschlossen, sogar verhärtet. Es ist außerordentlich selten, daß einer aus der unteren Schicht in die mittlere oder von da einer in die obere aufsteigt.

Die wirtschaftliche Situation des spanischen Mittelstandes ist im allgemeinen ungünstig. Es muß vor allem auf die scharfe Krise des intellektuellen Mittelstandes hingewiesen werden, die fast alle Berufe drückt. Die Unterstützung, die den in der wissenschaftlichen Forschung Tätigen gewährt wird, bedeutet nicht viel. Nicht so schwierig ist die Stellung der wirtschaftlichen Gruppen, obwohl bescheidenere Unternehmungen des mittleren Types unter dem starken Druck der stärkeren Unternehmen und vor allem unter den schwer lastenden Steuern leiden. Die Situation der Beamten und Angestellten ist drückend. Ihr Einkommen steht in keinem Verhältnis zu ihrer sozialen Stellung. Ihre soziale Entwicklung ist durch einen merklichen Abstieg gekennzeichnet, der von einigen als Desintegrations-Prozeß definiert wird. Im Gegensatz dazu zeigt sich der Prozeß einer dauernden wirtschaftlichen Besserung der oberen Gruppen der Arbeiterklasse, die durch die Arbeitergesetzgebung und die Bestimmungen über soziale Sicherheit begünstigt werden.

Der Mittelstand wirkt als Stoßdämpfer zwischen der oberen und der unteren Klasse. Er hängt außerordentlich von den wirtschaftlichen Schwankungen ab, da er durchweg keinen sozialen Schutz genießt. Die Krisenzeiten sind um so empfindlicher spürbar infolge des gestörten Gleichgewichts zwischen den hohen moralischen und geistigen Bestrebungen und den tatsächlichen materiellen Möglichkeiten.

Im Jahre 1955 belief sich das spanische Volkseinkommen auf 327908670000 Pts., was 11315 Pts. pro Person entspricht. Daraus kann man schließen, daß die Zahl der Personen, die der unteren Klasse angehören, außerordentlich groß sein muß.

Trotzdem gibt es bedeutende Ausnahmen. Vor allem in Katalonien ist der Mittelstand sehr stark. Der Begriff der „Menestralia“ (Handwerker) verbindet sich gewissermaßen mit dem Katalanischen. Trotz des regen industriellen und kaufmännischen Lebens sind die großen individuellen und Familienvermögen selten. Die Familienunternehmung mittleren Ausmaßes ist typisch für Katalonien.

In der Gegend von Andalusien dagegen herrscht der krasse Unterschied zwischen den extremen sozialen Klassen vor. Einen Mittelstand gibt es sozusagen nicht. Die obere wirtschaftliche Klasse, reich an Grundeigentum und geschmückt mit Adelstiteln, hält gewissermaßen den gesamten Reichtum der Gegend in Händen.

Im Norden Spaniens, in Biscaya und in geringem Maße in Guipúzcoa, bedeuten die obere Klasse und die Arbeiterklasse, die einen gewissen Wohlstand genießt, beide miteinander durch die Industrie verbunden, eine starke wirtschaftliche Macht. In Valencia und Murcia überwiegt der landwirtschaftliche Mittelstand. In Galicien bestimmen infolge des weitgestreuten Kleingrundbesitzes die kleinen landwirtschaftlichen Betriebe das Bild.

In Madrid machen neben der oberen wirtschaftlichen Klasse die Mittelständler, bestehend aus Beamten und Angestellten, den Großteil der Bevölkerung aus. Allerdings darf die fortschreitende Industrialisierung der Hauptstadt nicht übersehen werden, wodurch sich eine ansehnliche Zahl von Unternehmern und vor allem von Industriearbeitern ansammelt, die aus Kastilien, Leon, Extremadura, Aragon, Galicien und vor allem aus Andalusien stammen.

Bemerkenswert ist die Tatsache, daß im ganzen Land beinahe vollständig die Klasse derer, die von Renten lebten, verschwunden ist.

Die soziale Funktion des spanischen Mittelstandes

Vielleicht ist die typisch soziale Bedeutung des Mittelstandes in keinem Land so sichtbar und auffallend wie in Spanien. Je mehr man sich von der materialistischen Lebensauffassung trennt, um so klarer erkennt man die Notwendigkeit, die sozialen Klassen und Schichten nicht einzig oder nicht zuerst vom Wirtschaftlichen her einzuschätzen. Wenn irgendwo aber die soziale Stellung einer Person von ihrem wirtschaftlichen Niveau unterschieden ist, dann sicher in Spanien.

Die Kultur, die Bildung, die sittliche Vollkommenheit, das soziale Verhalten in der Arbeit und in der Freizeit, spielten, wie bereits erwähnt, die entscheidende Rolle in der Einordnung in eine Kategorie.

Der direkte und indirekte Einfluß vor allem der spanischen Intellektuellen auf die gesamte Gesellschaft ist unleugbar wohltuend für das Land, trotz ihrer zum Teil erbärmlichen wirtschaftlichen Situation. In der Lebensauffassung und Lebenshaltung leistet der gesamte Mittelstand Spaniens einen nicht abzuschätzenden Beitrag an die Formung des Gemeinschaftslebens. Die intellektuellen, sittlichen und kulturellen Werte werden — natürlich wäre der Ausdruck „ausschließlich“ übertrieben — durch den Mittelstand gehütet. Ungeachtet wirtschaftlicher Not ist der Mittelständler der Repräsentant der persönlichen Verantwortung und des sozialen Bewußtseins.

So kann man sagen, daß die kulturelle Leistung über die wirtschaftliche Stellung hinweg das starke einigende Band für alle Mittelständler darstellt. Von der impulsiven Leidenschaftlichkeit und dem Radikalismus der großen Masse der spanischen Bevölkerung hebt sich die ruhige Überlegungskraft, Vorsicht und Ausgeglichenheit des Mittelstandes ab. Seine äußere, materielle Lebenshaltung ist zwar sehr mäßig, sein Sparwille jedoch stark.

Die Religiosität des Landes, soweit sie echt ist und nicht in Oberflächlichkeit, Konvention oder gar Aberglauben ausartet, hat ihren Schwerpunkt im Mittelstand. Allerdings ist ein gewisses Abfallen nicht zu leugnen, verursacht durch den allgemeinen Materialismus der Zeit und durch die vielen Enttäuschungen in dem Bemühen, das wirtschaftliche Niveau von ehemals wieder zu erreichen. Trotz allem darf man sagen, daß der Fleiß und das sittliche und religiöse Verantwortungsbewußtsein der Mittelständler obenan stehen.

Die Forderung der Stabilisierung des Mittelstandes

Wer die wirtschaftliche und vor allem soziale Wirklichkeit mit offenen Augen betrachtet — auf der einen Seite die infolge langer Unterdrückung revolutionierend hochdrängende, von kommunistischen Idolen gebannte Arbeitermasse, auf der anderen Seite die absorbierende und monopolisierende Macht des Großkapitals — muß zum Schluß kommen, daß für uns nur ein stabiler Mittelstand die Rettung sein kann. Der durch das unablässige Kämpfen um eine Besserung der Lage und die dauernde Angst vor dem Sturz in die Verelendung aufgewühlte Mittelstand muß zu wirtschaftlicher Stabilität kommen. Wegen der Zusammenhanglosigkeit und des Mangels an Organisationsfreude ist der Mittelstand auch geistig bedroht durch die materialistischen Einbrüche in unser Land. Es gilt also auch auf kulturell-sittlichem Gebiet, den Mittelstand zu sichern.

Noch brauchen wir an der Widerstandskraft und dem Aufbauwillen des Mittelstandes nicht zu verzweifeln. Wenn nun auch die politischen Organisationen den unleugbaren Beitrag des Mittelstandes, der sich in solch schwieriger Lage befindet, erkennen, dann besteht sichere Aussicht, daß mit Hilfe dieser wieder genesenen Schicht die entscheidenden religiösen, sittlichen und kulturellen Werte des Landes gerettet werden.

ANTON BURGHARDT

DER UNTERNEHMERISCHE MITTELSTAND IN ÖSTERREICH

I. Allgemeines zum Gegenstand

1. Begriff

In Österreich hat man bisher weithin den Mittelstand mit dem konsum-orientierten Mittelstand gleichgesetzt. Das, was man mit „Mittelstand“ bezeichnen wollte, war keine sozialökonomische Großgruppe, sondern im Kern ein soziales Phänomen: Die Gruppe jener Menschen, die blieb, wenn man von den nichtagrarisch tätigen Schichten die Handarbeiter („die Arbeiter“) und die Groß-Besitzbürger abzog. Dabei dachte man, als Folge der Entgüterung gerade nach dem ersten Weltkrieg, vor allem an den „verarmten“ Mittelstand, an eine Gruppe, die verproletarisiert war, sich aber eine soziale und demgemäße kulturelle Position zu sichern suchte, welche nicht der vom Ökonomischen gleichsam vorgegebenen entsprach.

Anders etwa in den USA, wo sich 74,7% der Staatsangehörigen als Mitglieder der Mittelklasse bezeichnen¹, während man wieder gerade in den USA davon ausgeht, daß in Zukunft der Mittelstand im Wesen nur aus qualifizierten Arbeitern bestehen wird².

¹ G. GORER, „Die Amerikaner“, Hamburg 1956, 154.

² H. WEINSTOCK, Arbeit und Bildung, Heidelberg 1954, 135.

Für einen Großteil der Österreicher ist der Mittelstand jedenfalls eine Zwischen-Klasse, eine Puffer-Klasse zwischen den sich in einem „naturnotwendigen“ Freund-Feind-Verhältnis gegenüberstehenden „typischen“ Klassen von Arbeiterschaft und Besitzbürgertum.

Im allgemeinen setzt sich in der wissenschaftlichen Terminologie aber auch der kontinentale Mittelstandsbegriff durch, der zwei relative Großgruppen in sich faßt:

a) Den konsum- und lohn-orientierten Mittelstand der öffentlich Angestellten, der im Sinne des Angestelltengesetzes tätigen Arbeitnehmer und der Facharbeiter („neuer“ Mittelstand, konstituiert nach Stabilisierung der industriellen Fertigungsweisen).

b) Der gewinn-orientierte Mittelstand der untersten Stufen der Einkommens- und Kapazitätshierarchie der Unternehmer (= alter Mittelstand im Sinne von *Pesch*).

Wenn nun vom unternehmerischen Mittelstand die Rede ist, muß festgehalten werden, welche Unternehmergruppen *nicht* mittelständischer Art sind:

a) Auf dem Herstellungssektor alle „*Fabrikanten*“, d. h. alle nur mehr dispositiv, wenn nicht als Finanziers Tätigen. Freilich gibt es in Österreich keine eindeutige Definition für den „Fabrikanten“, für den „Industriellen“, da eine Reihe komplexer Merkmale gegeben sein müssen, damit de jure eine unternehmerische (betriebliche) Tätigkeit als „fabrikmäßig“ klassifiziert werden kann.

Das, was in den USA „Small Business“ genannt wird³, (Obergrenze: Eigenmittel 1 Million Dollar bzw. 500 Beschäftigte), hat jedenfalls mit dem österreichischen Mittelstandsbegriff nichts zu tun.

b) Die Kümmerbetriebe

aa) Die Halbunternehmer, jene Unternehmer, die in einer sozial-ökonomischen Ambivalenz zugleich Arbeitnehmer sind, gewinnstrebiger und Lohnempfänger. Zu dieser Gruppe der Halb-Unternehmer gehören vor allem die Halbbauern.

bb) Minderbetriebe: In diesem Fall handelt es sich um Betriebe und bei ihren Eigentümern um Proletaroiden⁴, deren „Gewinn“-Einkommen so gering ist, daß es nach Ansicht sowohl der Eigentümer

³ Siehe Mitteilungen der Länderbank, Wien 1957, 327.

⁴ R. KÖNIG, Soziologie heute, Zürich 1949, 67.

wie nach objektiven Gesichtspunkten kaum die Kosten der Deckung des physischen Existenzminimums zu sichern vermag. Die Stückkosten dieser Betriebe sind relativ hoch. Aus diesem Grund erhalten die kostenmäßig besser produzierenden Unternehmungen eine Art Differentialrente, falls die Preise zu einem Einheitspreis hin neigen.

Die Kümmerbetriebe werden in der Statistik bei der Kategorie „Unternehmer“ mitgerechnet und verfälschen dadurch das Bild, insbesondere indem sie ein Durchschnittseinkommen der Unternehmer mitkonstituieren helfen, das keineswegs ein *typisches* Unternehmereinkommen darstellt.

Als Angehörige des typischen unternehmerischen Mittelstandes kann man in Österreich daher bezeichnen: Alle Unternehmer, die in ihrem Betrieb dispositiv wie exekutiv tätig sind. Dazu kommt, daß in der Mehrheit der Fälle die Betriebsverfassung in Verflechtung mit der Familienverfassung steht.

Die *Höhe der Einkünfte* ist dagegen kein ausschlaggebendes Merkmal, da manche Unternehmungen nur dürftige „Aufzeichnungen“ (keine ordnungsgemäße Buchhaltung) führen müssen, aus denen kaum exakte Einkommensziffern ermittelbar sind. Dazu kommt noch der Eigenverbrauch, der z. B. beim Bauern schwer meßbar ist,

Nach der Zusammensetzung des Vermögens und der Art der Betriebsaufwendungen sind die mittelständischen Betriebe meist arbeitsintensiv.

2. Die Gliederung der Betriebe des unternehmerischen Mittelstandes

a) Formelle unternehmerische Tätigkeit, die sich, entsprechend den abgaben- und gewerberechtlichen Bestimmungen, in der institutionellen Form eines „Betriebes“, d. h. eines „Kleinbetriebes“, vollzieht:

- aa) Handwerk,
- bb) Handel.

Handwerk und Handel zahlen, zum Zeichen des Vorhandenseins eines nicht stillgelegten Betriebes, eine *Gewerbsteuer*, die typische Betriebssteuer in Österreich.

b) Faktische Unternehmer

- aa) Bauern ohne landwirtschaftlichen Nebenbetrieb wie Brennereien,
- bb) Freiberuflich Tätige („Selbständig Arbeitende“)

3. Die Daten

Handwerker und Dienstleistungsgewerbe

Als Handwerksbetriebe („Gewerbetreibende“) bezeichnet man

1. die von Alleinmeistern geführten Ein-Mann-Unternehmungen,
2. die Kleinbetriebe bis 5 (nach den Bestimmungen des Abgabenerrechtes bis 3) Dienstnehmer,
3. die Industrieunternehmungen ab 6 Dienstnehmer soweit die betriebliche Fertigungsorganisation nicht den Charakter einer „Fabrik“ hat.

Für die Ertragsfähigkeit und das Umsatzvolumen der Handwerksbetriebe ist vor allem die Anlagekapazität maßgebend, für die Dienstleistungsbetriebe sind dagegen der Standort und das Können der Dienstgeber entscheidend.

Von den österreichischen Industrieunternehmungen (d. h. Fertigungsbetrieben, da es auch die Bezeichnung „Fremdenverkehrsindustrie“ gibt), sind 58,3% Kleinbetriebe mit 6—50 Beschäftigten⁵, 37% sind Mittelbetriebe („Kleinindustriebetriebe“) mit 51—100 Beschäftigten und nur 4,7% sind Großbetriebe⁶.

Die Zahl der handwerklichen Betriebe ist im Rückgang. Im Jahre 1949 hatte z. B. Wien noch 57364 Gewerbetreibende (1937 waren es um 23133 mehr gewesen), im Jahre 1953 war die Zahl schon auf 53613 gesunken⁷, 1955 gar auf 47390 (von diesen hatten 4840 ihren Betrieb stillgelegt), d. i. ca. 59% der Ziffer des Jahres 1937.

⁵ In der bundesdeutschen Terminologie sind Betriebe bis zu 10 Beschäftigten Kleinbetriebe (siehe „Rheinischer Merkur“ vom 27. Dezember 1957, S. 21).

⁶ Bundesminister F. BOCK in „Österreichische Monatshefte“, Wien, Dezember 1957, S. 1.

⁷ „Das Wiener Gewerbe seit 1900“ in „50 Jahre Zentralsparkasse“, Wien 1957, S. 79 ff.

Handel

Beim Handel sind objektiv erfolgbestimmend der Standard, die Größe des Umlaufvermögens und die Umschlagshäufigkeit des eingesetzten Kapitals.

Zum Mittelstand zählen

1. die Einzelhändler, die keine Filiale (Zweigniederlassung) haben, und
2. die „kleinen“ Großhändler, da der Begriff „Großhändler“ über das Leistungsvolumen des jeweiligen Unternehmens nichts aussagt, sondern nur festlegt, daß der typische Abnehmer der Waren des Händlers wieder ein Unternehmer im Rahmen seines Unternehmens ist.

Der Handel hat in den letzten Jahren an Betriebszahl zugenommen. In den letzten drei Jahren wurden 24400 Handelsbetriebe neu angemeldet und 21800 Betriebe abgemeldet. Während bei den Stammbetrieben ungefähr gleich viel Abmeldungen wie Anmeldungen zu verzeichnen waren, wurden viermal mehr Filialbetriebe eröffnet als abgemeldet wurden. In 69% aller Handelsbetriebe arbeitet nur ein Eigentümer (eventuell mit Familienangehörigen). In 125 Betrieben, deren Eigentümer jedoch nicht mehr dem gewerblichen Mittelstand zuzurechnen sind, gibt es mehr als 100 Angestellte (d. s. ca. 1% der Betriebe).

Landwirtschaftliche Betriebe

Für die Ertragsgröße landwirtschaftlicher Betriebe ist nicht allein die Bodenfläche, sondern sind auch die Bodenqualität und die Höhenlage maßgebend, ebenso die jeweilige Chance, einen landwirtschaftlichen Nebenbetrieb zu führen. Die Viehzuchtbetriebe sind in ihrem Ertragsvolumen von der Stückzahl an Vieh bestimmt. Der forstwirtschaftliche Ertrag beim Bauern hat im allgemeinen den Charakter eines Neben-Einkommens, wenn nicht eines Zufalls-Einkommens, falls der Wald nicht als Reserve betrachtet wird, die im Grenzfall zu liquidieren ist.

An *Betriebsgrößen* gibt es

1. *Halbbauernbetriebe* (Nebenerwerbsbetriebe)⁸; ihre Eigentümer sind Bauern, die nur nebenher in ihrem landwirtschaftlichen Betrieb tätig sind, während sie hauptberuflich als Dienstnehmer entweder in landwirtschaftlichen oder in nichtlandwirtschaftlichen Betrieben beschäftigt sind. Die Einkünfte aus der landwirtschaftlichen Tätigkeit haben nur die Bedeutung einer Erhöhung des im Kern aus nichtbäuerlicher Tätigkeit stammenden Realeinkommens.

2. *Kleinbäuerliche Betriebe*, mit Bauern als Eigentümern, deren Betrieb so klein ist, daß sie meist nur mittels gelegentlicher Nebenbeschäftigung ein ausreichendes Einkommen erzielen können, das auch dann oft an der Grenze des Existenzminimums liegt. Die Familienmitglieder haben entweder kein ihrer Arbeitskraft entsprechendes Betriebsvermögen zur Bearbeitung, oder das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit sichert kaum ein angemessenes Realeinkommen. Der Nebenerwerb hat aber zum Unterschied von den typischen Nebenerwerbsbetrieben nur ergänzenden Charakter.

Aufgegliedert gibt es an kleinbäuerlichen Betrieben solche

- a) ohne Nebenerwerb und ohne Intensivkultur (= „Kümmertbetriebe“),
- b) mit Intensiv-Kultur (Weinbau, Obstbau), ohne Nebenerwerb,
- c) mit Nebenerwerb des Bauern oder von Familienmitgliedern.

Während die Marktleistung der Betriebe 1. bis 2., wenn sie keine Intensivzweige haben, relativ gering ist und ein Überhang des Eigenverbrauches besteht, sind

3. *Mittel- und Großbauern (Vollbauernbetriebe)* in ihrer Produktion marktorientiert und zum Teil in ihrem Erzeugungsprogramm spezialisiert.

Insgesamt gibt es in Österreich 299385 *hauptberufliche* Bauern⁹, die allein eine Betriebsfläche von 4753250 ha bewirtschaften. Von *allen* landwirtschaftlichen Betrieben, einschließlich den Nebenerwerbsbetrieben (432848 mit 7726228 ha Gesamtbetriebsfläche), umfassen die Betriebe bis 20 ha 85% der Betriebszahl mit 27,8% Anteil an der Gesamtbetriebsfläche¹⁰.

⁸ Siehe A. STEDEN in „Das Dorf in der industriellen Entwicklung der Gegenwart“, Göttingen 1957, S. 32ff.

⁹ Siehe A. STEDEN a. a. O., S. 36.

Untersuchungen über die Familien- und Arbeitsverfassung im österreichischen Bauernbetrieb, Wien 1955, S. 4.

Freie Berufe

Zu den „Freiberuflich Tätigen“ muß man jene selbständig im Wirtschaftsleben Tätigen rechnen, welche sich zur Ausübung ihres Berufes im Wesen ihrer *höchstpersönlichen* Arbeitskraft bedienen. Eventuell vorhandene Hilfskräfte haben nur ergänzende Bedeutung für die Betriebsführung.

Vom Handwerk und vom Handel sind die freiberuflich Tätigen dadurch unterschieden, daß sie

a) nicht der Gewerbeordnung und ihren Zulassungsbedingungen hinsichtlich des Gewerbeantritts unterliegen; sie gehören zu den „Ausnahmen von der Gewerbeordnung“.

b) üben die freiberuflich Tätigen eine Tätigkeit aus, die vom Unternehmer selbst relativ viel intellektuelles Wissen verlangt.

Die amtliche statistische Aufgliederung des Berufsstandes geht von drei Hauptgruppen aus:

1. Gesundheits- und Fürsorgeberufe (mit 13 Untergruppen),
2. Lehr-, Bildungs-, Kunst- und Unterhaltungsberufe (44 Untergruppen) und
3. Rechts- und Wirtschaftsberater (11 Untergruppen).

4. Die Organisation des Mittelstandes

1. Pflichtorganisationen

Ebenso wie die Arbeitnehmer ist auch für die Unternehmer aller Betriebsgrößen eine Pflichtzugehörigkeit und eine Beitragspflicht zu bestimmten öffentlich-rechtlichen Institutionen festgelegt.

a) Für alle den Bestimmungen der *Gewerbeordnung* unterliegenden mittelständischen Betriebe ist die Pflichtorganisation auf Bundesebene die *Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft* (siehe § 3 Abs. 2 Handelsskammergesetz), die *fachlich* in sechs Bundes-Sektionen aufgegliedert ist, die, je nachdem welcher Art die Sektion ist, wieder untergliedert sind in

- 52 *Bundesinnungen* des Gewerbes,
- 31 *Bundesgremien* des Handels,
- 24 *Fachverbände* der Industrie,

- 10 *Fachverbände* des Geld-, Kredit- und Versicherungswesens,
- 10 *Fachverbände* des Verkehrs und
- 7 *Fachverbände* des Fremdenverkehrs.

Territorial ist die Pflichtorganisation des „Gewerbes“ aufgegliedert nach Ländern und Bezirken (Verwaltungsbereichen), die wieder ihre fachliche Untergliederung haben.

b) Für die *Bauern* gibt es die *Landwirtschaftskammern* je Bundesland und auf Bundesebene eine „Präsidentenkonferenz“ der einzelnen Landeskammerpräsidenten.

c) Die Angehörigen der Freien Berufe haben *eigene Berufsvertretungen* (Kammern), z. B. eine Rechtsanwaltskammer.

Die Vertreter der Kammern, ausgenommen jene der Freien Berufe, treten in Abständen, etwa bei volkswirtschaftlich bedeutsamen Fragen, zusammen und bilden temporär so etwas wie einen Bundeswirtschaftsrat.

Die Kammern haben behördenähnlichen Charakter, da sie im übertragenen Wirkungskreis Aufgaben ausführen, deren Erledigung die Bedeutung eines Verwaltungsakts haben kann, etwa Begutachtungen bei Ansuchen um Zulassung zur Gewerbeausübung.

2. Die parteipolitischen Interessenvertretungen

Alle österreichischen Parteien (einschließlich der KP) haben Unternehmerorganisationen:

a) Die (konservative) *Österreichische Volkspartei* hat den „Österreichischen Wirtschaftsbund“ für alle Unternehmer und den „Österreichischen Bauernbund“ sowie Organisationen für die freiberuflich Tätigen.

b) Die *Sozialistische Partei* besitzt einen dem Wirtschaftsbund entsprechenden „Freien Wirtschaftsverband“ und einen „Arbeitsbauernbund“.

c) Die Unternehmerverbände der anderen Parteien sind bedeutungslos.

3. Freie Unternehmerverbände

Als „frei“ bezeichnet man jene Verbände der unternehmerisch Tätigen, die weder behördenähnlichen Charakter haben noch formelle Parteibindungen eingegangen sind.

Der wichtigste freie Unternehmerverband ist die „Vereinigung österreichischer Industrieller“, die ebenso wie die anderen „freien“ Verbände starken Kontakt mit der nationalliberalen „Freiheitlichen Partei Österreichs“ hat.

4. *Vereine*

Schließlich gibt es noch Vereine, die bemüht sind, sich von jeder unmittelbaren Einflußnahme auf die Wirtschafts- und Parteipolitik zu distanzieren wie der „Niederösterreichische Gewerbeverein“, die älteste Unternehmervereinigung Österreichs.

Bezüglich der *Genossenschaften* ist zu unterscheiden:

1. Genossenschaften, welche, formell von Arbeitnehmern getragen, im Sinne der Bestrebungen von Rochdale, faktisch den Unternehmern im unmittelbaren Konsumenteninteresse Konkurrenz machen.
2. Genossenschaften, welche zwar von Unternehmern als Genossenschaftlern getragen sind, aber anderen Unternehmergruppen, da sie faktisch für sich wieder Unternehmer sind, Konkurrenz machen: Die bäuerlichen Genossenschaften konkurrenzieren den Handel.
3. Genossenschaften, welche zwar von Unternehmern gebildet wurden, aber, da nur von einem Teil der Unternehmer getragen, mit nicht in der Genossenschaft befindlichen Unternehmern der Branche in Wettbewerb treten.
4. Genossenschaften der Unternehmer, die lediglich subsidiäre Funktionen haben und nur die Arbeitsbedingungen für die ihnen angeschlossenen Unternehmer günstiger gestalten (Einkaufsgenossenschaften).

Für das *Handwerk* gibt es u. a. Absatzgenossenschaften (bis zum Export), für den *Handel* Groß-Einkaufsgenossenschaften, für die *Bauern* Absatz- wie Einkaufs- und Lagerhausgenossenschaften (die zugleich Finanzierungsaufgaben haben).

Die Gefahr, daß über die Akkumulation von Verwaltermacht und die Bildung von Großgenossenschaften die Genossenschaften autonom werden, faktisch also eigentümerlose Institutionen, distanziert von den einzelnen Genossenschaftlern arbeitend, ist unverkennbar und Gegenstand ernster Auseinandersetzungen.

5. Die behördlichen Zuständigkeiten

Behörden, welche mit der Aufsicht und der Förderung des unternehmerischen Mittelstandes befaßt sind:

Das Bundesministerium für Handel und Wiederaufbau (Handwerk, Dienstleistungsgewerbe und Handel),
 das Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft und
 das Bundesministerium für Soziale Verwaltung (für einige Gruppen der Angehörigen der Freien Berufe wie die Ärzte und die Apotheker).
 Auf Landesebene: Die zuständigen Gewerbereferate der Landesverwaltungen und schließlich auf bezirklicher Ebene die entsprechenden Referate der einzelnen Bezirkshauptmannschaften, die faktisch Bundes- wie Landesbehörde zugleich sind.

6. Nichtbehördliche Mittelstandsförderung

Fortbildung

1. Für Handwerk, Dienstleistungsgewerbe und Handel:

a) Die Wirtschaftsförderungsinstitute (WIFI) der einzelnen Landes-Kammern der gewerblichen Wirtschaft, die in einem umfangreichen Kurs- und Bildungsprogramm der Fortbildung der Unternehmer und ihrer Dienstnehmer dienen.

b) Für die *Bauern* gibt es das landwirtschaftliche Fortbildungswesen, das zum Teil auch der *Ausbildung* dient und zum Unterschied vom WIFI meist internatsmäßig organisiert und auf die Winterzeit beschränkt ist.

7. Ausbildung

1. Für *Handwerk, Dienstleistungsgewerbe, Handel* und die Heranbildung des Nachwuchses der *Freien Berufe* gibt es

a) das berufsbildende Schulwesen:

aa) Technische („technisch-gewerbliche“) Lehranstalten,

bb) Handelsakademien und Handelsschulen,

cc) Kombination von aa) und bb) zur Heranbildung von Techniker-Kaufleuten (Textilhandelsakademien in Wien),

dd) Frauenberufsschulen.

Auf *Hochschulebene* gibt es die Ausbildungsmöglichkeiten der Wiener Hochschule für Welthandel, deren Organisation ein Gewerbeforschungsinstitut und ein Institut für Handelsforschung umfaßt.

b) für die schon in Berufsbildung befindlichen Arbeitnehmer bestehen die Fortbildungsschulen.

a) und b) unterstehen meist dem Bundesministerium für Unterricht in zweiter Instanz und in der ersten Instanz den Landesschulräten der jeweiligen Landesregierung des Bundeslandes.

2. Für die *Bauern* gibt es die landwirtschaftlichen Schulen (Fachschulen, Mittelschulen, Hochschule für Bodenkultur). Eine „Landwirtschaftslehre“ ist erst im Aufbau.

8. Die Presse

Alle verbandlichen Gliederungen geben sowohl allgemeine wie spezifizierte *Periodica* und *Jahrbücher* heraus, ebenso *Pressedienste*, die meist von *Pressezentralen* bzw. über Berufsverlage redigiert werden.

Die Zahl der Publikationen ist derart umfangreich, daß es unmöglich ist, detaillierte Angaben zu machen.

II. Die sozialökonomische Position des Mittelstandes

Obwohl die selbständig Tätigen, die nur etwa ein Drittel der Berufstätigen umfassen, in einem über ihren relativen Anteil an der Berufstätigenzahl hinausgehenden Umfang in den Regierungsgremien vertreten sind, ist die Position des typischen unternehmerischen Mittelstandes im Bereiche der Wirtschaftspolitik eine schwache. Das, was man „Wirtschaft“ nennt, wird oft mit den großen Unternehmungen gleichgesetzt. Dieser Umstand zeigt sich bei der Kreditgewährung und bei der nachdrücklichen Begünstigung der Kapitalkonzentration; lediglich die quasibehördlichen Interessenvertreter des Mittelstandes versuchen, seine Position abzusichern.

1. Die allgemeinen Probleme des Mittelstandes in Österreich

1. *Die Verstaatlichung* in Österreich, deren Quote bezogen auf die Gesamtkapazität der österreichischen Betriebe die höchste im freien Westen ist, berührt den gewerblichen Mittelstand wenig, da, von Ausnahmen abgesehen, nur *Kapitalgesellschaften* des privaten Bereiches verstaatlicht worden sind.

2. *Die Vergenossenschaftung*, insbesondere die in einer arbeitsteiligen und kapitalintensiven Wirtschaft unvermeidbar entstehende Großgenossenschaft, hat sich als ein kapitalstarkes Konkurrenzelement erwiesen, dem der kapitalschwache Mittelstand, der zudem noch eine schmale Kredit- und Haftungsbasis hat, in gewissen Marktbereichen nicht gewachsen ist. Das gilt vor allem für den Handel, der preislich seine Positionen, wenn er mit Einzelhandelsgeschäften von Genossenschaften in Konkurrenz tritt, oft nur schwer halten kann.

3. *Die Kapitalakkumulation*, die in Österreich — von der Öffentlichkeit fast unbeachtet — progressive Fortschritte macht, scheint geeignet, dem unternehmerischen Mittelstand dort beachtliche Konkurrenz zu machen, wo die Kapitalgröße als Kapazitätsgröße

- a) zu relativen Stückkostenreduktionen führt,
- b) die Haftungs- und Kreditbasis für große und langfristige Kredite bildet und
- c) den Erwerb von solchen Anlagen (insbesondere Maschinen) möglich macht, die erst die Vorbedingung für die verbilligte, massenweise Herstellung neuer Güter sind.

Beim *Herstellungsgewerbe* führt die Kapitalkonzentration zur Reduktion der Tätigkeit kleiner Betriebe auf die Ausführung von Reparaturen und auf Kundenproduktion; im mittelständischen *Handel* zeigt sich die Kapitalakkumulation in der Konkurrenz von Waren- und Kaufhäusern, wenn auch der Österreicher im Durchschnitt für das System der US-Amerikanischen Diskont-Häuser vorweg nicht eingenommen ist.

4. Der *Interventionismus* als behördlicher Eingriff in das Eigentumsgebrauchsrecht ist insbesondere als Sozialpolitik, Preispolitik (Grenzpreise und Preistaxen), Kreditrestriktion und als eine Fülle von Bestimmungen des Gewerberechtes ausgewiesen.

Mehr noch als der behördliche Interventionismus wirkt sich der private aus, der darin besteht, daß mit weitgehender faktischer Duldung durch die Behörden unbefugt ein Gewerbe ausgeübt werden kann („Pfuscheri“).

2. Die Sonderprobleme der einzelnen Gruppen des unternehmerischen Mittelstandes

Handwerk (zzgl. Dienstleistungsgewerbe)

1. Kosten

In der Situation des Käufermarktes und der Liberalisierung wird der Wettbewerb weitgehend über die Preisdegression bzw. die Preisstabilisierung geführt, die wieder in the long run von der Kostenentwicklung mitbestimmt sind.

Die Anlagen des Handwerkes gestatten es diesem nicht immer, mit jenen Erzeugungsgrößen zu arbeiten, die erst eine Konkurrenz mit fabrikmäßig hergestellten Serienprodukten möglich machen. Aus diesem Grund ist das Handwerk auf Erzeugnisse beschränkt, die nicht notwendig eine Marke haben (und großserienmäßig hergestellt werden) müssen, sondern den gruppen-individuellen Konsumgewohnheiten kleinerer Käuferschichten angepaßt sein können.

Der Elektro-Kleinmotor und der für die Epoche der Automation eines Teiles der Fertigung dem Kleinbetrieb angemessene kleine Motor geben dem Handwerk die Chance, relativ gegenüber der Massenfertigung zu bestehen, insbesondere da, wo sich das System der Massenfertigung nicht als unbedingt überlegen erweist.

Im Dienstleistungsgewerbe gibt es das Problem der Stückkostenentwicklung in indirekter Proportion zur Größenentwicklung des Betriebes nur in einem geringen Umfang (Klein- und Großgaststätten).

2. Die großunternehmerische Konzentration

Die *Typisierung der Nachfrage* in einer Reihe von Gütern des täglichen wie des periodischen Bedarfes, die laufende Konstitution von *Grenzbetrieben*, die *relativ hohen Stückkosten* der Handwerker und die oft *fehlende Attraktionskraft* handwerklicher Erzeugnisse begünstigen die *Kapitalakkumulation*, das direkte oder indirekte Aufgehen kleinerer

Unternehmungen in größeren, wenn es auch beachtliche Ausnahmen gibt wie im Bauhandwerk, welches heute durch die mangelhafte Elastizität einzelner Großbetriebe begünstigt ist.

So gab es beispielsweise vor 25 Jahren noch 30000 selbständige Schuhmachermeister: heute sind es nur mehr 9000, von denen angeblich in der nächsten Zeit, wegen der Zusicherung einer Alterspension, etwa weitere 2000 ihr Gewerbe aufgeben wollen. Die Ursache: Die Schuhmacher in Österreich werden (von Spezialanfertigungen wie Sportschuhen abgesehen) nur mehr selten für die Herstellung von ganzen Schuhen, sondern fast ausschließlich für die den Handwerker nicht sehr anregende Schuhreparatur herangezogen.

Die Kapitalakkumulation vollzieht sich daher zum Teil durch Aufsaugen, d. h. über Initiative der Großunternehmungen, zum Teil aber spontan durch Zurücklegung des Gewerberechtes seitens der Handwerker. Eine Konkurrenzierung erfolgt indirekt dadurch, daß öffentlich-rechtliche Institutionen und große Unternehmungen in ihrem Bereich anfallende Reparaturarbeiten, aber auch betriebsfremde Neuanfertigungen in eigenen Abteilungen (in „Regie“, d. h. nach dem System der Kostendeckung) durchführen lassen (Tischlerwerkstätten der Bundesbahnen).

3. Die Spezialisierung

Manche Handwerker entziehen sich dem Wettbewerb mit den Großunternehmern, indem sie sich auf Spezialmärkte zurückziehen, auf die zu folgen die Großbetriebe kein Interesse haben; sie sind dann

- a) Hersteller von *Luxusgütern* (und tragen das auf die Preise überwälzbare Risiko einer elastischen Nachfrage) oder
- b) *Zubringerbetrieb* für Montageunternehmungen.

4. Die Nachwuchsfrage beginnt in manchen Branchen ein existenzgefährdendes Problem zu werden.

Die Facharbeiter wandern, da sie dort größere soziale Sicherheiten haben, in die Industrie ab.

Dazu kommt, daß der Arbeitnehmer im Handwerk ein bereits erworbenes All-round-Können aufweisen muß, während er sich in der arbeitsteiligen Fabrik spezialisieren kann.

Ein Großteil der in Frage kommenden Lehrstellenbewerber besucht derzeit berufsbildende Schulen und ist nach Absolvierung derselben nicht bereit, bei relativ niedrigen Löhnen in die Dienste des Handwerks zu treten, das ihm wenig Aufstiegsmöglichkeiten bietet.

Im Jahre 1957 kamen zu einem Stichtag auf 6307 angebotene Lehrstellen nur 4895 Bewerber. Im Bundesland Vorarlberg kamen sogar auf einen Bewerber nicht weniger als 8 Lehrstellen. Trotzdem sind zwei Drittel der österreichischen Lehrlinge derzeit im Handwerk tätig, d. h. über 50000. Den Rest hat die Industrie in Ausbildung¹¹.

Handel

Die spezifischen Probleme des mittelständischen Handels sind:

1. Die Nachwuchsfrage

Die Aufstiegchancen wie die Lohn-(Gehalts-)ansätze im mittelständischen Handel sind derzeit so wenig attraktiv, daß viele Dienstnehmer bemüht sind, selbständig zu werden. Das Abwandern in Großbetriebe des Einzelhandels ist dagegen selten, da die Bezüge der Dienstnehmer, etwa in Warenhäusern, relativ gering sind. Andererseits hat die Flucht vieler Dienstnehmer in die Selbständigkeit wieder zu einer „Übersetzung“ des Handels geführt.

An Lehrlingen beschäftigt der Handel etwa 28000.

2. Die Großbetriebe des Einzelhandels

An großbetrieblicher Konkurrenz gibt es die *Massenfilialgeschäfte*, die standortmäßig gut gelegenen *Warenhäuser* (seltener „Kaufhäuser“, ein Terminus, der nicht immer eine Aussage über die betriebliche Größe darstellt), die sich allmählich der Vorteile der kontinentalen Warenhausketten bedienen, die wenig bemerkbaren *Versandgeschäfte* und die auch in Einzelhandelsbetriebsform organisierten *Abzahlungsgeschäfte*.

Das Einheitspreisgeschäft, das Diskontgeschäft und die fahrbaren Läden haben in Österreich keinerlei Bedeutung.

¹¹ Siehe „Wirtschaft“, Wien, vom 11. Januar 1958.

3. Der Großhandel

ist nicht nur übersetzt, weil der Start oft mit einem Minimum an Fachkenntnissen und an Kapital möglich zu sein scheint, sondern auch in seiner Funktion bedroht

- a) durch die Direktlieferung der Hersteller an den Einzelhändler und
- b) durch die Tatsache, daß sich große Erzeuger Handelsbetriebe angliedern.

Lediglich der Direktimport ist dem Großhandel gesichert, so daß der Außenhandel noch wenig bedroht zu sein scheint, umsomehr als das Maß der geforderten Fachkenntnisse die Zahl der im Außenhandel Tätigen allmählich auf eine angemessene Zahl zurückgeführt hat.

Bauern

Die wesentlichen Probleme des Bauernstandes sind:

1. Die Landflucht. Diese zeigt sich als
 - a) berufliche Landflucht (der „Flüchtling“ bleibt im Dorf und wechselt nur den Beruf),
 - b) dörfliche bzw. gebietliche Landflucht und
 - c) Höhenflucht (Aufgabe unrentabel gewordener Bergbauernhöfe).

2. Die Mechanisierung stellt eine Kompensation der Folgen der Landflucht und des Anstieges der Löhne der Landarbeiter dar. Andererseits setzt die durch den Erwerb von landwirtschaftlichen Maschinen geschaffene Größe an Betriebsbereitschaft eine bestimmte Betriebsgröße voraus, da sonst die Mechanisierungskosten (Amortisation und Betriebskosten) je Stück zu groß sind. Das führt nun dazu, daß im allgemeinen (soweit nicht genossenschaftliche Selbsthilfe eine Korrektur zu schaffen vermag) nur größere bäuerliche Betriebe Maschinen nutzbringend einzustellen vermögen.

Die Folge ist ein Kostengefälle vom Klein- zum Großbetrieb und das Aufgeben kleinerer bäuerlicher Betriebe

- a) durch Höfeflucht (Verkauf des Hofes) und
- b) durch Aufnahme eines selbständigen oder unselbständigen Nebenerwerbes durch den Bauern oder seine Angehörigen, was zur Reduktion der bäuerlichen Tätigkeit führt.

3. Dezimierung der Kleinbetriebe

Zum Unterschied vom Handwerk zeigt sich in der bäuerlichen Welt nicht eine Akkumulation von Kapital in Richtung auf die Konstituierung maximaler Betriebsgrößen, sondern eine Konzentration in der Mitte der betrieblichen Größenhierarchie:

- a) Großbetriebe geben (meist schon verpachteten) Grund an Bauern ab,
- b) Kleinst- und Kleinbauern verkaufen oft an größere Betriebe Teile ihres agrarisch nutzbaren Anlagevermögens und behalten nur Bruchteile, deren nebenberufliche Bearbeitung ihnen möglich erscheint.

Der *Tendenz* nach ist daher offensichtlich die *typische* bäuerliche Betriebsgröße jene, deren Leistungspotential den Einsatz von Maschinen kostenmäßig vertretbar erscheinen läßt, aber den dauernden Einsatz von fremden Arbeitskräften entbehrlich macht. Insoweit können die repräsentativen sozialen Betriebsformen in der bäuerlichen Welt als *Familienbetriebe* bezeichnet werden.

4. Preise

Da die landwirtschaftlichen Erzeugnisse meist Güter des Massenkonsums sind, werden ihre Preise in die obrigkeitliche Preisbildung oder Preisüberwachung einbezogen.

Während die Vertreter der Erzeuger landwirtschaftlicher Produkte im Rahmen von „Preisbändern“ Mindestpreisgarantien verlangen, sind die Behörden an der Fixierung von Höchstpreisen, wenn nicht Festpreisen, interessiert.

Eine Kompromißlösung wird über die Subventionierung der Konsumenten zu erzielen versucht, wobei der Bauer angemessene, seine persönliche Arbeitsleistung beachtende Preise erhält, während der Konsument einen Bruttoverkaufspreis abzüglich Subvention zahlen muß. Subventioniert wird direkt z. B. über die Abgabe verbilligter Futtermittel und die Gewährung von Krediten zu günstigen Bedingungen für den Ankauf von landwirtschaftlichen Maschinen.

Die freien Berufe

Den Angehörigen der Freien Berufe fehlt, verständlich angesichts der Eigenart ihrer Tätigkeit, die bei anderen Berufsgruppen sichtbare Solidarität.

Die Tätigkeit der Angehörigen dieser beruflichen Großgruppe wird weitgehend dadurch gefährdet, daß öffentlich-rechtliche Institutionen und Großbetriebe Dienstnehmer engagieren, welche die gleiche Tätigkeit ausüben wie die freiberuflich Tätigen.

Das Monopol der Berufsgruppe liegt in jenen Tätigkeiten, in denen der gesetzliche Zwang besteht, ausschließlich ihre Angehörigen zu beschäftigen (Rechtsanwaltszwang u. ä.).

3. Die steuerliche Belastung des unternehmerischen Mittelstandes

Die steuerliche Belastung der Steuerträger in Österreich entspricht dem westeuropäischen Durchschnitt und betrug 1955 ca. 31% des Bruttonationalproduktes (Deutsche Bundesrepublik 33%, Großbritannien 29%). Dank dem Wirtschaftsaufschwung Österreichs und der Politik des Finanzministers war es möglich, die Steuern ab 1953 bis 1958 laufend zu senken und zwar insbesondere in den Einkommenskategorien, die den Durchschnittseinkommen der Gewerbetreibenden entsprechen. So wurde von 1953 bis 1958 für die Angehörigen der Steuergruppe I (Ledige und ihnen Gleichgestellte) die Einkommensteuer bei einem Jahreseinkommen von S 18000,— um nicht weniger als 52,3% (Verheiratete ohne Kinder: 72,8%), bei S 42000,— noch um 40,5% (52,2%) und sogar bei S 90000,— um 36,4% reduziert. Die Steuerreduktion stellt eine echte Einkommenssicherung bzw. Realeinkommenssteigerung dar, da zwischen den Vergleichszeitpunkten die Preise der Güter des Massenkonsums nur eine unerhebliche Erhöhung erfuhren. Zu allem kommt noch die Tatsache, daß die Angehörigen von weit über 100 Gewerbearten, und zwar Betriebe bis zu drei Gehilfen, steuerlich pauschaliert sind und mit relativ geringen Steuerrichtsätzen besteuert werden.

1. Konfiskatorische Steuern

wie Vermögensabgaben und Vermögenszuwachsabgaben werden nicht mehr erhoben.

Für die Vermögenssteuer besteht je Steuerpflichtigen ein Freibetrag von S 40000,—. Dazu kommt, daß die Steuer ($\frac{1}{2}\%$), wenn sie von einem erwerbswirtschaftlich eingesetzten Vermögen erhoben wird, im allgemeinen aus dem Ertrag desselben gedeckt werden kann.

Die Vermögenssteuer wird auf Basis der „Einheitswerte“ berechnet. Da diese, im Rahmen eines besonderen Ermittlungsverfahrens errechnet, relativ niedrig angesetzt werden, ist die Steuerbemessungsbasis beim Mittelstand meist gering.

2. Die Umsatzsteuer, die auf jede Lieferung und Leistung eines Unternehmers im Rahmen seines Unternehmens gegen Entgelt erhoben wird, ist eine Betriebssteuer (d. h. steuerlich absetzbar), kann auf den Anbotspreis fortgewälzt werden und geht daher formell zu Lasten des Käufers. Während der Großhandel (im Konsumenteninteresse) eine ermäßigte Steuer hat (1,8% statt 5,25%), werden die Großbetriebe des Einzelhandels (Warenhäuser u. ä.) gegenüber dem Großhändler umsatzsteuerlich höher eingestuft.

Die mehrstufigen Betriebe, bei denen es innerbetriebliche und daher steuerlich nicht erfaßbare Umsätze zwischen den einzelnen Abteilungen gibt, werden nur im Bereich der textilen Fertigung durch eine „Zusatz-Umsatzsteuer“ erfaßt. In der Tatsache, daß jeder Übergang von Rohstoffen in den einstufigen Betrieben mit einer Umsatzsteuer belastet wird, liegt eine Benachteiligung der gewerblichen Betriebe, die meist einstufig organisiert sind, so daß die vertikal konzentrierten Großbetriebe faktisch begünstigt sind.

3. Die gewinnabhängigen Steuern

wie die Einkommens- und die Gewerbeertragsteuer betreffen die unteren Einkommenskategorien nur wenig. Auch der sogenannte „Mittelstandsbauch“ im geometrischen Verlauf der Steuerprogression wurde teilweise „begradigt“.

Andererseits bereitet die Steuerzahlung insoweit oft Schwierigkeit, weil oft in Zeiten relativ geringen Umsatzes die Steuern aus guten Einkommensjahren gezahlt werden müssen, soweit nicht angemessene Vorauszahlungen geleistet worden sind.

4. Das Phänomen der Sicherheit

In gleicher Weise wie die Arbeitnehmer aller Kategorien im Falle der Erwerbsunfähigkeit anstelle einer fürsorgerischen Zuwendung („Unterstützung“) eine mit Rechtsanspruch ausgestattete Rente („Pension“) bekommen, ist es auch den Angehörigen des Mittelstandes ab 1958 gelungen, neben der Krankenversicherung eine rechtsgesicherte Versorgungschance für die Zeit des Alters bzw. der Erwerbsunfähigkeit zu erhalten.

Das GSPVG (Gewerblichen Selbständigenpensionsversicherungsgesetz) sieht vor, daß bei pflichtiger Leistung von Versicherungsprämien alle Unternehmer (im Sinne der Gewerbeordnung) nach Zurücklegung des Gewerbescheines eine Rente erhalten, deren Höhe eine Kombination aus Einzahlungshöhe und Einzahlungsdauer ist.

Ebenso sind nunmehr die Bauern bei Übergabe des Hofes berechtigt, einen Anspruch auf eine (wegen der geringen Beitragsleistung freilich relativ geringe) Rente („Zuschußrente“) zu erheben.

5. Die Chancen der Eigenhilfe des Mittelstandes

Schon im Jahre 1903 wurde ein „Internationaler Verband zum Studium der Verhältnisse des Mittelstandes“ in Brüssel errichtet¹². Ein Hamburger Mittelstandskongreß beschäftigte sich angesichts der schon vor dem ersten Weltkrieg sichtbaren Bedrohung der Position des Mittelstandes bereits im Jahre 1910 mit einer Mittelstandstheorie¹³.

In Österreich gab es nicht im gleichen Umfang wie sonst in Mitteleuropa das Gefühl einer Bedrohung des Mittelstandes; es fehlte das „Krisenbewußtsein“. Von den Massen des Bauerntums abgesehen, hatte der typische unternehmerische Mittelstand in einer Art Spätfeudalismus des Denkens ein noch-nicht-bürgerliches Bewußtsein. Das Unternehmer-Sein-Gefühl war erst in den gehobenen Mittelstandsschichten bemerkbar. Heute aber besteht auch in den Verwaltungsgremien des Staates die Meinung, daß die relative Stellung des Mittelstandes im Interesse einer ungebrochenen hierarchischen

¹² Siehe Bericht A. HÄTTENSCHWILLER in „Monatsschrift für christliche Sozialreform“, Basel, Feber 1911, S. 63.

¹³ Vgl. A. HÄTTENSCHWILLER a. a. O., S. 64.

Gliederung der Gesellschaft gesichert werden muß. Neben dem Romantizismus, gerichtet auf die kleinbetrieblichen Idylle, einerseits und der Gigantomanie des Willens zur Konstitution einer nur-großbetrieblich organisierten Wirtschaft andererseits setzt sich angesichts der Erfahrungen der letzten Jahrzehnte die Erkenntnis durch, daß jede Betriebsgröße ihre relative Gültigkeit hat und diese nicht von der Kapitalgröße aus, sondern vom volkswirtschaftlichen Effekt her zu messen ist¹⁴. Freilich gibt es in einer noch von der Spontanität der Wirtschaft bestimmten Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung so etwas wie eine „Konstanz der Mittelklassen“¹⁵. Diese Tatsache darf aber kein Anlaß zu trügerischer Selbsttäuschung sein, da in der sogenannten „Freien Wirtschaft“ selbst Kräfte angelegt sind, welche von sich aus auf eine Dezimierung des Mittelstandes hin operieren.

Der Abbau der Kümmerbetriebe darf jedoch, weil der Natur des ökonomischen Ausleseprozesses entsprechend, keinesfalls als eine Bedrohung, sondern eher als eine Chance der Bereinigung der gesellschaftlichen Großgruppe „Mittelstand“ angesprochen werden.

Allgemein ist notwendig, daß der unternehmerische Mittelstand in die Lage versetzt wird, von der Leistungsbereitschaft her seine Position abzusichern. Dazu benötigt der Mittelstand *Kredite* zumindest in jenem Verhältnis, wie sie den Großunternehmungen eingeräumt werden. Freilich ist die Kreditbeschaffung für den Mittelstand ungleich schwieriger als für die Großunternehmungen, da ihm nicht der Kapitalmarkt zur Verfügung steht. Lediglich kleinere Geldinstitute sind bereit, mittelständischen Unternehmungen Kredite einzuräumen, während die großen Institute nur zögernd Kredite gewähren.

Daher wäre meines Erachtens auch die Auflage einer von einem Syndikat zu übernehmenden mittelständischen Anleihe ebenso zu überlegen wie die weitere Förderung der Genossenschafts- (Zentralgenossenschafts-)kassen u. ä. Einrichtungen.

¹⁴ Vgl. W. HEINRICH, *Wirtschaft und Persönlichkeit*, Salzburg 1957, S. 116 ff.

¹⁵ H. KÖNIG in „*Berichte und Informationen*“, Salzburg, 594/1957.

III. Die Chancen der Eigenhilfe nach Mittelstandsgruppen

Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe

1. Das Handwerk bedarf einer *Rationalisierung*

a) einer betrieblichen *Reorganisierung* und eines *Beratungsdienstes*, so daß ihm gerade jene Vorteile verfügbar sind, welche die organisationstechnische Überlegenheit des Großbetriebes bedingen, der sich für die einzelnen Arbeitsverrichtungen geeignete Spezialisten zu engagieren vermag.

b) Der *innerbetriebliche Transport* läßt — nicht nur im Kleinbetrieb — viel zu wünschen übrig und verursacht unvermeidbare und zu vermeidende Stückkosten. Besondere Erwähnung verdient die mangelhafte Bewältigung der Wege vom Betrieb bis zum Leistungsort (auswärtigem Arbeitsplatz oder Abnehmer).

c) Die *maschinelle Ausstattung* des Kleinbetriebes kann nur unter Bedachtnahme auf die Betriebsgröße erfolgen: Der Kleinmotor, erst nach dem Ableben von *K. Marx* auf der Turiner Industriemesse 1884 vorgeführt, vermochte seinerzeit die Prognose *Marx'* vom Absterben des Kleinbetriebes zu widerlegen. Auch in der Zeit der Automation ist eine betriebsgrößenkonforme Dosierung in der maschinellen Ausstattung der Betriebe möglich.

2. Das *Erzeugungsprogramm* ist so zu bereinigen, daß das Handwerk nicht in Konkurrenz mit der Massenfertigung der Industrie zu treten gezwungen ist. Handwerkliche Erzeugnisse stehen zwar unter unmittelbarer Kontrolle des Käufers; sie haben nicht die Verdeckung der Anonymität, können aber trotzdem in einer erheblich kleineren Zahl von Typen hergestellt werden, als bisher. Nicht unwesentlich ist auch, daß das Handwerk geeignet erscheint, als *Reparaturgewerbe* und als „*Service*“ eine wichtige Funktion zu übernehmen, die auszuüben dem Großbetrieb zu wenig interessant erscheint.

3. Es wird vielleicht unvermeidbar sein, daß der schon bestehende Prozeß der *Integration* von Klein- und Kleinstbetrieben in neuartigen Konzentrationsformen beschleunigt wird. Der Handwerker kann auf diese Weise Aktionen durchführen, die allein zu bewältigen ihm sonst nicht möglich ist: Exportringe, gemeinsame Werbung, Abstimmung des Erzeugungsprogramms.

4. Die *technische Information*, im Großbetrieb oft Sache einer eigenen Abteilung, kann nur durch gemeinsame Institute erfolgen (Wirtschaftsförderungsinstitut).

5. Das österreichische *Steuerrecht* begünstigt seit 1. Januar 1958, zumindest was die gewinnabhängige Einkommenssteuer betrifft, nachdrücklich die kleinen Betriebe, so daß es lediglich noch kleinerer Korrekturen bedarf.

Der Handel

Der mittelständische Handel, d. i. der filiallose Einzelhändler und der Großhändler der niedrigen Ränge, muß die gleichen Vorteile haben, welche die Massenbetriebe des Handels vermöge ihres Umsatzes und ihrer Kapitalausstattung genießen, d. h.

1. kostenmäßig:

- a) *Handelsketten*, billigster Einkauf,
- b) die Lieferung *vorverpackter Waren*,
- c) eine uniforme, einheitlich gelenkte *Werbung*.

2. absatzmäßig sind zu erwägen

a) die Einrichtung von *Einkaufszentren*, von warenhausmäßig aufgemachten Betrieben (in Wien derzeit das „A. E. Z.“)¹⁶, kosten- und attraktionsmäßig den typischen Warenhäusern vergleichbar, deren Kojen aber im Eigentum von Einzelhändlern sind.

b) das *Verkaufsgespräch*, das eine einheitliche und psychologisch korrekte Schulung der Verkäufer voraussetzt. Das Plus ist, daß gerade der Österreicher eine persönliche Bedienung wünscht und als Individualität angesprochen werden will, wozu der Eigentümer-Betrieb eher Voraussetzungen bietet als der Verwalter-Betrieb.

3. Das *Gewerberecht* bedarf einer Novellierung etwa derart, daß der ungehinderte Zuzug von Branchenfremden vor allem zum Großhandel behindert wird.

¹⁶ „Allgemeines Einkaufszentrum“.

Die bäuerlichen Betriebe

Die bäuerlichen Betriebe werden im Durchschnitt unvermeidbar auf jene Größen zurückgeführt, die ausschließlich von Familienmitgliedern unter Verwendung von Maschinen kostenmäßig optimal bewirtschaftet werden können. Dabei ist noch zu beachten, daß im Unterschied zu den Verhältnissen in Industrie und Gewerbe die bäuerlichen Familienhaushaltungen erheblich mehr Mitglieder haben; in 18,8% der Betriebe sind 4, in 16,7% 5, in 12,2% 6, in 7,8% 7 Personen¹⁷.

Im einzelnen tut not:

1. Bereinigung der *Betriebsgrößenordnung (Bodenpolitik)*: Der Sog der industriellen Fertigung mit ihren relativ hohen Einkünften läßt jene Betriebe in Zukunft für einen Fortbestand als wenig geeignet erscheinen, bei denen das Je-Kopf-Realeinkommen der Familienmitglieder geringer ist als bei einer im Vergleichsfeld befindlichen Arbeiterfamilie.

2. Die Reduktion der Zahl der Klein- und Kleinstbetriebe bedeutet ein Anwachsen der durchschnittlichen Betriebsgrößen. Daher ist wegen des Landarbeitermangels eine Verstärkung der in Österreich ohnehin beachtlichen *Mechanisierung* der landwirtschaftlichen Arbeit unvermeidbar. Freilich scheint es geboten, nur soweit zu mechanisieren, als gerade durch die Einstellung von Maschinen die Kosten je Einheit der Erzeugung reduziert werden. Der Fortschritt der Mechanisierung in Österreichs Landwirtschaft ist beachtlich, sind doch allein im Jahre 1957 322254 Elektromotoren in der Landwirtschaft¹⁸ und 78718 Traktoren (zehnmal mehr als 1946) eingesetzt gewesen.

3. Es bedarf einer *Sortenbereinigung*, da kostenmäßig die Produktion einer großen Zahl von Sorten je Hof die kleineren Betriebe vom normalen Marktzugang ausschaltet und auf die Ausnutzung von Verknappungssituationen verweist.

4. Die kostenverursachenden Arbeitswege (Hof zum Grundstück) müssen weiterhin verkürzt werden. Derzeit bestehen zu diesem Zweck eigene Kommissarierungskommissionen.

¹⁷ Untersuchungen über die Familien- und Arbeitsverfassung im österreichischen Bauernbetrieb, Wien 1955, S. 13.

¹⁸ L. WALZER in „Der Förderungsdienst“, Wien, Dez. 1957, S. 353.

5. Die Berufsausbildung, jetzt noch eine weithin freiwillige Angelegenheit, muß in eine Pflichtlehre umgebaut werden („Bauernlehre“).

6. Die weitere Mithilfe der *landwirtschaftlichen Genossenschaften* ist unentbehrlich, da sie die unzureichende Teil-Macht der Bauern zu einer marktmächtigen Angebots- oder Nachfragegröße integrieren und den Bauern in die gleiche Position heben können, in der sich seine kapitalstarken Marktpartner befinden.

Freie Berufe

Die *Freien Berufe*, relativ wenig in ihrer Existenz gefährdet, aber je Gruppe zu gering, um sich in den Auseinandersetzungen der sozialen Großgruppen durchsetzen zu können, benötigen

1. eine alle Angehörigen des Berufsstandes umfassende *Dachorganisation*, eine Integration der Einzelmacht der kleinen Vertretungskörper,
2. eine dem Aktiveinkommen angemessene *Altersversicherung*, welche die Flucht in die Verbeamtung aufhält.

IV. Zusammenfassung

Die Sicherung und Förderung der Position eines unternehmerischen Mittelstandes liegt auf der Linie der Bestrebungen, aus der ungegliederten Massengesellschaft wieder eine „proprietäre“ Gesellschaft zu machen, eine Gesellschaft, in der beachtliche Teile Eigentümer, u. a. auch von Produktionsmitteln sind.

Andererseits ist die Position des Mittelstandes nur in einer bestimmten Größenordnung zu wahren, wobei die dominante Betriebsgröße der durch fremde Kräfte unwesentlich erweiterte Familienbetrieb sein wird. Zumindest gilt das so lange, als es der mittelständische Betrieb nicht vermag, den Arbeitnehmern soziale und ökonomische Chancen zu bieten, die ein massenweises Abwerben durch Großbetriebe unwirksam machen.

Wenn heute in einer Angst der Masse vor der Masse so viel vom Kollektivismus auch im Bereiche der Wirtschaft die Rede ist, sollte nicht übersehen werden, daß gerade die mittelständischen Betriebe geeignet erscheinen, die Vermassungs- und Akkumulationstendenzen innerhalb der sogenannten bürgerlichen Ordnung zu berichtigen.

GIUSEPPE MIRA

ÜBERSICHT ÜBER EINIGE SEKTOREN DES ITALIENISCHEN MITTELSTANDES

Zunächst soll uns im folgenden der Einfluß beschäftigen, den der italienische Mittelstand wirtschaftlich, sozial, politisch und moralisch in Italien ausübt (1). Dann werden wir uns die Frage vorlegen, wie dieser Mittelstand in sich gestellt ist (2).

1. Die wirtschaftliche und soziale Bedeutung des italienischen Mittelstandes

a) Die wirtschaftliche Bedeutung des Mittelstandes in Italien

Der italienische Mittelstand hat entscheidenden Anteil an den gesamten Spareinlagen. Wenn es auch schwierig ist, genau die diesbezügliche Bedeutung der verschiedenen mittelständischen Kategorien anzugeben, so kann man doch mit Sicherheit sagen, daß die Bankkredite zum größten Teil aus den Fonds der Mittelständler stammen.

Daraus ergibt sich, daß der Mittelstand Einkommen und Investitionen selbst regelt. Er leistet auch einen großen Teil der Steuereinkünfte.

Da der Mittelstand in der Hauptsache jene Unternehmer stellt, die mit eigenem Kapital und auf eigenes Risiko wirtschaften, bildet er eine Schule wirtschaftlicher Verantwortung.

Die Verbindung von künstlerischem und technischem Können geben dem selbständigen Handwerker Chancen, die in der Großunternehmung nicht bestehen. Außerdem sind die von ihm ausgeführten

Reparaturen und sekundären Dienstleistungen für die Großindustrie unentbehrlich, sofern es dieser darauf ankommt, rationell zu arbeiten und nicht in Nebensektoren Verluste in Kauf zu nehmen.

Im Bereich der Kleinindustrie hat der Mittelstand in Italien einen beträchtlichen Anteil an der Landesproduktion.

Aus der Tatsache, daß alle Kategorien des Mittelstandes einen mittleren und selbst überdurchschnittlichen Lebensstandard besitzen, folgt, daß der Mittelstand unter dem Gesichtspunkt des Konsums für den Absatz der im Lande produzierten Güter sorgt, was wiederum der Gesamtwirtschaft zugute kommt.

b) Die soziale Bedeutung des Mittelstandes

Der Mittelstand ist ohne Zweifel für das soziale Gleichgewicht von unüberschätzbarem Werte. Der Mittelständler liebt keine extremistischen Lösungen, wenn es sich um wichtige Entscheidungen handelt. Er ist verträglich, zur Zusammenarbeit bereit. In sozialen Konflikten übernimmt er darum die Rolle des Vermittlers, wenigstens dort, wo er mit Seinesgleichen einig ist.

c) Politische Bedeutung des Mittelstandes im allgemeinen

Die politische Bedeutung hängt engstens mit der sozialen zusammen. Abgesehen davon, daß die augenblicklich bestehenden Organisationen der Mittelständler auch ein ausgesprochen politisches Programm verfolgen, ohne jedoch direkt als Partei aufzutreten, ist der Mittelstand aufgrund seines zahlenmäßigen, wie auch intellektuellen und moralischen Gewichtes imstande, das politische Leben weit hin zu bestimmen. Man darf nicht vergessen, daß in Italien die starke Majorität des bäuerlichen und zwar des grundbesitzenden bäuerlichen Mittelstandes mit seinem durch und durch christlich eingestellten Nationalen Verband (Confederazione Nazionale dei Coltivatori Diretti) eine konstruktive Politik betreibt.

Dasselbe gilt von den Organisationen des Handwerks, die gegenüber einer marxistisch orientierten Minderheit einen Hort der Ruhe und Sicherheit darstellen. Das Genossenschaftswesen, das ebenfalls vom christlichen Geist beherrscht ist, übt seinerseits einen bedeutenden Einfluß auch auf die politische Kraft des Mittelstandes aus.

d) Die moralische Bedeutung des Mittelstandes

Es sind ohne Zweifel die Mittelständler, welche die Familien-, nationale und religiöse Tradition pflegen und den Willen, auf der sozialen Stufenleiter emporzusteigen, bekunden, wie auch eine besondere Ansprechbarkeit gegenüber öffentlichen Fragen beweisen und totalitären Auswüchsen entgegenarbeiten.

2. Die augenblickliche Lage des Mittelstandes in Italien

Der unternehmerische Mittelstand steht in Italien — so kann man wohl sagen — am Ende einer Entwicklungsphase. Diese Periode reicht vom Ende des zweiten Weltkrieges bis heute. Die Lage des Mittelstandes, vor allem des bäuerlichen und handwerklichen, war in dieser Zeit nicht rosig. Die als Besitzer und als Pächter schaffenden Bauern waren in einer üblen Lage, weil der Erlös für die landwirtschaftlichen Produkte den aufgewendeten Kosten nicht entsprachen und die soziale Versicherung für den bäuerlichen Sektor nur sehr schwach ausgebaut war.

Das Handwerk war dadurch schlecht gestellt, daß es an gesetzlichen Regelungen, an Kreditmöglichkeiten, an der richtigen Ausbildung der Nachwuchskräfte, schließlich auch an einem rationellen Verteilersystem fehlte.

In den letzten Jahren wurden bereits mehrere dieser Fragen gelöst. Im Agrarsektor war Bedeutendes erreicht worden durch die Ausdehnung der sozialen Hilfe bei Arbeitsunfähigkeit und Alter auf die besitzenden Bauern und Pächter. Das Verdienst dieses Erfolges kommt der Organisation der besitzenden Bauern (wie bereits gesagt, christlicher Ausrichtung) und der Regierung zu. Nachdem einmal die Grundlage ausreichender Sicherheit auf dem weiten Feld der landwirtschaftlichen Unternehmer geschaffen worden war, ist es nun dem Bauernstand möglich, aus dem mehr passiven Verhalten in eine aktive Stellungnahme zu den öffentlichen Fragen überzugehen. Die Wirksamkeit dieser aktiven Beteiligung entspricht ihrer zahlenmäßigen und wirtschaftlichen Bedeutung, sowie auch ihrer mächtigen Organisation. Damit tritt der bäuerliche Unternehmer in eine neue Phase im sozialen und politischen Ganzen. Vor allem hinsichtlich der aus dem Gemeinsamen Markt entstehenden Probleme werden die italienischen Bauern

einen beträchtlichen Beitrag leisten und zwar nicht nur im Interesse des Agrarsektors, sondern auch der ganzen Bevölkerung.

Um dieser Aufgabe gerecht zu werden, wurden auf Anregung des Nationalen Verbandes landbesitzender Bauern neue Organisationen und Institutionen gegründet: Verband der Kleinbesitzer der Reform, Verband der Pächter und Halbpächter, weibliche Gruppen des Bauernstandes, ebenso das Institut für landwirtschaftliche Berufsausbildung, die Stiftung zum Schutz und zur Hilfe der Landwirte, das Institut für das kleine landwirtschaftliche Eigentum. Erwähnenswert ist auch die Initiative des Clubs junger Bauern, dessen Programm in dem Wahlspruch: „Sich bewähren, produzieren, voranschreiten“ angedeutet ist. Der Club will hauptsächlich zwei Anliegen dienen: 1. in den jungen Landwirten den Willen zu wecken, auf dem Wege über die Modernisierung des Betriebs Arbeit und Arbeitsbedingungen umzugestalten und zu verbessern, 2. Aufklärung über die technisch-produktive Wirklichkeit und Verbesserungsmöglichkeit in der italienischen Landwirtschaft zu bieten.

Für den Sektor des Handwerks sind das neueste Gesetz, welches das Handwerk rechtlich regelt, und das voraufgehende Gesetz zur Ordnung des Lehrlingswesens von großer Bedeutung. Im Kreditwesen sind gute Fortschritte erzielt worden, wiewohl hier noch größere Lücken bestehen, namentlich was den Betriebskredit angeht.

Endlich hat die Ausdehnung der obligatorischen Sozialversicherung der abhängig Beschäftigten auf die unabhängig Beschäftigten, wie auch die Beteiligung des Staates an den Pflichtbeiträgen viel zur Beruhigung der Handwerker beigetragen.

Was für den handwerklichen Mittelstand in den letzten Jahren unternommen worden ist, bedeutet auf jeden Fall einen guten Anfang in der Verbesserung der wirtschaftlichen und sozialen Lage des Handwerks. Allerdings harren hier noch viele Fragen einer entsprechenden Lösung. Es sei nur hingewiesen auf die für das Handwerk noch sehr ungünstigen fiskalischen Bedingungen, auf die Notwendigkeit der Technisierung und Modernisierung der Handwerksbetriebe, auf die Dringlichkeit besserer Organisation des Verkaufs der Produkte, schließlich auf die immer noch bestehenden Lücken in der Sozialversicherung.

Die genossenschaftlichen Organisationen sollten sowohl im landwirtschaftlichen wie auch im handwerklichen Sektor viel stärker ent-

wickelt werden. Wenngleich die Genossenschaften als solche nicht eigentlich eine typische Einrichtung des Mittelstandes sind, so bilden sie doch eine für den Mittelstand besonders passende Form der Organisation. Allmählich scheint sich der genossenschaftliche Gedanke in Italien, sowohl in der Landwirtschaft wie im Handwerk, durchzusetzen (von den Konsumgenossenschaften nicht zu reden).

3. Die Organisationen des Mittelstandes

Unter den Organisationen des Mittelstandes nimmt der bereits erwähnte Nationale Verband der landbesitzenden Bauern im Sektor der Landwirtschaft die hervorragendste Stellung ein sowohl aufgrund seiner zahlenmäßigen Stärke wie auch wegen seiner aktiven Beteiligung an den wirtschaftlichen und sozialen Fragen. Bei den letzten Wahlen des Verwaltungsrates der Krankenkasse hatten die durch den Verband der landbesitzenden Bauern eingebrachten Stimmen 80,02% ausgemacht, gegenüber 9,03 der kommunistisch orientierten „*alleanza contadina*“.

Unter den verschiedenen Organisationen des Handwerks verdient die zentrale Vereinigung, nämlich der Allgemeine italienische Handwerkerverband (christlicher Prägung) besonders genannt zu werden.

Daneben besteht ein sich neutral bezeichnender, in Wirklichkeit aber kommunistischer Nationaler Verband des Handwerks.

Abgesehen von den klassischen Gegenden Piemont, Emilia und Toscana, wo der kommunistische Verband eine gewisse Rolle spielt, haben die christlich inspirierten Verbände, namentlich der Allgemeine italienische Handwerkerverband, die Oberhand.

Bezüglich der Genossenschaften ist die Scheidung in christlich und kommunistisch orientierte ganz deutlich: *Confederazione Cooperativa Italiana* (christlich) und *Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue* (kommunistisch). Die zweitgenannte hatte anfangs einen beträchtlichen Vorsprung. Allerdings war es den christlich eingestellten Genossenschaften (ausgenommen in Emilia, Romagna, Toscana) gelungen, ihre Konkurrentin zu überholen.

Eine Art Dachorganisation für alle den Mittelstand als solchen angehenden Fragen gibt es in Italien erst seit einigen Jahren, und zwar in Form eines Komitee (*Comitato d'Intesa Unitaria del Ceto Medio*).

Im Grunde handelt es sich nur um einen Treffpunkt von Personen und Organisationen des Mittelstandes. Sein Ziel besteht darin, die mittelständische Aktivität durch folgende Mittel zu unterstützen:

1. Einigung der lebendigen Kräfte des Mittelstandes in Form von freier Zusammenarbeit zur Verteidigung der gemeinsamen Ideen und Interessen,
2. Organisation von Kongressen und Treffen, wo die gemeinsamen Anliegen besprochen und für die Legislative und die Behörden formuliert werden,
3. Verbreitung des mittelständischen Gedankens,
4. Förderung des Studiums mittelständischer Fragen,
5. Förderung von Gründungen mittelständischer Organisationen jedweder Art,
6. Kampf gegen die Gefahr der Proletarisierung verschiedener Schichten des Mittelstandes.

Obwohl das Komitee erst am Anfang seiner Entfaltung steht, hat es doch bereits eine ansehnliche Tätigkeit entwickelt, namentlich dadurch, daß es den Staat auf die drängenden Probleme des Mittelstandes hinwies.

HUMBERT-THOMAS CONUS, OP.

DIE BEDROHUNG
DER UNABHÄNGIGKEIT DER APOTHEKE
IN DER SCHWEIZ

Der selbständige Apotheker, der einzige Kaufmann, von dem man ein Universitätsdiplom verlangt, ist sowohl als freiberuflich Tätiger wie auch als Unternehmer anzusehen. Vielleicht besitzt er aufgrund seiner Bildung mehr als andere Kaufleute das persönliche Empfinden beruflicher Autonomie. Gerade darum scheint er besonderes Interesse zu verdienen dort, wo von dem mittelständischen Unternehmen die Rede ist.

Die Handbücher der Pflichtenlehre für Apotheker heben Wissen und Kunst als ehrenvolle Qualitäten dieses Berufes hervor. Die Wissenschaft verlangt vom Apotheker Kenntnis der Medikamente, ihrer Herkunft, Zusammensetzung und ihrer physikalischen und chemischen Eigenschaften, besonders ihrer Heilwirkung. Als Kunst bedeutet dieser Beruf Geschicklichkeit in der Verarbeitung von heilwirkenden Stoffen in jene Form, in welcher sie dem Kranken verabreicht werden müssen.

Die Apotheke hat allerdings seit etwa 1920 einen starken Wandel durchgemacht. Im Examenprogramm werden vom Apotheker viel umfangreichere Kenntnisse gefordert, als er in seinem Betrieb je verwerten kann. Einstens war er ein wirklicher Meister, der nach ärztlichem Rezept die Medikamente, die dem Kunden auszuhändigen

waren, selbst herstellte. Er war also in gewisser Hinsicht autonomer Produzent. Heute ist er zum größten Teil dieser Arbeit enthoben und fast durchweg zum Händler jener Medikamente geworden, die er aus den großen Fabriken bezieht.

Eine Analyse der Gründe, welche die Entwicklung der Apotheke bestimmt haben, wird uns zum Verständnis und zur Bewertung jener Erscheinungen führen, die der traditionellen Tätigkeit des Apothekers Grenzen setzen oder gar seine wirtschaftliche Unabhängigkeit stärkstens bedrohen.

Schwierigkeiten für die Unabhängigkeit der Apotheke

Hauptgründe dieser Entwicklung der Apotheke sind der staunenswerte Fortschritt der organischen Chemie und der Biologie, wie auch die gigantische Entfaltung von Industrie und Technik. Vielfältige chemische Verbindungen werden in der Heilmittelindustrie hergestellt. Die industriell produzierten Medikamente sind gegenüber den rein natürlichen besser dosiert und von unmittelbarer therapeutischer Wirkung. Es wäre eitel, wollte der Apotheker auch nur von ferne daran denken, mit der industriellen Fabrikation in Konkurrenz zu treten.

Die industrielle Produktion hat zu einer ungeahnten Spezialisierung der pharmazeutischen Produkte geführt. Da in der Schweiz keine Konkurrenzbeschränkungen bestehen, genügt es, zu einem bereits bestehenden Medikament irgendein Element hinzuzufügen oder die Proportionen zu modifizieren, um es durch die „Interkantonale Kontrollstelle für Heilmittel“ als neue, in Umlauf zu bringende Arznei anerkennen zu lassen. Daher die Überfülle von einander ähnelnden, im Grunde gleichen Medikamenten, in denen sich der Laie verliert — und dazu gehören hier auch der Apotheker und der Arzt. Diese Leichtigkeit, ein neues Arzneimittel auf den Markt zu werfen, bietet allerdings dem Apotheker Gelegenheit, sein eigenes pharmazeutisches Können zu entwickeln, zumal ihm bei der Herstellung von Medikamenten beratende Institutionen zur Hand gehen. Außerdem gibt es Betriebe, welche Medikamente teilweise oder ganz zusammensetzen, so daß der Apotheker ihnen nur seine Formel zur Ausführung zu schicken hat. Er braucht also auf die Flasche nur noch die Etikette mit seinem Namen aufzukleben. Der ganze Wert, den er ursprünglich

in der eigenen Produktion zu erstellen imstande war, ist also in ein höheres Einkommen umgewandelt, da ihm die herstellende Firma einen viel höheren Gewinn einbringt, als wenn er die Fabrikation selbst leisten würde. Im übrigen nützen die pharmazeutischen Fabriken die Situation aus, indem sie ihre Fertigpräparate unablässig vermehren und die Selbsthersteller in der Unzahl von Medikamenten zum Ertrinken bringen. Diese wahrhaftige Sündflut von neuen Produkten — in der Schweiz sind im Laufe des Jahres 1957 nicht weniger als deren 800 auf den Markt geworfen worden — erleichtert sicher nicht die Aufgabe des Apothekers, der seinen Vorrat ununterbrochen vergrößern und so seine Investition steigern muß.

Diese Aufblähung der Produktion mit der dadurch notwendig gewordenen hohen Betriebsausrüstung bildet eine schwere Bedrohung für die Freiheit des Apothekers. Die jungen Apotheker, die nicht über die nötigen Kapitalien verfügen, werden durch Nicht-Pharmazeuten, die aus rein kommerziellem Interesse — als einzelne oder auch als Gesellschaft — Apotheken errichten, angeworben. Selbst Krankenkassen oder größere Verbände von Hilfsorganisationen haben sich an die Gründung von Apotheken begeben. Bestimmte Genossenschaften bieten den Krankenkassen zur Errichtung von Apotheken Kapitalhilfe an. In einigen Kantonen sind sogar unter dem Schutz einer Partei Apotheken auf der Basis der Genossenschaft gegründet worden. In dem einen oder andern Fall ist der Staat selbst als unmittelbarer Konkurrent gegen die Apotheker aufgetreten, indem er durch selbsterrichtete Dienststellen den Impfstoff gegen Kinderlähmung zur Verteilung brachte. Zu alledem ist von Automatfabrikanten der Vorschlag gemacht worden, Medikamente in Automaten anzubieten. Alle Kantone außer Fribourg haben eine sogenannte Liste „D“ angenommen, die beinahe 2000 Medikamente aufführt, die in allen Drogerien angeboten werden können, wovon allerdings nur 300 allgemein gängig und darum für die Drogisten von besonderem Interesse sind. Da die Drogerien keinen genau umschriebenen Warensektor kennen, suchen sie sich natürlich neben der Apotheke neue Einnahmequellen zu schaffen. Zu ihrer Entlastung muß allerdings gesagt werden, daß die Apotheker ihrerseits den Drogisten durch den Verkauf nicht eigentlich pharmazeutischer Produkte empfindlich Konkurrenz machen. Beunruhigend aber ist, daß erst kürzlich von einigen Kantonen eine Liste „E“ gutgeheißen wurde, die Medi-

kamente enthält, die nicht nur der Drogist, sondern überhaupt jedes Geschäft führen kann. Verschiedene Handelsorganisationen versuchen, sie auch anderswo durchzudrücken.

Es ist klar, daß der Schweizerische Apothekerverein gegen solche Einbrüche in die Unabhängigkeit der Apotheke und in der Folge in das Gebiet der Gesundheit vorzugehen versucht. Jedoch stößt er gegen die finanzielle und selbst politische Macht auf der andern Seite, sogar gegen die Unwissenheit und Lässigkeit zahlreicher Apotheker, die sich in ihrem gut laufenden und reichlich — sogar mehr als je — einbringenden Geschäft nicht beunruhigt fühlen und daher die Gefahr nicht erkennen wollen, welche die hohe Aufgabe der Apotheke bedroht.

Ein anderer Gegner des Apothekerlaboratoriums ist die *Reklame*, die für pharmazeutische Mittel bei Publikum und Ärzten unternommen wird. Eine in gewissen, noch zu bestimmenden Grenzen bleibende Reklame ist durchaus berechtigt. Aber es ist ganz offenbar, daß die großen Firmen ihre überlegene Reklamemöglichkeit ausnützen und sich überall präsentieren, besonders in Krankenhäusern, den besten Zentren für Propaganda. Die stets um ihr Fortkommen ringenden Krankenhäuser lassen sich durch Versprechungen von Vorteilen überreden und geben ihre Aufträge direkt an die pharmazeutischen Fabriken. Wenn sie einen eigenen Apotheker halten, dann beziehen sie zur weiteren Verarbeitung die medikamentösen Substanzen. Haben sie keinen, dann bestellen sie, das am Ort befindliche Apothekerlaboratorium übergehend, die fertige Ware bei der Fabrik, mit der sie günstige Abmachungen treffen. Die Rechnung der Fabrik wird über den Apotheker erledigt, der auf diese Weise 8% für sich herausschlägt. Der Apotheker gewinnt so nicht nur eine eigenartige Einkommensquelle, sondern ist obendrein noch dispensiert, bestimmte Medikamente aufzuspeichern. Diese Art des Geschäftsverkehrs wurde allerdings stark kritisiert. Auch die Apotheker ihrerseits beklagen sich, daß man auf dem Wege über dieses „Almosen“ den Grundsatz zunichte mache, wonach die Heilmittel den Weg nur über einen diplomierten Spezialisten, nämlich den Apotheker, nehmen sollten.

Auch die *Krankenkassen* werden als Hindernis für die Entwicklung des Apothekerberufes angesehen. Es wurde bereits erwähnt, daß verschiedene von ihnen Apothekengenossenschaften gegründet haben. Das Problem der genossenschaftlichen Kassen, die auf dem Prinzip

der Solidarität aufbauen (obwohl sie den Geist der Genossenschaft schon lange verloren haben), ist überaus komplex. In der Schweiz sind 80% der Bevölkerung in einer Krankenkasse. Man bemüht sich um eine Erhöhung dieser Proportion. Die Kassen zahlen wenigstens 75% und höchstens 90% der Auslagen für Heilmittel. Das bedeutet eine schwere Belastung, die nur durch Subventionen vonseiten des Staates ausgeglichen werden kann.

Allerdings ist das Budget der Krankenkassen nicht nur durch die Medikamentenkosten, sondern auch durch die Arzt- und Krankenhausrechnungen und nicht zuletzt durch die eigenen Verwaltungskosten belastet. Während die lokalen Krankenkassen diese letzteren auf 12%, die öffentlichen Krankenkassen auf 15% herabdrücken konnten, stiegen sie bei den großen Kassen bis auf 30%, was den gewöhnlichen Einnahmen des Apothekers entspricht. Die großen Versicherungsgesellschaften können eine gewisse Bürokratie nicht vermeiden, wengleich man der Ansicht ist, daß hier des Guten zuviel getan wurde. Bezüglich der kleinen Krankenkassen besteht kein Grund zur Klage.

Die Hauptschwierigkeit, welche die Apotheker vonseiten der Krankenkassen erfahren, ist die Tatsache, daß die Kassen grundsätzlich nur solche Medikamente bezahlen, die auf der offiziellen Liste stehen. Diese Liste wird durch eine vom eidgenössischen Gesundheitsamt ernannte Kommission von Experten zusammengestellt. Diese Kommission umfaßt Professoren, praktische Ärzte, Apotheker, Vertreter von pharmazeutischen Fabriken und Versicherungen. Ihr Ziel besteht darin, aus den bei der „Interkantonalen Kontrollstelle für Heilmittel“ eingetragenen Medikamenten eine bestimmte Anzahl auszuwählen, wobei Qualität und durch die Krankenversicherung zu zahlende Preise berücksichtigt werden. Diese Amtsstelle, wo die Fabrikanten für ihre Produkte die Zulassung zu erwirken, die Kassen die Preise herabzudrücken, die Ärzte und Apotheker das Wohl der Kranken zu retten versuchen, arbeitet in anerkanntenswerten vorbildlicher Weise und bemüht sich, objektiv zu bleiben. Es ist klar, daß neue Medikamente, vielleicht von einwandfreier Qualität und bester Wirkung, sehr oft erst spät ihre Zulassung erhalten, nachdem sie bereits mehrere Monate im freien Umlauf waren. Dadurch entstehen nicht unerhebliche Schwierigkeiten. Die Apotheker, die natürlich von dieser Restriktion ebenso wenig erbaut sind wie die Ärzte, sind

da und dort zu Praktiken übergegangen, die nicht gerade lobenswert sind. Wenn ein Arzt ein Medikament zu verschreiben wünscht, das nicht von den Krankenkassen zugelassen ist, schreibt er ein doppeltes Rezept, das eine pro forma für die Versicherung mit der Notiz eines Medikamentes, das bei der betreffenden Versicherung zugelassen ist, das andere für den Apotheker zur wirklichen Aushändigung des Medikamentes an den Patienten. Kürzlich hat eine Kasse gegen diese Handlungsweise Klage erhoben. Da aber das verschriebene Medikament nicht billiger war als das entsprechende der Kassenliste, lag gemäß richterlicher Bestätigung keine Schädigung vor. Die Klage wurde daher zurückgewiesen.

Zur Zeit streben die Krankenkassen danach, die Schwierigkeiten zu beseitigen. Verschiedene bezahlen bereits außer den 75% für die zugelassenen Medikamente 50% für die andern, d. h. nicht zugelassenen, jedoch vom Arzt verordneten. Die „Christlich-soziale Kranken- und Unfallkasse der Schweiz“ kommt den Apothekern soweit entgegen, daß sie ihnen im voraus die ganze Rechnung des Kranken bezahlt und die 20% für die zugelassenen und die 50% für die andern Medikamente direkt vom Kranken einfordert.

Eine weitere, nicht leicht zu nehmende Schwierigkeit erwächst der Apotheke als Laboratorium aus dem Verhalten der *Ärzte*. Heute wird der Arzt von seinem Praktikum an mit Prospekten und Probenpackungen überhäuft. Er macht frühzeitig Bekanntschaft mit den Spezialpräparaten und lernt sich ihrer bedienen. So verlernt er völlig die Zusammenstellung eines Rezeptes. Wenn er sich anfangs eine Ehre und Freude daraus machte, die Rezepte selbst zu ersinnen, dann wird er bald im Trubel der beruflichen Arbeit und der Verwaltungsaufgaben geradezu gezwungen, diesen „Luxus“ dranzugeben. Auf diese Weise fühlt er sich aller Sorgen bezüglich der Abwägung der Bestandteile, der Dauer der Behandlung, der Hinweise auf eventuelle Gefahren usw. enthoben.

Eine üble Erscheinung ist auch die Abgabe von Medikamenten durch den Arzt selbst. Obwohl grundsätzlich durch das Gesetz verboten, wird sie doch da und dort auf dem Land gehandhabt, weil die nächste Apotheke oft weit entfernt liegt. In der deutschsprechenden Schweiz geschieht dies sogar in den Städten. Diese Praxis ist noch tadelnswerter, wenn sie auf Absprache zwischen pharmazeutischer Fabrik und Arzt beruht.

Der Verzicht auf persönliche Zusammenstellung des Rezeptes durch den Arzt ist allerdings objektiv gerechtfertigt durch den ungeheuren Fortschritt der Medizin. Während nämlich früher die Therapeutik den klinischen Feststellungen des Arztes langsam folgte, ergreift sie heute als eigener Wissenszweig aufgrund biologischer, organisch-chemischer, physikalischer Forschung die Initiative. Die Einflußmöglichkeiten auf den Organismus haben sich bedeutend erweitert. Die industriell angefertigten Heilmittel sind heute einzig in der Lage, den neuen Erwartungen der Medizin zu entsprechen.

Man sieht also deutlich, daß das Laboratorium, das zu einem großen Teil der Apotheke den Charakter eines unabhängigen Betriebes verliehen hatte, nun auf ein Minimum zusammengeschrumpft ist. Es wird ersetzt durch den Verkauf von Spezialpräparaten, die chemisch genauer dosiert, viel haltbarer sind und dazu in einer für die Öffentlichkeit einwandfreien Verpackung angeboten werden. Aus einem unabhängigen Hersteller ärztlich verordneter Rezepte ist der Apotheker zu einem abhängigen Verkäufer von standardisierten Fabrikaten geworden. In der Schweiz machen die durch den Apotheker hergestellten Medikamente höchstens noch 20% des ganzen Verkaufs aus. In andern Ländern, z. B. in den USA ist das Verhältnis noch geringer. In Frankreich soll gemäß neueren Erhebungen der Prozentsatz auf 7 gefallen sein, während die Fertigpräparate 77% des Gesamtverkaufs ausmachen.

Der Apotheker hat sich im Gefolge dieser Entwicklung selbst in eine weitere Abhängigkeit begeben, indem er — nicht zuletzt um wirtschaftlicher Vorteile willen — seiner Apotheke einen parapharmazeutischen Handel einverleibte, der in der Schweiz ungefähr 50% des Umsatzes darstellt. Viele Apotheker machten in ihrem Geschäft auch noch Platz für eine Parfümerie und vor allem eine Drogerie, wo man alles verkauft und dazu noch das Gesetz, wonach die Drogerie deutlich von der Apotheke getrennt sein müßte, oft nicht beachtet. Damit wird natürlich das Ansehen des Apothekerberufes nicht sonderlich gehoben.

Die notwendigen Anpassungsmaßnahmen

Der Apotheker steht in Gefahr, sich auf seine universitäre Bildung und sein ehemaliges Ansehen stützend, in eine individualistische und überholte Auffassung vom freien Beruf einzukapseln, wenn er nicht ernstlich die neuen Verhältnisse ins Auge faßt, in denen sich sein Unternehmen befindet. Erbitterte Kritik nützt hier nichts.

Zunächst muß er selbst wiederum die Überzeugung von der Lebenskraft des Apothekerberufes gewinnen. Die Gesellschaft wird es auf die Dauer nicht ertragen, daß die Apotheke nichtkompetenten Leuten überlassen sei. Sie wird z. B. nie damit einverstanden sein können, daß regellos von irgendjemandem und an irgendjemanden Betäubungsmittel, Giftstoffe und zahlreiche andere Medikamente ausgehändigt werden, die in bestimmten Dosen und unter bestimmten Umständen dem Kranken schädlich sind. Übrigens bewahren trotz der augenblicklichen Krise dieses Berufes alle Länder ihre Apotheker. Sie machen diese weiterhin für die Gesundheit verantwortlich. Der Apotheker hat im gegebenen Fall die ärztlichen Anweisungen zu korrigieren, er hat zu wissen und zu beurteilen, wie die in seinem Laboratorium hergestellten Medikamente und die von den Fabriken bezogenen Spezialpräparate wirksam sind.

Es geht also um die Frage, bei Wahrung von Natur und Ziel des Apothekerberufes die Maßnahmen der Anpassung an die veränderten Verhältnisse zu finden. Unbeweglich an der Vergangenheit zu hängen und sich nicht um die wirtschaftliche, vor allem auch wissenschaftliche Entwicklung unserer Tage zu kümmern, hieße, sich selbst dem Untergang zu verschreiben. Einfach auf das Ideal des freien Berufes verzichten, nicht mit Energie und selbst unter Opfern zugunsten der Gesundheit des Volkes sich einsetzen, sich leichthin fremden wirtschaftlichen Einflüssen, die von irgendwelchen privaten Personen oder Kollektiven ausgehen, überlassen, ist eines Apothekers unwürdig.

Der Rückgriff auf den Staat, den einige Apotheker als einziges Mittel zur Herstellung der beruflichen Unabhängigkeit befürworten, wäre eine zu leichte und übrigens illusorische Lösung. Man ersucht keine Intervention von einer anonymen Instanz, die niemals kompetent sein kann. Was der Staat gegenüber einer Apotheke, die sich in Verleugnung ihrer freiberuflichen Aufgabe selbst aufgibt, tun könnte, wäre schließlich nur die Verstaatlichung und Verbeamtung,

wie sie im Osten im Schwange sind. Dort ist der Apotheker nicht mehr Eigentümer eines eigenen Laboratoriums, sondern ein gewöhnlicher Verwalter mit staatlicher Bezahlung, Verteiler einer sehr beschränkten Anzahl von Medikamenten, die dem Staat gehören und die er zu einem staatlich vorgeschriebenen Preis zu verkaufen hat, selbst ohne Gewinnbeteiligung. Ein Automat könnte diese Aufgabe ebenso gut erfüllen. Die Unterdrückung der Apotheke als unabhängigen Unternehmens bedeutet keinen Vorteil, weder für den Apotheker noch für die öffentliche Gesundheit.

Die Apotheke muß sich selbst retten. Tatsächlich gibt es Maßnahmen, die im eigenen Möglichkeitsbereich der Apotheke liegen. Allerdings heißt dies nicht, daß jede staatliche Intervention auszuschließen sei. Solange der Staat vom Apotheker lange Studien verlangt und ihm schwere Verpflichtungen auferlegt, muß er ihm auch die entsprechenden Rechte vorbehalten. Wie er einzig dem Notar die Vollmacht zu bestimmten offiziellen Akten überträgt, so müßte er auch dem Apotheker die Verteilung der Medikamente reservieren. Manche schlagen einen *numerus clausus* vor. Auf den ersten Blick eine Patentlösung, jedoch hat sie schlechte Resultate gezeitigt in Italien, wo alte Apotheker oder Professoren den Wettlauf gewannen und in der Folge ihre Apotheken von einem jungen Berufsgenossen verwalten ließen. In Deutschland ist die Erfahrung nicht glücklicher gewesen. Man sucht dort übrigens bereits eine liberalere Regelung. Die staatliche Hilfe soll den Apotheker in den Stand setzen, die durch die Entwicklung gestellten Probleme selbst zu lösen. Das ist das Grundprinzip der staatlichen Intervention.

Ein interessanter Versuch zur Regelung des Verhältnisses Apotheke-Staat wurde in Genf gemacht. Ein Apotheker wird vom Staat ernannt und bezahlt, um über die Befolgung der gesetzlichen Vorschriften zu wachen. Außerdem ernennen die Apotheker ihrerseits einen „Unternehmersekretär“, den sie aus einem Fonds honorieren, der aus den ziemlich hohen Beiträgen (aber immer noch niedriger als der Arbeiterbeitrag für die Gewerkschaft) genährt wird. Dieser Sekretär widmet seine Zeit den beruflichen Fragen der Apotheker, z. B. der Verbindung zu den staatlichen Ämtern und den benachbarten Berufszweigen, der Bewahrung der kollegialen Zusammenarbeit unter den Apothekern usw. Der Erfolg dieses Versuches scheint auch andere Kantone anzueifern.

Weniger durch das Eingreifen des Staates, als durch *berufliche Verbände* wird also die Apotheke ihre Unabhängigkeit retten. Allerdings muß der Apotheker aus seiner individualistischen Enge heraustreten und die bereits bestehenden Vereinigungen benützen, den Schweizerischen Apothekerverein oder sonst eine der kantonalen oder lokalen Apothekervereinigungen (es gibt in der Schweiz keinen Gesamtberufsverband der Apotheker). Fast alle Apothekerorganisationen klagen über die Aktionsmüdigkeit ihrer Mitglieder. Von der Hingabe eines jeden einzelnen aber hängt schließlich die Lebenskraft dieser Verbände ab. Diese bieten durchweg gute Möglichkeiten technischer, wirtschaftlicher, juristischer und berufsethischer Vervollkommnung, wenn alle sich an die Statuten und die gemeinsam getroffenen Vereinbarungen halten.

In mehr wirtschaftlicher Hinsicht gibt es in der Schweiz mehrere Verbände, die dem Apotheker wertvollen Beistand leisten. So hilft die Bürgschaftsgenossenschaft der Schweizer Apotheker (gegründet am 1. August 1957) jenen Apothekern, die eine Apotheke gründen, übernehmen oder (ausnahmsweise) umformen und vergrößern wollen. Auch bestehen Einkaufsgesellschaften, darunter die bedeutendste Galenica SA. Deren Aktionäre setzen sich einzig aus Apothekern zusammen, von denen jeder höchstens 5% der Aktien besitzen darf, um die Konzentration zu vermeiden. Sie kauft bei den großen Fabriken ein, besonders Ciba, Geigy, Hoffmann-La Roche und Sandoz, und wirkt nur als Verteiler. Neben Galenica, deren Vorräte, Kapital und Umsatz sehr bedeutend sind, besorgen verschiedene Verteilerzentren die Medikamente an die Verkaufsstellen. Neben den großen Industrien bestehen mehrere kleine Unternehmungen, die Medikamente herstellen oder verteilen. Einen interessanten Fall mittelgroßer Arzneimittelindustrie weist Fribourg auf in der „Cooper Fribourg“, die ihre Produkte an die privaten Apotheker zu einem Rabatt von 50% liefert.

Die genossenschaftliche Zusammenarbeit wird auch im lokalen Raum geleistet. So machen die Apotheker des Kanton Glarus ihre Reklame gemeinsam. In manchen Städten hilft man sich bezüglich bestimmter Medikamente gegenseitig aus, wie z. B. bezüglich der Antibiotica, die jeder Apotheker auf Lager halten muß, die aber teuer sind und vom Fabrikanten oder Grossisten nicht zurückgenommen werden, wenn sie ein gewisses Alter erreicht haben.

Ein großer Teil der Probleme der Apotheke liegt, wie wir gesehen haben, auf wirtschaftlichem Gebiet. Der Apotheker muß darum, gestützt durch den Staat und mehr noch durch seine eigenen Berufsorganisationen, sich zunächst ihnen zuwenden, wenn er seinen Betrieb als mittelständisches Unternehmen retten will. Da nun einmal die Apotheke wenigstens teilweise zu einem Handelsgeschäft geworden ist, muß sie sich bis zu einem gewissen Grade den Gesetzen fügen, die den Handel beherrschen. Der Apotheker hat sich also mit der Reklame zu befreunden, mit der Konkurrenz zu rechnen, er hat vor allem die Frage der Preise zu studieren. Will man aber den Eigencharakter der Apotheke, also dasjenige, was ihren Adel ausmacht, bewahren, dann muß man über jede Apotheke und ins Herz eines jeden Apothekers die Devise schreiben: „Dienst am Kranken“. Die Apotheke kann darum nicht ein gewöhnliches Handelsgeschäft darstellen, das Heilmittel wie irgendwelche Genußmittel zur Verteilung bringt. Sie hat eine ganz eigene Bewandnis, und zwar sowohl im rechtlichen, wie sozialen, wirtschaftlichen und moralischen Sinne. Die Apotheke mag, wirtschaftlich betrachtet, dem Gesetz der rationalen Produktion und Dienstleistung unterworfen sein. Dennoch steht über allem Wettbewerbskampf das echte Bedürfnis des Kranken, so daß hier Kontrolle und Beschränkung nicht zu umgehen sind. Die einfache Tatsache des Mißbrauches von schmerzlindernden, anregenden Medikamenten, des Gebrauches von antikonzeptionellen Mitteln usw. beweist, daß man diesen Sektor nicht leichtfertig den sogenannten automatischen Wirtschaftsgesetzen des freien Marktes überantworten darf. Die Apotheke unter dem rein wirtschaftlichen Gesichtswinkel der Rentabilität und Produktivität betrachten, hieße an ihrem Wesen vorbeisehen.

Im besonderen scheint es dringend notwendig zu sein, die übertriebene *Reklame* abzubremsen. Bei aller Würdigung des Nutzens der Reklame, die die Aufmerksamkeit des Publikums auf die Pflege der Gesundheit und die Überwachung der Krankheitssymptome lenkt, muß man doch feststellen, daß auf dem Markt der pharmazeutischen Produkte wenig von dieser Zielrichtung festzustellen ist. Das Wohl des Kranken wird teilweise vergessen, man läßt sich sehr oft von jenen Reklamemethoden leiten, die für gewöhnliche Konsumwaren üblich sind. Das maßlose Anpreisen von Medikamenten hat die verschiedensten Übel verschuldet. Es hat Krankheitspsychosen hervor-

gerufen, es ist mitschuld am Mißbrauch von Arzneimitteln, nicht nur auf seiten einzelner, sondern auch ganzer Gruppen und Institutionen. Eine Fabrik kaufte im großen Anregungsmittel, die sie unter den Arbeitern verteilte, um auf diesem Wege die Ermüdung zu überwinden und die Produktivität zu steigern. Neulich glaubte die „Interkantonale Kontrolle für Heilmittel“ bezüglich der schmerzmildernden Mittel eingreifen zu müssen durch den Vorschlag, in die Reklame nur Medikamente aufzunehmen, die zur Liste „D“ gehören. Verschiedene Apotheker befürworteten, daß den Arzneimitteln kein Prospekt mehr beigegeben werde, um schlechten Gebrauch zu verhüten.

Die Kosten für Druck und Verbreitung der Prospekte, von denen gemäß einer Statistik 75% ohne gelesen zu werden in den Papierkorb wandern, sind sehr hoch. Man hat in Frankreich fast mehrere Milliarden Franken jährlich berechnet. In England war 1950 das Budget für die pharmazeutische Reklame dreimal so hoch als jenes für Regierungsreklame zu wirtschaftlichen Zwecken.

Es wird da und dort der Einwand erhoben, daß die Reklame bisweilen das einzige Mittel sei, ein Medikament von hohem Werte vor allzu langer Verborgenheit zu bewahren und den Preis durch größeren Absatz auf ein einigermaßen erträgliches Niveau zu bringen. Wenn ein Heilmittel ohne diese breitgestreute Reklame überhaupt nicht durchdringen würde, dann entsteht leicht der Verdacht, daß seine Wirksamkeit noch gar nicht so fest steht oder daß es, weit entfernt ein wirklich neues Präparat zu sein — es gibt deren nur 10% unter allen pharmazeutischen Produkten —, nur eines von den unzähligen modifizierten oder erweiterten Arzneimitteln ist, die in Mengen den Markt bedecken.

Um gegen die Auswüchse der Reklame für pharmazeutische Produkte vorzugehen, hat die American Medica Association ein zentrales Heilmittelbüro gegründet, das für den Gebrauch der Ärzte genaue Studien über die neuen Medikamente veröffentlicht. In Form einer Kartei, die stets auf dem Laufenden gehalten wird, gibt diese Publikation den Praktikern jede gewünschte Auskunft. Die genannte Association rät den Praktikern, keine Arzneimittel zu gebrauchen, die nicht vorher gründlich besprochen worden sind. Es wäre zu wünschen, daß die Apotheker dasselbe tun zur Ehrenrettung ihres Berufes, daß sie dahin arbeiten, die Reklame als eine Dokumentation zu retten, die

sich darauf beschränkt, Natur und Anwendungsmöglichkeiten des Produkts anzugeben. Auf diese Weise hat man wirklich das Wohl des Kranken im Auge.

Ähnliches gilt von der *Konkurrenz*. Wenngleich die Konkurrenz wesentlich zu einer freien Wirtschaft gehört, so muß sie sich den jeweils sozialbestimmten Zielen unterordnen. Dies gilt sicher von der Apotheke, die dem Kranken ein stets verbessertes, sorgfältiger präpariertes und billigeres Medikament zu liefern hat. In dieser Zielrichtung kann die Konkurrenz ein guter Ansporn für Fabrikanten, Grossisten und Apotheker sein. Die Statuten des Schweizerischen Apothekervereins drücken sich diesbezüglich klar und eindeutig aus (allerdings nicht immer mit Erfolg aufseiten derer, an die sie sich richten). Sie verbieten illoyale Konkurrenz, verurteilen Rabattgewährung ohne vorherige Vereinbarung mit den Mitgliedern der Lokalorganisation, geheime Preisabsprachen mit Ärzten, Zahnärzten, Tierärzten, Auftragserteilung jeder Art an andere Personen, die mit Reklamegeschick die Kunden beeinflussen sollten usw.

Reklame und Konkurrenz haben nicht nur das leibliche Wohl des Kranken, sondern auch seine finanziellen Schwierigkeiten zu berücksichtigen. Auch dies Kapitel gehört zur Preisfrage des Arzneimittels. *Pius XII.* hat die nur kaufmännische Einstellung, die sich leicht in das Gebaren des Apothekers einschleichen kann, gebrandmarkt, indem er diesem ins Gewissen rief, daß der Kunde sein Brot vielleicht in schwerer und harter Arbeit erwerben muß, daß er Vater oder Mutter ist, selbst bereit, das Letzte zu geben, um das Leben eines seiner Lieben zu retten. Der Papst empfiehlt Wachsamkeit, damit der Preis gerecht bleibe. Er schließt: „Möchten die Preise, welche die großen Gesellschaften der Heilmittelproduktion festsetzen, noch Raum für Barmherzigkeit von Mensch zu Mensch freilassen, denn Erbarmen ist eine heilige Pflicht“ (Anspr. vom 11. September 1954).

Kranksein kostet viel Geld, wie jeder weiß, der einmal daran gelitten hat. Man legt diesen teuren Preis gerne dem Apotheker zur Last, der wegen der hohen Arzneimittelpreise bei der Bevölkerung oft nicht hoch im Ansehen steht. Dennoch ist es nicht allein die Arznei, die das Budget „Gesundheit“ belastet. Man darf den Arzt und das Krankenhaus nicht vergessen. Eine in Frankreich veröffentlichte Statistik zeigt, daß dort die „Gesundheitskosten“ zu 40% auf das Krankenhaus, zu 30% auf den Arzt und nur zu 28% auf die Heilmittel fallen.

In der Schweiz sind gemäß den Berichten der Krankenkassen die ärztlichen Kosten um vieles höher als der Aufwand für Arzneimittel. Wenngleich der Apotheker noch recht gute Geschäfte macht, da er 33% auf die Fertigpräparate und durchschnittlich ungefähr 100% brutto auf die in seinem Laboratorium hergestellten Medikamente einkassiert, so ist er doch nicht der einzige Schuldige am teuren Preis der Produkte, die er verkauft. Es sind dabei auch die Produzenten und Verteiler beteiligt. Der Produzent investiert allerdings große Kapitalien, die ihre Amortisierung erwarten. Eine Großfabrik von Basel beschäftigt zur Zeit ungefähr 300 Spezialisten zum Studium des Krebses in der Hoffnung, ein Heilmittel zu finden. Eine andere investiert jährlich rund 10 Mill. Fr. zu Forschungszwecken. Die Versuche, die stets im Großen unternommen werden müssen, verschlingen also viel Geld. Dazu kommt die Publizität, Verwaltung usw. Diese Kosten erhöhen die Preise der Arzneimittel im Gesamten, so daß gewisse Medikamente, die keineswegs eine komplizierte Produktionsausrüstung verlangen und an sich noch in einem Apothekerlaboratorium hergestellt werden könnten, als Fabrikprodukte teurer sind, als wenn sie aus dem mittelständischen Betrieb des Apothekers kämen. Der stets steigende Umsatz und die recht ansehnlichen Dividenden, die diese Fabriken jährlich ausschütten, legen allerdings die Frage nahe, ob man nicht einen Teil dieser Gewinne zur Herabsetzung der Verkaufspreise verwenden könnte. Selbst ohne an einen solchen wirtschaftlichen Opfersinn zu appellieren, könnte man aber nahelegen, bei gleichzeitiger Aufklärung des Publikums die Verpackung zu vereinfachen, die anscheinend eine, und zwar nicht die geringste Ursache der Verteuerung ist. Erziehung des Konsumenten zum Zwecke der allgemeinen Verbilligung der Medikamente ist auf jeden Fall besser, als auf seine Passivität zu zählen und ihn durch eine schreiende Reklame zu betören, so gewinnbringend letzteres vielleicht sein mag. Man könnte, wie bereits erwähnt, auch den Prospekt fortlassen und die Reklame einschränken, selbst bei den Ärzten. Diese beklagen sich ohnehin, von Reklamezetteln, die zu lesen sie keine Zeit haben, und von Probepackungen eingedeckt zu sein, deren Wirksamkeit ernstlich zu prüfen ihnen noch weniger Zeit bleibt oder bei ausgefallenen Krankheiten die nötigen Fälle fehlen. Die Fabrikanten — die Fabriken sind übrigens in erster Linie bei der Reklame im Spiel — glauben, sich gegenseitig mit der Versendung von Proben

Konkurrenz machen zu müssen. Wenn also die Konkurrenzfirma zweimal im Monat an den Arzt gelangt, dann tut man dasselbe, um nicht in Vergessenheit zu geraten. Was bedeutet es schließlich, so sagt man sich, daß der Arzt zur aufmerksamen Lesung des genauen Prospektes keine Zeit findet, wenn er nur den Namen des Medikamentes behält, um sich dann zu erinnern, wenn der Patient, dem er eine Probepackung mitgegeben hatte, strahlend zurückkommt und das Medikament preist. Wäre es dagegen nicht im Interesse aller, einschließlich der Fabriken, bezüglich der Reklame Übereinkünfte zu treffen?

Man wird allerdings einwenden, die Reklame sei ertragreich und auf größerer Breite billiger. Bis zu einem gewissen Grade stimmt dies. Man würde aber dann doch gerne wissen, ob die der Reklame zuzuschreibenden Gewinne auch wirklich in Form von Verbilligung der Ware enden. Jedenfalls ist zur Zeit die Reklametätigkeit übertrieben. Die hierfür gemachten Aufwendungen betragen 13% der Erstehungskosten. In Amerika unternimmt es eine ausgedehnte Umfrage bei den Ärzten, die Maßnahmen kennenzulernen, mit deren Hilfe man die Reklame eindämmen könnte. In Frankreich wurde der Vorschlag gemacht, ein von Ärzten und Apothekern zusammengesetztes Komitee zu bilden, um die Möglichkeiten der Regelung zu studieren. In der Schweiz haben einige Kantone ängstlich einige Grenzen angegeben.

Noch eine andere Lösung zur Herabsetzung des Medikamentenpreises und gleichzeitig zum Zwecke, der Apotheke die ihr zukommende Eigenheit und Unabhängigkeit zu retten, wurde vorgeschlagen. Die Fabriken sollten aus freiem Entschluß in gegenseitiger Vereinbarung dem Apotheker die Substanzen bestimmter Medikamente in noch nicht endgültiger Fertigung liefern, wie sie es zugunsten jener Krankenhäuser tun, die mit einem Apotheker versehen sind. Sie würden also die letzte Verarbeitung der Heilmittel dem Apotheker überlassen, die dieser — vorausgesetzt, daß man ihm die Substanzen liefert — wenigstens ebenso gut und noch billiger leisten könnte. (Anders verhält es sich natürlich mit den Arzneimitteln, die große industrielle Ausrüstungen verlangen, wie Impfstoffe, Seren, Antibiotica usw.) Dabei könnten sich die Apotheker derselben Stadt oder derselben Gegend zu einer Genossenschaft zusammenschließen, um gemeinsam ein Laboratorium zum Zwecke verbilligter Herstellung zu errichten.

Da die Apotheke kein gewöhnliches Handelsgeschäft darstellt und mehr als jeder andere unabhängige Betrieb echt menschliche Seiten des Lebens anspricht, wird sie einzig durch Intensivierung ihrer spezifischen Eigenschaften zu jener Freiheit gelangen, die ihr gebührt. Ein guter Teil der Schwierigkeiten, unter denen die Apotheker leiden, ist dem Umstand zuzuschreiben, daß ihr Ruf als Akademiker und als Vertreter eines freien Berufes in den Augen der Umwelt — nicht zuletzt auch in ihren eigenen — herabgesetzt wurde infolge des Abgleitens ihrer Tätigkeit auf den rein wirtschaftlichen Sektor des Handels. Sie haben sich anfangs vielleicht selbst keine Rechenschaft darüber gegeben. Man hört da und dort im Publikum die Meinung, daß der Apotheker nichts anderes sei als ein Kaufmann, der besorgt ist, um jeden Preis jedwedes pharmazeutische Produkt zu verkaufen, selbst antikonzeptionelle Mittel, und zwar unter dem üblen Vorwand, daß man einen Kunden verlöre, wenn man nicht das Gleiche tue wie der skrupellose Kollege.

Die Krise der Apotheke, die Gefahr des Verlustes der Unabhängigkeit verlangt dringendste Maßnahmen, denn wie anders soll man verhindern, daß eines Tages das unzufriedene Schweizer Volk für die Freiheitsbegrenzung der Apotheke stimmt, die ja in seinen Augen doch nicht mehr auf der Höhe ihrer Aufgabe steht? Zunächst müssen sich die Apotheker des Wesens und des Zieles der Apotheke und der entsprechenden Bedingungen, diese zu verwirklichen, bewußt werden. Der Apotheker hat erneut seine Eigenschaft als Akademiker zu beweisen und um jeden Preis auf eine rein kommerzielle Tätigkeit zu verzichten, die ihn jedem andern Kaufmann gleichstellt. Er muß seine Kenntnisse auffrischen und stetig vermehren, sich über die neueren wissenschaftlichen Forschungen auf dem Laufenden halten, vor allem auch die letzten Spezialpräparate eingehend studieren, um so Ärzte und Publikum aufklären zu können. Die Dokumentierung (z. B. jene der Galenica), die durch die Apothekerschulen organisierten Fortbildungskurse bieten ihm in der Schweiz hierzu reichlich Gelegenheit. Der Apotheker schuldet es sich selbst, ein wahrer Spezialist der Pharmazie zu sein. Man dachte auch daran, daß die Apotheker im besonderen je ein Teilgebiet zur Domäne des Spezialwissens erwählen sollten, um so in gegenseitigem Austausch einander zu stützen. Auf jeden Fall steht fest, daß der Apotheker nicht davon dispensiert werden kann, seine Kenntnis in Anatomie, Physiologie, Pathologie,

in der Medizin und vor allem in der Pharmakologie zu entwickeln, wenn er das Vertrauen nicht nur des Publikums, sondern vor allem auch der Ärzte — und dies ist eines der wirksamsten Mittel zur Erhaltung der Unabhängigkeit — wiedergewinnen will. So wird die Apotheke nach dem Ausspruch von Prof. *Oettel* „eine Brücke zur Medizin“. Prof. *Oettel* erklärte, daß Subjekt und Objekt der Wirkungen pharmazeutischer Produkte der kranke Mensch sei, dieser aber bedeute kein chemisches, sondern ein ärztliches Problem; die Grundbedingung, die von einem Spezialisten für pharmazeutische Produkte erfüllt werden müsse, sei das Vermögen, Heilmittel zu ersinnen. In derselben Weise äußerte sich *E. Iskenius*. Er meint ganz richtig, daß der Apotheker, sofern man seinem Beruf den typisch wissenschaftlichen Charakter bewahre, immer noch in den veränderten Bedingungen eine große Aufgabe zu erfüllen habe. Diese Aufgabe setzt ihn in den Stand, seinen Beruf gegen die staatssozialistischen Bestrebungen kollektivistisch Denkender als freien Beruf zu verteidigen.

Schließlich wird der Apotheker im Hinblick auf die Kunden seine Kenntnisse in Psychologie, Soziologie, Sozialmoral usw. erweitern und sich die seelischen Qualitäten echter Menschlichkeit aneignen, wenn er als Apotheker auch Mann des Vertrauens sein will, an den man sich ungezwungen um Rat wendet. Nach dieser beratenden Tätigkeit beurteilt das Publikum den Apotheker. Gerade sie hat der Apotheker zu schätzen, nicht um den Arzt zu ersetzen, sondern seines freien Berufes willen, der sich nicht in der Funktion erfüllt, zur Gewinnerzielung irgendeinem Individuum eine Ware auszuhändigen, vielleicht noch mit den üblichen schönen Worten eines Maklers, sondern vielmehr im Dienst besteht, einem leidenden Menschen mit viel Verständnis zu helfen, die Gesundheit wiederzugewinnen. Diese Aufgabe erfordert Berufsgewissen, Geduld, Hingabe, die man sich nur in steter Bemühung erwirbt, die aber schon in der beruflichen Tätigkeit belohnt werden, durch persönliches Ansehen, Vermehrung treuer Kundschaft, Hochachtung der Gesellschaft vor dem Apotheker überhaupt, den man nun besser als Hüter der öffentlichen Gesundheit erkennt.

Bewertet man in dieser Weise die Apotheke, dann wird man ihr ohne Zweifel nicht das nun einmal überholte Privileg des ausschließlichen Laboratoriums zurückgeben wollen. Aber man wird ihr durch Neubewertung und eine dem Fortschritt angepaßte Indienstnahme ihres Laboratoriums den Charakter eines wirtschaftlich unabhängigen Unternehmens bewahren, wo pharmazeutische Wissenschaft und Kunst, sowie christlicher Humanismus, den die Apotheker mit Recht als ihr Ideal ansehen, trotz der nicht zurückzudrehenden Entwicklung ein günstiges Klima der Entfaltung finden.

JEAN H. LACOURT

DER STANDORT DER KLEINEN
UND MITTLEREN LANDWIRTSCHAFTLICHEN BETRIEBE
IN DER SCHWEIZERISCHEN WIRTSCHAFT

Mit Ausnahme von einigen großen Landgütern, von denen ein bedeutender Teil dem Staate gehört, gibt es in der Schweiz — so kann man wohl rundweg sagen — nur kleine und mittlere bäuerliche Betriebe. Wir fassen unter diesen Begriff die Betriebe, die groß genug sind, um eine Familie zu ernähren, wobei unter Umständen ein bis zwei zu normalem Lohn arbeitende Hilfskräfte mit einberechnet werden. Diese Definition schließt also alle jene kleinen Betriebe aus, die zur Ernährung aller Familienmitglieder nicht ausreichen und so zu einem zusätzlichen Verdienst zwingen.

Situation

Im allgemeinen wird die Bedeutung der kleinen und mittleren landwirtschaftlichen Betriebe für die schweizerische Wirtschaft nicht bezweifelt. Man anerkennt ihre Notwendigkeit für das Gleichgewicht der Nationalwirtschaft. Die Kriegsjahre, in denen die Landwirtschaft die Schweiz vor dem Hungertod gerettet hat, haben diese Überzeugung befestigt. Die Statistiken beweisen aber, daß die Landwirtschaft mehr und mehr schwerstens darum kämpfen muß, jenen Platz wirklich einzunehmen, der ihr rechtlich eigentlich zusteht und den man ihr in der Theorie zubilligt. Die landwirtschaftlichen Unternehmungen sind ganz deutlich im Rückstand im Hinblick auf die andern Kategorien der Bevölkerung.

Das Schweizer Volk hat im Jahre 1947 eindeutig die Wirtschaftsartikel 31 ff. und im Jahre 1951 das Landwirtschaftsgesetz angenommen, um die Erhaltung eines gesunden und leistungsfähigen Bauernstandes zu sichern. In Wirklichkeit hat sich erwiesen, daß die wirksame Anwendung dieser durch das Gesetz vorgesehenen Maßnahmen beinahe unmöglich ist. Mit Recht beschwerten sich die Schweizer Bauern über das Ungenügen ihres Einkommens. Die Gesamtverschuldung der schweizerischen Landwirtschaft wächst jedes Jahr mehr an. Sie hat sich in 10 Jahren von 5 auf 7,5 Milliarden erhöht. Die kleinen Betriebe sind am meisten in Mitleidenschaft gezogen. Sie verschwinden mit zunehmender Geschwindigkeit. Der letzte Bericht des Schweizerischen Statistischen Amtes stellt fest, daß von 1939 bis 1955 33000 landwirtschaftliche Betriebe eliminiert worden sind, was für ein kleines Land wie die Schweiz viel bedeutet. Gewiß war eine ganze Anzahl dieser Besitztümer zu klein, um unter den gegenwärtigen Bedingungen bestehen zu können. Auch hat sowohl die Ausdehnung der Städte wie die industrielle Entwicklung, die von einer Bodenspekulation begleitet war, dazu beigetragen, das bebaubare Land zusammenschrumpfen zu lassen. Diese Ausschaltung bäuerlichen Besitzes hat sich darum auch nicht immer zugunsten der Großbetriebe vollzogen. Wie immer man diese Dinge ansehen mag, man kommt zum Schluß, daß die Situation des kleinen und mittleren landwirtschaftlichen Betriebes in der Schweiz äußerst unsicher ist.

Die Ursachen des Übels

Wenn die durch das Gesetz vorgesehenen Maßnahmen nicht in der Weise angewandt werden können, daß damit der Landwirtschaft ein annehmbares und mittelmäßiges Leben gesichert ist, dann liegen die Ursachen dieses Übels viel tiefer, als man es gemeiniglich annimmt. Versuchen wir, sie aufzudecken.

Die Bauern verlangen, daß der Verkaufspreis ihrer Produkte wenigstens so hoch sei, daß die Erstehungskosten gedeckt werden können. Nichts ist natürlicher, nichts gerechtfertigter. Dieser Wunsch entspricht dem des Arbeiters im Hinblick auf seinen lebensnotwendigen Lohn. Während aber der Lohn des Arbeiters in den letzten Jahren in beträchtlichem Maß gestiegen ist, blieb die Landwirtschaft abseits

dieser glücklichen Entwicklung, ja ihre Kaufkraft hat sogar abgenommen. Wenn auch das Verlangen nach einem gerechten Preis gerechtfertigt ist, so muß man doch auch anerkennen, daß diesbezüglich in der Schweiz besondere Schwierigkeiten bestehen. Die Produktionskosten sind tatsächlich von Gegend zu Gegend sehr unterschiedlich. Ein bestimmter Milchpreis mag z. B. den Bauern, die in der Ebene wirtschaften, angepaßt sein, während er für die Bergbevölkerung bereits unzureichend ist.

Außerdem würde die Erhöhung der Preise für landwirtschaftliche Produkte lebhaften Protest vonseiten der Konsumenten hervorrufen, die ihrerseits sich an die Arbeitgeber um Lohnerhöhung wenden würden. Wir wären also schnell in der Inflation. Die Lebensmittel des gewöhnlichen Konsums wie Milch und Molkereiprodukte, Brot, Fisch, Früchte, Gemüse, Wein, müssen auf einem solchen Preisniveau bleiben, daß die Lebenskosten nicht steigen, sonst sind es die Industrie und die ganze schweizerische Wirtschaft, die dafür zahlen. Der Antagonismus ist also auf dem wirtschaftlichen Plan unvermeidlich. Daraus aber ziehen immer die Stärksten den Vorteil.

Im Hinblick auf die Möglichkeit, im Preissektor eine Regelung zu treffen, mußte man andere Wege beschreiten. Man entschied sich für eine Menge von indirekten, mehr oder weniger wirksamen, sowohl im Prinzip wie in der Anwendung zweifelhaften Maßnahmen. Es handelt sich um Subventionen verschiedener Art: Prämien für Aufzucht und Kulturen, Bauzuschüsse, Beihilfen zur Flurbereinigung und beruflichen Ausbildung, Preisherabsetzung für gewisse Maschinen zugunsten der Bergbevölkerung usw. Man hat ebenfalls Preisausgleich zwischen Einfuhr- und Landesprodukten, wie z. B. Weizen, Butter, Eier, Wein, Zucker, Raps, Fleisch, beschlossen. Bei jeder Sitzung stimmen unsere Abgeordneten, die zu einem guten Teil Bauern sind, für diese Kredite oder Ausnahmebestimmungen zugunsten der Landwirtschaft. Die Landwirtschaft wird so zum ewigen Bettler und Hilfsbedürftigen.

Richtig besehen, sind solche kleinlichen, provisorischen und unvollkommenen Maßnahmen nur ein Notbehelf, keineswegs aber wirkliche Heilmittel. Sie vergiften mehr, als sie heilen. Man erkennt nicht, daß auf diese Weise die Landwirtschaft die von ihr eigentlich zu erwartende Vitalität verliert. Man achtet auf die Wahrung des in der Verfassung stehenden Wortes „Erhaltung“ und vernachlässigt jenes

andere: „leistungsfähige Landwirtschaft“. Was Wunder, wenn man da und dort sich fragt, ob die Erhaltung des kleinen und mittleren landwirtschaftlichen Betriebes in der Schweiz sich weiterhin lohne.

Vorgeschlagene Lösungen

Im Hinblick auf diese Situation neigen zahlreiche Bürger, darunter auch Bauern zur Meinung, man müsse drakonische Maßnahmen zur Abklärung der Lage anwenden. Man schlägt z. B. vor, mehr den massiven und billigen Import zu begünstigen, als im Lande zu erhöhten Preisen zu produzieren. Man denkt ebenfalls daran, die Zahl der Betriebe zu beschränken, um die einheimischen Erstehungskosten herabzusetzen, oder nach dem Vorbild der Industrie die Landwirtschaft zu rationalisieren und zu mechanisieren. Einige fragen sich sogar, ob es nicht besser sei, die Lebensmittelproduktion, die sich anderswo viel besserer klimatischer Bedingungen erfreut, aufzugeben, daß man auf jeden Fall die Alpentäler zugunsten der Landwirtschaft in der Ebene in Weide umwandle. Diese Vorschläge sind vielleicht unter gewissem Gesichtspunkt verführerisch. Sie sind aber zu leicht, um der Sache zu entsprechen. Jedenfalls ist es, ganz unabhängig von allen grundsätzlichen Erwägungen, vor jeder Handhabung solcher Reformen unumgänglich, sich über die Auswirkungen auf die gesamte schweizerische Wirtschaft Rechenschaft zu geben.

Es ist klar, daß eine erschöpfende Erwiderung auf diese Vorschläge eine bis ins einzelne gehende Studie voraussetzen würde, die wir hier nicht unternehmen können. Es geht uns lediglich um einige Überlegungen in dieser schwierigen Frage.

Kritik

Hat man die schweren Folgen überlegt, welche eine solche Entwicklung nach sich zieht für die schweizerische Industrie landwirtschaftlicher Maschinen, für die landwirtschaftliche Produkte verarbeitende Industrie, für den Sektor des Wohnungsbaues und das Handwerk, dessen Broterwerb zum großen Teil von der Landwirtschaft abhängt?

Übrigens besteht ein dauerndes und ein saisonbedingtes Beschäftigungsproblem — schon sehr akut in der gegenwärtigen Situation — bis zu einem solchen Ausmaß, daß es für die Schweiz größtes Unheil bedeutete, wenn sie nicht mehr auf die italienischen Arbeiter zählen könnte. Größere, spezialisierte Betriebe würden nur sehr schwierig Arbeitskräfte finden, oder diese wären so teuer, daß der Preis dieser landwirtschaftlichen Produkte kaum vorteilhafter würde als bei durchschnittlich mittlerer Betriebsgröße.

Außerdem würden sich der Ausfall gewisser landwirtschaftlicher Nutzflächen und die Verminderung der Produktionsintensität sehr wahrscheinlich in Form einer Verarmung des ganzen Landes auswirken.

In finanzieller Hinsicht ist die schweizerische Landwirtschaft mit der schweren Schuld von 7,5 Milliarden belastet, die sie niemals abtragen kann. Diese Schuld bedeutet zugleich eine Zinsleistung von jährlich 300 Mill. Franken. Wer soll diese Zinslasten übernehmen? Da augenblicklich die Preise der landwirtschaftlichen Produkte die Produktionskosten nicht decken, gehen diese 300 Mill. auf Kosten der Löhne der Bauern. Es bedeutet eine Herabsetzung des Lebensniveaus bis auf den Stand des Elendes, wenn ein größerer Teil der schweizerischen Bauern, besonders der Bergbewohner, Jahr für Jahr auf der Bank Zinsen bezahlen müssen für Schulden, die aus früheren Generationen stammen oder die sie sich erstmalig „zugezogen“ haben bei der Übernahme des Hofes, den sie umtreiben.

Diese 300 Mill. bedeuten übrigens — dies ist nicht zu vergessen — eine Art ewiger Rente, welche die Landwirtschaft an die gesamte schweizerische Wirtschaft zahlt. Eine paradoxe Situation, in welcher zahlreiche Bauernfamilien nicht nur das Notwendige entbehren, sondern auch noch mit Millionen von Franken die Konten von zahlreichen Handels- und Industrieunternehmen nähren.

Wenn man die oben erwähnten Vorschläge durchführen würde, dann würden unvermeidbar andere Sektoren der Wirtschaft mitverarmen, sie müßten die Wertverminderung des verlassenen oder in Weideland umgewandelten Bodens kompensieren, denn der Boden würde nicht frei von Schulden, sondern vielmehr noch mit schweren Hypotheken belastet werden.

Wert des Familienbetriebes in der Landwirtschaft

Die angestellten Überlegungen sind wohl dazu angetan, Konsumenten, Handwerker, Kaufleute, Industrielle und Bankiers zur Besinnung zu rufen. Sie geben zu bedenken, daß die augenblickliche Tendenz zur Konzentration der landwirtschaftlichen Betriebe, rein wirtschaftlich gesehen, sehr beunruhigend ist. Wenngleich es allgemein richtig ist, daß die Großbetriebe unter wirtschaftlichem und technischem Gesichtspunkt, in der Beschaffung von Kapital, Ausrüstung, in Ankauf, Verkauf und Transport, rentabler arbeiten, so hat der kleine und mittlere landwirtschaftliche Betrieb den Vergleich nicht zu fürchten. Man kann nicht behaupten, daß der Boden eines kleinen Landwirts weniger gut bebaut sei als etwa der eines Großbetriebs, der mit Lohnempfängern arbeitet. Im Vergleich zum landwirtschaftlichen Großbetrieb, wo die Arbeitskraft durchweg sehr unstabil und mittelmäßig ist, wird diese im Kleinbetrieb, wo der Chef zugleich mit seiner Familie und den Hilfskräften zusammen arbeitet, viel stärker genutzt. Die Arbeit gewinnt besonders in den spezialisierten Kulturen an Qualität. Die Erfahrungen in Belgien, Holland, Dänemark und Frankreich, die trotz und gerade auf Grund des Familientypes ihrer Betriebe mit der landwirtschaftlichen Produktion obenan stehen, beweisen die Rentabilität dieser Art von Betriebsführung. Bezüglich der Schweiz kann man sogar sagen, daß 20 ha bessere Aussichten in der Bebauung haben und rentabler sind als 30 ha. Verschiedene Gesichtspunkte drängen zur Schlußfolgerung, daß das kleine und mittlere landwirtschaftliche Unternehmen, schon rein wirtschaftlich betrachtet, für die Schweiz die beste Form der Bewirtschaftung des Bodens darstellt.

Faßt man die soziale und menschliche Seite des Problems ins Auge, dann hat der landwirtschaftliche Familienbetrieb unbedingt den Vorzug. Er verwurzelt die Familie im Boden, macht aus dem Unternehmer einen unabhängigen Produzenten, ermöglicht weitgestreute Initiative in Übernahme von Risiko und Erwartung von Gewinn, inspiriert Verantwortungsbewußtsein, Sinn für Wirtschaftlichkeit und gute Arbeit, entwickelt tiefmenschliche Qualitäten. Ganz abgesehen von seinem wirtschaftlichen Wert bedeutet der freie Bauer eine hohe Berufung zum Besten der Menschheit. Wenige Berufe sind so abgerundet und so vielseitig, geben dem Menschen soviel Gelegen-

heit, sich zu entfalten und sich im Wahrhaftigen und Soliden zu bewähren wie der des Bauern. Der Bauer verbindet die übrigen Menschen mit der Natur. Sein Werk bedeutet Mitarbeit mit dem Schöpfer. Gäbe es keine Bauern, dann würden wohl verschiedene wesentliche menschliche Werte aus unserer Welt verschwinden. Man müßte sich dann fragen, ob nicht ein für die vollmenschliche Entfaltung wesentliches Element fehle. Um diesen Wert zu retten, darf die Landwirtschaft nicht zur Industrie werden. Derjenige, der sich ihr widmet, muß den Geist der Verantwortung gegenüber der Natur und deren Schöpfer, mit welchem er zusammenarbeitet, tief in seiner Person verankern, wie auch gegenüber den Mitmenschen, denen er gewisse Grundhaltungen des menschlichen Lebens vorlebt. Pius XII. hat dies klar hervorgehoben, indem er zeigte, daß das Bauerntum den andern etwas zu geben hat, und zwar nicht nur materielle Güter, sondern physische und geistige Energien, die der Bauer aus dem täglichen Kontakt mit der Natur gewinnt. Er wies der bäuerlichen Familie außer der Rolle der Hüterin menschlicher und christlicher Tradition, die Aufgabe zu, „die lebendige, vollkommenste und fruchtbarste Zelle der Gesellschaft zu bilden, indem sie die gegenwärtige und kommende Generation stets enger zusammenhält“. Kein Volk kann sich also gegenüber dem Schicksal des familienhaften Bauerntums uninteressiert erklären. Wenn aber der kleine und mittlere landwirtschaftliche Betrieb seinen eigenen Platz in der nationalen Wirtschaft einnimmt, dann muß man ihm die zur Erfüllung seiner Aufgabe unentbehrlichen Bedingungen schaffen.

Hinweise zur Lösung des Problems

Ohne Anspruch, ein vollendetes und endgültiges Programm aufzustellen, scheint es uns doch möglich, einige Bedingungen hierzu aufzuzeigen.

Voraussetzung ist wohl, daß das ganze Land, Kantone und Nation, sich der wirklichen Situation und der wesentlichen Rolle des Bauerntums für die schweizerische Wirtschaft und Gesellschaft neu bewußt werde. Zu diesem Zwecke genügt es nicht, einfach zu wiederholen, daß man um jeden Preis die schweizerische Landwirtschaft aufrecht erhalten müsse. Dieser Begriff der „Erhaltung“ besagt nicht etwa einen statischen Konservatismus, wie man etwa von der Be-

wahrung eines Museumsstückes spricht, vielmehr einen dynamischen, positiv schaffenden Konservativismus, der zur Erhaltung eines lebendigen Wesens unentbehrlich ist. Dieses Wesen, um das es hier geht, wird nur am Leben erhalten auf Grund von stets neu vollzogenen Entscheidungen im Hinblick auf die Anpassung an den Fortschritt.

Ist einmal diese Notwendigkeit erkannt, dann muß das Land auch die entsprechenden Opfer bringen. Und unsere Wirtschaft kann sie leisten.

An erster Stelle steht auf dem wirtschaftlichen Sektor die finanzielle Hilfe. Der kleine und mittlere landwirtschaftliche Betrieb muß zunächst aus dem Engpaß herauskommen, in welchem er sich augenblicklich befindet. Wenn der wirksame Wille zu dieser dringlichsten und entscheidenden Hilfeleistung fehlen sollte, dann wäre zu erwarten, daß das Problem der Erhaltung der Landwirtschaft bis in die Politik hineinreichende Konsequenzen nach sich zöge, die sehr beunruhigend wären. Man muß also auf der wirtschaftlichen Ebene die Bedingungen schaffen, welche den Familienbetrieb begünstigen. Der finanzielle Aufwand, der zu diesem Zwecke unternommen werden muß, steht in keinem Vergleich zur Hilfe, die man augenblicklich der Landwirtschaft angedeihen läßt. Wir sind der Ansicht, daß die Schuldenlast, die auf unserer Landwirtschaft ruht, viel zu schwer ist, so daß diese mit eigenen Kräften niemals die erforderliche Reform der Rationalisierung und Modernisierung durchzuführen imstande sein wird. Der Staat muß also eingreifen. Allerdings kann man auch von ihm keine magischen und völlig allein ausreichenden Hilfsmittel erwarten. Es ist nicht Rolle des Staates, alles zu tun und die Bürger zu entlasten. Jedoch hat er die Pflicht, dort, wo ein Sektor der Wirtschaft unüberwindlichen Schwierigkeiten begegnet, dem Übel zu steuern, indem er gesunde und normale Bedingungen schafft. Das aber ist der Fall in unserer Landwirtschaft. Man müßte eine gewisse Rückzahlung dessen ins Auge fassen, was seit Jahrzehnten aus der Landwirtschaft über Gebühr bezogen worden ist und so die Eigeninvestition verhindert hat. Man sollte der Landwirtschaft einen Teil der zwangsläufig zugezogenen Schulden erlassen und ihr die Möglichkeit geben, den Rest rasch, zumindest in einer Generation, zu amortisieren. Die Bodenspekulation ist einzudämmen. Das Ziel besteht also darin, die Landwirtschaft in den wirtschaftlichen Kreislauf

des Landes wieder einzugliedern, indem man ihr die Eigenschaft eines wahren Partners und nicht eines armen Verwandten, den man gar noch ausnützt, zuerkennt. Dies geschieht aber weniger auf dem Wege über Steuerermäßigungen, denn diese sind minimal für die Schweizer Landwirtschaft, als vielmehr dadurch, daß man die finanzielle Hilfe, die durch die andern wirtschaftlichen Kreise zugunsten der Landwirtschaft geleistet wird, unterstützt. Sollten nicht etwa die andern Wirtschaftszweige, die aus der Konjunktur Nutzen ziehen konnten (und es auch reichlich besorgten) und über einen gewissen finanziellen Überschuß verfügen, verpflichtet sein, dem ärmsten, unentbehrlichsten Wirtschaftsfaktor beizuspringen? Sie könnten diese ihre Verpflichtung erfüllen, indem sie einen Teil ihrer Gewinne der Landwirtschaft zuführten. Will man eine Ziffer nennen, dann könnte man ungefähr zwei Milliarden als Summe für die Verwirklichung der vorgetragenen Lösung angeben.

Welches aber sind die Kriterien, gemäß denen die Vergünstigungen des Schulderlasses und der Technisierung des Betriebes zu verteilen sind? Hier spielt nun die Initiative des Landwirtes die entscheidende Rolle. Gemäß der erfolgreichen Erfahrung in Holland und Dänemark, also in Ländern, wo der kleine landwirtschaftliche Betrieb blüht, sollte die in Frage kommende Hilfe nur jenen Bauern zuteil werden, die sich bereit erklären, einen Produktivitätsvertrag mit dem Kreditgeber einzugehen. Das heißt, während einer Periode von mehreren Jahren hat der Bauer die Orientierung seiner Rationalisierungsarbeit anzunehmen. Gegenüber dem Subventionssystem bietet diese Lösung auch den Vorteil, daß Kapitalvergeudung vermieden und der Bauernstand zur Eigentätigkeit in der Rationalisierung mobil gemacht wird. Denn in letzter Instanz ist es die Landwirtschaft selbst, die sich zu retten hat.

In diese grundsätzliche Aktion würden sich die in der Schweiz und besonders im Kanton Wadt unternommenen Bemühungen einreihen, die Bauern technisch und kaufmännisch in methodischer Weise zu bilden. Indem man Wirtschafts- oder Betriebsräte aufstellt, versucht man die landwirtschaftlichen Betriebe zu verbessern, zu rationalisieren und der jeweiligen, ortsmäßig festzustellenden Idealsituation entgegenzuführen (hierzu werden je nach Bedarf Testzonen geschaffen, wie dies in Frankreich für die geringst ertragreichen Gegenden der Fall ist).

Es ist klar, daß zur Durchführung eines solchen Programmes private wie öffentliche Fonds notwendig sind, ebenso bestimmte berufliche und genossenschaftliche Organisationen, vorausgesetzt, daß diese auf einer gewissen menschlichen Intimsphäre bleiben, d. h. begrenzt auf einige Dörfer derselben Gegend, und nicht zu anonymen, unübersehbaren Organismen auswachsen. Der Bauer hat hier seinen Teil zu leisten. Derjenige, der in einem schlecht verstandenen Unabhängigkeitsdrang hinter der vorwärts schreitenden Entwicklung bleibt, hätte sich nicht zu beklagen, wenn eines Tages sein rückständiger Betrieb in zusätzliche finanzielle Schwierigkeiten verwickelt würde. Diejenigen, die mit dieser Zusammenarbeit einverstanden wären, würden bestimmt einen wirtschaftlichen Aufstieg in ihrem kleinen oder mittleren Betrieb feststellen, ohne ihre Unabhängigkeit zu verlieren.

Mit dieser Lösung wäre auch ein dringliches Sozialproblem in glücklicher Weise angefaßt.

Der Bevölkerungsüberschuß des Landes kann nicht mehr wie früher von der Landwirtschaft selber leben. Man muß diese Menschen in irgendeiner Art dem gesamtwirtschaftlichen Leben einverleiben. Die Talente der jungen Leute, die vom Lande in die Stadt kommen, sind aber durchweg nicht voll ausgenützt. Viele, und zwar nicht die Geringsten, von ihnen werden einfache Arbeiter und zwar solche, die mit ihrem Schicksal unzufrieden sind. Es wäre zu wünschen, daß die Bauernfamilie zunächst dazu in den Stand gesetzt würde, einen ihrer Besten auf eine landwirtschaftliche Schule zu schicken, damit er dort eine solide berufliche Ausbildung genieße und so zu einem tüchtigen Chef eines landwirtschaftlichen Betriebes werde, wie ihn die heutige Wirtschaft braucht. Zur Zeit gehen nur 15% der zukünftigen Schweizer Bauern durch eine landwirtschaftliche Schule, während in Deutschland und Dänemark die Proportion viel höher liegt, sogar 50% übersteigt.

Ferner müßte man den andern Familiengliedern, die nicht auf dem Lande bleiben werden, die Möglichkeit bieten, zu studieren oder eine handwerkliche Lehre durchzumachen. Auch hierzu ist wiederum finanzielle Hilfe notwendig. Ob man nun das System der landwirtschaftlichen Familienausgleichskasse begünstigt, die übrigens nicht einmal in allen Schweizer Kantonen besteht oder geradezu lächerliche Beihilfen leistet, oder ob man einen Lehrlingsfonds begründet, das wesentliche Erfordernis bleibt immer, daß man den Kindern des

Landes dieselben Chancen, Karriere zu machen, wie denen der Stadt bietet. Um der sozialen Gerechtigkeit willen müßte man sogar den Kindern des Landes mehr finanzielle Mittel zukommen lassen im Hinblick auf die zusätzlichen Kosten, die aus der Entfernung von den Schulzentren entstehen.

Schließlich ist noch zu beachten, daß die Frau auf dem Lande viel schlechter gestellt ist im Vergleich zur Städterin. Selbst als Mutter von zahlreichen Kindern muß sie noch zum Haushalt hinzu auf dem Hof, im Stall, im Garten und sogar bei schweren Feldarbeiten mithelfen. Man begreift darum, daß die Tochter, die ihre Mutter unter dieser Last, in diesen üblen hygienischen und andern erbärmlichen äußeren Lebensbedingungen leiden sieht, nur davon träumt, das Land möglichst früh zu verlassen, um in der Stadt zu arbeiten und sich dort zu verheiraten. Kein Wunder, wenn daher da und dort der junge Mann eines kleinen Bauernhofes überhaupt keine Aussicht hat, ein Bauernmädchen heiraten zu können.

Es besteht also hier ein Problem, das unweigerlich eine Lösung verlangt. *Pius XII.* scheute sich nicht, für die bäuerliche Bevölkerung dieselben Bedingungen bezüglich Wohnung, Schule, Hygiene, ärztliche Hilfe, Verkehrsmöglichkeiten und Erholung, soziale Gesetzgebung usw. wie für die Städter zu fordern. Wenn man nicht dem Verlangen der Landbevölkerung nach Hebung des Lebensstandards nachkommt, wird ein übermäßiges Abwandern vom Land unvermeidlich bleiben.

Schlußfolgerung

Der kleine und mittlere landwirtschaftliche Betrieb leidet in der Schweiz an objektiven Schwierigkeiten. Die bis in die letzten Jahre hinein unternommenen Lösungsversuche haben sich als ungenügend, als zu kümmerlich und zu provisorisch erwiesen. Es ist höchste Zeit, das Problem aus der Gesamtperspektive zu sehen. Im Hinblick auf die Landwirtschaft bedarf es eines neuen Geistes sowohl in der Gesamtbevölkerung wie in den Bauern, um die wirtschaftliche Erneuerung aus der Tiefe echter Lebensauffassung zu betreiben. Gegenseitiges Verständnis und großzügige gegenseitige Hilfe aller Bevölkerungsschichten ist die Bedingung für die Verwirklichung dessen, was notwendig ist. Jeder einzelne und das ganze Land werden daraus sowohl materiellen wie geistigen Nutzen ziehen.

GÖKE D. FRERICHS

SMALL BUSINESS-POLITIK IN DEN USA

„Das Wesen des amerikanischen Wirtschaftssystems des privaten Unternehmertums ist der freie Wettbewerb. Nur durch vollen und freien Wettbewerb können freie Märkte, freie Geschäftsbetätigung und alle Möglichkeiten für die Gestaltung und Ausbreitung der Privatinitiative und des persönlichen Urteils gesichert werden. Die Erhaltung und Ausdehnung eines solchen Wettbewerbs ist die Grundlage nicht nur für das wirtschaftliche Wohlergehen, sondern auch für die Sicherheit der Nation. Solche Sicherheit und solches allgemeine Wohlergehen können nur dann verwirklicht werden, wenn die tatsächlich vorhandene und mögliche Leistungsfähigkeit der Klein- und Mittelbetriebe gefördert und entwickelt wird. Es ist die erklärte Politik des Kongresses, daß die Regierung soweit wie möglich den Klein- und Mittelbetrieben raten und helfen, sowie sie unterstützen und schützen („protect“) soll, um das System der freien Wettbewerbswirtschaft zu erhalten, um sicherzustellen, daß ein angemessener Teil aller öffentlichen Aufträge für Waren und Dienstleistungen den Klein- und Mittelbetrieben zufließen, und um die gesamte amerikanische Volkswirtschaft zu erhalten und zu stärken“ (Art. 202 des „Small Business Act of 1953“).

Den in der Bundesrepublik so beliebten und oft gebrauchten Ausdruck „Mittelstand“ gibt es in den USA nicht. Man hat dafür den von ideologischem Beiwerk freien und zweckmäßigen Ausdruck „Small Business“ gewählt, im Gegensatz zum „Big Business“ der Konzerne und Großbetriebe in Industrie, Handel, Bank und Versicherungs-

wesen. „Small Business“ ist ein fest umrissener, dem nüchtern denkenden Amerikaner ein klarer Begriff, mit dem er etwas anfangen kann. Da er gern mit Zahlen und Statistiken arbeitet, wurden durch regionale Verordnungen zum „Small Business Act“ klare Abgrenzungen für die einzelnen Wirtschaftszweige und Wirtschaftsstufen geschaffen, in denen festgelegt wurde, bis zu welcher Größenordnung Betriebe unter diesen Begriff fallen. Die Festlegung der Kategorien wurde von Jahr zu Jahr verbessert.

Was gehört zum „Small Business“?

Eine der ersten Aufgaben der Small Business Administration¹ war die Festlegung des Begriffes „Small Business“ in den einzelnen Wirtschaftsstufen und Wirtschaftsbereichen. Die Festlegung der Kategorien und Größenklassen wurde von Jahr zu Jahr verbessert. *Die letzte Veröffentlichung* „Definition of Small Business“ datiert vom 1. Juni 1957 und bestimmt in Artikel 103 Abs. 4 folgendes:

„Für die finanzielle, kreditäre und sonstige Hilfe durch die Small Business Administration (außer für öffentliches Auftragswesen) wird als Klein- oder Mittelbetrieb betrachtet ein Unternehmen, das einschließlich seiner Zweigunternehmen (Filialen, Tochtergesellschaften, selbständigen Verkaufseinrichtungen usw.) in seiner Branche nicht marktbeherrschend ist und auf das weiterhin die folgenden Kriterien zutreffen:

a) *Produktion*: Ein Betrieb wird betrachtet als

1. klein, wenn er 250 oder weniger Beschäftigte hat,
2. groß, wenn er mehr als 1000 Beschäftigte hat,

3. entweder klein oder groß, wenn er mehr als 250, aber nicht mehr als 1000 Beschäftigte hat, je nach dem durchschnittlichen Beschäftigungsgrad in dem betreffenden Industriezweig, der in einer besonderen Liste einzeln aufgeführt ist.²

b) *Großhandel*: Ein Großhandelsbetrieb gilt als „small“, wenn sein Jahresumsatz 5 Millionen \$ oder weniger beträgt. Ein Großhandels-

¹ Abgekürzt: SBA.

² Diese Liste unterscheidet nach den Hauptindustriezweigen mehr als 400 Spezialindustrien, bei denen die entsprechenden Durchschnittsbeschäftigungszahlen angegeben sind.

betrieb, der außerdem in der Herstellung tätig ist, ist nur dann ein „Small Business Concern“, wenn er die Voraussetzungen der Bestimmungen für Industrie und Großhandel erfüllt.

c) *Einzelhandel* : Ein Einzelhandelsbetrieb wird betrachtet als

1. klein, wenn er einen Jahresumsatz von 1 Million \$ oder weniger hat,

2. klein, wenn er hauptsächlich Einzelhandelsverkäufe in verschiedenen Warensortimenten tätigt (einschließlich der Warenhäuser) oder neue und gebrauchte Motorfahrzeuge verkauft oder Lebensmittel einschließlich frischem Fleisch und die Jahresumsätze 2 Millionen \$ oder weniger betragen.

d) *Dienstleistungsgewerbe* : Ein Dienstleistungsbetrieb gilt als klein, wenn seine jährlichen Einnahmen 1 Million \$ oder weniger betragen. Ein Hotel oder Wäschereibetrieb gilt als klein, wenn seine jährlichen Einnahmen 2 Millionen \$ oder weniger betragen.

e) *Baugewerbe* : Ein Betrieb, der hauptsächlich im Baugewerbe tätig ist, gilt als klein, wenn seine durchschnittlichen Jahreseinnahmen während der letzten drei Jahre 5 Millionen \$ oder weniger betragen.

f) *Spedition und Lagerei* : Ein solcher Betrieb (Nah- und Fernverkehr) gilt als „small“, wenn seine Jahreseinnahmen 2 Millionen \$ oder weniger betragen.

g) *Taxiunternehmen* : Ein Taxiunternehmen gilt als „small“ bei Jahreseinnahmen von 1 Million \$ oder weniger.

h) *Leistungsfähigkeitszeugnis* : Ein Betrieb, dem ein sog. „Certificate of Competency“ ausgestellt wurde, gilt als klein im Sinne der SBA-Finanzhilfe.

i) *Sonstige*

1. Wenn ein Betrieb in mehreren Produktionszweigen oder in mehreren Geschäftsbereichen tätig ist, die unter verschiedenen Gewerbegruppen klassifiziert wurden, so wird die Eingruppierung angenommen, die für jene Gewerbetätigkeit vorgesehen ist, in der der Betrieb hauptsächlich arbeitet.

2. Ist für einen Betrieb keine Klassifizierung in dieser Relegung getroffen worden, so kann dieser sich zwecks Eingruppierung an das regionale oder fachliche Büro der SBA wenden, das seinem Hauptsitz am nächsten liegt.“

Die SBA ergänzt den Katalog der einzelnen Gewerbegruppen ständig und hat eine Verfahrensrichtlinie ausgearbeitet, die festlegt, unter welchen Voraussetzungen Betriebe als Klein- und Mittelunternehmen anerkannt werden können, die gegenwärtig noch nicht in der „Definition“ erfaßt worden sind.

Bei meinem Besuch in der SBA wurde die Zahl der Klein- und Mittelbetriebe Ende 1957 auf 4210000 geschätzt; das sind rund 95% aller amerikanischen Unternehmungen. Hiervon entfallen auf

	Betriebe	
Industrie	320000	95% small
Baugewerbe	450000	95% small
Großhandel	295000	95% small
Einzelhandel	1 925 000	96% small
Dienstleistungsgewerbe	750000	99% small
Sonstige	470000	96% small

An der industriellen Produktion sind diese Betriebe mit 35% beteiligt, beim Großhandel setzen die small business-Firmen 48% des Gesamtvolumens um, im Einzelhandelsbereich etwa 62%, und im Dienstleistungsgewerbe sind sie mit knapp 80% an den Gesamteinnahmen beteiligt. Hieraus geht hervor, daß besonders im Dienstleistungsgewerbe der kleine Unternehmer anzutreffen ist. Unter diese Rubrik fallen sehr viele Betriebe, die bei uns zum Handwerk zählen, wie beispielsweise Wäschereien, Friseurgeschäfte, Schuhreparatur- und Reinigungsanstalten, Kosmetiksalons, Schneiderbetriebe, Auto-reparatur- und Tankstellengewerbe. Hierunter ist aber auch ein großer Teil der freien Berufe aufgenommen wie Werbeagenturen, Steuerberater, Betriebs- und Unternehmensberater, Marktforscher, Sozialberater und alle anderen Arten von Dienstleistungen im geschäftlichen Verkehr.

Das Gesetz von 1953 errichtete gleichzeitig die „Small Business Administration“ (SBA), eine Bundesoberbehörde, die den aufgelösten Apparat der noch aus der Zeit der Weltwirtschaftskrise stammenden „Reconstruction Finance Cooperation“ — ein nationales Wirtschaftsstützungsinstitut — übernahm und deren Tätigkeit zunächst auf ein Jahr begrenzt wurde. Bisher ist jährlich eine Verlängerung erfolgt.

Dem Behördenleiter „Administrator“ der SBA unterstehen drei Bevollmächtigte und zwar für:

1. Öffentliches Auftragswesen und technisch-organisatorische Förderung,
2. Finanz- und Kreditförderung,
3. Verwaltung der SBA.

Außerdem hat die SBA folgende Querschnittsreferate: Allgemeine Beratung, Organisation und Unternehmensführung, Wirtschaftsberatung, Rechnungsprüfung, Informations- und Pressewesen, Personal.

Durch 15 regionale Zweigstellen der SBA und durch die vielen Fachbüros in allen Staaten der USA, die den regionalen Zweigstellen angegliedert sind, — insgesamt über 50 sog. „Field Offices“ — werden die kleinen und mittleren Unternehmer mit den oben genannten Hilfseinrichtungen vertraut gemacht. Die Tätigkeit der SBA wird durch Beiräte in der Entwicklung und Ausführung ihres Programms unterstützt. Der „National Council of Consultants“ — der Bundesbeirat — wird ergänzt durch das „National Board of Field Advisers“, die regional-lokalen Beiräte, denen viele bekannte Persönlichkeiten des amerikanischen öffentlichen Lebens angehören. Die Betätigung in diesen Beiräten ist ehrenamtlich und gilt als eine besondere Auszeichnung. Die Mitglieder werden vom Leiter der SBA berufen. Zu erwähnen ist noch, daß die SBA und ihre Außenstellen sehr eng mit den Wirtschaftsverbänden, Kammern, Universitäten, Hochschulen und den kommunalen Verwaltungsstellen zusammenarbeiten.

Durch diese nationalen und regionalen, teilweise sogar lokalen Beiräte kann sich die SBA auf den Rat der kleinen und mittleren Unternehmer in allen Teilen des Landes stützen. So hat die SBA bei der Aufstellung ihrer Programme die aktive Unterstützung und Leitung gerade der Personen, denen ihre Programme helfen sollen. Die Mitglieder des Bundesbeirates beraten den Leiter der Bundesbehörde, die Mitglieder der regionalen und lokalen Beiräte beraten die entsprechenden Direktoren der Außenstellen in Bezug auf geplante Maßnahmen und die Wirksamkeit bestehender Programme. Sie berichten auch über aktuelle Sorgen und Nöte der Klein- und Mittelbetriebe und empfehlen entsprechende Maßnahmen, wie die SBA ihnen helfen kann, sie zu überwinden. Diese Beiräte bestehen aus

Geschäftsleuten aus möglichst vielen Wirtschaftszweigen — einschließlich der Banken, deren Kenntnisse und Erfahrungen mit Klein- und Mittelbetrieben sie in die Lage versetzen, einen wesentlichen Beitrag für eine erfolgreiche, der Praxis wirklich dienende Arbeit der Beiräte zu leisten.

Finanz- und Kreditförderung der SBA

Wie die Ausführungen der SBA zeigen, liegen die schwachen Stellen der Klein- und Mittelbetriebe in den USA auf dem gleichen Gebiet wie bei uns in der Bundesrepublik, nämlich in dem Mangel an genügendem Eigenkapital und der Schwierigkeit, in ausreichendem Maße Kredite zu erhalten.

Dies wiederum hängt sehr eng zusammen mit der teilweise betriebswirtschaftlich schlecht geleiteten Unternehmensführung, dem sog. „Management“, und der relativ schwächeren Position im Wettbewerb gegenüber den Großbetrieben. Die SBA hat daher in Erkenntnis dieser Tatsachen auf diesen drei Gebieten mit ihrer Hilfestellung angesetzt:

1. Hilfestellung für die Kreditbeschaffung,
2. Beratung und Schulung der Unternehmer und ihrer Mitarbeiter in allen Formen der Betriebsführung einschließlich technischer Hilfe und
3. Einschaltung dieser Betriebe in die öffentliche Auftragsvergabe.

Kreditförderung

Die SBA vergibt Kredite aus einem hierfür eigens vom Kongreß bestimmten Fonds, der sich ständig wieder auffüllt. Bei diesen Krediten sind zwei Typen zu unterscheiden Geschäftskredite und Katastrophenkredite (disaster loans).

Geschäftskredite werden gegeben zum Aufbau, Umbau und Ausbau der Betriebe oder für den Einkauf von Einrichtungsgegenständen, Maschinen, Vorräten, Betriebsausstattungen, Lagerbeständen oder als Betriebskapital.

Katastrophenkredite werden solchen Betrieben gegeben, die beschädigt oder zerstört worden sind durch Stürme, Überschwem-

mungen oder andere Naturkatastrophen, aber auch zur Unterstützung solcher Betriebe, die einen wesentlichen Verlust durch Dürreperioden erlitten haben.

Die Kreditpolitik der SBA wird von einem *Drei-Männer-Direktorium* geführt. Diesem gehören an der Behördenleiter der SBA als Vorsitzender, der Wirtschaftsminister und der Finanzminister. Dieses Direktorium hat die Vollmacht, die allgemeine Kreditpolitik der SBA entsprechend den geänderten wirtschaftlichen Bedingungen und den Notwendigkeiten der amerikanischen Volkswirtschaft zu revidieren.

Die SBA unterscheidet *drei Arten* von *Geschäftskrediten* an kleinere und mittlere Firmen:

1. *Vorzugskredite*, bei denen eine Bank oder ein anderes privates Kreditinstitut das benötigte Kapital ausleiht und die SBA sich bereit erklärt, bei einem Ausfall des Kredits einen bestimmten Betrag des Verlustes aus dem Kreditgeschäft zu erstatten. Diese Art entspricht unserer „Ausfallbürgschaft“, wie sie der Bund gegenüber den Kredit-Garantie-Gemeinschaften des Handels und Handwerks übernommen hat. Hierunter fallen jedoch auch solche Kreditverpflichtungen der SBA, die entstehen, wenn das ausleihende Institut den Kredit vorzeitig kündigen muß.

2. *Kreditbeteiligung*, bei der sich die SBA oder das private Kreditinstitut gegenseitig verpflichten, unmittelbar bei der Auszahlung einen bestimmten Prozentsatz jedes Teilkredites zu übernehmen, der im Rahmen einer Gesamtkreditlinie liegt, die beide vereinbart haben. Es handelt sich hierbei um eine Kreditbeteiligung im Kontokorrent oder Betriebsmittelkredit-Geschäft. Die SBA kann aufgrund ihrer Satzung keine Kreditbeteiligung eingehen, wenn ein Vorzugskredit bzw. eine Ausfallbürgschaft, wie unter 1 angegeben, zugesagt worden ist. Die Beteiligung der SBA bei einer Ausfallbürgschaft ist auf 90% des Kreditbetrages begrenzt, höchstens jedoch auf 250 000 \$.

3. *Direktkredite*, die ganz und direkt durch die SBA ohne Beteiligung durch ein privates Kreditinstitut an den Kreditnehmer gegeben werden. Der Höchstbetrag eines Kredites beträgt 250 000 \$. Dieser Betrag kann jedoch überschritten werden, wenn Gesellschaften von Klein- und Mittelbetrieben zur Herstellung oder Beschaffung von Roh-, Hilfs- oder Betriebsstoffen Kredite aufnehmen müssen. In diesen Fällen kann der Betrag von 250 000 \$ mit der Zahl der Gesellschafter multipliziert werden. Diese Summe stellt dann den

Höchstkreditbetrag dar. Dies kommt besonders für die Übernahme von öffentlichen Aufträgen bei kleinindustriellen Betrieben in Betracht. Die SBA ist bestrebt, private Kreditinstitute zur Aufstockung der von ihr gegebenen Kredite zu veranlassen, damit möglichst viele Unternehmen in den Genuß der öffentlichen Kredite gelangen können.

Alle Kredit-Anträge müssen bei den Außenstellen der SBA eingereicht werden, und zwar kann dies direkt durch die Betriebe oder auch durch die Hausbank erfolgen. Kredite werden von der SBA nur dann gewährt, wenn die Rückzahlung vernünftigerweise erwartet werden kann. Die SBA hat einen Katalog von Kreditarten zusammengestellt, die von ihr nicht übernommen werden können. Die SBA macht in ihren Mitteilungen darauf aufmerksam, daß die Kredithilfe nur dann gewährt werden kann, wenn der Kreditnehmer sie zu vernünftigen Bedingungen anderweitig nicht erhalten kann. Er muß also zuvor mit seinem Kreditinstitut verhandeln. Erst wenn aus bestimmten Gründen die Hausbank den Kredit nicht geben kann, soll sich der Unternehmer direkt an seine SBA-Außenstelle wenden und sich bei der Vorbereitung des Kreditantrages beraten lassen.

Die Laufzeit der Geschäftskredite der SBA beträgt bis zu zehn Jahre, bei den Gesellschaften bis zu 20 Jahre. Die Zinshöhe der Direktkredite der SBA beträgt 6% p. a. Diese Kredite werden Kriegsteilnehmern zu 4½% gegeben, wenn sie durch die „Veterans Administration“ — Bundesbehörde für die Interessenvertretung der Kriegsteilnehmer — verbürgt werden.

In den Außenstellen der SBA stehen den kleinen und mittleren Betrieben Finanzexperten zur Verfügung, die ihnen in allen Finanzfragen des Betriebes raten und helfen. Diese Dienste schließen ein die Prüfung des Finanzstatuts des Betriebes und die Empfehlung seiner Reorganisation, Prüfung des benötigten Betriebskapitals, Untersuchung der Expansionsmöglichkeiten, Kontaktschaffung mit den Kreditinstituten, den öffentlichen Auftragsstellen der Regierung in dem Bemühen, eine Lösung der finanziellen Schwierigkeiten zu finden. Gleichzeitig ist die SBA ständig bemüht, ihr eigenes Kreditprogramm durch das Aufspüren neuer privater Kreditquellen zu ergänzen, um den Klein- und Mittelbetrieben im ganzen Lande einen ständig fließenden Kapitalfonds zu schaffen. Die SBA unterhält zu diesem Zweck einen sehr engen Kontakt mit den Großbanken, Versicherungs-Gesellschaften und privaten Großkreditoren.

Der revolving Kreditfonds betrug am 30. Juni 1957 220 Millionen \$. Davon waren am gleichen Stichtag 216 Millionen \$ ausgeliehen. Es ist sehr interessant, daß die Small Business Administration in ihren ausführlichen Halbjahrsberichten einen genauen Überblick über die Kredithergabe gibt. Die Berichte führen die Kreditnehmer *namentlich* auf unter Angabe des Kreditbetrages, der Laufzeit, der Zinshöhe und der Beteiligungsrate der SBA. Somit hat jedermann in den USA die Möglichkeit, sich über die Kreditpolitik der SBA zu informieren, sie zu kritisieren oder auch der SBA Mitteilungen über Kredite zu geben, die zu Unrecht ausgeliehen worden sind. Auch hierfür hat die SBA ein Verfahren entwickelt, von dem in den ersten Jahren reger Gebrauch gemacht worden ist.

Beratung, Schulung usw.

Eine besondere Aufgabe sieht die SBA neben der dargestellten Finanz- und Kreditförderung in der Beratung und Schulung der Unternehmer in allen Formen der Betriebsführung einschließlich technischer Hilfeleistung.

Für viele Klein- und Mittelbetriebe ist nicht die Kreditbeschaffung oder die Übernahme von öffentlichen Aufträgen das Hauptproblem, sondern die richtige, den neuzeitlichen Betriebsführungs-Methoden entsprechende Unternehmensleitung. Wir dürfen nicht vergessen, daß in den Vereinigten Staaten aus hier nicht zu erörternden Gründen der Beruf weniger als „Berufung“ angesehen wird, und aus diesem Grunde die meisten keine deutschen Verhältnissen entsprechende Berufsausbildung mitbringen. Das Wort „Berufsordnung“ ist in den USA völlig unbekannt. Die zwar bestehende, im allgemeinen größere Risikobereitschaft und die nicht abzustreitende Freude am scharfen Wettbewerb helfen jedoch nicht über den Mangel bei sehr vielen Betriebsinhabern — besonders bei den „new-comers“ — hinweg, die nur verhältnismäßig wenig Ahnung von neuzeitlichen Betriebsführungs-Methoden haben. Das bezieht sich sowohl auf Fragen des betrieblichen Rechnungswesens, der Kalkulation, der Werbung, als auch auf viel diffizilere Probleme wie beispielsweise die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern und die sozialpolitischen Fragen. Gleiches gilt auch für die Marktforschung. Die Großbetriebe sind hierbei den

Klein- und Mittelbetrieben in den Vereinigten Staaten weit voraus, weil sie sich die neuesten Methoden der Betriebswissenschaft einschließlich der Psychologie zu eigen gemacht haben.

Diesem nicht zu leugnenden und auch heute noch allerorten feststellbaren Mangel will die SBA auf verschiedenste Weise abhelfen.

Das Schwergewicht liegt bei den sog. „Administrative Management Courses for Small Business Owners“, die im ganzen Lande in Zusammenarbeit zwischen den Außenstellen der SBA und den Universitäten, Hochschulen und sog. Handelslehranstalten („Business Schools“) durchgeführt werden und praktisch alle Gebiete der Betriebsführung umfassen. Diese Kurse werden gewöhnlich in den Abendstunden abgehalten, und zwar durch in der Praxis erfahrene Lehrkräfte der genannten Anstalten, durch Geschäftsführer von Wirtschaftsverbänden und durch pädagogisch begabte und erfahrene Unternehmer. Die interessierten Geschäftsleute können sich über diese Kurse informieren sowohl bei ihrer Gemeindeverwaltung (die vielfach Beratungsbüros unterhält) als auch direkt bei der nächstgelegenen Außenstelle der SBA.

Als Lehrmaterial und zur Ergänzung dieser Kurse veröffentlicht die SBA drei laufende Serien von praktischen, reich illustrierten Flugschriften, und zwar „Betriebsführungshilfen für kleine und mittlere Hersteller“, „Hilfen für kleine und mittlere Handelsfirmen“ und „Technischer Beratungsdienst für kleine und mittlere Hersteller“. Diese verständlich geschriebenen kleinen Druckschriften umfassen ebenso den gesamten Bereich der modernen Betriebsführung wie der technischen Produktionsprobleme. Eine Liste dieser Veröffentlichungen wird allen Interessierten auf Anfrage kostenlos von den Außenstellen oder der Zentrale der SBA fortlaufend zur Verfügung gestellt.

Daneben veröffentlicht die SBA auch größere Druckschriften, die sich mit speziellen Fragen eingehender befassen, so z. B. „Das Betriebsvorschlagswesen in Klein- und Mittelbetrieben“, „Das Rechnungswesen im Handel“, „Verkaufsförderungsmethoden für die Klein- und Mittelindustrie“, „Erfolgreiche Werbung für Klein- und Mittelbetriebe“ u. a. m.

Diese Veröffentlichungsreihen werden laufend ergänzt und mußten teilweise für einzelne Broschüren zum dritten und vierten Male aufgelegt werden. Sie kosten praktisch nur eine Anerkennungsgebühr

(15 bis 50 cents) und erfreuen sich steigender Beliebtheit. Dieses Material wird von der SBA nicht nur den Unternehmern zur Verfügung gestellt, sondern kostenlos an alle wirtschaftlichen Lehranstalten einschließlich der Universitäten abgegeben, um den leitenden Nachwuchs von vornherein mit den neuesten Betriebsführungsmethoden vertraut zu machen. Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, daß besonders die Kurse der jüngeren leitenden Betriebsinhaber auf sehr hohem Niveau stehen, weil diese die Grundbegriffe bereits aus der Vorbildung mitgebracht haben und nunmehr bestrebt sind, ihre Erkenntnisse aufgrund der in der Praxis gemachten Erfahrungen zu vertiefen. Hier wächst ein neuer Stamm bestens geschulter Unternehmer aus dem Bereich der Klein- und Mittelbetriebe heran. Sie vereinen unternehmerischen Wagemut, bewußte Freude am Wettbewerbskampf mit Sachverstand und der Überzeugung, daß ihre Klein- und Mittelbetriebe in der Konkurrenz zu den großen nicht verloren sind, sondern im Gegenteil durch die Beweglichkeit und Anpassungsfähigkeit bei Ausnutzung der gegebenen modernen Betriebsführungsmethoden sogar einen Vorsprung haben können. Die Gespräche, die ich mit diesen jungen Unternehmern geführt habe, waren so ermutigend, daß zu wünschen wäre, wir könnten in der Bundesrepublik so bald wie möglich eine gleiche Front avantgardistischer junger Unternehmer-Persönlichkeiten heranbilden.

Öffentliche Auftragsvergabe

Ein wesentliches Aufgabengebiet der SBA ist die aktive Hilfe für die Erlangung von Regierungsaufträgen. Wie in der Bundesrepublik so hatten sich auch in den USA Parlament und Regierung mehrfach deklamatorisch für die angemessene Beteiligung der Klein- und Mittelbetriebe an den öffentlichen Aufträgen eingesetzt. Besonders in den vergangenen 15 Monaten konnten hierbei größere Erfolge erzielt werden. Die SBA hat in enger Zusammenarbeit mit dem US-Verteidigungs-Ministerium die Arbeiten der verschiedenen Wehrmachtsdienststellen — die sich gegenseitig kontrollieren — koordiniert und erreicht, daß in allen Wehrmachts-Beschaffungsstellen Spezialisten für die Auftragsvergabe an die Klein- und Mittelbetriebe eingesetzt wurden. Deren Hauptaufgabe ist es, mit Argusaugen darüber zu wachen, daß alle nur denkbaren Aufträge, die geeignet erscheinen,

auch diesen Betrieben zufließen und nicht von den — besonders im Rüstungssektor — sehr mächtigen Großunternehmen geschluckt werden. Das US-Verteidigungs-Ministerium hat zu diesem Zweck ein eigenes Förderungsprogramm zugunsten der Klein- und Mittelbetriebe entwickelt, das ständig ausgebaut wird. Den weithin bekannten Mißerfolgen in den ersten Jahren nach dem Kriege sind sichtbare Erfolge an die Seite getreten, die von der Unternehmerschaft auch anerkannt werden. So stieg die Zahl der öffentlichen Aufträge im ersten Halbjahr 1957 — verglichen mit dem zweiten Halbjahr 1956 — um 80,9%, die Umsätze aufgrund dieser Kontrakte stiegen in der gleichen Zeit dem Werte nach um 79,0%. Die Zahlen für das zweite Halbjahr 1957 liegen zur Zeit noch nicht vor, sie können sich nur noch verbessert haben, da sich das System der „Spezialbeauftragten für Klein- und Mittelbetriebe“ in den öffentlichen Beschaffungsstellen immer besser einfährt und bewährt.

Die US-Parlamentsausschüsse für Fragen der Klein- und Mittelbetriebe haben sich auch mit den Regiebetrieben des Bundes eingehend befaßt und in vielen Fällen deren Auflösung oder Umstellung gefordert und bereits erreicht. Diese Regierungsunternehmen hatten in besonderem Maße den Unwillen der Unternehmerschaft hervorgerufen, da z. B. auch Seifenfabrikation und Kaffeeröstereien von der Regierung als „geheim“ und „äußerst wichtig für die Rüstung“ bezeichnet worden waren. Hierüber soll es sehr lustige, aber eindeutige Debatten in den Ausschüssen gegeben haben, an deren Ende auch Personalveränderungen in der entsprechenden Verwaltung vorgenommen wurden. Man sieht daraus, daß trotz der großen Entfernung zwischen der Bundesrepublik und den USA die Distanz zwischen den Problemen hier und dort gleich null ist. Das bestärkt die Feststellung, daß die Fragen der Klein- und Mittelbetriebe und die Lösung ihrer Nöte durchaus international sind und durch gemeinsamen Erfahrungsaustausch gefördert werden können. Die amerikanische Small Business Administration ist dazu bereit und öffnet besonders den europäischen, aber auch den ostasiatischen Delegationen gern ihre Pforten, um sie über das zu unterrichten, was in diesem großen Land mit dem riesigen Wirtschaftspotential zugunsten der Klein- und Mittelbetriebe geleistet wird.

Die US-Regierung hat nach Erlaß des Small Business Act von 1953 systematisch in allen Ressorts der Bundesverwaltung, wo dies er-

forderlich und zweckmäßig war, entsprechende Abteilungen mit qualifizierten Fachleuten eingerichtet, denen aus der fachlichen Sicht der ministeriellen Verwaltung die Förderung der Klein- und Mittelbetriebe ans Herz gelegt wurde. Die große Koordinierung nimmt die Small Business Administration in Zusammenarbeit mit den Fachministerien vor und leitet die Ergebnisse der gemeinsamen Arbeit an die Außenstellen im ganzen Lande weiter. Natürlich darf man nicht vergessen, daß der ganze Apparat erst vier Jahre arbeitet und sich noch manche Kinderkrankheiten eingeschlichen haben. Aber es besteht die berechtigte Aussicht — und dies wurde im US-Kongreß im Beisein von Präsident Eisenhower im Herbst 1957 deutlich herausgestellt —, daß die (frei übersetzt) „Bundesbehörde zur Förderung der Klein- und Mittelbetriebe“ die ihr zugedachte Aufgabe voll erfüllen wird.

Etwas überspitzt ausgedrückt könnte gesagt werden:

In den Vereinigten Staaten ist dank des Verständnisses des Kongresses und mittels der Hilfe der Small Business Administration der junge Unternehmer aus den Klein- und Mittelbetrieben auf dem besten Wege, der These, daß der Mittelstand in der hochindustrialisierten Wirtschaft verloren sei, endgültig den Garaus zu machen.

ROLAND RUFFIEUX

DER POLITISCHE EINFLUSS DES MITTELSTANDES

Dieser Bericht untersucht die Stellung des Mittelstandes gegenüber den allgemeinen Problemen des Lebens und des politischen Handelns und überläßt es den Berichten über die „Mittelstandspolitik“, die konkreten Maßnahmen zu analysieren.

Jede wissenschaftliche Untersuchung erfordert zunächst eine Abgrenzung des Forschungsbereiches und die Wahl einer bestimmten Terminologie. Für den *political scientist* ist dies weitaus schwieriger als für die Forscher der übrigen Geisteswissenschaften, weil eine vernunftgemäße Aussage über politische Realitäten (im weitesten Sinn des Wortes) in sich schon politische Tragweite hat. Wir denken dabei nicht etwa nur an den Einfluß des Aristoteles auf die Verfassung von Athen; jeder Leitartikel irgendeines beliebigen politischen Tageblattes bestimmt die Vorstellung, die seine Leser sich von der Demokratie machen können. Man muß die Tatsachen (Wahlen, parlamentarisches Leben, Tätigkeit der Regierung) den Ideen, das heißt den Mythen (Wahlprogramme und das Vertrauen, das sie bei den Wählern genießen, Versprechungen der Regierung und Beeinflußbarkeit der öffentlichen Meinung) gegenüberstellen? Eine solche, absolut künstliche Unterscheidung ist nicht dazu angetan, das Studium der politischen Probleme zu fördern, denn Tatsache und Mythos bedingen sich gegenseitig.

Besser wäre es zu sagen, daß im Bereich der politischen Wissenschaften die geistig erkennbare Wirklichkeit die Grenzen der konkreten Wirklichkeit, als Wirklichkeit der Erfahrung verstanden, bei

weitem überschreitet. *Simiand* hat die speziellen Voraussetzungen für das Experiment innerhalb der Sozialwissenschaften dargelegt: ohne die Vollkommenheit zu erreichen, die den Naturwissenschaften eigen ist, sind sie doch ausreichend, um die Forschung zu rechtfertigen. Gewisse Aspekte des politischen Handelns können mit fast naturwissenschaftlicher Exaktheit analysiert werden; andere sind nur erfaßbar durch die „Spuren“, die sie hinterlassen; wieder andere schließlich sind überhaupt nicht greifbar und können nur erahnt werden. Diese Unsicherheit bedeutet nicht, daß die politischen Wissenschaften kein eigenes Objekt besitzen; sie rührt vielmehr von der Tatsache her, daß sie noch in den Kinderschuhen stecken.

Es kommt noch hinzu, daß die Entwicklung der politischen Wissenschaften sehr verschieden verlief je nach den einzelnen Disziplinen und Tätigkeitsbereichen. Die französische Schule hat das Studium der Wahlgeographie sehr weit vorangetrieben, während die amerikanischen Forscher vor allem auf dem soziologischen Sektor gearbeitet haben. In keinem Land jedoch ist das Thema, das uns hier beschäftigt, in erschöpfender Weise behandelt worden. Die Fülle der Veröffentlichungen könnte darüber hinwegtäuschen. Tatsächlich aber behandeln diese vor allem die politische Soziologie der Mittelschichten; ihre Soziographie ist noch sehr lückenhaft und ihre Soziometrie noch weit weniger entwickelt. Solche Lücken können uns nicht davon dispensieren, das Thema in der ganzen Breite, die es verdient, zu behandeln; sie mögen jedoch den hypothetischen Charakter gewisser Erörterungen erklären. Es scheint uns, daß *der Mittelstand im politischen Raum sowohl als soziale Kategorie als auch als ideologischer Mythos wirksam ist, daß seine politische Tätigkeit sich sowohl als direkter Druck einer Gruppe manifestiert wie auch als weitläufige Resonanz, die der Mythos im Bewußtsein des Individuums oder des Kollektivs wachrufen kann.* Dieser fundamentale Unterschied bringt eine ganze Reihe weiterer Unterscheidungen mit sich: die soziale Kategorie unterteilt sich in verschiedene, das heißt antagonistische Gruppen, die bald treiben, bald selbst getrieben werden; der Mythos kann als Wille oder ganz einfach als Vorstellung wirksam sein.

I. Von den Mythen zur Wirklichkeit

Eine Analyse des Mittelstandes muß heute den Umwandlungen Rechnung tragen, die seit dem 18. Jahrhundert im Wortschatz und in der Wirklichkeit der Politik stattgefunden haben. Bis dahin hatte man das politische Verhalten der sozialen Kategorien zumeist nach dem aristotelischen Schema analysiert. Der mittlere oder Mittelstand ist ein aktives Glied des Staates; seine politische Tätigkeit besteht vor allem in seiner ausgleichenden Rolle: er hält das Gleichgewicht zwischen Unbeweglichkeit und Abenteuererei (Perikles gegenüber dem Konservatismus und der Demagogie). Im 19. Jahrhundert entstehen zwei widerstreitende Begriffe vom Mittelstand. *Marx* zeichnet verantwortlich für den ersten, dessen Pessimismus nur zu rechtfertigen ist, sofern er sich ausschließlich auf die Situation in einer industrialisierten Gesellschaft bezieht; das Aufkommen demokratischer, um die persönlichen Freiheiten besorgter Regierungsformen erklärt den zweiten, weit optimistischeren Mythos von einem Mittelstand, der als Schutzwehr des Individualismus angesehen wird. Im Bereich der Realitäten widerlegen die Verbesserung der Statistik und die fortschreitende Arbeitsteilung beide Theorien: der Mittelstand verschwindet nicht und bleibt auch nicht völlig unangetastet, er wandelt sich tiefgreifend und beharrlich. Diese Wandlung erstreckt sich auch auf seine politische Funktion: der Mittelstand wird nacheinander zum beschleunigenden und retardierenden Moment in der strukturellen Entwicklung.

Marx gegen Croce

Es ist nicht an uns, hier den Grad der Originalität des *Marx*'schen Denkens zu bemessen. Eines jedoch ist unbestreitbar: *Marx* ist der eigentliche Schöpfer des Mythos der Klasse, der das politische Leben beherrscht. Tatsächlich sind aus den Abwandlungen seiner Gedanken (*Gurvitch* hat in den *Marx*'schen Werken etwa 50 verschiedene Bedeutungen des Wortes „Klasse“ festgestellt) und den Reaktionen, die sie hervorgerufen haben, fast alle Zweideutigkeiten, mit denen der Begriff „Klasse“ heute belastet ist, entstanden. Dies trägt weitgehend dazu bei, die heutigen Schwierigkeiten der soziologischen Forschung zu erklären.

Der berühmte Text aus dem *Manifest* (Die Geschichte aller bisherigen Gesellschaft ist die Geschichte von Klassenkämpfen) hat um den Klassenkampf einen leidenschaftlichen Marxismus herauskristallisiert, dessen politische Spannung noch lange nicht erschöpft ist. Der wissenschaftliche Marxismus ist nuancierter und zugleich ungenauer. In den historischen Werken folgt die Einordnung in Klassen nacheinander historischen, sozialen und psychologischen Kriterien. So gibt *Marx* die Existenz eines Mittelstandes als Resultat eines zeitweiligen Zusammenschlusses divergierender Interessen zu; dieser Mittelstand umfaßt bald die Bauern (unter Einschluß der kleinen Pächter), bald die kleinen Kaufleute. Dagegen hängen im „Kapital“ die Klassen „von der Kraft des Wirtschaftssystems und von der Stellung des Handelnden in der Produktion“ ab (*F. Perroux*). Ob sich nun *Marx* auf das Kriterium der Verteilung oder das der Produktion stützt, in jedem Falle sieht er in der Trennung des zahlenden Kapitals von der bezahlten Arbeit den Hauptgegensatz und das erste Prinzip der sozialen Differenzierung. Hieraus ergibt sich eine Schematisierung in zwei Gruppen, die es ihm gestattet, die Geschichte der Menschheit, in grobem Manichäismus, als „soziales Drama“ neu zu schreiben.

Der Begriff des „Mittelstandes“ ist das erste Opfer dieser Simplifizierung durch einen Theoretiker. Der Autor des „Kapitals“ hat nicht Unrecht, wenn er im Proletariat eine wirkliche Klasse sieht, denn es besitzt alle soziographischen Kriterien einer solchen. Aber für die Bedürfnisse seiner These schafft er eine „symmetrische“ Klasse — den Kapitalismus —, die, ohne homogene Merkmale, in den Bereich des traditionellen Mittelstandes übergreift, was einen ersten Angriff auf die aristotelische Harmonie bedeutet. Ein zweiter ist noch weit revolutionärer: *Marx* behauptet, daß die Beseitigung dieser Zwischenklasse unausweichlich sei und daß ihr Verfall sich eben gerade daraus erkläre, daß der „Mittelstand“ keine Klasse im eigentlichen Sinne sei.

Natürlich ist die *Marx*'sche Kritik sehr viel nuancierter. *Marx* greift auf die drei konstitutiven Merkmale einer Klasse zurück und will daran zeigen, daß sie im Mittelstand nicht vollständig verwirklicht sind: dieser besitzt keine Einheitlichkeit in der wirtschaftlichen Funktion und kein eigenes Klassenbewußtsein, sein sozialer Zusammenhalt ist nur sehr schwach. Daraus schließt *Marx* dann, daß alle sozialen Kategorien, außer dem kapitalistischen Bürgertum und dem Proletariat, falsche Klassen (Gegen-Klassen, wie man manchmal ge-

sagt hat) sind. Oder besser noch: Klassen, die noch im Entstehen sind, da sie erst vollwertige Klassen werden, wenn sie sich einer der beiden großen Klassen integrieren. Es versteht sich, daß die Apokalypse des Klassenkampfes, woraus die neue Welt hervorgehen soll, die Mehrzahl der Mittelklassen der Proletarisierung anheimfallen läßt.

Dieser äußerst summarische Überblick über die *Marx*'sche Klassentheorie führt zu einer Schlußfolgerung. Dem Klassengegensatz eine ausschließlich wirtschaftliche Erklärung zu geben, bedeutet einen Grundirrtum, auf den schon oft hingewiesen wurde. Dagegen ist die politische Deutung des Klassenkampfes richtig unter der Bedingung, daß man hinzufügt, daß dieser Kampf eine ganz verschiedene Bedeutung annimmt je nach dem Bezugssystem: so hat in liberaler Sicht das Proletariat ein Interesse daran, das Wirtschaftssystem zu erhalten, in marxistischer Sicht kann es nicht anders als es verdammen. Der Begriff der sozialen Klasse, wie er den *Marx*'schen Bemühungen um eine Klärung entspringt, fordert also ein Werturteil *vor* dem Existenzurteil: die Klasse existiert nur in Funktion ihres historischen Nutzens.

Diese Haltung bringt schwerwiegende Konsequenzen für den Begriff des Mittelstandes. Denn die marxistische Sicht hat das traditionelle Selbstbewußtsein der sozialen Kategorien, denen der Autor des „Kapital“ die Merkmale einer echten Klasse absprach, erschüttert. Eine solche Erschütterung der sozialen Maßstäbe zielte darauf ab, im Mittelstand unweigerlich ein „schlechtes Gewissen“ zu bewirken, bevor er noch ein klares Bewußtsein seiner eigenen Existenz hatte. Hierin kann man den Grund eines „Minderwertigkeitsgefühls“ des Mittelstandes sehen, denn seitdem nimmt sein Mythos eine untergeordnete Stellung in der Hierarchie der politischen Vorstellungen bezüglich der Klassen ein. Und diese Unterordnung ist von *Marx* bewußt gewollt. Sie äußert sich in einer Verschiebung des politischen Potentials dieser Mittelschicht: war sie vormals eine retardierende Schicht, so wird sie von da ab als gegnerische Klasse im Kampf gegen zwei Fronten, gegen das Großkapital und gegen das Proletariat, angesehen. Sicherlich ist der Marxismus zum größten Teil ein Gebäude abstrakter Ideen. Trotzdem prägt sein Wertsystem nicht weniger stark die politische Mentalität des 20. Jahrhunderts. Er ist sicher in weitgehendem Maße verantwortlich für die Gewohnheit, den Mittelstand negativ zu definieren, der sogar jene Theoretiker erlagen, die ihm an sich gewogen sind.

Man könnte noch andere Erklärungen für die Schwäche des nicht-marxistischen Mittelstandsbegriffes suchen. Die erste, die sich bietet, ist die, daß seine Vulgarisierung viel später erfolgte als die des marxistischen Begriffes und vor allem weniger allgemein. Die zweite gliedert sich gemäß der Vielzahl der (im weitesten Sinne des Wortes) „humanistischen“ Theorien auf. Hier gibt es eine Fülle von Erklärungen. Für *Schmoller* und *Funck-Brentano* ist das Gewicht der Geschichte entscheidend: der Mittelstand ist Erbe der Gemeinde-Bewegung, des Zunftwesens, des Aufstieges des Bürgertums, mit dem der Abstieg des Ancien Régime begann. In Frankreich bedeutet das Jahr 1789 nichts anderes als die politische Sanktionierung des sozialen Sieges eines „Dritten Standes“, der vorher nichts war und dann alles wurde. Sein Aufstieg vollzieht sich im Kampf um die Garantie der Freiheiten und endet im repräsentativen Regierungssystem. Andere Autoren ziehen die ökonomische Erklärung vor. Ausgehend von der Feststellung, daß „der Bürger des Mittelstandes weniger am Geld als am Ersparnis hängt“, sieht *Romier* in diesem „den sozialen Ausdruck“ eines „Kapitalismus der Ersparnis“, der humaner ist als der auf Aktiengesellschaften, Spekulation und Kredit sich gründende Großkapitalismus. *Charles Gide* ist differenzierter: die starke Divergenz zwischen Bürgertum und Proletariat, die er sehr stark heraushebt, teilt er in eine Vielzahl von Konflikten auf, die alle im Interesse begründet sind: danach gäbe es so viele Klassen wie es Einkommensformen gibt. Schließlich unterstreichen viele Autoren die moralische Bedeutung des Mittelstandes. *Desqueyrat* bezeichnet ihn als „ausgeglichen, methodisch, wirtschaftlich, aus Nützlichkeits- und Annehmlichkeitserwägungen allen politischen und sozialen Abenteuern abgeneigt, Freund der Herrschaft der Legalität, der Gleichheit, der Freiheit“; *Millot* betont vor allem die Tatsache, daß er stets eine Tätigkeit entfaltet, die „dem Menschen angepaßt“ ist.

Der wichtigste Versuch einer historisch-soziologischen Rehabilitation stammt indes von *Croce*, der sich bemühte, die Doppeldeutigkeit der Begriffe „Bürgertum“ und „Kapitalismus“ zu beseitigen. Nach seiner Meinung beruht die Funktion des Mittelstandes nicht allein auf seiner günstigen topographischen Situation, sondern vor allem auf seiner Möglichkeit, zwischen den beiden Extremen: dem konservativen und dem revolutionären Geiste, die beide gleichermaßen unversöhnlich sind, zu vermitteln. Diese direkt gegen den

Marxismus gerichtete Kritik führt uns auf das aristotelische Schema zurück; der moderne Liberalismus bringt also gewisse Aspekte des politischen Denkens der Griechen wieder zur Geltung.

Statistik und Arbeitsteilung

In Wirklichkeit kann es im Bereich der Realitäten keinen gemeinsamen Maßstab für den griechischen Stadtstaat und die politischen Gebilde der Gegenwart geben. Wenn der Marxismus überlebt hat, im Gegensatz zu vielen anderen sozialistischen Theorien, die zu gleicher Zeit wie er entstanden, so vor allem deshalb, weil er besser die Natur der im Entstehen begriffenen industriellen Gesellschaft vorausgesehen hat. Die Gleichläufigkeit seiner Ausbreitung in Europa mit der Ausbreitung der industriellen Revolution, deren soziale Konsequenzen er erklären wollte, ist oft betont worden: marxistischer Sozialismus und Maschinismus sind parallel miteinander von Westen nach Osten vorgedrungen. Man hat, wie uns scheint, der politischen Bedeutung, welche die Zahl, d. h. die Statistik, im Verlauf des 19. Jahrhunderts gewinnt, zu wenig Beachtung geschenkt. Während der ersten Hälfte des Jahrhunderts wird die Statistik in fast allen Staaten Europas zu einem Zweig der Verwaltungstätigkeit; sogar die absoluten Monarchien gestatten bald ihre Veröffentlichung. Der Zusammenstoß der politischen Theorien mit den statistischen Tatsachen läßt nicht auf sich warten: noch ist die große Krise des Jahres 1847 nicht beendet, so beruft sich schon *Dieterici* auf diese letzteren, um die marxistische These der absoluten Verelendung zu widerlegen. In der zweiten Hälfte des Jahrhunderts werden gleichzeitig die soziale Gesetzgebung und die berufssoziologische Statistik vervollkommenet. Auch hier finden die sozialen Klassen ihren Maßstab und ihren vollständigen juristischen Rahmen erst, *nachdem* sie von *Marx* beschrieben und in den Rang eines politischen Mythos erhoben worden waren.

Es zeigt sich nun ein interessantes Phänomen, daß man nämlich bei der statistischen Aufstellung der berufssoziologischen Kategorien nirgendwo die *Marx*'sche Eliminierung des Mittelstandes findet. Im Gegenteil neigen die ersten statistischen Erhebungen, welche die Mittelschicht der unabhängigen Produzenten sehr sorgfältig beschreiben, dazu, sie zu überschätzen, während die Aufzählung der Hauptklassen bei *Marx* sehr wenig nuanciert ist. *Auch die moderne*

Statistik offenbart den Mittelstand als treibende Kraft des öffentlichen Lebens. Der systematische Rückgriff auf die Zahl als Instrument der Verwaltung greift sehr bald von der Ebene der institutionellen Mechanismen der Politik über auf die gesamte Wirtschaftstätigkeit: die ersten Statistiken über die berufssoziologischen Kategorien und die Einkünfte begünstigen das Heranreifen liberal-demokratischer Regierungsformen; sie künden aber auch von Ferne bereits die autoritäre Planwirtschaft des folgenden Jahrhunderts an.

Das 18. Jahrhundert hatte bereits eine andere Entwicklung menschlicher Tätigkeitsweisen erfahren: der Entfaltung des Kapitalismus, die durch die Ausweitung der Wertpapiere und die Verbreitung der Maschine begünstigt wurde, entsprach eine fortschreitende Trennung von Kapital und Arbeit. Bei der Analyse der sozialen Konsequenzen des Systems von *Law*, hatte *d'Aguesseau* bereits auf die politischen Gefahren dieser Entwicklung hingewiesen. Der Mittelstand als von der Produktion unabhängiger Faktor geriet in eben dem Zeitpunkt in eine Krise, da der politische Aufstieg des Bürgertums die Stärke des Mittelstandes zu beweisen schien. Lange vor dem Ende des folgenden Jahrhunderts konnte man die Schwierigkeiten der kleinen und mittleren Produzenten sehr genau abmessen: die kleinen Industriellen, Handwerker und Kaufleute nahmen an Zahl zu, aber ihr Anteil am Sozialprodukt wurde durch die Vermehrung des wirtschaftlichen Verkehrs und die Revolution der Lebensweise nur wenig erhöht. Vom ersten Weltkrieg an sprach man vom „alten Mittelstand“, wenn man jene Unternehmer bezeichnen wollte, die noch die zur „Ausnahme“ gewordene Synthese von Kapital und Arbeit herzustellen vermochten. Die „belle époque“ war zu Ende.

Trotzdem blieb es falsch, den Verelendungsprozeß, wie *Marx* ihn vorausgesagt hatte, unterschiedslos für die gesamte Mittelschicht anzunehmen; selbst auf dem Höhepunkt der Krise gelang es bestimmten Zweigen des Mittelstandes, sich im fast allgemeinen Niedergang zu behaupten. Die Statistiken hoben eine neue Tatsache hervor: der Mittelstand verminderte sich nicht so sehr, als daß er sich verlagerte. Die Gründe für diese Entwicklung sind zahlreich. Die Verteidiger des traditionellen Mittelstandes haben vor allem dem Interventionismus — und später dem Dirigismus — des Staates die Schuld zugeschrieben, weil dadurch die Zahl der Funktionäre sich erhöhte. Es scheint jedoch vielmehr, daß die Erweiterung des tertiären Sektors in direktem Zu-

sammenhang mit dem Ausmaß des technischen Fortschrittes steht. Der neue Mittelstand ist weniger „ständisch“ als „funktional“: in ihm berühren sich die „*white collars*“ mit den Spezialarbeitern. Seine Existenz kann bei weitem nicht nur mit der Verproletarisierung der Unternehmer und der Entproletarisierung eines Teils der Arbeitermassen erklärt werden. Es handelt sich zum großen Teil um ganz neue Berufsgruppen, die durch die Veränderung der Produktionsweise geschaffen und durch die finanzielle Situation, die ihre Spezialausbildung oder ihre Seltenheit ihnen gewährten, der Mittelschicht eingegliedert wurden.

Die Entwicklung des Mythos des Mittelstandes und das Bewußtwerden seines konkreten Umfanges vollziehen sich also auf verschiedenen Wegen. Letzten Endes hat weder der marxistische Pessimismus noch der liberale Optimismus einen entscheidenden Einfluß auf die Schwerpunktverlagerung innerhalb der Mittelschicht gehabt. Dagegen haben diese beiden sich widersprechenden Mythen einen sehr realen *politischen Einfluß* gehabt, denn sie haben eine Rolle gespielt bei der Festlegung der beiden modernen Regierungsformen: der liberalen Demokratie und der autoritären Demokratie. Bezüglich des Nebeneinanderbestehens dieser beiden Mittelstandsformen beweist er die Zweifelhaftigkeit jenes Kriteriums, das man oft als das wichtigste Kennzeichen des Mittelstandes ansah: Eigentum der juristischen und jenes der physischen Person. In Wirklichkeit ist das Eigentum weitgehend sozialisiert, wie auch immer die herrschende politische Atmosphäre sein mag. In der nicht-marxistischen Gesellschaft hat die staatliche Intervention dahin geführt, daß die Macht (aber auch das Risiko) des Privateigentums weitgehend verringert wurde; das „sozialisierte Eigentum“, das zur vollendeten Form der sozialistischen Gesellschaft erklärt wurde, verbirgt zumeist nur die Privilegien einer bestimmten Gruppe. Der Fortbestand des Mittelstandes verlangt eine nuancierte Erklärung, in welcher seine Haltung zur politischen Wirklichkeit eine wichtige Komponente darstellt.

Drei Thesen

Ein Überblick über die widerstreitenden Mittelstandsauffassungen schien uns notwendig, um zu erklären, warum der Mittelstand in dem Rufe steht, politisch machtlos zu sein. Und wir müssen noch hinzufügen, daß er selbst diesen Ruf oft sogar als zu Recht bestehend

anerkennt. Die meisten Untersuchungen über den Mittelstand verneinen die Möglichkeit, daß er als solcher einen politischen Einfluß haben könne. Doch ist diese Behauptung sicher übertrieben. Sie erklärt sich allerdings aus der Tatsache, daß der Mittelstand eine ganz eigenartige Form politischen Handelns besitzt und daß verschiedene dieser Handlungsweisen erst seit kurzem Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen geworden sind. Wir sind daher zumeist auf allgemeine Aussagen angewiesen; wir fassen sie in drei Thesen zusammen:

1. Wie immer die Definition des Mittelstandes lauten mag, er bildet *nie* eine *homogene Kategorie* innerhalb des politischen Lebens. Es gibt kein politisches System, nicht einmal eine Partei, die ausschließlich den Mittelstand vertritt. Dem Mittelstand seinerseits ist es niemals gelungen, sich aufgrund einer eigenen Doktrin oder eines eigenen Wahlprogramms zusammenzuschließen. Dieser Zusammenhalt ist, mit nur ganz wenigen Ausnahmen, auf der Ebene der sozialen und beruflichen Untergruppen noch schwächer.

2. Der Mittelstand ist auch keine isolierbare Variable innerhalb der politischen Phänomene: seine Rolle fällt mit derjenigen anderer Gruppen zusammen, seine *Aktion* ist *nicht kontinuierlich*. Zwei Tatsachen sind besonders wichtig, um diesen unzusammenhängenden Charakter seines Auftretens zu erklären:

- a) die legale Beseitigung der Ränge und Standesunterschiede: 1789, 1848, 1917,
- b) die periodische Erschütterung der Wirtschaftsstrukturen: Krisen, „Kriegswirtschaft“, Reformen im Gefolge des Friedensabkommen.

3. Der Mittelstand übt seinen Einfluß mehr über den Mechanismus des sozialen als durch das Räderwerk des politischen Lebens aus: sein politisches Ansehen beruht auf seiner Stellung innerhalb des Gesellschaftsganzen; seine Bedeutung für den Wirtschaftsprozess bestimmt die Möglichkeit seiner Einflußnahme. Seine Aktionsweise ist im allgemeinen indirekt, was keineswegs bedeutet, daß sie unwirksam sei; aber seine *Taktik* ist wesentlich *defensiv*.

Man kann diese Thesen in drei Formeln zusammenfassen: nicht-homogene politische Klasse, diskontinuierliche Aktion, defensive Taktik. Die Macht des Mittelstandes steht in umgekehrtem Verhältnis zur politischen Ausprägung des jeweiligen Phänomens, dagegen in

direktem Verhältnis zu dessen sozialem oder wirtschaftlichem Charakter. In jedem Fall und unter jedem Gesichtspunkt ist seine soziale und wirtschaftliche Wirksamkeit stärker als seine politische. So kann man auch zwei Kategorien von Phänomenen unterscheiden. Bei der Schaffung der politischen Strukturen ist der Mittelstand mehr aktiv als passiv: er hat in relativ wirksamer Weise beim Entstehen der modernen Demokratien mitgewirkt; er hat seine Rolle gespielt in den Krisen, die diese durchmachten. Dagegen ist er in der politischen Taktik eher passiv: die „Professionalisierung“ der politischen Führung hat ihm weniger Vorteil gebracht als anderen; die Aktion der Interessengruppen war für ihn nicht so günstig, als man zu glauben versucht sein könnte.

II. Mittelstand und politische Strukturen

Lorenz von Stein unterscheidet zwischen Gemeinschaft und Gesellschaft. Dabei bedeutet letztere eine Gemeinschaft, in der die menschlichen Beziehungen gemäß logischem Plan geordnet sind. Das Entstehen politischer Regierungen ist nur ein Aspekt dieser Differenzierung. Der Anteil, den der Mittelstand an diesem Prozeß nehmen kann, hängt ab von der Bedeutung, die er sich selbst beimißt, wobei natürlich — dies würde *L. von Mises* beifügen — die Interessen der anderen sozialen Gruppen zu achten wären. Während man die Spuren dieses universalistischen Ideals mit seiner Achtung vor dem Individuum bei der Entstehung der liberalen Demokratie wiederfinden kann, triumphiert andererseits doch die Gruppendisziplin, die niemals für die wünschenswerte soziale Harmonie einsteht, in der „Regierungskrise“ oder der Revolution, die in einer autoritären Demokratie endet. Eine solche Entwicklung entspricht einer Art Spezialisierung der sozialen Kategorien. Der alte Mittelstand hat vom 19. Jahrhundert an stark zur allgemeinen Verbreitung der liberalen Demokratie beigetragen; der neue Mittelstand dagegen hat häufig gezwungenermaßen an jenen Krisen mitgewirkt, die zur autoritären Demokratie in der Spielart des 20. Jahrhunderts führten.

Verpolitisierung des „Dritten Standes“ und Erweiterung des Wahlrechts

Allgemein nennt man das Jahr 1789 als dasjenige der Machtübernahme des französischen Bürgertums im Staat. Die Erklärung der Menschen- und Bürgerrechte soll ihm die politische Macht, der Nationalbesitz die wirtschaftliche Grundlage, die durch die Industrialisierung sehr bald verstärkt worden sei, verliehen haben. In dieser Sicht würde die Haltung des Dritten Standes in den Generalständen das Vorspiel der „Aufspaltung im Innern des Bürgertums“ bedeuten, die dem Mittelstand endgültig die Kennzeichen einer politischen Klasse verliehen hätte. In Wirklichkeit scheint uns dieser Prozeß viel langsamer und durch verschiedene Etappen, deren Länge nach den einzelnen Ländern verschieden ist, gekennzeichnet gewesen zu sein. *Holcombe* hat z. B. die Rolle des städtischen und ländlichen Mittelstandes bei der Abfassung der amerikanischen Verfassung aufgezeigt. Dadurch wurde jenseits des Atlantik ein Kampf fortgesetzt, den die englischen „Industrialisten“ gleichzeitig gegen das alte Zunftwesen und den Staatsdespotismus begonnen hatten. *Guérin* hat die Krisen der französischen Revolution auf Klassengegensätze zurückgeführt: der Jacobinismus (ganz zu schweigen vom Babouvismus) fällt dem Mittelstand, der des Terrors müde geworden war, zum Opfer. Später liefern die Wahlreformen von 1817 und 1820 in Frankreich und diejenigen von 1832 und 1867 in Großbritannien ein gutes Vergleichsobjekt, um den politischen Aufstieg des Mittelstandes zu bemessen.

Über den Umfang der Restauration, die in Frankreich durchgeführt werden soll, sind extreme und gemäßigte Royalisten verschiedener Meinung. Die Wahlreform von 1817 versucht, die Chancen gleichmäßig zu verteilen. Sie verfestigt die paradoxen Praktiken, deren Schauplatz die französische Kammer seit 1815 gewesen ist. Um „ihre“ Charta zu verteidigen, zeigen sich die Gemäßigten viel konservativer als die extremen Royalisten, denen es vor allem darum zu tun war, die 1815 erlangte Mehrheit zu sichern. Daher plädieren die ersteren für eine teilweise Erneuerung der Kammer und eine Steuer von mindestens 300 Franken, die letzteren für eine vollständige Erneuerung und eine Senkung der Steuer auf 30, ja sogar auf 25 Franken. Warum? Man findet die Antwort, wenn man sich vorstellt, was für jede Richtung der Teil der Wählerschaft, der zwischen 300 und 25 Franken

Steuern bezahlte, bedeutete. In unserer heutigen Sicht handelte es sich zweifellos um die untere Schicht des Mittelstandes (die lower middle class von *Grayson*).

Nun fürchtet aber *Richelieu* gerade in ihr den „revolutionären Strom“, er, der „Gemäßigte“, der der Ansicht ist, daß die Charta schon genug an Revolution in die Restauration gebracht habe, so daß man bei der 300-Franken-Grenze bleiben könne. Dagegen verlangen *Bonald* und *Villele* hartnäckig die Herabsetzung dieser Grenze. Die Extremisten meinen, daß die „Hilfskräfte der oberen Klasse“ gerade in dieser letzten Klasse zu finden seien, während die Franzosen, die weniger als 25 Franken oder keine Steuern zahlten, überhaupt nicht zählten. Die Argumentation *Villele's* ist interessant: dadurch, daß sich der Adel mit den mittleren Steuerzahlern verbündete, könnte er den politischen Einfluß seines Rivalen, des Großbürgertums, ausschalten. Er zählt also auf ein Bündnis des „Besitzes“ gegen die „Fähigkeiten“. Halten wir jedoch fest, daß beide Richtungen sich einig sind über das Niveau, das der Mittelstand in der sozialen Pyramide einnimmt, und über die Rolle, die er in der Regierung spielen kann. Gemäßigte und Extremisten fürchten ihn: die ersteren wollen trotz seiner die Charta retten, die letzteren — zwar für ihn eintretend, aber ihn nur als Mittel benützend — auf das Ancien Régime zurückkommen. Zur sozialen Diagnostik kommt eine politische Taktik hinzu.

Tatsächlich war der Mittelstand zufrieden mit dem Gesetz von 1817, das schließlich die 300-Franken-Grenze beibehielt: der wahlberechtigte Mittelstand (die obere Schicht), weil es den Geist der Charta achtete, der nicht wahlberechtigte Mittelstand, weil der — soeben beschriebene — Streit den Aufstieg einer dritten Partei begünstigte, die ihn indirekt vertrat. Es handelt sich um die Liberale Partei, wo man Seite an Seite mit den Bonapartisten und Konventionalisten die Vertreter der „Patentierten“, das heißt der Unternehmer im Handel und in der Industrie, vorfand. Aber sie ist noch schwach, und es bedarf erst der Reform von 1820, damit sich der Mittelstand ein eigenes politisches Bewußtsein erwirbt. Enttäuscht, daß die von *Villele* empfohlene Allianz nicht zustande kam, und beunruhigt durch den Aufstieg der dritten Partei, erzwingen die extremistischen Großgrundbesitzer das „Gesetz der Doppelwahl“ (1820), das ihre Macht im Parlament verstärkt. Doch zerfällt sie nach und nach wieder bis zum Jahre 1830. Es ist bemerkenswert, daß eine der berühmten Verord-

nungen Karls X., die die Juli-Revolution auslösen, den „Patentierten“ das Wahlrecht wieder gänzlich entzieht. Aber zu diesem Zeitpunkt ist die wirtschaftliche Entwicklung schon zu weit fortgeschritten, als daß der Mittelstand sich noch behandeln ließe wie in den Jahren 1817 oder 1820: die Juli-Revolution ist das Vorspiel der industriellen Revolution.

Freihandel und Zweiparteiensystem

Die politische Tatenlosigkeit des französischen Mittelstandes zur Zeit der Restauration steht in krassem Gegensatz zur Aktivität, die die entsprechenden Gruppen in England während der folgenden Jahrzehnte an den Tag legen. In England hatte der klassische Gegensatz zwischen Grundbesitzern und Industriekapitalisten eine klar umrissene und dauerhafte Form angenommen, aus dem ein Parlamentarismus ganz eigenen Gepräges hervorgegangen war. Die heutige Struktur des Unterhauses ist weitgehend das Ergebnis jener Kämpfe des 19. Jahrhunderts zwischen Konservativen und Liberalen, den Nachfahren der Tories und Whigs. So tragen auch die Wahlreformen von 1832 und 1867 den Stempel einer Gesellschaft, die weit mehr von der industriellen Kultur geprägt ist, als dies bei der französischen Gesellschaft der gleichen Epoche der Fall ist.

Die Reform von 1832, durch die 150 Sitze neu verteilt wurden, war zweifellos von Vorteil für die Pächter und Heuersleute in der Landwirtschaft, aber vor allem für das kleine und mittlere Bürgertum der Industriegebiete im Norden und Westen des Landes, deren Städte endlich eine Vertretung im Parlament erhielten. Die Verlagerung des politischen Schwerpunktes vom „grünen“ zum „schwarzen“ England erklärt die Verdrängung der Whigs zugunsten der Liberalen Partei. Sie vollzieht sich im Verlauf der beiden Phasen des Kampfes um die Durchsetzung des Freihandels.

Anfänglich stützen sich die Industriellen auf die städtischen Konsumenten, um die protektionistische Gesetzgebung zugunsten der Getreidepreise aufheben zu lassen. Durch ihren erfolgreichen Kampf gegen das teure Brot führt die „*Anti Corn Law League*“ den Sieg der Liberalen Partei herbei. Aber während des wirtschaftlichen Niedergangs der fünfziger Jahre verlieren die Liberalen an Dynamismus, und so holen die Grundbesitzer zum Gegenschlag aus, indem sie mit

Unterstützung des Mittelstandes die Fabrikgesetze durchbringen; seine politische Reife führt den Mittelstand dazu, endgültig den Freihandel dem Protektionismus vorzuziehen. Durch diese Entscheidung, die die Umformung der Partei der Whigs in eine liberale Partei vollendet, verstärkt der englische Mittelstand das Zweiparteiensystem. Um die Mitte des Jahrhunderts bereits fühlt sich *Disraeli* beunruhigt durch die Macht der Liberalen Partei, und, das Heilmittel *Villèle's* anwendend, führt er die Arbeiter ins politische Leben ein durch die Wahlreform von 1867.

Seine Berechnung erwies sich als richtig, denn gegen Ende des Jahrhunderts beginnt die Labour Party die Position der Liberalen anzugreifen, während sie scheinbar die Konservative Partei schont. Unter dem Vorwand, das Gleichgewicht zwischen den Klassen zu erhalten, setzte *Lord Beaconsfield* der ausschließlichen Vorherrschaft des alten Mittelstandes ein Ende. Nach einer aktiven Periode von 1840 bis 1870 wird er sich für das folgende halbe Jahrhundert passiv verhalten. Der Prozeß ist also genau umgekehrt wie die Entwicklung in Frankreich. Aber das Zweiparteiensystem ist eine endgültige Errungenschaft des Regimes: der neue Mittelstand wird im folgenden Jahrhundert sozialistisch wählen und damit den Niedergang der Liberalen Partei noch beschleunigen, deren Aufstieg sein Vorgänger begünstigt hatte.

In Belgien, Holland und den skandinavischen Ländern vollzieht sich die Entwicklung mehr nach der englischen als nach der französischen Weise, nur mit dem Unterschied, daß dort der Mittelstand sich weit dauerhaftere politische Positionen sichert.

Vom Korporativismus zum imperialistischen Abenteuer

Aus einer präsidentiellen Republik hervorgegangen, deutet das Zweite Kaiserreich bereits auf die autoritären Demokratien des 20. Jahrhunderts hin. *Napoleon III.*, der vielfach als ein Verteidiger der Arbeiterklasse dargestellt wird, besaß eine breite Gefolgschaft im Mittelstand. Seine Politik der öffentlichen Arbeiten, die fieberhaften Spekulationen, die sie hervorruft, erzeugen eine Prosperität, die in krassem Gegensatz zum Niedergang der Jahre 1845—1850 steht und „das Geschäftemachen“ begünstigt. Ebenso führen die Schwierigkeiten der Umstellung nach dem Krieg von 1914—1918, der von

Grund auf die Funktion der Wirtschaft gewandelt hat, Italien und Deutschland dazu, sich einem „starken Mann“ zuzuwenden. In einem Zeitraum von 10 Jahren wiederholt sich der gleiche Vorgang.

Zu Anfang vermeidet der Faschismus sowohl die Exzesse des Sozialismus wie die Begünstigung der Ambitionen des Großkapitals; das gewinnt ihm die Sympathie des durch den „verstümmelten Sieg“ enttäuschten italienischen Mittelstandes. Immerhin zeigt die Reorganisation der Wirtschaft, daß der Faschismus kein Konservatismus alten Stils ist: die kleine Industrie ist weit weniger begünstigt als die große; der Korporativismus hält Handel und Handwerk fest umklammert mittels der Preiskontrolle und des Außenhandels. In dem Maße als sich die imperialistische Tendenz des Regimes verfestigt, wird die Bewegungsfreiheit der unabhängigen Produzenten beschränkt durch die schrittweise Einführung der Planwirtschaft. Trotzdem weiß der Mittelstand *Mussolini* Dank für die Überwindung der Krisen von 1920 und 1929. Auch ist er der Meinung, daß die korporativen Organe seine Interessen besser vertreten als das klassische parlamentarische System.

In Deutschland ist die Anhängerschaft weiter Kreise des Mittelstandes an das Hitlerregime weit weniger theoretisch begründet: der Nationalsozialismus scheint als einziger fähig, die Schwierigkeiten zu überwinden, mit denen die Weimarer Republik zu kämpfen hat. Tatsächlich war die Inflation der zwanziger Jahre genügend „dirigiert“, um die Großindustrie zu verschonen, während sie die mittleren Unternehmen schwer schädigte und den kleinen Betrieb, der sich mit bescheidenen Einkünften zufrieden geben mußte, ruinierte. Die Weltkrise verstärkte das Ressentiment des Mittelstandes, indem sie erneut das Versagen des Liberalismus und die Machtlosigkeit des Sozialismus bewies. Die dem unabhängigen Mittelstand durch Art. 164 der Weimarer Verfassung zugesicherte Hilfe blieb also illusorisch.

Demgegenüber hatte der Nationalsozialismus weit offener dem Mittelstand die Hand entgegengestreckt als der Faschismus: sein „Katechismus“ von 1920 übernahm die meisten seiner Forderungen. Die politische Radikalisierung des Mittelstandes vollzieht sich auf dem Umweg über die Unterstützung einer Wahl, deren Ziel die Sicherung wirtschaftlicher Positionen ist; der Erfolg des Nationalsozialismus in den Wahlen von 1932 ist die Folge davon. Von 1933 an wird *Hitler* eine große Geschicklichkeit entfalten, um dies zeitweilige Zusammengehen

in ein dauerndes Bündnis zu verwandeln. Nach dem Beispiel *Mussolini*s bedient er sich des korporativistischen Alibis, um den Mittelstand an das Dritte Reich zu binden: die „Arbeitsfront“ vereinigt 19 Berufsgruppen in einer Disziplin, die den Erfolg garantiert, sie aber gleichzeitig aufs straffste einer einzigen Partei und ihrem Chef unterordnet. Bald wird, wie in Italien, auch in Deutschland die Mobilisierung der Industrie für die Wiederaufrüstung dem unabhängigen Mittelstand jede echte Autonomie nehmen. *Mussolini* und *Hitler* rechneten auf gleiche Weise: die berufsständische „Ordnung“ ist nur ein Vorwand, um den Mittelstand dem totalitären Staate dienstbar zu machen. Das Streben nach Ausgleich der Interessen der verschiedenen sozialen Schichten ist dabei von geringerer Bedeutung als das Hegemoniestreben: der Korporativismus geht aus dem imperialistischen Abenteuer entstellte hervor.

Volksdemokratie und Gleichschaltung

Den Vorwurf einer unklugen Anhängerschaft an den Totalitarismus kann man dem Mittelstand Osteuropas, das nach dem Zweiten Weltkrieg von den UdSSR besetzt wurde, nicht machen. Obwohl sie sich als treue Verwalter des Marxismus-Leninismus ausgaben, haben die Theoretiker der Volksdemokratie doch zunächst gelehnet, daß diese sich auf Kosten des Mittelstandes etablieren müßte¹. Dieser Widerspruch schien verdächtig, wenn man die ideologische Tradition kannte, auf die sie sich beriefen. Tatsächlich hatte *Lenin*, *Marx* überbietend, behauptet, daß es einen direkten Zusammenhang zwischen dem Fehlen eines Mittelstandes und den Machtchancen für die Sowjets gäbe. Eine solche Meinung gründete sich auf eine gründliche Kenntnis der russischen Verhältnisse: durch eine Politik, die weitgehend an ausländische Kapitalien appellierte, gab es in der zaristischen Zeit weniger Mittelklassen in Rußland als in Frankreich oder England; das Land hatte das Stadium des städtischen Handwerks übersprungen (*Feldman*). Daher der Schluß, daß ein Bündnis zwischen Proletariat und Bauernschaft leicht den Sieg über das Bürgertum davonzutragen würde, sofern man einen Generalstab aus Berufsrevolutionären fände.

¹ Vgl. hierzu die Definitionen der Volksdemokratie (insbesondere die von BIERUT), über die E. KARDELJ in „De la démocratie populaire en Yougoslavie“, Paris 1949, berichtet.

Stalin nahm die *Marx*'sche Mythologie und die leninistische Doktrin wieder auf, um ein „Modell“ zu schaffen: den Staat der Arbeiter und Bauern auf dem Weg zum Kommunismus. Aber, nach der Terminologie eines neueren Werkes, besaß dabei die Ideologie weit weniger Bedeutung als die Ideokratie. Es ist hier nicht der Ort, die zahllosen theoretischen Variationen über die „Konstruktion des Sozialismus“ und die „Wege“, die dahin führen, aufzuzeigen. Alle bestätigen eine wesentliche Tatsache: vor der Kommunistischen Partei hat keine revolutionäre Partei sich eine so totale Umgestaltung aller bestehenden sozialen Verhältnisse zum Ziele gesetzt. Wir haben an die nuancierten Meinungen *Marx*' über das Schicksal des Mittelstandes erinnert; *Stalin*, sein mehr um politischen Erfolg als um Reinheit der Lehre besorgter Schüler, hat ihn ohne Zögern der „Reaktion“ zugezählt. Da das Rußland von 1917 keinen bedeutenden Mittelstand besaß, war seine Vernichtung rasch vollzogen, mit nur einer Ausnahme: das mittlere Bauerntum. Dieses wurde das Opfer einer brutalen „Dekulakisierung“, die die endgültige Einführung einer strengen Planwirtschaft kennzeichnete. *Stalin* zeigte dadurch, in welche Richtung seine Ideokratie wies: die Dringlichkeit und das Ausmaß der Umwälzung entsprachen der Schwäche des Industrieproletariats, das heißt der wirtschaftlichen Rückständigkeit des Landes; die Schaffung eines Grundstockes von Schwerindustrie schloß in sich die Aufopferung der Landwirtschaft und die totale Unterordnung der übrigen Wirtschaftstätigkeiten unter dieses primäre Ziel. Der Erfolg, der in den UdSSR trotz ungünstiger Bedingungen damit erzielt wurde, ließ die Stalinisten an den generellen Wert ihrer Theorie glauben.

Darum benutzten sie auch die Gelegenheit von 1945, das sowjetische „Modell“ in dem befreiten Osteuropa zu verbreiten unter dem Deckmantel einer Volksdemokratie, die als nationale dargestellt wurde. Aber einige Länder dieser Zone waren weit von einem Zustand wie dem Rußlands im Jahre 1917 entfernt: Ostdeutschland, die Tschechoslowakei besaßen einen zahlenmäßig starken und politisch hochentwickelten Mittelstand. Deutlicher als anderswo führte in diesen beiden Ländern der Wunsch nach Anwendung des von *Stalin* revidierten *Marx*'schen Schemas zur Gründung der Volksdemokratie durch die fortschreitende Erdrückung des Mittelstandes. Der Mythos des „sozialisierten Eigentums“ gestattete es, den räuberischen Charakter der Nationalisierungen zu maskieren, die sich nicht mehr auf

die großen Wirtschaftssektoren von öffentlichem Interesse wie Energie, Transport oder Kredit beschränkten. Man kann sagen, daß die Festigkeit des neuen Regimes in umgekehrtem Verhältnis zum Widerstand des Mittelstandes stand, dessen ganze Existenz durch die neue Aufteilung des Besitzes getroffen wurde.

Die „Eliminierung“ des ostdeutschen Mittelstandes zwischen 1945 und 1953 bietet ein bedeutsames Beispiel für den gnadenlosen Kampf zwischen Volksdemokratie und unabhängigem Mittelstand. Die Begütertesten wurden unmittelbar ihrer wirtschaftlichen Grundlage beraubt durch die Nationalisierung; diejenigen, die zunächst noch verschont geblieben waren, mußten bald die „Erdrosselung“ ihrer Betriebe durch die Kontingentierung der Rohstoffe und die staatlichen Strafabzüge erleben. Der soziale Vernichtungswille ging bis zu physischem Zwang. Die Erhebung der Arbeiterklasse verlangte diese Umkehrung der Werte. Der Widerstand des Mittelstandes wurde allgemein einem Angriff auf das Regime gleichgesetzt, und die *St. Just'sche* Formel („Keine Freiheit für die Feinde der Freiheit“) genügte, um eine Politik der Unterdrückung zu rechtfertigen. Nur die jugoslawischen Theoretiker versuchten, das Problem mittels der Fiktion der Gleichheit zu lösen: nach *Mandic* „haben die Menschen die Revolution gemacht, und die Revolution hat die soziale Situation eines großen Teils der Bevölkerung umgewandelt. Die wesentlichste Veränderung besteht in der Tatsache, daß alle sozialen Stellungen allen Gliedern der jugoslawischen Gesellschaft ohne Unterschied zugänglich sind. Aus dieser Prämisse folgt (sic!) die zweite. Aus einer aufmerksamen Untersuchung der sozialen Verhältnisse in Jugoslawien muß man schließen, daß der Ausdruck „Mittelstand“, wie er allgemein gebraucht wird, auf keine der sozialen Gruppen in diesem Land anwendbar ist“².

Diese beiden Verhaltensweisen — die politische Brutalität und die theoretische Negierung — treffen sich darin, daß sie die Unvereinbarkeit von Mittelstand und Volksdemokratie unterstreichen. Denn der theoretische Monolithismus des proletarischen Staates verträgt sich schlecht mit der Vielfältigkeit, die die Grundlage jeder Gesellschaft ist. In diesem Sinne erweist sich der Stalinismus als die politische An-

² „Les groupes occupationnels et l'évolution sociale en Yougoslavie“, in: Round Table Conference on the Role of the Middle Classes in Countries of the Mediterranean Region Undergoing Rapid Social and Economic Development, Zagreb 1956.

wendung der *Marx*'schen Theorie vom Klassenkampf: die Volksdemokratie, Ausdruck der Arbeiterklasse im Augenblick der absoluten Herrschaft, ist aufgebaut auf den Ruinen des bürgerlichen Staates und vollendet die Niederlage des Kapitalismus und seiner „Komplizen“.

Die Erringung des allgemeinen Wahlrechtes in Frankreich und die Verstärkung des Zweiparteiensystems in England geschehen zugunsten des Mittelstandes und teilweise durch seine Mitwirkung. Dagegen sind der Korporativismus im Faschismus der Vorkriegszeit und der den Volksdemokratien eigene Monolithismus direkt gegen ihn gerichtet. Wir haben hier für den Mittelstand zwei verschiedene Möglichkeiten, an der Entstehung eines politischen Regimes teilzunehmen. Der Unterschied erklärt sich vor allem aus den Umwandlungen, die der Mittelstand im Durchgang durch die Jahrhunderte erfahren hat. Wenn man die Entwicklung jeder Art von Demokratie verfolgt, wird man daher feststellen, daß der Mittelstand, der unter ihren Krisen leidet, von Grund auf verschieden ist von dem, der ihren Aufstieg begünstigte.

Weltkrise und „Regierung der Zuständigkeiten“³

Die Weltkrise, die von 1929 an herrschte, ist eine Gelegenheit, gleichzeitig die Festigkeit der liberalen Demokratie und den politischen Einfluß des Mittelstandes zu ermessen. Ist der Mittelstand der Garant der liberalen Demokratie? Wenn ja, auf welche Weise? Der Fall Belgiens, das als „Demokratie des Mittelstandes“ (*van Kalken*) bezeichnet wurde, bietet ein typisches Beispiel: seine Entwicklung gleicht nicht derjenigen Deutschlands, das entschlossen das repräsentative System aufgibt, noch derjenigen Frankreichs, das in gefährlicher Weise zögert, es der neuen Situation anzupassen. Daher sind auch die Dreißiger Jahre in Belgien gekennzeichnet durch das Inkrafttreten einer „Mittelstandspolitik“, die fähig war, die Struktur des demokratischen Staates zu wandeln, ohne sie zu zerstören.

Am Vorabend der Krise ist der belgische Mittelstand, Erbe des historischen Bürgertums, in einer sehr günstigen Lage. Aber zwischen 1930 und 1935 verschärft sich die Lage fortschreitend trotz der Deflationspolitik. Daher fordern alle drei Parteien des Parlaments

³ Der Ausdruck stammt von L. ROSENSTOCK-FRANCK in „Democraties en crise“, Paris 1937.

Hilfsmaßnahmen. Die Liberale Partei, die der traditionelle Wortführer des Mittelstandes war, beschränkt sich auf ein rein negatives Programm (Anti-Interventionismus, Anti-Klerikalismus), was ihren Vorfall erklärt. Die belgische Arbeiterpartei, in der der jungsozialistische Flügel besonders fortschrittlich ist, glaubt die Proletarisierung beschwören zu können durch eine Arbeitsfront, die Mittelstand und Arbeiterklasse auf der Basis einer korporativen Berufsorganisation vereinen soll, das heißt, auf nur einem Punkt des Planes von *Man*, der sehr tiefgreifende Reformen vorgesehen hatte. In der katholischen Partei schließlich fordert die christlich-demokratische Richtung, gestützt auf die Schule von Löwen und auf die Gewerkschaften, einen Korporativismus freier Verbände im Sinne der Enzykliken.

Im März 1935 zur Regierung gekommen, wird der Leader der Christlichen Demokraten, *van Zeeland*, eine Synthese zwischen der Löwener Schule und dem Plan von *de Man* herstellen. Er übernimmt von den „Professoren“ eine Technik der Abwertung und die wichtigsten Formeln für eine kühnesoziale Gesetzgebung und vom Leader der Sozialisten eine Kreditkontrolle, die allerdings nicht allzu rigoros ist. Das Experiment *van Zeeland* zeigt diese Besonderheit, daß es die klassische Demokratie, die bis dahin ausschließlich politisch orientiert war, auf eine breitere Basis stellt, wo auch die Wirtschaft mehr an Bedeutung gewinnt: ein Land, dessen Regierung Kredite kontrolliert, stimmt nicht mehr ganz mit dem Modell von *Bryce* überein. Wie hat der Mittelstand reagiert? Sicher ist, daß er nicht ganz unbeteiligt ist am Niedergang der Liberalen Partei, die durch die Verhältniswahl in Schranken gehalten wird. Dem Experiment *van Zeeland* gegenüber spaltet er sich. Ein Großteil wird, eingeschüchtert durch die totalitäre Propaganda *Degrelles*, den Rexismus unterstützen und dessen kurzlebigen Erfolg vergrößern. Aber die Mehrheit billigt und unterstützt die „Regierung der Zuständigkeiten“; ihre politische Reife befähigt sie, an der Rettung der Demokratie mitzuwirken.

*Wachstumskrise des Sozialismus**und Erwachen des Verständnisses für das Eigentum*

Alle Wirtschaftssysteme der Volksdemokratien — und das bedeutet zugleich auch die politischen Systeme — haben im Laufe ihres ersten, von den UdSSR aufgezwungenen Fünfjahresplans eine Krise durchgemacht. Die Gründe für diese Krise sind vielfältig. Wir wollen hier nur einen festhalten, der uns der grundlegende zu sein scheint, weil er mit der Logik des Systems selbst verknüpft ist: die Fiktion des „sozialisierten Eigentums“ konnte dem Zusammenspiel (oder Widerspruch) der Interessen nicht standhalten. Nach vielen anderen Kritiken weisen die Thesen von *Djilas* auf einen zentralen Punkt: „Die kommunistische Revolution hat die Revolutionäre dahin geführt, zu ihrem eigenen Vorteil Verhältnisse zu schaffen, die denen, an die sie glaubten und die zu errichten sie versprochen hatten, entgegengesetzt waren“⁴. Unter dem Vorwand, die herrschende „usurpatorische“ Klasse zu vernichten, haben sie eine neue geschaffen. Die Befreier setzten sich als Verwalter der sozialen Ordnung ein. Das hatte zur Folge, daß das Kollektiveigentum tatsächlich nur den Übergriff einer Gruppe auf das gesamte nationale Eigentum verschleierte, über das sie nach Belieben verfügt. Politische und wirtschaftliche Macht sind in einer Hand vereinigt mit allen Mißbräuchen, die eine solche Verwirrung nach sich ziehen kann. Darum haben sich auch die Wachstumskrisen der Planwirtschaften — die sich aus einem übersetzten Entwicklungstempo und einer ungenügenden Kenntnis des wirtschaftlichen Kalküls ergaben —, in den Volksdemokratien nur in einer Reihe von politischen Prozessen geäußert; die „Verantwortlichen“ wurden ideologischer Abirrungen, nicht technischer Irrtümer beschuldigt; auf diese Weise wurde die Ideokratie nicht in Frage gestellt.

Nichts ist so interessant wie das Schicksal des Mittelstandes in dieser kritischen Situation. Denn er hat die Vernichtung überlebt, trotzdem die Beherrscher der Volksdemokratien mehrere Jahre hindurch alles daran gesetzt hatten, ihm jeden rechtlichen Schutz und alle wirtschaftliche Macht zu entziehen. Man mußte wohl oder übel zurücksetzen und indirekt auf ihn zurückkommen. Bei aller Bevorzugung, die sie den Riesenkombinaten angedeihen ließen, hatten die Plan-

⁴ *La nouvelle classe*, Paris 1947, 41.

wirtschaftler die Abnutzung der vorhandenen Anlagen übersehen; die immer häufiger auftretenden Pannen ließen sie nur umso schärfer in Erscheinung treten und unterstrichen zugleich den Fehler, den man begangen hatte, als man das zu ihrem Unterhalt notwendige Handwerk unterdrückte. Man war gezwungen, es wieder einzuführen und einen Großteil der Investitionen auf die Reparatur der Anlagen zu verwenden. Übrigens führte die Bevorzugung der Produktion von Ausrüstungsgütern zum Nachteil der Verbrauchsgüter zu sehr ernststen Verknappungen aller gängigen Produkte, ganz zu schweigen von den „Luxusgegenständen“. In diesem Sinne stehen die aus der Unzufriedenheit der Bevölkerungen entstandenen Aufstände von 1953 und 1956 in direktem Zusammenhang mit dem Verschwinden der kleinen Industrie und des Handwerks. Die Notprogramme, die dazu bestimmt waren, die dringendsten Bedürfnisse zu befriedigen, forderten: entweder die Auflösung der großen Produktionseinheiten — aber dann wäre es beschämend gewesen, ein gigantisches Stahlwerk aufgebaut zu haben, um Rasierklingen oder Nähadeln herzustellen! — oder die Wiedereröffnung der kleineren Unternehmen. Man hat sich noch nicht entscheiden können, und dies Zögern erklärt das Fortbestehen der Schwierigkeiten. Jedenfalls fährt der Mittelstand fort, seinen politischen Einfluß spürbar zu machen auf dem Umweg über sein wirtschaftliches „Nichtvorhandensein“.

Man kann es diesen dem Untergang geweihten Klassen (ehemalige Chefs kleiner und mittlerer Unternehmen, „nationalisierte“ Handwerker) nachfühlen, daß sie wenig Eifer zeigen, mit einem Regime zusammenzuarbeiten, das sie „vernichtet“ hatte. Umso mehr als man die gleiche Lauheit bei dem neuen, vom Regime selbst geschaffenen Mittelstand vorfindet, wie es der Fall der jugoslawischen Arbeiter-Bauern bezeugt. Die Doppelbeschäftigung war bereits eine Eigentümlichkeit der Vorkriegsindustrie: das Bergwerkszentrum von Zenica in Bosnien beschäftigte 1939 1607 Arbeiter-Bauern auf insgesamt 5681. Das Verhältnis ist das gleiche geblieben (1952: 4227 auf 12689). Die Neuerung besteht nur darin, daß diese „Hybriden“ nicht mehr die Opfer des „ausländischen Kapitalismus“ sind, sondern die „Titelbesitzer“ des Kollektiveigentums. Nach dem marxistischen Schema müßte alle Entfremdung verschwunden sein. In Wirklichkeit aber hat man festgestellt, daß die Bindung dieser Arbeiter-Bauern an die Industrie in umgekehrtem Verhältnis zur Größe ihrer landwirt-

schaftlichen Grundlage steht. Alle diejenigen, deren Besitz nur sehr klein ist, haben nur den einen Ehrgeiz, ihn möglichst rasch zu vergrößern, wobei der Arbeitslohn der Fabrik als Spargroschen angesehen wird. Die Verwalter der sozialistischen Wirtschaft trachten also selbst danach, der Fabrik zu entrinnen. Etwa, um den Sozialismus durch Anwendung kollektivistischer Methoden besser und schneller auf dem landwirtschaftlichen Sektor einzuführen? Keineswegs. Diese Hybriden leisten tatsächlich einen hartnäckigen Widerstand gegen die Modernisierung der Landwirtschaft. Im Zwiespalt zwischen dem sozialisierten und dem Privateigentum haben sie sich bewußt für das letztere entschieden. Wie einerseits dieser Reflex typisch ist für den traditionellen Mittelstand (nämlich die Einheit von Kapital und Arbeit zu erhalten), so ist andererseits der Sozialismus durch seine Exzesse verantwortlich für diese rückläufige Bewegung, der er unterworfen ist. Es ist nicht sehr erstaunlich, daß die Verallgemeinerung des Begriffes des Kollektiveigentums und die Mißbräuche, die er mit sich bringt, wenn man in den Bereich der Realitäten vordringt, zu dieser hartnäckigen Anhänglichkeit an das Privateigentum unter ganz ausgefallenen Formen geführt haben.

III. Mittelstand und politische Strategien

Aktiv in der Hervorbringung politischer Strukturen, ist der Mittelstand eher passiv in Bezug auf die Strategien, die das Funktionieren des Regimes sichern sollen. Immerhin gewinnt seine, wenn auch relative Einflußfähigkeit an Wirksamkeit in dem Maße, als die Größe der Gruppe, die diese Strategien anwendet, abnimmt. Wenngleich Opfer der Frontenbildungen und Parteikoalitionen, ist der Mittelstand doch weniger machtlos im Bereich der zahlenmäßig stets geringen Interessengruppen. Eine oberflächliche Erklärung dieses Phänomens könnte man in der Tatsache suchen, daß der Mittelstand die Pflanzstätte einer beruflich orientierten politischen Klasse bleibt, ohne allerdings aus ihrer Unterstützung dauerhaften Nutzen zu ziehen.

Jedoch scheint es uns, man müsse in der Erklärung noch weiter gehen. Im politischen Leben hängt die Macht zunächst vom Grad der parteilichen Organisation ab. Diese hinwieder ist bedingt durch ein klares Zielbewußtsein, von dem aus die praktisch anzuwendenden

Mittel bestimmt werden. Wer also keine politische Zielrichtung hat, steht in Gefahr, als Mittel für andere benützt zu werden. Nun ist der Mittelstand, der es vorzieht, gewissermaßen unpolitisch sich an die rein sozialen „Werte“ zu halten, oft dazu verurteilt, den politischen „Nützlichkeiten“ zu dienen. Die Strategen der Politik bedienen sich seiner häufiger, als daß sie ihm dienen. Da der Mythos des „Mittelstandes“ sehr verschiedene Realitäten umgreift, liefert er ein gutes politisches Schlagwort, um Handlungen zu decken, die weit über die Verteidigung der Mittelschichten hinausgehen, ja oft ihrem wirklichen Interesse zuwiderlaufen.

Der Mittelstand als Opfer der „Fronten“

Die Entwicklung des Faschismus und Nationalsozialismus hat gezeigt, wie der Mittelstand zum Opfer einer korporativen Ordnung werden konnte, die zu seinem Schutz errichtet war: die nationalsozialistische Arbeitsfront ließ dem mittleren Unternehmen schließlich nur noch wenig Initiative. Andererseits hatten die „Experimente“, die vom Zentrum oder von der Rechten — *Brüning* in Deutschland, *Laval* in Frankreich — gemacht wurden und die sich fast ausschließlich auf die Deflation stützten, keinen beträchtlichen Einfluß auf die wirtschaftliche Konjunktur. Der Mittelstand spürte das⁵. Im Vergleich dazu brachte der Versuch der Volksfront soviel Neues, daß man von einer eigentlichen Strategie sprechen kann, besonders im Frankreich des Jahres 1936.

Zunächst wird der Ausweg nach links rückhaltlos akzeptiert, denn der Beistand der Kommunistischen Partei war unbedingt notwendig, um die vorgesehenen Strukturverbesserungen durchzusetzen. In der Folge verbargen die beiden andern Partner der Volksfront — die Radikalsozialistische und die Sozialistische Partei — nur sehr schlecht ihre Politik der Überbietung, die nach ihrer Ansicht die Anhängerschaft auffüllen und in die Doktrin einen „neuen Schauder“ bringen sollte.

So wenig die wahre Absicht der Kommunistischen Partei auch bekannt ist, sie scheint uns doch eine andere gewesen zu sein. Es ist sicher, daß die Volksfront für sie viel mehr eine Taktik als eine

⁵ Vgl. hierzu das rückschauende und enttäuschte Urteil des „*Front économique*“ vom 15. Oktober 1937.

Strategie gewesen ist. Wir können hier nicht die Ursachen analysieren, die die Entwicklung der Dritten Internationale zwischen 1928 und 1935⁶ bestimmt haben: von der traditionellen Parole „Klasse gegen Klasse“ (dem genauen Abbild des *Marx*'schen Schemas) ging man über zur Einheitsfront, um sich schließlich mit der Volksfront zu begnügen⁷. Wahrscheinlich hatten die internationalen Ereignisse einen größeren Einfluß als die innerstaatliche Konstellation in den verschiedenen Ländern. Jedenfalls aber blieb die Umstellung reine Taktik und die Internationale gab nie ihr strategisches Ziel auf: die Verbreitung des Kommunismus über die ganze Erde.

Diese Entwicklung interessiert uns hier insofern, als man sich zeitweilig von der ideologischen Dychotomie *Karl Marx*' abwandte, die den Mittelstand politisch lahmlegte. Der VII. Kongreß der Internationale zeigte keine Bedenken zu empfehlen, ihn in einer Volksfront unter Führung des Proletariats zu benutzen, um schneller den Kapitalismus niederzuwerfen. Die Ziele der Volksfront, wie Moskau sie damals vorschrieb, gehen eindeutig aus folgender Stelle bei *G. Dimitrow* hervor: „Die Volksfront gestattet den Kleinbürgern, den Bauern, den demokratischen Intellektuellen nicht nur, sich von der Bevormundung und Unterdrückung durch das Finanzkapital zu befreien, sondern auch, sich gegen dieses zu stellen zur Verteidigung ihrer Interessen und Lebensrechte und sich dabei auf ihre Kampfgemeinschaft mit der Arbeiterklasse zu stützen, und zwar sowohl auf nationaler wie auf internationaler Ebene“⁸.

Nach diesem recht einfachen Schema hat die Volksfront in Frankreich die verschiedenartigsten Gebilde hervorgebracht, die noch lange nicht alle erschöpfend erklärt sind. Ein Paradox jedoch verdient besondere Beachtung. In Verbindung mit dem „Kampf gegen den Faschismus“ ist die Zuvorkommenheit dem Mittelstand gegenüber — man glaubte, er habe in Deutschland dem Nationalsozialismus die Wege bereitet aus Ressentiment darüber, daß man ihn geopfert hatte — der wichtigste gemeinsame Nenner der Koalitionspartner.

⁶ Jahr des VII. Kongresses, der den Umschwung bestätigte.

⁷ Die Taktik des „Klasse gegen Klasse“ isoliert die Kommunistische Partei, einzige Vertreterin der Arbeiterklasse, im Kampf gegen alle übrigen Parteien, die als Komplizen des Bürgertums und des Kapitalismus angesehen werden; die Einheitsfront vereinigt die Kommunistische Partei und die Sozialistische Partei mittels eines Aktionsbündnisses, das eine Einheit in der Basis schafft; in der Volksfront reichen beide Parteien den anderen „antifaschistischen“ Organisationen die Hand im Hinblick auf eine gemeinsame Aktion, die nur durch einen „Gipfel“-Pakt geleitet ist.

⁸ *Communisme international* 10/11 (1937) 1247.

Nun beklagt sich aber gerade der unabhängige Mittelstand am Ende des *Blum*'schen Experiments, daß er die ganzen Kosten des Unternehmens habe tragen müssen, und seine Behauptung besteht teilweise auch zu Recht. Was war geschehen?

Vor allem dies, daß der französische Mittelstand den Parteien der neuen Koalition nur ein beschränktes Vertrauen entgegenbrachte, das sich mit der weiteren Entwicklung der Volksfront in offene Feindschaft verwandelte⁹. Es war dies eher die Folge seiner traditionell defensiven Haltung, als daß man hier von einer ausgearbeiteten Strategie hätte sprechen können. Er verdächtigte die Kommunistische Partei ganz zu Recht, seine Vernichtung, angesichts der Größe der faschistischen Gefahr, aufgeschoben, aber nicht darauf verzichtet zu haben¹⁰. In dem Maße, als er die Verproletarisierung als die höchste Gefahr betrachtet, empfindet er immer weniger jenes Solidaritätsgefühl mit der Arbeiterwelt, von dem *Thorez* auf dem Kongreß in Villeurbanne spricht. Dagegen besteht zwischen dem Mittelstand und der Doktrin der Radikalen so etwas wie eine „präetablierte Harmonie“¹¹, jedoch beunruhigen ihn die taktischen Schwankungen dieser Partei, ihre Mißhelligkeiten und schließlich ihre Politik des Überbietens, zu der sie gezwungen ist, um ihre Position innerhalb der Volksfront zu behaupten. Schließlich ist es die Sozialistische Partei, an dem er sich noch am wenigsten stößt. Zu wiederholten Malen hatten ihre Chefs Verständnis für die kleinen Unternehmer gezeigt: von 1930 an hatte *Faure* auf die Gefahr von seiten der „Groß“-Bauern hingewiesen; zur Zeit der Volksfront betonte *Séverac* die Gefahr der Großkaufhäuser für den unabhängigen Handel. Schließlich war auch die maßvolle Haltung *Blums* beruhigend für ihn, hatte er doch nach siebenmonatiger Regierung gesagt:

„Die Erfahrung zeigt, daß politische Gebilde, wie wir sie darstellen, bei der Regierung zwei Gefahren ausgesetzt sind: entweder Abfall und Feindschaft der Arbeiterklasse oder Rückfall eines Teils des Mittelstandes und des Bürgertums in die Reaktion (sic!). Die Arbeiterklasse wendet sich ab und zieht sich auf sich selbst zurück, wenn das

⁹ Am Vorabend der Wahlen hatte immerhin die Mehrheit dem kaufmännischen Mittelstand insofern Entgegenkommen gezeigt, als man straffe Verordnungen bezüglich der Großkaufhäuser erlassen hatte.

¹⁰ Immerhin muß man daran erinnern, daß von Juli 1936 bis März 1937 die kommunistische Fraktion im Parlament auf 115 Gesetzesvorschläge 63 zugunsten des Mittelstandes eingebracht hat.

¹¹ Der Ausdruck stammt von *DESQUEYRAT*: op. cit. 186.

Reformwerk nicht unter ihren Augen schnell und beherzt genug durchgeführt wird. Ein Teil des Mittelstandes und des Bürgertums fühlt sich beunruhigt und sucht Zuflucht auf Seiten der politischen Reaktion, sobald der soziale Fortschritt Anzeichen von Zusammenhanglosigkeit, Parteilichkeit oder Brutalität zeigt. Jedes menschliche Werk ist nur Stückwerk, und ich wage nicht zu behaupten, daß wir diese doppelte Gefahr vollkommen vermieden haben. Aber ich muß trotzdem feststellen, daß im Großen und Ganzen die Arbeiter und die kleinen Unternehmer fester und leidenschaftlicher als je zuvor dem begonnenen Werk verbunden sind und daß eine wachsende Gruppe des Bürgertums und des Mittelstandes seinen eigentlichen Sinn zu verstehen und seinen Nutzen für die gesamte Nation zu würdigen beginnt¹².

Diese sehr nuancierte Diagnose gestattet eine Erklärung der Reaktionen des Mittelstandes. Man findet darin sicherlich die nachträgliche Rechtfertigung dafür, daß er die Sozialistische Partei in den Wahlen von 1936 unterstützt hat und auch in der Folgezeit weiter unterstützen wird.

Aber die *Matignon*-Abkommen haben eigentümlicherweise den Umfang und die Spontaneität dieses „Zusammenschlusses“ beschränkt. Denn der Mittelstand wird der Regierung *Blum* niemals verzeihen, daß sie ihn „vergessen“ hat, in einer Auseinandersetzung, die ihn unmittelbar anging. So sieht man die „*Front Economique, Tageszeitung zum Schutz des Mittelstandes*“, heftigst protestieren gegen die Kollektivverträge, die 40-Stunden-Woche und die Anstellungsklauseln, alles Maßnahmen, die tatsächlich weit weniger die großen als die kleinen Unternehmen treffen. Von diesem Augenblick an hat der Mittelstand ganz klar das Gefühl, das Opfer der Volksfront gewesen zu sein und seine Feindschaft richtet sich in gleicher Weise gegen die Berufsverbände: er ist ebenso enttäuscht von den Arbeitergewerkschaften, deren „Pläne“ ihn dem Anschein nach hatten schonen wollen, wie auch von dem Egoismus der Großunternehmer. Und er zog daraus eine Lehre für die Zukunft: nur die Organisation kann politischen Einfluß verleihen. Die Volksfront hat daher in Frankreich eine wahre Blüte der Schutzorganisationen des Mittelstandes zur Folge, die auch bestehen bleiben; jedoch war ihr Zusammenschluß auf nationaler Ebene, der zeitweilig zustande kam, nicht von Dauer.

¹² Zitiert bei IZARD: *Les classes moyennes*, Paris 1938, 52—53.

Die Strategie der Nationalfronten, die von 1945 an in Osteuropa angewandt wird, stellt eine Entwicklung dar, die der der Dritten Internationale der Dreißiger Jahre entgegengesetzt ist: dank der militärischen Erfolge der UdSSR kann der Kommunismus die Nationalfront als Vorspiel — nicht als Ersatz — der Einheitsfront durchsetzen. Immerhin besteht eine bemerkenswerte Parallele hinsichtlich der Bedingungen, unter denen die anfangs einander ziemlich ähnelnden Maßnahmen getroffen werden. So wie die Widerstandskraft des französischen Mittelstandes 1936 durch die Krise geschwächt war, so war es die Lebenskraft des tschechischen und ostdeutschen infolge der Besatzung und des Krieges. In beiden Fällen sind die Zukunftsaussichten beherrscht durch eine vordringliche Aufgabe: 1936 ist es der Kampf gegen den wirtschaftlichen Niedergang, 1945 der Wiederaufbau der Wirtschaft und der Gesellschaft. Im zweiten Fall allerdings erfolgt der Durchbruch nach links aufgrund eines noch weit zweideutigeren Kompromisses, denn am Ende des Zweiten Weltkrieges ist das ganze Bündnissystem in der Welt zusammengebrochen, während zehn Jahre zuvor *Stalin* dem Franzosen *Laval* nur einen Waffenstillstand gewährt hatte.

So versteht man auch besser den Irrtum von Yalta, der vor allem in der Meinung bestand, daß von 1941 an die beiden Großen zwar verschiedene, aber keineswegs unvereinbare Begriffe von Demokratie besäßen. Diese Illusion verflog erst mit dem Staatsstreich von Prag, durch den die der tschechischen Nationalfront angeschlossenen bürgerlichen Parteien „gleichgeschaltet“ wurden. In den anderen Volksdemokratien nahm die Entwicklung, wenn auch weniger brutal, den gleichen Verlauf; in Ostdeutschland erfolgte die Unterstellung der nicht-kommunistischen Organisationen unter die SED rasch und endgültig, während die ungarische Partei der kleinen Eigentümer viel hartnäckiger Widerstand leistete. Auf jeden Fall zerstörte der Zusammenbruch der Nationalfront die Fiktion der Volksdemokratie, so wie sie von 1945 bis 1948 aufrechterhalten wurde. Gut informierte Beobachter hatten bereits auf ihre Gefahren hingewiesen. Um nur ein Beispiel zu nennen: die Verstaatlichungen des „Großkapitals“ wurden nur nach einem einzigen Kriterium, der Zahl der beschäftigten Arbeiter, durchgeführt. Die zugrundegelegte Zahl ist dabei von geringerer Bedeutung als die Tatsache, daß sie absolut einheitlich auf alle Zweige der Industrie angewandt wurde: wenn in einem stark konzentrierten

Sektor auf diese Weise nur die Großunternehmen betroffen wurden, so traf dies nicht zu für andere, die weiter gestreut waren und in denen mittelgroße Unternehmen vorherrschten. Trotzdem ließen es die Theoretiker der „verschiedenen Wege“ zum Sozialismus nicht fehlen an beschwichtigenden Erklärungen an die Adresse der mittleren und kleinen Unternehmen, denn das verlangte die Taktik der Nationalfront. So beschloß *Gottwald*, der Präsident der tschechischen Kommunistischen Partei, im Jahre 1945 ein Plädoyer zugunsten der Verstaatlichungen mit folgenden Worten: „... Andererseits gibt die genaue Abgrenzung des verstaatlichten Sektors der Industrie unseren kleinen und mittleren Unternehmern die notwendige rechtliche Sicherheit für eine volle Entfaltung der Privatinitiative im nicht-verstaatlichten Sektor“¹³. Es blieb der Zukunft überlassen, diese Versprechungen Lügen zu strafen. Im ganzen erwiesen sich die Nationalfronten als noch weitaus ungünstiger für den Mittelstand als die Volksfronten, und der Unterschied entspricht genau dem Gewicht, das die Kommunistische Partei in den beiden Koalitionsarten besaß.

Der Mittelstand als Spielball der Interessengruppen

Die Umstände, die die gegenwärtige starke Zunahme der Interessengruppen verursacht haben, sind zahlreich: die Ausweitung und Intensivierung der staatlichen Zuständigkeiten spielen dabei eine große Rolle, aber nicht weniger das Streben der sich bekämpfenden sozialen Gruppen nach einem Höchstmaß von Einfluß auf das Wirtschaftssystem. In dieser Hinsicht muß darauf hingewiesen werden, daß das Widerspiel der Interessen ebenso auf die Verteidigung alter Privilegien wie auf die Eroberung neuer Vorteile abzielt. Daher zieht das Phänomen des „Druckes“ mehr und mehr die Aufmerksamkeit des „political scientist“ auf sich: auf die anfänglich übereilten Verallgemeinerungen folgen jetzt Analysen, die der Kompliziertheit der Phänomene besser Rechnung tragen.

Die Notwendigkeit dauerhafter Interessengemeinschaften im Hinblick auf die politische Aktion wird auch von denjenigen Schichten, die bisher jeglichen Zusammenschluß ablehnten, wie etwa die kleinen Unternehmer, anerkannt. Es sollte sich daraus eine größere politische

¹³ Rudé Právo vom 25. Oktober 1945, zitiert bei BARTON: Prague à l'heure de Moscou, Paris 1954, 126.

Macht des Mittelstandes ergeben, bei dem die „Interessenverteidigung“ von alters her die Hauptsorge war. Tatsächlich scheint es aber, als hätte der Mittelstand als solcher von dieser Entwicklung nicht in gleichem Maße profitiert wie die übrigen Partner des Gemeinwesens. Wir denken hierbei vor allem an Frankreich, wo es eine zwar beschränkte, aber beachtliche Anzahl von Interessengruppen gibt, die im Namen des Mittelstandes arbeiten. Der Einwand, die französischen Verhältnisse seien zu speziell, als daß man aus ihrer Kenntnis eine allgemeine Theorie ableiten könnte, ist nicht stichhaltig.

Dies vorausgeschickt, kann man sagen, daß Frankreich in diesem Zusammenhang Eigentümlichkeiten aufweist, die der Aufmerksamkeit unbedingt wert sind. Zunächst einmal ist dort der Mittelstand dem repräsentativen System weniger gut angepaßt als anderswo; dies erklärt das Nebeneinanderbestehen, das heißt die Konkurrenz von konservativen Gruppen, die bestrebt sind, eine bestimmte soziale Ordnung aufrecht zu erhalten, und von „Bewegungen“, die zu autoritären Methoden neigen (*St. Hoffmann*). Dann ist das Thema der Klassen nicht mehr das ausschließliche Vorrecht marxistisch eingestellter Parteien, und die Parteien der Mitte oder der Rechten wenden sich ihrerseits mehr und mehr an den „Mittelstand“ (*Duverger*); die Tendenz ist hier von größerer Bedeutung als anderswo, denn die Ideologie spielt eine große Rolle im politischen Leben. Schließlich sind jene Bereiche beruflicher Tätigkeiten, denen der Mittelstand angehört, weit archaischer als in anderen Ländern, was in einem eigentümlichen Steuergesetz zum Ausdruck kommt: zweifellos war es nur seine „Randsituation“, der das mittlere Unternehmen und das kleine Geschäft die Pauschalregelung oder freie Steuererklärung verdankte.

Diese Steuervergünstigungen sind so bedeutend für die erwähnten sozialen Kategorien, daß aller Druck im Wesentlichen zu ihrer Verteidigung ausgeübt wird. Der Wille, eine aller „Verbeamtung“ entgegengesetzte Unabhängigkeit zu sichern, entsteht mehr aus ideologischen als aus interessenmäßigen Gründen: darum äußert er sich auch in den Wahlkämpfen weniger entschieden. So erklärt der Kampf um die Erhaltung des Steuersystems weitgehend die politische Haltung jener beiden Organisationen, die gegenwärtig am ausgesprochensten die Verteidigung des unabhängigen Mittelstandes in Frankreich übernommen haben: die *Confédération Générale des*

Petites et Moyennes Entreprises (CGPME), die eine reine Interessenvertretung geblieben ist, und die Bewegung *Poujades*, die der Politisierung nicht entgehen konnte¹⁴. Es besteht übrigens zwischen beiden offensichtlich ein Zusammenhang, da die CGPME, die 1945 zum Schutz von Handel und Industrie gegründet wurde, sich nur bis 1952 fortschreitend aufwärtsentwickelte, also bis zu dem Zeitpunkt, da das Aufkommen des Poujadismus ihr ernste Konkurrenz zu machen begann.

Die Ähnlichkeit dieser beiden Gruppen ist in mehr als einer Hinsicht auffallend. Zunächst hinsichtlich der Zahlen: auf dem Höhepunkt ihrer Macht stützt sich die CGPME auf 3000 Organisationen (die 800 000 Firmen zusammenfassen); die „Union pour la Défense des Commerçants et Artisans“ (UDCA) behauptet 1956, von ungefähr 700 000 Mitgliedern getragen zu sein. Leider kann man die finanziellen Mittel nicht abschätzen. Dann werden in beiden Fällen die ständigen Mängel in der Organisation bemäntelt durch das „Charisma“ des Chefs: es gibt einen „Léon“ (Gingembre)-Mythos und eine „Pierrot“- (Poujade)-Legende. Die CGPME und die UDCA beeinflussen sich gegenseitig hinsichtlich ihrer Aktionsweisen, die immer gewaltsam sind: die Schlagwörter sind verallgemeinernd, die Forderungen mehr imponierend als überzeugend, laufend bedient man sich der Drohungen gegen die Parlamentsmitglieder und der Gewaltanwendung gegen die Beamten, Massenversammlungen sollen die öffentliche Gewalt (Etats Généraux) zur Kapitulation zwingen.

Trotzdem ist der Unterschied beim Zugang zur Macht offensichtlich. Die CGPME weigert sich stets, sich zu „politisieren“, während die am Wahlabenteuer beteiligte Bewegung 2½ Millionen Stimmen auf sich vereinigt. In einem Fall bleibt der Zugang indirekt; man geht nicht über den Vorraum hinaus. Im anderen Falle dringt man bis ans Herzstück des gleichwohl verurteilten „Systems“. Der Hinweis auf das Steuerstatut, das oben erwähnt wurde, erlaubt die Größe dieses Druckes zu ermessen. Im Rahmen der „Verteidigung von Handel und Industrie“ — die das traditionelle Alibi aller Interessengruppen zur Mobilisierung parlamentarischer Unterstützung darstellt — hat die

¹⁴ Vgl. zur Frage der Interessengruppen in Frankreich das ausgezeichnete Buch von J. MEYNAUD: *Les groupes de pression en France*, Paris 1958, und kürzer: G. LAVAU: *Un pressure group français: la CGPME*, in: *Revue française de Science Politique*, 1955. Nicht weniger bedeutend ist S. HOFFMANN: *Le mouvement Poujade*, Paris 1956.

CGPME dazu beigetragen, Zwischengruppen, die dem Mittelstand günstig gesinnt waren, auf den Plan zu rufen. Der Aktion dieser Gruppen ist es auch zuzuschreiben, daß 1948 der *Mayer-Plan* einer ausnahmsweisen Steuervorwegnahme, die die Inflation abbremsen sollte, teilweise scheiterte. Desgleichen erreichte es die CGPME einige Monate später, daß der unabhängige Mittelstand von der 1946 erfolgten Regelung der Sozialen Sicherheit ausgenommen wurde. Wie man sieht, ist die indirekte Aktion einer Interessengruppe weit entfernt davon, unwirksam zu sein.

Demgegenüber nimmt die Wirksamkeit der UDCA — immer im Hinblick auf die Steuer — in dem Maße ab, als sie eine politische Bewegung wird. Der Mythos des ursprünglichen Poujadismus beruht weitgehend auf der Revolte gegen die Steuern, die das erste Komitee von Saint-Céré (Lot) ins Leben rief. Dort entschloß sich der alte Kämpfer, der inzwischen Vertreter einer Buchhandlung geworden war, zum Kampf, um die Proletarisierung des kleinen Handels zu vermeiden¹⁵; im Juli 1953 gab ihm eine Steuerkontrolle den Anlaß, mit einigen Gefährten zur direkten Aktion überzugehen. Aber als die UDCA, stark geworden durch die regionalen Erfolge, versuchte, zu einem nationalen Steuerstreik überzugehen — in seiner bilderreichen Sprache nannte *Poujade* es „den Wasserhahn abdrehen“ —, wurde es ein Mißerfolg. Nach einer neuerlichen Periode verworrener Unterhandlungen mit den Parteien beginnt die Bewegung ihre Politisierung: zum alten Thema vom Mittelstand als dem Opfer der Steuern gesellt sich das Schlagwort gegen das „Rumpfparlament“ und das Verschachern „Groß-Frankreichs“.

Diese Ausweitung der Themen vergrößert die Anhängerschaft und vermehrt die Einnahmen, und damit kann die UDCA durch Umzingelung des Parlaments einen halben Sieg erringen: die Abgeordneten mildern die Gegenmaßnahmen gegen die Steuerverweigerer, ohne allerdings bezüglich des Steuerstatuts nachzugeben. Im August 1955 wirft sich die Bewegung plötzlich in den Wahlkampf. Dieses Mal ist der Erfolg bedeutend: 2½ Millionen Stimmen, ca. 50 Abgeordnete. Aber der Erfolg bleibt fruchtlos: die Poujadistischen Abgeordneten im Parlament haben keine konstruktiven Vorschläge zu machen, und ihr Vertreter in der Finanzkommission muß öffentlich seine Unkenntnis in Steuerangelegenheiten zugeben. Damit hat der Poujadismus

¹⁵ Vgl. hierzu: P. POUJADE, *J'ai choisi le combat*, Saint-Cere 1955.

gezeigt, daß er weder die Zielsicherheit noch die Verhandlungsgewandtheit, die die Aktionen der traditionellen Interessengruppen wie die CGPME (*J. Meynaud*) kennzeichnen, besitzt. Zudem hat seine Demagogie den Glorienschein beseitigt, den geduldigere Verteidiger geschickt um den Mythos vom „Mittelstand“ geschaffen hatten. Das zwar übertriebene Wortspiel vom „Poujadolf“ (*Lüthy*) enthält doch einen Teil Wahrheit. Es versteht sich von selbst, daß im Gegensatz zu anderen Berufsverbänden¹⁶ weder die CGPME noch die UDCA sich mit dem Los des abhängigen Mittelstandes befaßten.

IV. Schluß

Die aus der Entwicklung der Strukturen und aus der Reihe der Strategien zur Veranschaulichung der Möglichkeiten politischer Einflußnahme seitens des Mittelstandes entnommenen Beispiele führen uns zu einer ersten Feststellung: die besondere Natur dieser Möglichkeiten darf uns nicht dazu verleiten, die Bedeutung dieses Einflusses zu unterschätzen. Die politischen Wissenschaften entgehen nicht immer der „Kinderkrankheit“ junger Wissenschaften, ein Phänomen als „Randphänomen“ zu betrachten, sobald es sich nicht in ihre Kategorien einordnen läßt.

Der „marginalistische“ Irrtum stammt vor allem von der Anziehungskraft der marxistischen Theorie. Man konnte ihr erliegen zu einem Zeitpunkt, da der Mittelstand unter den Folgen einer Weltkrise litt, die sogar die Grundlagen der Demokratie in Frage stellte¹⁷. Heute gilt das nicht mehr, denn sogar marxistische Denker stellen heute die Allgemeingültigkeit der Erklärung aufgrund der „Produktionsverhältnisse“ in Frage, so z. B. *Hilferding* in einer wichtigen Untersuchung über das historische Problem¹⁸. Er weist zwar immer noch der historischen Wissenschaft die Aufgabe zu, den psychologischen Prozeß zu untersuchen, in welchem diese Verhältnisse das Bewußtsein der Menschen in Funktion ihrer Interessen bestimmen. Aber er muß doch

¹⁶ Zum Beispiel das Comité national de Rénovation fiscale, das von Millot und Gingembre angeregt wurde.

¹⁷ Unter dieser Perspektive muß man die pessimistischen Urteile von R. ARON sehen: „Man sorgt sich um den Mittelstand nur, wenn die Gesellschaft erschüttert und die soziale Struktur in Frage gestellt ist . . . wenn man eine Mittelklasse sucht, hat man zuvor implizite die Existenz der Arbeiterklasse und des Bürgertums anerkannt.“ In: *Inventaires III: Classes moyennes*, Paris 1939, 25.

¹⁸ Das historische Problem, in: *Zeitschrift für Politik*, Dezember 1954.

anerkennen, daß es nicht nur um wirtschaftliche Interessen geht und daß politische Interessen oft eine entscheidende Rolle spielen. So gelangt er zu einem weniger engen Begriff des „Klassenbewußtseins“, da er die Grenzen der ausschließlich ökonomischen Aktivität überschreitet. Eine solche Erweiterung gestattet den Übergang zu einer Theorie über die sozialen Gruppen, die viel günstiger für eine konkrete Analyse ist. In einem solchen Rahmen ist die Übereinstimmung bezüglich eines Systems geistiger Werte ein ebenso wichtiges — wenn nicht noch wichtigeres — Element wie die Gemeinschaft in der wirtschaftlichen Tätigkeit, die Ähnlichkeit des Milieus und die Synchronisierung der politischen Aktion. Immerhin muß hier daran erinnert werden, daß die Vielzahl der Klassen nicht nur vom Marxismus abgelehnt wird. Es gibt einen Determinismus der „Organisation“, für den die allgemeine Entwicklung des technischen Zeitalters eine unwiderrufliche Nivellierung der sozialen und politischen Hierarchien mit sich bringt. Unter anderen hat auch *Sorokin* diese Behauptung für falsch erklärt: jede Gesellschaft ist der Schauplatz eines unausgesetzten Kampfes zwischen Faktoren der Schichtenbildung und nivellierenden Kräften¹⁹. Da die wirtschaftliche Schichtenbildung weniger variiert als die politische, ist es leichter, den Mittelstand aufgrund seiner Berufstätigkeit als aufgrund einer Analyse seiner politischen Haltungen zu erklären.

Diese Tatsache könnte genügen, um den ungleichen Fortschritt in der Erarbeitung der beiden Problemkreise zu erklären. Wenn man das Thema des Mittelstandes angreift, so beklagt man für gewöhnlich seine schwer zu definierende Natur und flüchtet sich dann in einige vage Verallgemeinerungen über seine „soziale Bedeutung“. Eine solche Ausflucht ist aber ernster soziologischer Arbeiten unwürdig: *Simiand* hat für die alten, *Halbwachs* und *Lhomme* haben für die neuen Klassen zahlreiche genaue Angaben bezüglich ihrer wirtschaftlichen Funktion und ihrer sozialen Mentalität erbracht²⁰; die Definition von *Mougin* und *Aerts* ist sozusagen erschöpfend²¹. Aber ihre politischen Verhaltensweisen sind noch immer weit weniger gut bekannt. Ins-

¹⁹ „Estratificación política“, in: Revista Mexicana de Sociología, September-Dezember 1953.

²⁰ Gerade in diesem Punkt kann das Studium der Budgets nach der Methode von LE PLAY nützlich sein; vgl. hierzu den Gebrauch, den DE CHILLY davon macht in: Les classes moyennes en France: après la guerre 1914—1918, Bourges 1924.

²¹ Les classes moyennes, Essai de bibliographie critique d'une définition. In: Rev. Hist. Econ. et Soc. 1954.

besondere geben die Wirkungen ihres Verhaltens in den Wahlen Anlaß zu den widersprechendsten Interpretationen. Beim Vergleich gewisser Statistiken fühlen sich verschiedene Autoren, beeindruckt durch den „Fortschritt des Sozialismus“, versucht, dem Mittelstand die Verantwortung für den Rückgang der bürgerlichen Parteien und die Krise der Demokratie zuzuschreiben. Andere — und unseres Erachtens scharfsinnigere, weil weniger dem Anschein der Zahlen erliegende — Autoren betonen mehr die qualitative Seite des Problems: die These von *Bonham* über die Wahlstrategie des angelsächsischen Mittelstandes bleibt hinfort klassisch²².

Beim jetzigen Stand der Forschung sind es vor allem zwei Probleme, die es gestatten, die politische „Reife“ des Mittelstandes ziemlich genau zu ermessen; und diese sind es übrigens auch, um die sich die Ausführungen dieses Berichtes gruppieren. Das erste betrifft den Einfluß des Mittelstandes auf die Regierungsform. Nach *Trevelyan* konnte eine parlamentarische Regierung in England seit dem 17. Jahrhundert nur mit Hilfe eines einflußreichen Mittelstandes entstehen. Bis zu welchem Grade kann man dies verallgemeinern? Man kann es im gegenwärtigen Europa verifizieren, und zwar in positivem Sinne in den parlamentarischen Demokratien, in negativem Sinne innerhalb der autoritären Umwelt. Gilt das Gleiche für die übrige Welt, wo der Nationalismus des 20. Jahrhunderts in so auffälliger Weise einen Prozeß wiederholt, der zur Zeit der Romantik die Heraufkunft der Nationalitäten und die Verbreitung des repräsentativen Systems in Mitteleuropa herbeiführte? Zur gegenwärtigen Stunde genügt die zahlenmäßige Schwäche des Mittelstandes in der „Dritten Welt“ nicht, um ihre Turbulenz zu erklären; ihr Übermaß an Dynamismus ist der Ausdruck eines klaren Willens zur Unabhängigkeit, aber der Mangel an Reife verhindert zumeist die richtige Abschätzung der Mittel und Ziele²³. Muß man die These von *Trevelyan* beziffern, indem man die Größe des Mittelstandes, die notwendig wäre, um einer repräsentativen Demokratie zum Durchbruch zu verhelfen, auf ein Drittel der Gesamtbevölkerung festsetzt (gegenwärtig beträgt sie in den unterentwickelten Ländern 5%)? Das würde bedeuten, das

²² Vgl. seine Arbeit: „The Middle Class Vote“ und den Artikel von MILNE: „Some Recent Studies II: The Middle Class Vote“ in: Polit. Stud. Juni 1955.

²³ Das Institut des civilisations differentes (in der Sitzung von 1955) und die International Sociological Association (1956) haben die Probleme des Mittelstandes in ungenügend entwickelten Gebieten untersucht.

Problem auf eine zu einfache Gleichung zu bringen: denn die Regierungsform hängt auch sehr eng mit der Beteiligung aller übrigen sozialen Kategorien zusammen.

Das führt uns zum zweiten Problem: die Strategien. Man hat nicht selten den „Marginalismus“ des Mittelstandes auf seine Unfähigkeit, eine eigene Partei zu gründen, zurückgeführt. Aufgrund dieser Tatsache wäre er das Haupthindernis für eine echte Republik, weil er stets „den Eigeninteressen“ den Vorrang vor dem gemeinsamen Interesse geben würde. In diesem Zusammenhang hatte schon *Madison* daran erinnert, daß es zwei äußerste Mittel gegen die „Cliques“ gäbe: die Unterdrückung jeder Freiheit oder die Gleichschaltung aller Meinungen, Strebungen und Interessen, die die Unterschiede innerhalb des politischen Gebildes zum Ausdruck bringen. Da die Diktatur und der Kollektivwille in gleicher Weise unerfreulich sind, muß man sich mit einem stets zu erneuernden Waffenstillstand zwischen den Partnern des demokratischen Vertrages begnügen²⁴. Eine richtige Analyse der Strategien hängt ab von der geduldigen Überprüfung dessen, was man den „Madison-Effekt“ nennen könnte. Sie wird weitgehend zusammenfallen mit der Untersuchung des Verhältnisses zwischen sozialen Klassen und politischen Formationen — wobei die politischen Formationen die Interessen der sozialen Klassen sublimieren. Wir haben bereits beschrieben, wie der Marxismus eine allzu schematische Theorie über diesen Punkt korrigieren mußte; in der Praxis bleibt das ursprüngliche Modell bestehen und wird das Problem durch die legale Vernichtung des Mittelstandes gelöst. In liberaler Sicht wird der theoretische Pluralismus mehr und mehr durch das Experiment bestätigt.

Tatsächlich kommt man in der Erkenntnis überein, daß der Mittelstand ebensoviel Widerstreben zeigt, sich in einer einzigen Partei zusammenzuschließen, als die Parteien sich bemühen, ihn für sich in Anspruch zu nehmen. Man sollte darin weniger das Ergebnis machiavellistischer Berechnungen als eine Folge der politischen Lage sehen. Die Tatsache, daß der Mythos vom Mittelstand das „Losungswort“ (*Lavan*) im Dienst parteipolitischer Taktiken geworden ist, sollte genügen, um die politische Radikalisierung des Mittelstandes, wie

²⁴ Im „Federalist“ Nr. 10.

Eysenck sie beschreibt, zu erklären²⁵. Man kann in gleicher Weise das „Mißtrauen“ des Mittelstandes der Schwierigkeit zuschreiben, die er empfindet, wenn er sich mit irgendeiner politischen Formation von einiger Bedeutung identifizieren soll. Das IFOP in Frankreich²⁶ und *Eulau* in den Vereinigten Staaten²⁷ haben den Grad einer solchen Identifizierung gemessen, indem sie ihn als eine Hauptkomponente des Klassenbewußtseins betrachteten. Es scheint nicht, daß dieses sehr stark von der Parteizugehörigkeit abhängt, die beim Mittelstand weniger dauerhaft ist als bei den übrigen sozialen Kategorien.

Zum Abschluß dieses Berichtes bleibt nur noch zu wünschen, daß die historischen Monographien und die Verhaltensstudien sich mehren, da die ersten Resultate mehr als nur ermutigend waren. Denn eine auch noch so summarische Annäherung erweist die Neuheit des Gegenstandes: im politischen Einfluß des Mittelstandes findet man sowohl die Originalität der Ausdrucksformen wie auch die Eigenart der sozialen Kategorie.

²⁵ „Primary Social Attitudes as Related to Social Class and Political Party“ in: *British Journal of Sociology*, September 1951.

²⁶ Seine Angaben wurden weitgehend verwertet in: M. DUVERGER, *Partis politiques et classes sociales*, Paris 1955.

²⁷ „Perceptions of Class and Party in Voting Behaviour: 1952“, in: *American Political Science Review*, Juni 1955.

JOSEPH-FULKO GRONER

SYSTEMATISCHE ZUSAMMENFASSUNG
SÄMTLICHER BERICHTE UND DISKUSSIONSBEITRÄGE
DES MITTELSTANDSKONGRESSES

Vorbemerkung. Die Zahlen hinter Referentennamen verweisen auf die Originalbeiträge in den voranstehenden Texten. Namen ohne Zahlen kennzeichnen Mitarbeiter, deren Äußerungen nach der mündlichen Diskussion zur redaktionellen Verarbeitung, nicht zur wörtlichen Veröffentlichung, schriftlich eingereicht wurden. Um auch diese Diskussionsredner unseren Lesern bekannt zu machen, werden jeweils bei der ersten Nennung, soweit möglich, die Personalien angegeben. Die vielen Diskussionsredner, die uns keinerlei Niederschrift ihrer Gedanken zugesandt haben, müssen leider ungenannt bleiben. (Die Redaktion.)

Bemühungen um die begriffliche Fassung des Mittelstandes

Obwohl die Referenten, die sich mit der Begriffsbestimmung des Mittelstandes abgeben, einmütig auf die Schwierigkeit einer sowohl umfassenden als auch eindeutigen Definition hinweisen¹, versuchen sie dennoch die mittelständische Gesellschaftsgruppe irgendwie näher zu umreißen. Dabei wird jedenfalls klar, daß diese in der „Mitte“ zwischen der im fremden Betrieb tätigen und nicht mit Dispositions-

¹ JANSEN, 79. Ähnlich DE SORAS (105). ENGEL SCJ (153 f.) hält den Begriff „Stand“ überhaupt als ungeeignet und schlägt „Residualstand“ oder „Residualgruppen“ vor. Gegen diese Bezeichnung wehrten sich jedoch BUQUET (165) und BURGHARDT (165). RUFFIEUX (460 ff.) geht den Gründen und Hintergründen der Definitionsschwierigkeit ausführlicher nach und weist auf ergebnisreiche Bemühungen auf dem Gebiet der Begriffsbestimmung hin. MÜLLER (68—70) berichtet über den Begriff des gewerblichen Mittelstandes in der internationalen statistischen Praxis (Holland, Dänemark, Frankreich, Schweiz, USA, Deutschland).

vollmacht ausgestatteten Arbeitnehmerschaft einerseits und den an den Kapitalmarkt angeschlossenen Betrieben andererseits liegt². Die Definitionsarbeit wird nicht selten dadurch erleichtert, daß die Berichterstatter unter Ausschluß sonstiger Berufe nur den gewerblichen Mittelstand ins Auge fassen, also Handwerk und Kleinindustrie sowie den kleineren und mittleren Handel. Über den *agrarischen* Sektor sprechen ausführlicher nur *Boetticher* (37 f.; 58 ff.), *Burghardt* (388 f.; 399), *Lacourt* (434 ff.) und *Stücklen* (287 f.). Die *Freien Berufe* finden eine besondere Würdigung bei *Boetticher* (63 ff.) und *Conus* (415 ff.). Mit Ausnahme von *Laloire* (148 f.), *de Soras* (117) und *Welty* (242), die sich auch über die Problemlage in den *unterentwickelten Ländern* äußern, berücksichtigen die Referenten ausschließlich die Verhältnisse in der westlich orientierten Kultur, also den Mittelstand in der modernen industrialisierten Gesellschaft.

Im einzelnen variieren die Definitionsversuche je nach den mehr quantitativen oder ethischen (sozial- und wirtschaftsethischen) Gesichtspunkten, die angewandt werden.

De Crayencour (120 ff.) sieht im Mittelstand drei Gruppen zusammengefaßt: 1. Betriebe des Handels, des Handwerks, der Industrie und der Landwirtschaft; 2. die Angehörigen der freien Berufe; 3. das führende Personal der öffentlichen und privaten Unternehmungen.

Im Hinblick auf eine differenziertere Gesetzgebung wird besonderer Nachdruck auf die Unterscheidung zwischen Groß- und Klein-, bzw. Mittelbetrieb gelegt³. Zwei Elemente sind dabei für den Klein- und Mittelbetrieb vor allem maßgebend: 1. Der Chef des Unternehmens ist der eigentliche Schöpfer, er beschafft das Kapital und hat die technische Leitung des Unternehmens inne. 2. Das Unternehmen überschreitet nicht eine bestimmte Größe bezüglich der Beschäftigtenzahl, der investierten Kapitalien und des Umsatzes.

Laloire (142) spricht von einem Mittelstand im engeren und weiteren Sinne. Zum ersteren gehören nur die Personen, die eine unabhängige Berufstätigkeit in der Industrie, im Handel und im

² BURGHARDT (385) will freilich auch die „Kümmernetriebe“ („Halbunternehmen“ und „Minderbetriebe“) vom Mittelstand ausschließen.

³ Das Familienhafte des Betriebes scheint DE CRAYENCOUR heutzutage nicht mehr so wichtig für die Bestimmung des Mittelstandsunternehmens zu sein.

Handwerk ausüben, während im weiteren Sinne zum Mittelstand alle irgendwie und irgendwo Tätigen gehören, die frei sind vom Kontrakt der Unterordnung (also auch die leitenden Angestellten).

Humblet (247 ff.) zählt fünf Gruppen auf, die zum Mittelstand zu rechnen sind: 1. die unabhängig Beschäftigten in Handel und Handwerk, 2. die bäuerlichen Unternehmer, ohne Rücksicht auf das Eigentumsverhältnis, das sie zu ihrem Betrieb haben, 3. die Chefs von kleineren und mittleren Betrieben, 4. die Vertreter der freien Berufe, 5. die abhängig Arbeitenden, die im Vergleich zum größeren Teil der wirtschaftlich tätigen Bevölkerung höhere Bildung besitzen und höheres Einkommen beziehen.

Freilich will *Humblet* die Zugehörigkeit zum Mittelstand noch von subjektiven Elementen ausschlaggebend bestimmt wissen, dem Niveau also, das sich der Betreffende selbst zuschreibt, der Einschätzung, welche das soziale Milieu vornimmt, und schließlich noch der Homogenität des Lebensmilieus, das durch den Willen einer Gemeinschaft (z. B. Dorf) geschaffen und erhalten wird (weiter ausgeführt an Beispielen von England, Belgien und Frankreich, 250 ff.).

Auch *Stücklen* (279 f.) unterstreicht das Motiv des Subjektiven im Mittelstandsbegriff und bezeichnet es als „bürgerliches Bewußtsein“, dessen Inhalt näherhin gekennzeichnet ist durch den Willen zur persönlichen Freiheit, der Anerkennung des Eigentums, die christlich-humane Lebensführung und ein ausgeprägtes Selbstverantwortungs- und Leistungsgefühl. In konkreter Weise will *Stücklen* als mittelständisch alle Betriebe bezeichnen, in denen der Inhaber noch die wesentlichen Unternehmerfunktionen selbst wahrzunehmen vermag, deren Eigenkapital ganz oder zum überwiegenden Teil dem Betriebsleiter oder seiner Familie gehört und dem die Möglichkeit nicht offen steht, seinen Kapitalbedarf durch Emissionen am Kapitalmarkt zu befriedigen. Von der Anzahl der Mitarbeiter her gesehen würden Betriebe bis zu 200 Beschäftigten darunter fallen. Die gleiche Meinung vertritt diesbezüglich *Becker* (331).

Stücklen bringt ferner die Unterscheidung in „alten“ und „neuen“ Mittelstand in die Diskussion (279 f.), ein Gedanke, dem auch *Burghardt* (385) und *Welty* (327) ihre Überlegungen gewidmet haben. Zum „alten“ Mittelstand wären die selbständig Tätigen im Handwerk und Kleingewerbe, im örtlichen Handel sowie in der Landwirtschaft, daneben auch die Schicht der privaten und öffentlichen Beamten so-

wie die freiberuflich Tätigen (das kleinere und mittlere Bürgertum) zu zählen, während Arbeiter mit höheren Einkommen und anspruchsvolleren Lebensgewohnheiten den neuen, „unselbständigen“ Mittelstand ausmachen würden. *Welty* (327) betrachtet im besonderen die Volksaktie als fördernde Kraft des neuen Mittelstandes.

Immer wieder wird als hervorragendes Charakteristikum des Mittelstandes die Freiheit betont. Die freie, selbstverantwortliche Betätigung im eigenen wie auch im fremden Betrieb gilt für *Schmücker* (294) geradezu als das „Prinzip“ für die Bestimmung eines Mittelstandsbetriebes. *De Soras* (107) versteht unter einem Mittelständler einen Unternehmer, der seine berufliche Tätigkeit unabhängig ausübt, also nicht unter der Autorität oder Überwachung (Verwaltungsrat) eines anderen steht, ein Mann also, der auf eigenes Risiko arbeitet. Auch *E. di Rovasenda OP*⁴ weist auf die relative Autonomie als kennzeichnendes Merkmal des Mittelstandes hin: der Unternehmer kann den Betrieb eröffnen und schließen, er ist derjenige, der sozusagen ausschließlich seine Einkünfte bestimmt und vor allem auf eigene Art und Weise die menschlichen Beziehungen in seinem Betrieb regelt.

Geradezu beängstigend wirkt sich das Freiheitsstreben, das dem Mittelständler wesenseigen ist, in Spanien aus, wie *Hoerler de Carbonell* (377 f.) mitteilt. Das außerordentliche Ansteigen des kaufmännischen Sektors in den Städten, in den sich so viele — natürlich nicht wenig Unberufene — stürzen, hat seine Ursache hauptsächlich im Drang nach materieller Unabhängigkeit.

Visconti (218 ff.) kommt zur Abgrenzung der Mittelstandsgruppen durch den Begriff „Unternehmen von nationalem Interesse“. Es sind dies Betriebe, die niemals in privatwirtschaftlicher Weise eingerichtet und unterhalten werden können oder sollen (Grundstoffproduktion). Diesen Unternehmen gegenüber stehen die Betriebe privaten Charakters, deren Tätigkeit also außerhalb jener Sphäre steht, die als das nationale Interesse erklärt werden kann. Nicht alle Unternehmen privaten Charakters gelten in Italien jedoch zugleich als „mittelständisch“, sondern nur jene, die sich in gewissen Grenzen bewegen bezüglich Einkommen (eineinhalb Milliarden Lire nicht übersteigend), Anzahl des beschäftigten Personals (zwischen 100 und 500 Personen),

⁴ Geistlicher Beirat der Vereinigung katholischer Ingenieure Italiens, Rom.

Produktionsvolumen (zum voraus festgesetzte Größen) und Zahl der Betriebe. Diesen Mittelstandsunternehmungen gegenüber stellt *Visconti* die Kleinbetriebe, eine Unterscheidung, auf deren Bedeutung ausdrücklich Wert gelegt wird. Das bestimmende Kriterium der Kleinbetriebe besteht darin, daß für sie, im Gegensatz zu den Mittelstandsbetrieben, industrielle Betriebsprinzipien nicht in Frage kommen. Im einzelnen rechnet *Visconti* zu dieser Gruppe die Handwerker, Eigentümer-Bauern, Kleinhändler, Reklameberater, alle, welche Dienstleistungen anbieten, und schließlich auch die industriellen Unternehmer, deren Personal auf wenige Personen beschränkt ist und deren Betrieb einen typisch familiären und patriarchalischen Charakter trägt (234 f.).

Für spanische Verhältnisse berichtet *Boix Selva* (379 f.). Die mittelständischen Gruppierungen sind dort umso schwerer zu fassen, als sie nach geographischen, wirtschaftlichen und kulturellen Gesichtspunkten innerhalb des Landes stark wechseln. Immerhin lassen sich allgemein als zum Mittelstand angehörig folgende Personenkreise bezeichnen: die Mitglieder der freien, akademischen und künstlerischen Berufe (in der mittleren und unteren Kategorie), die Haus- und Bodeneigentümer, die (kleineren und mittleren) industriellen und kaufmännischen Unternehmer, die Rentner und kleineren Aktionäre, sowie die Techniker, Beamten, Verwalter und Angestellten höheren und mittleren Grades. Unter wirtschaftlichem Gesichtspunkt umfaßt der spanische Mittelstand jene Personen, die sich zwischen den Eigentümern von großen Vermögen und der durch außerordentliche Beschränktheit des Einkommens gekennzeichneten Schicht befinden.

Eine ähnliche Aufzählung liefert die *Asociación Católica de Dirigentes de Barcelona*⁵.

Der österreichische Mittelstandsbegriff wird von *Burghardt* (384 ff.) vertreten. Man versteht darunter weithin den konsumorientierten Mittelstand, und zwar als soziales Phänomen: die Gruppe jener Menschen, die bleibt, wenn man von den nichtagrarisch tätigen Schichten die Handarbeiter („die Arbeiter“) und die Groß-Besitzbürger abzieht. Nach dem ersten Weltkrieg dachte man dabei vor allem an den „verarmten“ Mittelstand, der zwar verproletarisiert war, sich aber dennoch eine soziale und kulturelle Position zu sichern suchte, die weit über

⁵ Vereinigung katholischer Unternehmer, Barcelona.

ihre ökonomische Bedeutung hinausging. Neben dieser Auffassung von Mittelstand setzt sich jedoch auch der kontinentale Mittelstandsbegriff in Österreich durch (der konsum- und lohnorientierte Mittelstand der öffentlichen Angestellten, der im Sinn des Angestelltengesetzes tätigen Arbeitnehmer und der Facharbeiter sowie der gewinnorientierte Mittelstand der untersten Stufen der Einkommens- und Kapazitätshierarchie der Unternehmer). Der unternehmerische Mittelstand in Österreich umfaßt alle Unternehmer, die in ihrem Betrieb dispositiv wie exekutiv tätig sind. Dazu kommt, daß in der Mehrheit der Fälle die Betriebsverfassung in Verflechtung mit der Familienverfassung steht.

Das Referat von *Frerichs* (444 ff.) beschäftigt sich mit dem Small Business in den USA. Wir sehen hier einen Mittelstandsbegriff vor uns, der völlig frei ist von nichtökonomischen Qualifikationen und sich als solcher auf rein quantitative Bestimmungen beschränkt (vgl. die letzte „Definition of small Business“ vom 1. Juni 1957 auf S. 445f.).

Im Gegensatz zur Bestimmung des „Small Business“, das durch quantitative Größen positiv festgelegt wird, sucht *Utz* (17f.) das Wesen des Mittelstandsbetriebes von der wirtschaftsethischen Seite her zu fassen. Nicht die Größe des Betriebes, nicht die Art und Weise der Herstellung, ob industriell oder handwerklich, sondern die Tatsache, daß der Unternehmer selbst noch vollgültiger Eigentümer ist oder umgekehrt, daß der Eigentümer — Einzelperson oder Familie — das Management (auf alle Fälle in entscheidendem Maße) selbst ausübt, macht das Wesen des mittelständischen Betriebes aus. Die Größe des Betriebes spielt allerdings insofern eine Rolle, als dieses Management nur in einem vom Eigentümer selbst überschaubaren Betrieb möglich ist. Als entscheidender Punkt, von dem alles abhängt, erweist sich also das Eigentum. Es ist das Fundament, auf dem der Mittelständler erst sein ganzes Wesen entfalten kann: die ganz auf die Person gestützte und von der Person getragene unternehmerische Tätigkeit.

Der Persönlichkeitscharakter des Mittelstandsbetriebes wird auch von *P. Elorduy Sj*⁶ hervorgehoben: Die mittlere Schicht ist nicht wie die Klassifizierung „Arbeitgeber — Arbeitnehmer“ eine quasi

⁶ Madrid.

automatisch und notwendig sich einstellende Erscheinung, sondern das Ergebnis einer selbstbewußten und selbstverantworteten persönlichen Leistung. Mit dieser persönlichen Leistung ist der Mut zum unternehmerischen Risiko aufs engste verknüpft, ja für den Unternehmer wesentlich (*de Crayencour*, 128).

Die typischen Persönlichkeitswerte des mittelständischen Unternehmers stellt *Antonio Perpiñá*⁷ in einen weiteren Rahmen, indem er sie sozusagen vergesellschaftet und damit das Wesen der ganzen Mittelstandsgruppe als solcher bestimmt. Damit degradiert er den Mittelstand keineswegs zur „Klasse“, sondern will sie als Funktionsgruppe der Wirtschaftsgesellschaft sehen, die jedem offen steht, die aber ihr eigenes Lebensideal schafft und — der „Aristokratie“ vergleichbar — eine „Mesokratie“ ausbildet.

I. Die heutige wirtschaftliche Situation des mittelständischen Unternehmers

a) Die erschwerenden Momente für den mittelständischen Betrieb

Vergleicht man das mittelständische Unternehmen, wie es sich heute weithin darbietet, mit einem industrialisierten Großbetrieb, so fällt zunächst die ungünstige Lage auf, in der sich der mittelständische Unternehmer befindet. Die Gründe hierfür sind subjektiver und objektiver Art.

Subjektiv ist es für den Mittelständler alten Schlages vor allem schwierig, aus der Mentalität der vorindustriellen Welt herauszukommen und sich den Gegebenheiten und Erfordernissen der industrialisierten Wirtschaft und Gesellschaft anzupassen. Die Beharrung in den Gefühlen und den Denkkategorien zunftartiger und noch nicht marktorientierter Ordnungen wird darum zur Hauptursache der Krise des Mittelstandes (*Boetticher*, 31 ff.). Freilich stellte das Beharrungsvermögen des Mittelstandes, wie *Boetticher* zugleich betont, wiederum einen wohltuenden Stabilisierungsfaktor im Gesamt der industriellen Entwicklung dar. Dennoch wurde im Verlauf der Wirtschaftsgeschichte der traditionelle Mittelstand als Produktionsfaktor weit in den Hintergrund gedrängt, zum Teil sogar zum Aussterben gebracht. Neue wirtschafts- und kulturmächtige Gruppen

⁷ Univ.-Prof., Madrid.

waren entstanden und hatten ihm den Rang einer bestimmenden Schicht abgelaufen. Diesen neuen Tatsachen steht der Mittelstand weithin hilflos gegenüber, ja sein „unerlöstes Traditionsbewußtsein“, sein Mangel an ökonomischem Denken, seine Unfähigkeit industriell zu rechnen und zu organisieren, sein Hängen an einem mittelalterlichen Begriff von Freiheit und Unabhängigkeit, das *de Crayencour* (126ff.) geradezu als zentrales Problem bezeichnet, und dessen Gefahr für den Fortschritt *Hoerler de Carbonell* (378) unterstreicht, drängten den Mittelstand in eine stark negative Haltung gegenüber den Gegebenheiten der modernen Wirtschaftswelt, sie verstärkten seine „Rückgefühle“ und ließen ihn das Schlagwort von der „Rettung des Mittelstandes“ ausrufen, das praktisch darauf hinauslief, ihn für gesellschaftliche Aufgaben ohne Rücksicht auf seine wirtschaftliche Stellung und Leistung zu konservieren (*Boetticher*, 32f.; vgl. auch *Jansen*, 88).

Der Mangel an modernem wirtschaftlichem Können ist nicht zuletzt zurückzuführen auf eine ungenügende Vorbildung des mittelständischen Unternehmers. Die Wirklichkeit der modernen Wirtschaftswelt ist ihm deshalb überhaupt noch nicht recht aufgegangen, sonst wäre er weniger Handwerker, Krämer, Bauer usw., sondern hätte wohl gemerkt, daß er heutzutage vor allem Unternehmer sein müßte mit dem unentwegten Blick auf den Markt, den er beliefern, auf dem er anbieten und auf dem er gegen die Konkurrenz anderer seine Geschäfte machen muß. Sein Bildungsgrad, der im allgemeinen kaum über den eines Elementarschülers hinausgeht, ist mit Rücksicht auf die Aufgaben, die er in seinem Betrieb zu leisten hätte, geradezu „erbärmlich“ (*Fournier le Ray*, 269). Die Referenten werden nicht müde, diesen Punkt anzukreiden (*Boetticher*, 39f., 45ff.; *Laloire*, 144 u. a., s. auch unter Ib). Kein Wunder denn, daß der Mittelständler von einem Gefühl der Unterlegenheit bedrückt ist, das sich noch durch die Feststellung steigern kann, daß auf der sozialen Leiter seine Gesellschaftsschicht den Durchgang für Herabsteigende bildet (*Humblet*, 254f.).

Die bildungsmäßige Rückständigkeit des mittelständischen Unternehmers sowie die Unfähigkeit bzw. Unmöglichkeit, durch geeignete Zusammenschlüsse wirksamere Wirtschaftskörper zu bilden und sich, soweit angebracht, industrieller Methoden zu bedienen, lassen seinen Betrieb immer weiter ins Hintertreffen geraten. Es fehlt ihm an dem

nötigen Informationsdienst (*Austin* und *Howard*, 73 ff.), sein Geschäft übt keinen Reiz auf den Nachwuchs aus, dem relativ geringe Löhne gezahlt und wenig Aufstiegsmöglichkeiten geboten werden können (*Burghardt*, 397). Entsprechend seinem schwachen Einkommen ist es ihm nicht möglich, technische und kaufmännische Spezialisten einzustellen, was umso schwerer wiegt, je komplizierter die Unternehmensführung heutzutage wird (*Jansen*, 95) und je mehr auch der Behörden- druck gerade auf dem „kleinen Mann“ lastet (*de Crayencour*, 135), ganz abgesehen davon, daß ihm keine oberste Verwaltungsbehörde zur Seite steht (*Schmücker*, 299)⁸. Die geringe Leistungskapazität macht es dem Mittelständler auch nicht leicht, mit größeren Unternehmungen in geschäftliche Beziehungen zu treten (*Austin* und *Howard*, 73).

Doch unabhängig von diesen Mängeln, die mehr in der Person des Unternehmers selber zu suchen sind, liegt der mittelständische Betrieb auch schon durch seine geringe Größe im Nachteil. Er kann keine rentablen Massenaufträge erhalten und hat darum keine Einkaufsvorteile (*Jansen*, 94 f.). *Austin* und *Howard* (75) meinen freilich, daß sich manche einer vernünftigen Erweiterung und Modernisierung des Betriebes (mittlere Größe erzielt höchsten Leistungsgrad: *Fournier le Ray*, 264) deshalb widersetzen, weil dies eine Aufspaltung der Kompetenz und einen Verlust an persönlicher Macht und persönlichem Gewinn zur Folge habe, und auch der Stolz auf die eigene Leistung zur Ablehnung neuer Methoden führen könne.

Nicht zu verschweigen ist auch die scharfe Konkurrenz des mittelständischen Betriebes durch Nichtfachleute, vor allem in Konjunkturzeiten (*Veldkamp*, 192), sowie durch Schwarzarbeiter (*de Crayencour*, 137). Ebenso kann illoyaler Wettbewerb von den Konsumgenossenschaften ausgeübt werden, wenn sie sich auf die Ebene der Produktion begeben (*de Crayencour*, 136). Behördenhandel und Direktverkäufe, ein Problem, mit dem sich *Klauss* (347 ff.) ausführlich auseinandersetzt, bringen alles andere als Erleichterung der Lage.

Die mittelständischen Verhältnisse in den einzelnen Wirtschaftssektoren (Landwirtschaft, Handel, Handwerk, Freie Berufe) werden für West-Deutschland durch *Boetticher* (36 ff.) eingehend untersucht (vgl. auch *Stücklen*, 280 ff.).

⁸ Nach einem Bericht von LALOIRE scheint die Idee eines Mittelstandsministeriums, wie es in Belgien besteht, noch nicht vollkommen den Ansprüchen und Notwendigkeiten, für die es da sein sollte, zu genügen.

Der Mittelstand in Spanien leidet allgemein an Zusammenhangslosigkeit und Organisationsunlust, nicht zuletzt ist er durch materialistische Infiltration auf dem Lande geistig sehr geschwächt (*Boix Selva*, 383). Im übrigen beurteilt dieser Autor (381) die wirtschaftliche Lage des spanischen Mittelstandes im allgemeinen ungünstig: intellektuelle Krise, schwache Unterstützung der wissenschaftlich Tätigen (auch von *Hoerler de Carbonell*, 375, bestätigt), schwer lastende Steuern, drückende Lage der Beamten und Angestellten. Dagegen steigt die Kurve des Lebensstandards bei den oberen Gruppen der Arbeiterschicht, die durch die Arbeitergesetzgebung und die Bestimmungen über die soziale Sicherheit begünstigt wird.

Über die Situation des österreichischen Mittelstandes vergleiche die detaillierten Angaben bei *Burghardt* (384ff.).

Die schweizerische Landwirtschaft erhält durch den Beitrag von *Lacourt* (434) eine eigene Würdigung. Die bedenkliche Lage der schweizerischen Bauern (welche das Hauptgewicht der Gesamtbevölkerung ausmacht) geht aus der einfachen Tatsache hervor, daß nunmehr eine Schuldensumme von 7,5 Milliarden Frs. auf ihnen lastet. Die landwirtschaftlichen Unternehmungen sind ganz deutlich im Rückstand im Vergleich zu den anderen Gruppen der Bevölkerung. Wegen der großen Verschiedenheit der Betriebsstrukturen (Bergbauern, Weinbauern, Bauern in der Ebene) wird das Problem nur noch verschärft, natürlich zuungunsten der Schwächeren.

Eine ähnlich fatale Lage wird auch vom bäuerlichen Mittelstand in Spanien gemeldet (*C. Sanz-Cid*⁹). Dort wurde die Situation — ganz abgesehen von der Rückständigkeit im allgemeinen — vor allem durch die einseitige Begünstigung der Industriearbeiterschaft hervorgerufen (Preisfixierung einerseits, Betriebskostenerhöhung andererseits, wodurch der Gewinn immer schmaler und die Produktion immer teurer wurde; die damit zusammenhängende Landflucht verbessert die Situation keineswegs).

Aus Spanien kommt auch noch der Gedanke, daß die zwangsweise Pensionierung der Intellektuellen die Gesellschaft und Wirtschaft wertvoller Kräfte beraube. Es wird der Vorschlag gemacht, bei vorhandener Arbeitsfähigkeit die Pensionierung der freien Entscheidung des Betroffenen anheimzustellen (*C. Joaniquet*¹⁰).

⁹ Madrid.

¹⁰ Madrid.

Einem besonderen mittelständischen Vertreter, dem Apotheker, widmet *Corrus* (415 ff.) eine spezialisierte Untersuchung. Der Apotheker ist vor allem durch die industrialisierte Herstellung der Heilmittel in seiner Freiheit und seinem sozialen Ansehen bedroht: er wurde zum Kaufmann — und dazu noch einem akademischen! — degradiert, der seine Ware (u. a. auch Seife) in Konkurrenz mit nicht apothekarischen Unternehmungen (Drogerien, Lebensmittelgeschäften, Kollektivunternehmungen wie Krankenkassen, Genossenschaften, Staat) vertreiben muß. Als besonders ungünstige Gegebenheiten für den Apotheker werden von *Corrus* aufgezählt: Direktverkäufe der Fabriken mit hohem Werbeaufwand an Krankenhäuser (unter Umständen mit Einschaltung des Apothekers), die Apothekengenossenschaften der Krankenkassen, die im übrigen nur „zugelassene“ Medikamente bezahlen, und schließlich der Arzt, der heutzutage kaum mehr medikamentieren kann und (nicht selten nach Absprache mit der Fabrik) Heilmittel selber an seine Patienten abgibt.

In einem ähnlich ungünstigen Licht sehen *P. Abelló Vila*¹¹, *M. Baselga Monte*¹² und *O. Esteve Rufié*¹³ die typisch mittelständische Freiheit des Arztes. Die Bedrohung kommt allerdings hier von der Sozialversicherung, die den Arzt der Verproletarisierung anheimgibt (niedrige, feste Vergütungssätze), seine berufliche Freiheit einschränkt, das Verhältnis zum Patienten verbürokratisiert, sein Bildungsstreben herabmindert, seine sozialen Beeinflussungsmöglichkeiten beschneidet und ihn schließlich dazu zwingt, zur Monopolisierung der Sozialversicherungen mitzuhelfen.

Es hieße Eulen nach Athen tragen, wollte man beweisen, daß es in den mittelständischen Schichten nicht auch zahlreiche tüchtige, fortschrittliche, tatsächlich nach Kräften an die moderne Wirtschaft angepaßte Unternehmer gäbe, die fähig wären, ihr Unternehmertum im besten ökonomischen und kulturellen Sinne auszuüben. Dennoch sind auch sie mitgetroffen von jenem Übel, das zahlreiche Referenten und Diskussionsredner einhellig als das größte hervorheben: die mißliche finanzielle Lage (vgl. *Alfageme*, 365 ff.; *Austin* und *Howard*, 72 ff.; *Boetticher*, 45; *Burghardt*, 404; *Laloire*, 142; *Mira*, 412 f.; *E. di Rovasenda*; *Visconti*, 227).

Dabei ist weniger an die schleichende Inflation zu denken, die ja alle trifft, wenn auch die mittelständischen Betriebe besonders hart,

^{11—13} Barcelona.

vor allem den gewerblichen (*Roman Perpiñá*¹⁴; *W. Langer*¹⁵, sondern zunächst einmal die Schwierigkeit, Geld zu beschaffen, das ja unbedingt nötig ist, um die erforderlichen Investitionen zur Erhöhung der Leistung vorzunehmen. Dabei hat der Mittelständler vorwiegend Interesse an langfristigen Anleihen. Welches Geldinstitut aber findet sich dienstbereit gegenüber verhältnismäßig kleinen Leuten, die nicht viel zur Deckung anbieten können und denen gegenüber auch noch persönliches Mißtrauen herrscht, weil sie im mehr oder weniger berechtigten Verdacht stehen, mit den Krediten nicht recht umgehen zu können? So ist der Mittelständler von vornherein in eine ungünstige Wettbewerbs- und Erwerbslage gedrängt, die sein bestes Streben zum Scheitern bringen können. Das Finanzierungsproblem wird noch verschärft durch die Tatsache, daß sich das Kapital auf der Großunternehmerseite konzentriert und sich dort natürlich zu einem ungeheuren Druck gegen den kleineren Unternehmer auswirkt: Kampfpreise, Unterschiede in der Belieferung, Rabattgewährung, Wettbewerb um die Arbeitskräfte mit verlockenden Angeboten (*Stücklen*, 283; *Burghardt*, 396f.).

Fast noch bedrückender aber lastet auf dem mittelständischen Unternehmer die wiederum von zahlreichen Referenten stark unterstrichene Ungleichheit im Wettbewerb, in welche ihn der Staat durch seine veraltete und ungerecht gewordene Steuergesetzgebung versetzt (vgl. *Austin* und *Howard*, 77; *Boetticher*, 43 ff.; *Kinzer*; *J. Pascual*¹⁶; *Schmücker*, 298). *Schmücker* scheut sich nicht, auszusprechen, daß hier eine Ungleichheit der Bürger vor dem Gesetz vorliege. Dabei sind es vor allem die Umsatz- und die Erwerbssteuern, die wegen ihrer Verteilung zuungunsten des Mittelstandes besonders angeprangert werden. Auch die Erbschaftssteuer, die bei Geschäftsübergabe das relativ geringe Kapital eines kleineren Unternehmens beinahe aufzehren kann, bleibt nicht unerwähnt. Überhaupt — so betonte *H. Müller* in einem Diskussionsbeitrag — kann der Erbgang als solcher zur Zersplitterung des mittelständischen Besitzes beitragen, wenn die Vererbung nach Köpfen vor sich geht, bzw. unter Mitbeteiligung der Geschwister, die mehr auf ihre persönliche „Rendite“ sehen als auf die Produktivitätssteigerung des Betriebes durch Rationalisierung.

¹⁴ Prof. an der päpstl. Universität von Salamanca, Mitglied des nationalen Wirtschaftsrates, Madrid.

¹⁵ Dr. rer. pol., Abteilungsleiter im Bundeswirtschaftsministerium, Bonn.

¹⁶ Madrid.

Ungerechte Steuerbelastung und die bereits erwähnte Schwierigkeit der Kapitalbeschaffung bringen, wie *Visconti* (232f.) und *E. di Rovasenda* anmerken, den Mann des Mittelstandes leicht in Versuchung, sich durch Steuerhinterziehung, unlautere Wettbewerbsmethoden, ungerechte Entlohnung, Mißachtung der sozialen Gesetze und Kapitalprofit durch Zahlungsverzögerung u. dgl. selber Gerechtigkeit zu verschaffen.

Für ein Gesamturteil über die erschwerte Lage des Mittelstandes mag zum Abschluß dieses Kapitels eine Feststellung von *de Crayencour* (137f.) genügen. Vor allem im Hinblick auf die soziale Unsicherheit, die sich aus der wirtschaftlichen Notlage des Mittelständlers automatisch ergibt, schreibt er: „Worum es sich immer handeln mag . . . , der Vergleich (zum Lohnempfänger) steht in solcher Disproportion, daß in den Augen vieler der Preis für die Unabhängigkeit viel zu hoch erscheint. Kürzlich durchgeführte Befragungen haben die tiefe Verwirrung der unabhängig Beschäftigten aufgedeckt, ihre Unruhe bezüglich der Zukunft ihres Betriebes, ihre Ruhelosigkeit im Betrieb. Mehr als 50% erklärten, daß sie für ihre Kinder auf jeden Fall diese wirtschaftliche Beschäftigung nicht wünschen.“

b) Der wirtschaftliche Vorsprung der mittelständischen Betriebe gegenüber den Großbetrieben

Trotz aller Nachteile und Benachteiligungen, unter denen die mittelständische Wirtschaft leidet, zeigt sie doch auch Seiten bzw. Möglichkeiten, die sie dem Großunternehmen gegenüber voraushat.

Wer auf Qualität der Ausführung und zuverlässige Bedienung Wert legt, wird „solide Handwerksarbeit“ auch heute noch den bisweilen fragwürdigen Erzeugnissen industrieller Provenienz vorziehen (*Boetticher*, 44). Dies gilt freilich nicht für alle Produkte in gleicher Weise. *Stücklen* (280) legt z. B. dar, daß im Schneiderhandwerk (Damen- und Herrenmaßbekleidung), im Schuhmacherhandwerk und Stellmacherhandwerk ein überdurchschnittlicher Rückgang eingetreten ist. Dementsprechend sind natürlich auch die Umsätze in diesen Zweigen gefallen.

Vor allem aber ist es die Anpassungsfähigkeit des mittleren und kleinen Betriebes, die einen Vorsprung vor der plumpen Maschinerie der Industrie verschafft. Dabei handelt es sich nicht nur um Anpassung

an die wechselnden wirtschaftlichen Verhältnisse, die besonders in Krisenzeiten die ganze Tüchtigkeit des mittelständischen Unternehmers zur Geltung kommen läßt (*H. Schmitz*¹⁷), sondern vor allem um die Anpassung an gruppenindividuelle Konsumgewohnheiten (*Burghardt*, 396), bzw. an den Einzelkunden und seine privaten Bedürfnisse. Mit der Vielseitigkeit seines technisch-künstlerischen Könnens (*Mira*, 409; *Buquet*, 171) bewältigt der Mann des Mittelstandes Probleme in Anfertigung, Bedienung und Beratung, wo der Großbetrieb über beschränkte Schemata nicht hinauskommt (*Austin* und *Howard*, 74). So beweist also auch der Mittelstand alter Prägung überall seine Überlegenheit, wo — wie *Buquet*, 168, aufzählt — z. B. das Produkt leicht verderblich und das Verkaufsgebiet beschränkt ist, wo die Produktion vielgestaltig oder individuell ist, wo qualitative und geschmackliche und den Termin betreffende Gesichtspunkte den Preisüberlegungen vorgehen und wo die Produktion keine allzu umfangreiche Ausrüstung oder zu bedeutende Forschungsleistungen verlangt. Darum sind manche mittelständischen Berufszweige durchaus im Fortschreiten begriffen, wie vor allem etwa im Dienstleistungsgewerbe (*Friseure*, *Wäschereien*, *Färbereien*, *Garageninhaber*). Vielen war es möglich, mit Hilfe des Elektromotors jene Produktionsgebiete für sich zu erhalten, die einstmals durch die Dampfmaschine entrissen zu werden drohten.

Man muß nun freilich bedenken, daß das individuell angepaßte Wirtschaftsprodukt, der „gehobene Bedarf“ (*Schmücker*, 295) seine Chance hauptsächlich der gesteigerten Lebenshaltung gewisser Kreise verdankt. Nur diese können sich ja ein persönlich zugeschnittenes Stück „leisten“. Darum läge, wie *Jansen* (87) betont, weniger in der weiterschreitenden Industrialisierung des Wirtschaftsgeschehens als in einer Beschränkung der Konsumfreiheit entweder durch direkte einschränkende Maßnahmen oder durch abnehmenden Wohlstand die Gefahr für die Existenz des Mittelstandes. Wie *Jansen* noch anfügt, hängt mit der fortschreitenden Industrialisierung auch die fortschreitende Freizeit zusammen, die zu ihrer Bewältigung wiederum nach vermehrter Genugtuung individueller Wünsche ruft.

E. Kinzer macht auf die Neusiedlungen aufmerksam, die im Zusammenhang mit der Industrialisierung entstehen und in deren

¹⁷ Vorsitzender des Landesausschusses Mittelstand der CDU von Nordrhein-Westfalen, Köln.

„freien Räumen“ der wirtschaftliche Mittelstand neue Existenzen aufbauen kann (Handel und unmittelbar im Dienst des Kunden stehende Handwerker). Für den Handel bieten freilich mehr die Kerne der Großstädte den günstigen Absatzboden, falls sie richtig liegen, weniger die Neusiedlungen, abgesehen von einigen Lebensmittelgeschäften. Durch die Motorisierung und die öffentlichen Verkehrsmittel ist es eben leicht, die dichteren Verkaufsplätze der Innenstädte zu erreichen. Das Gesagte gilt auch für die mittelgroßen Städte in Industrienähe oder mit eigener Industrie.

Die individuelle Bedarfsdeckung ist zwar sein unangetastetes, aber durchaus nicht das einzige Betätigungsfeld des Mittelstandes (*Schmücker*, 295). Betriebe, die spezialisierte Artikel in kleinen Serien oder Einzelstücken herstellen, können im Zeitalter der Industrie immer noch leben (*Burghardt*, 397f.; *Stücklen*, 291; *Austin* und *Howard*, 74). Daneben betont *Stücklen* (285) die volkswirtschaftliche Funktion des Kleinstbetriebes des Einzelhandels auf dem Lande, der oft die einzige Einkaufsmöglichkeit am Ort bildet. Seine Zugehörigkeit zum Mittelstand werde immer dann anzuerkennen sein, wenn das Gesamteinkommen des Inhabers ausreiche, eine nach herkömmlicher Anschauung als mittelstandesgemäß anzusehende Lebensweise zu ermöglichen (es handelt sich also nicht um „Kümmerbetriebe“ im eigentlichen Sinn).

Wenn der Mittelstandsbetrieb historischer Prägung (möglichst viel Autonomie) durch die Industrialisierung auch weithin Gelände verloren hat, stetig verliert und teilweise ganz eingegangen ist, so hat die gleiche Industrialisierung doch ungezählte neue, abhängige mittelständische Existenzen geschaffen und alten zu neuer Blüte verholfen. Andererseits ist sich die Großindustrie bewußt geworden, daß ihr gewisse mittelständische Unternehmungen nicht nur nicht schaden, sondern daß sie zahlreiche kleinere Betriebe braucht, um ihren eigenen Vorteil zu sichern. So hat man nach anfänglicher feindseliger Einstellung erkannt, daß industrielles und mittelständisches Gewerbe nicht getrennt nebeneinander arbeiten, sondern bei der Tätigkeit in der gesellschaftlichen Bedürfnisbefriedigung komplementär geworden sind (*Jansen*, 88), ein Verhältnis, das sich auch nach Einführung der Automation nicht grundlegend ändern wird (*Welty*, 325).

So ist der Mittelstand also zum Partner der Industrie geworden (*Boetticher*, 48). Ja, *S. Cuesta SJ.*¹⁸ spricht unverhohlen aus, daß Wohl und Wehe des Mittelstandsbetriebes vom Großbetrieb abhängt; wo keine Großindustrie besteht, werde das mittelständische Unternehmen zum Kümmerbetrieb. Darum konzentriert es sich mit Vorliebe um die Industrie (*Boetticher*, 36f.) und steht mit seinen Ergänzungsleistungen (Fabrikation von Einzelteilen, deren Herstellung sich im Großbetrieb nicht lohnt) oder als Reparatur- und Instandhaltungsbetrieb (Garagisten, Mechaniker aller Branchen usw.) oder als Verteiler im Dienste der Großindustrie (*Jansen*, 83f.; *Buquet*, 166ff.; *de Crayencour*, 124; *de Soras*, 116ff.; *Stücklen*, 291). Auf den letzten Punkt, die Bedeutung des Mittelstandes als Organ des Großbetriebes im Dienste des Absatzes der Industrieprodukte, weist *Boetticher* (43, 48) mit besonderem Nachdruck hin, ein Problem, das mit wachsender Produktionskraft der Industrie immer dringlicher wird. *Boetticher* meint, daß sich hier Marktfunktionen entwickeln, für welche der Mittelstand einige besondere Voraussetzungen mitbringe, und sich für ihn eine unübersehbare Fülle neuer Aufgaben ergäben, die sich aus seinen früheren sinngemäß ableiten ließen.

Ein treffliches Facit aus der Lage, wie sie sich heute für das Handwerk bietet, zieht *de Crayencour* (125).

II. Die Selbsthilfe der mittelständischen Betriebe zur Bestehung der Konkurrenz der Großbetriebe

Freilich, so schön, wie es *de Crayencour* im soeben angeführten Zitat schildert, sieht es noch nicht oder bei weitem noch nicht überall aus (vgl. Ia). Es muß noch manches geschehen, ehe der mittelständische Betrieb den Platz in der modernen Wirtschaft einnimmt, den er sinngemäß darin auszufüllen hat. Nun sind sich alle Referenten, die sich mit dieser Frage speziell beschäftigen, darüber einig, daß der Mittelständler, entgegen seiner Neigung, vom Staate her Hilfe zu erwarten, sich nach Kräften erst einmal selber helfen muß (vgl. *de Crayencour*, 123). Bei dieser Selbsthilfeaktion heißt das große Stichwort: Anpassung an die Erfordernisse der industrialisierten

¹⁸ Madrid.

Wirtschaft durch Rationalisierung im eigenen Betrieb, durch Zusammenarbeit mit anderen Betrieben und nicht zuletzt durch Vervollkommnung des Bildungswesens.

Fournier le Ray (265 ff.) stellt als unabdingbare Forderungen der Anpassung folgende Punkte auf: 1. Ein Mindestmaß an Leistung, 2. einen gewissen Grad der Spezialisierung, — in vielen Sektoren eine Bedingung auf Leben und Tod der kleinen und mittleren Betriebe, 3. geistige Umstellung, d. h. rasche Anpassungskraft des Unternehmers, Zusammenarbeit mit dem Personal, geistige Aufgeschlossenheit gegenüber der Organisation und der Ausbildung (im einzelnen gehört hierzu die Heranziehung von Technikern, Betriebsberatern, Spezialisten usw., Notwendigkeiten, die in der Praxis von kleineren Betrieben jedoch in durchaus ungenügender Weise eingesehen werden), 4. Zusammenarbeit: Einkaufsverbände, Freie Ketten, Austausch der Erfahrungen, schließlich Kooperation auf höherer Ebene: Anwendung wissenschaftlicher Organisationsmethoden im Betrieb und Information über Vorteile, die aus diesen wissenschaftlichen Methoden erwachsen, oder über Bedingungen, die ihrer Anwendung gestellt sind (dies alles setzt natürlich voraus, daß die Besessenheit vom Geschäftsgeheimnis überwunden und das gegenseitige Vertrauen zwischen den Konkurrenten erweckt wird).

Ähnliche Gedanken werden von zahlreichen anderen Referenten vertreten. *Jansen* (79 ff.) widmet seinen ganzen umfangreichen Beitrag dem Problem der Selbsthilfe des mittelständischen Unternehmers.

Boetticher (47 ff.) bespricht die Selbsthilfemaßnahmen für die einzelnen Berufsgruppen. Dabei steht beim Handwerk vor allem die Partnerschaft mit der Industrie im Vordergrund. *S. Morales Viera*¹⁹ verhält sich zu diesem Gedanken allerdings etwas kritisch. Er meint, daß eine Allianz zwischen groß und klein zur Vernichtung des Kleinen führe, und schlägt vor, zuerst einmal das Selbstbewußtsein der Mittelklassen zu stärken, damit sie Ansehen bekommen und so dann mit den Großen über eine Zusammenarbeit erfolgreich verhandeln können.

Die Kooperationen der Handwerker unter sich glaubt *Boetticher* (52 f.) noch besonders gegen den Verdacht sozialistischen Geistes verteidigen zu müssen. Derlei Zusammenschlüsse zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit dürfen eben nur auf privater und freier Grundlage erfolgen.

¹⁹ Madrid.

Büchi und *Blümle* (303 ff.) befassen sich in ihrem Beitrag mit der genossenschaftlichen Gewerbeförderung als Ergänzung der staatlichen. Sie verlangen dabei zwei Arten von Maßnahmen: 1. solche, die der Fortbildung und Ausbildung und damit der standesethischen Förderung der im Handwerk tätigen Personen dienen, und 2. Maßnahmen, die der Hebung der Wirtschaftlichkeit der gewerblichen Betriebe und Zweige förderlich sind. Unter die letzteren fallen Rationalisierungsmaßnahmen im technischen, wirtschaftlichen und sozialen Bereich (Mittel: Veranstaltung von Vorträgen, Kursen, Lehrgängen, Durchführung von Messen und Ausstellungen, Betriebsberatung und Herausgabe von Publikationen) und Maßnahmen zur Verbesserung der Marktlage (gemeinsamer Einkauf).

Besondere Aufmerksamkeit wird von manchen Autoren (*Boetticher*, 58 ff.; *Burghardt*, 407 f.; *Stücklen*, 287 f.; *Mira*, 411 ff.; *Lacourt*, 439 f.) der Selbsthilfe im landwirtschaftlichen Sektor geschenkt. An erster Stelle steht hier im allgemeinen die Agrarreform. Ohne Flurbereinigung werden sich alle anderen Maßnahmen, die sonst noch ergriffen werden können (Genossenschaftswesen, Erhöhung der Ausbildung, Arbeitsteilung usw.), weithin zu Tode laufen.

Über die landwirtschaftlichen Verhältnisse in einzelnen Ländern vgl. *Lacourt* (439 ff.: Schweiz); *Mira* (411 ff.: Italien); *Burghardt* 390 ff.: Österreich).

Zum heiklen Problem der Selbsthilfe in den freien Berufen äußert sich *Boetticher* (63 ff.). Bei den einen läßt sich durch Zusammenschluß oder wenigstens Zusammenarbeit mancher Vorteil erreichen, bei anderen (z. B. Ärzten) wird dies schon auf größere Schwierigkeiten stoßen (Vorschlag: Spezialistenmannschaften; konkrete Überlegungen zur Selbsthilfe im Apothekerberuf s. bei *Conus*, 430 f.), bei der Gruppe der künstlerischen Berufe vergrößert sich das Fragezeichen der Selbsthilfe noch mehr.

De Crayencour (129 f.) gibt sich etwas ausführlicher mit dem Begriff der Organisation ab. Sie trifft den Mittelständler auf dreifacher Ebene: 1. auf der Ebene des Betriebes (Genossenschaftswesen für Einkauf und Verkauf, Zentren für Forschung und Statistik, gegenseitige Kredithilfe), 2. auf der Ebene des Berufsstandes (Solidarität zwischen den Unternehmungen ein und desselben Zweiges, wobei zugleich an eine gewisse „Macht“-Übertragung an den Berufsstand

gedacht ist), 3. auf der Ebene des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens insgesamt (Organisation, die Produzenten, Verteiler und Verbraucher zusammenschließt).

Zu einem gewissen Teil lassen sich nach Ansicht mancher Referenten auch die Finanzprobleme durch den Mittelstand selber lösen. *Hieronimi* (180) spricht beiläufig von Kreditgarantiegemeinschaften. *Boetticher* (45) rechnet zu den kollektiven Aufgaben des selbständigen Mittelstandes die Schaffung von passenden Institutionen für Anlageberatung, Kreditbeschaffung und eine Investitionskontrolle. Etwas mehr ins Konkrete führen *Austin* und *Howard* (75). Sie weisen den geldsuchenden Mittelständler zunächst an eine Bank. Falls er dort keinen Erfolg hat, raten sie ihm, einen Gesellschafter anzunehmen, ja sich gegebenenfalls sogar eine außenstehende Kontrolle gefallen zu lassen, wenn die Finanzierungsstelle es verlangt. In der mündlichen Diskussion wurde auch der Vorschlag gemacht, mittelständische Unternehmungen auf dem Wege über die Kommanditgesellschaft mit der Aktiengesellschaft in Kontakt zu bringen. Der Gedanke stieß jedoch auf erheblichen Widerstand, zumal er nicht in ausgereifter Form vorgetragen wurde. *F. Manzanque OP*²⁰ sträubte sich gegen diese Form der Kollektivierung insbesondere deshalb, weil er dabei um die Freiheit der einzelnen fürchtet, die ihm in der Aktiengesellschaft unterzugehen droht.

Bei aller Anerkennung der gesellschaftlichen Kooperation müsse auf die Wahrung des eigentlichen Sinnes des Privateigentums im Sektor der Produktion geachtet werden, wie namentlich von spanischen Vertretern, besonders von *Rafael González Moralejo*²¹ unterstrichen wurde.

An allen vorgeschlagenen Maßnahmen geht der Mittelständler in der Praxis jedoch achtlos vorbei, wenn ihm durch eine wesentlich verbesserte Ausbildung nicht der Sinn dafür beigebracht und er nicht fähig gemacht wird, die Vorschläge sachgerecht in die Tat umzusetzen. Vor alles Ausbildungswesen setzt *Kinzer* (245) allerdings ein Fragezeichen. Er geht aus vom Gedanken, daß im mittelständischen Wirtschaftsbereich im gesamten ein ungeheures Wissen

²⁰ Dr. theol., Prof. am „Sozialinstitut Leo XIII.“ in Madrid, Sekretär des Madrider Exekutivkomitees des Kongresses.

²¹ Msgr., Weihbischof von Valencia, Dr. rer. oec, ehem. Professor am „Sozialinstitut Leo XIII.“ in Madrid.

beheimatet sein muß. Nun zwingt das Prinzip der Rationalisierung dazu, daß sich die einzelnen aber nur mit einzelnen Zweigen dieses Wirtschaftsbereiches beschäftigen. Das Wissen werde also ebenfalls spezialisiert und damit eingeeengt.

Nichtsdestoweniger ist der Ruf nach besserer Ausbildung allgemein. Erweiterte Bildungsmöglichkeit hat schon den einen Vorteil, daß dadurch talentvollere Nachwuchskräfte angelockt werden. Der Mittelstand soll ja schließlich, wie *J. M. Oria de Rueda y Garcia*²² verlangt, sich nicht als Klasse abschließen, sondern allen offenstehen.

Mit besonderer Aufmerksamkeit geht *Jansen* (90ff.) der mittelständischen Bildungsfrage nach. Dabei verlangt er besonders auch für diese Bevölkerungsschicht eine gute Allgemeinbildung. Daneben und darüber hinaus müsse der mittelständische Unternehmer natürlich auch Sinn und Verstand bekommen für Statistik, Betriebsvergleich, Untersuchungen über die Möglichkeiten zur Produktivitätssteigerung und für technische Beratung aller Art (in ähnlichem Sinne ebenfalls *Becker*, 332). *Fournier le Ray* (265) macht den Vorschlag, den Betrieb jeweils einer systematischen Prüfung unterziehen zu lassen, um seine Produktionslage zu ermitteln.

Auch *Boetticher* (46) bemängelt die magere Liste der herkömmlichen Ausbildungsthemen und schlägt eine ganze Reihe neuer Fächer vor: Arbeitsorganisation, Kalkulation, Kenntnis moderner Arbeitsmittel, Ladenorganisation, Sortimentswahl, Einkaufsdisposition, Warenkunde, Käuferpsychologie, Werbung. Dies für Handwerker und Kaufleute. Die Bauern sollten ein ziemliches Maß betriebswirtschaftlicher Sachkenntnisse besitzen, dazu etwas von Bodenchemie, Tier- und Pflanzenzucht verstehen, eine gute Ahnung vom Markt haben usw.

In ähnlichem Sinne äußerte sich auch *Jos. Illerhaus*²³, der insbesondere noch die Notwendigkeit des Erfahrungsaustausches vor allem mit Rücksicht auf die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft hervorhob (vgl. *Austin* und *Howard*, 256ff.).

Das für den Mittelständler beinahe etwas beängstigende Thema „Gemeinsamer Markt“ beschwor übrigens auch von *de Crayencour* (132), der seinerseits zur allgemeinen Bildungsfrage noch einige andere Gesichtspunkte hinzufügt (131), die freilich ziemlich hoch

²² Madrid.

²³ Mitglied des deutschen Bundestages, Präsident des Einzelhandelsverbandes Nordrhein, Bonn.

hinausgehen. So wünscht er in der Berufsschule etwas über die Geschichte der technischen Erfindungen zu hören sowie über den Einfluß dieser Erfindungen auf den Rhythmus des wirtschaftlichen Lebens, über die Möglichkeiten der Massenerzeugung und massenmäßigen Verteilung der lebensnotwendigen Güter, weiter: über die Möglichkeiten der Einordnung unabhängiger Unternehmer in den Prozeß einer hochindustrialisierten Wirtschaft, die Forderungen der Zusammenarbeit und der Solidarität, die Finalität der wirtschaftlichen Entwicklung, in der das Schicksal des Menschen in höchstem Maße auf dem Spiele steht.

Buquet (174) weist den handwerklichen Genossenschaften sechs spezielle Aufgaben auf dem Gebiet der Ausbildung zu (vgl. daselbst).

III. Die Verantwortung der Großbetriebe gegenüber dem Mittelstand

Zwischen den soeben geschilderten Selbsthilfemöglichkeiten und der Hilfe, die der Staat den mittelständischen Unternehmern bringen kann (IV, 2), steht, wie *Hieronimi* (177 ff.) — lebhaft unterstützt von *Peter Toll*²⁴ — in einem neusachlichen Beitrag ausführt, die Verantwortung des Großbetriebes für das Gedeihen seines kleineren Bruders. *Hieronimi* legt dem Großbetrieb diese Hilfeleistung als eine ernste sittliche Pflicht aufgrund seiner wirtschaftlichen Überlegenheit auf, eine Pflicht, die sich vor allem in einer rücksichtsvollen Expansionspolitik äußert. Die kluge Bescheidung in der Ausdehnung des Geschäftsumfanges ist übrigens schon eine rein ökonomische Forderung zur Vermeidung übersteigerten Wettbewerbs in einzelnen Branchen bzw. Städten, der ja schließlich die eigene Rentabilität bedrohen könnte²⁵. Über die Verwerflichkeit des Vernichtungswettbewerbes gegen den Kapitalschwächeren braucht kein weiteres Wort verloren zu werden. Doch bloße Unterlassung mittelstandschädigender Maßnahmen genügt noch nicht, das Großunternehmen muß dem kleineren Mann auch positiv helfend dadurch unter die

²⁴ Dr. iur., Bürgermeister a. D., Geschäftsführer der „Arbeitsgemeinschaft der Lebensmittel-Filialbetriebe e. V.“, Bonn.

²⁵ STÜCKLEN, der S. 284 auch kurz auf das Verhalten der Großbetriebe dem Mittelstand gegenüber zu sprechen kommt, setzt seine Hoffnung allein auf die wirtschaftliche Vernunft „der Großen“. Von ihnen Selbstbescheidung aus anderen Gründen — etwa politischen oder sozialetischen — zu verlangen, erscheint ihm unrealistisch.

Arme greifen, daß es ihm seine eigenen größeren wirtschaftlichen Erfahrungen, besonders auch auf dem Gebiet der Rationalisierung, zur Verfügung stellt, bzw. die Bemühungen um die wirtschaftliche Förderung der kleineren und mittleren Unternehmungen unterstützt. Wie eine derartige Hilfe konkret aussehen kann, zeigt *Hieronimi* an zwei Beispielen aus der Bundesrepublik Deutschland, wo die „Rationalisierungsgemeinschaft des Handels“ als Dachorganisation aller Handelsverbände und das „Institut für Selbstbedienung“ bereits eine erfolgreiche Tätigkeit zum Wohle aller Beteiligten ausüben.

IV. Die Wirtschaftspolitik im Hinblick auf die Erhaltung und Förderung des unternehmerischen Mittelstandes

1. Begründung einer besonderen Mittelstandspolitik

a) Sozial- und wirtschaftsethisch

Das Grundsatzreferat über die sozial- und wirtschaftsethische Begründung der Mittelstandspolitik lieferte *Utz* (9ff.). Seine Überlegungen gehen vom Wesen des mittelständischen Betriebes aus, wobei als entscheidendes Moment die Tatsache herausgestellt wird, daß Eigentümer und Unternehmer in derselben Person vereinigt sind. Diese Tatsache besitzt nun eine Bedeutung über das rein Wirtschaftliche hinaus. Denn der tiefste Sinn der privaten Eigentumsordnung besteht nicht nur in der Garantie einer ergiebigen Gütererzeugung, sondern auch einer Gesamtwirtschaftsordnung, in der wirtschaftliche Machtzusammenballung verhindert und so die freie Entfaltung im sozialen und politischen Raum ermöglicht wird. Könnte der erste Zweck der Privateigentumsordnung (Produktivität der Wirtschaft) wohl auch — und vielleicht noch in potenziierterer Weise — vom Großunternehmen mit anonymem Kapital, reinen Lohnempfängern und besitzlosem Manager erfüllt werden —, die Erreichung des zweiten (Wirtschaftsordnung ohne Machtzusammenballung) ist eben mit dem weitgestreuten persönlichen Besitz aufs innigste verbunden. Schaffung von Mittelstand, d. h. möglichst weite Streuung des Unternehmerigentums, ist darum ein selbstverständliches Gebot jeder über das materiell-wirtschaftliche hinausdenkenden Wirtschaftspolitik.

Trotz der veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse, die den unternehmerischen Mittelstand vom reinen Konsumbedürfnis zum Markt hin orientiert und ihm als erste Zielsetzung wirtschaftliche Leistung zugewiesen haben, büßte das „ethische Gesicht“ des Mittelstandsbetriebes im Vergleich zur „guten“, alten Zeit keineswegs etwas von seinem Profil ein. Drei Eigenschaften kennzeichnen ihn auch heute noch:

1. Der mittelständische Betrieb ist in seiner wirtschaftlichen Gestalt der Ausdruck der sittlichen Verantwortung des Unternehmers. Dieser Gedanke wird auch von *Mira* (409) entschieden hervorgehoben, und *Alfageme* (366) gibt ihm noch eine besondere Nuance, indem er bemerkt, wie schlecht im Kurs leider heute Verantwortung steht, die — eine üble Folge des modernen Kollektivdenkens — keinen Vorteil mehr einbringe und meist mit wenig Ansehen und Respekt belohnt werde. Auch *E. di Rovasenda* betont die eminent bedeutsame Rolle des Verantwortungsbewußtseins, die auf höherer Ebene wiederkehre als Verantwortungsbewußtsein für den Staat. In einem Betrieb, der so geprägt ist von der persönlichen Sittlichkeit des Unternehmers, geleitet von einem „Chef“ mit Führungsgabe und Sinn für das Gemeinwohl (*E. di Rovasenda*), herrscht das geeignete Klima für die Ausbildung von Lehrlingen, die dort nicht nur zu guten „Facharbeitern“, sondern auch und mehr noch zu charaktvollen Bürgern der Gesellschaft ausgebildet werden können. Vgl. auch *Buquet* (173).

2. Der mittelständische Betrieb bedeutet nicht nur Produktion und Lieferung von Gütern, sondern stellt auch einen geistigen Kontakt her zwischen Produzenten und Konsumenten. Er erweist sich, wie *Kinzer* (246) sich ausdrückt, „als retardierendes Moment zwischen versachlichter Produktion und versachlichtem Gebrauch“.

3. Der mittelständische Betrieb ist Familienbetrieb und bietet so die Gewährleistung einer soliden Tradition. Vor allem aber wird er dadurch zu einem gesellschaftsbildenden Element erster Ordnung. Die Bewandnis, Familienbetrieb zu sein, kommt vor allem den bäuerlichen Unternehmen zu. *Lacourt* (438) preist die Werte des Familienbetriebes in der Landwirtschaft mit erhabenen Worten und meint, es gäbe wenig Berufe, die so abgerundet und vielseitig seien und dem Menschen so viel Gelegenheit gäben, sich zu entfalten und sich im Wahrhaftigen und Soliden zu bewähren, wie der des Bauern.

Über die Forderungen, die Wirtschafts- und Sozialethik an den Sonderberuf des Apothekers stellen, verbreitet sich *Comus* (425). Auch hier reicht das Wirtschaftliche weit in das Menschliche und Soziale hinein (Dienst am Kranken, Preisgestaltung, Einschränkung schädigender und Verzicht auf den Vertrieb von in sich unmoralischen Mitteln).

Von spanischer Seite wird die soziale Bedeutung des Mittelstandes von *Giménez Mellado* und *Guerrero* (373) in einer Weise dargestellt, die mit dem bisher Gesagten durchaus übereinstimmt, andererseits will *Boix Selva* (382f.) die auffallende Tatsache vor Augen führen, daß die soziale Stellung einer Person nirgendwo so von ihrem wirtschaftlichen Niveau unterschieden ist wie in Spanien. Beispielsweise erweist sich der Einfluß des erbärmlich begüterten intellektuellen Mittelstandes als eine überaus mächtige Triebkraft im vielschichtigen Kulturleben des Landes.

Zieht man die Summe aus den sozialetischen Aspekten der Mittelstandsfrage, so läßt sich mit *Utz* (20f.) die Forderung aufstellen, daß die Unternehmerfunktion des Eigentümerunternehmers für das Gesellschaftsganze unbedingt nötig ist, nicht zwar so sehr aus Gründen der erhöhten Produktivität, als vielmehr zur Aufrechterhaltung einer Wirtschaftsordnung, welche Konzentration wirtschaftlicher Macht verhindert und den ruhigen und sicheren Ablauf des sozialen und politischen Geschehens garantiert. Als unentbehrlicher Faktor des wirtschaftlichen und sozialen Gleichgewichtes (*Fournier le Ray*, 264) stellt der Mittelstand so die schicksalhafte „Mitte“ für das Wohl und Wehe der westlich geprägten Völker dar. Denn das Lebensbewußtsein dieser Hemisphäre, die Grundlagen ihrer Lebensweise sind zugleich die bestimmenden Wesensmerkmale mittelständischer Gesinnung. „Darum“, so meint *Stücklen* (289), „kann unsere gegenwärtige Lebens- und Gesellschaftsordnung nur so lange bestehen, als sie getragen wird von einer überwiegenden Schicht mittelständischer Staatsbürger und bestimmt wird aus dieser Geisteshaltung.“

Die soeben skizzierten Gedanken wurden, wie *B. Günther*²⁸ dem Kongreß unterbreitete, neuerdings von einem eigenen Arbeitskreis des Zentralkomitees der deutschen Katholiken als besonderes Anliegen aufgenommen. Dieses Gremium ist von der Überzeugung

²⁸ Mitglied des Bundestages, Präsident der Handwerkskammer Köln.

erfüllt, daß der Mittelstand als „Säule der sozialen Ordnung“ jede nur denkbare Förderung im Sinne der Selbsterhaltung und freiheitlichen Entwicklung verdiene. Die hierbei maßgeblichen Grundsätze müßten jedoch nicht zuletzt durch Sozialpädagogik, Publizistik und Seelsorge in das Bewußtsein des Volkes gebracht werden.

b) Begründung einer besonderen Mittelstandspolitik aufgrund der tatsächlichen wirtschaftlichen und soziologischen Stärke des Mittelstandes

Eine richtige Bewertung dieses Gesichtspunktes ist natürlich nur möglich aufgrund eines umfangreichen statistischen Materials aus allen Ländern mit freiheitlicher Wirtschaftsordnung. Leider wurden dem Kongreß jedoch nur vereinzelte Angaben vorgelegt. Will man sich aus diesem Material einen allgemeinen Schluß erlauben, so muß man sagen, daß der Mittelstand immerhin ein sehr beträchtliches Kontingent im Heer der wirtschaftlich Tätigen darstellt und damit schon seiner Zahl und seines ökonomischen Gewichtes wegen von der Wirtschaftspolitik nicht als „quantité négligeable“ beiseite geschoben werden darf.

Fournier le Ray (264) schätzt den Anteil der mittelständischen Betriebe (weniger als 100 Beschäftigte) „in den meisten Ländern“ auf ungefähr 89% (England jedoch nur 73%, Frankreich dagegen 98%). Die Lohnempfänger dieser Betriebe erreichen etwa 35% der Gesamtzahl der Lohnempfänger (England 20%, Frankreich 44%).

Buquet (166f.) publiziert die Aufstellungen von *Laloire* für Deutschland (Bundesrepublik), Österreich, Belgien, Dänemark, Frankreich, Luxemburg, Italien, die Niederlande und die Schweiz.

Weitere Angaben für Deutschland siehe bei *Becker* (333), *Boetticher* (36), *Stücklen* (280ff.). *Schmücker* (295) bemerkt allgemein, daß der Mittelstand zahlenmäßig ganz eindeutig die deutsche Wirtschaft beherrsche. Nach einer der Redaktion der Kongreßakten zugesandten Mitteilung von *H. Müller* ging die Anzahl der Klein- und Mittelbetriebe zwischen 1882 bis 1950 von 99,9% auf nur 99,7% zurück. Die Zahl der beschäftigten Arbeitskräfte hat sich allerdings zugunsten der Großbetriebe verschoben. Während 1882 nur 14,4% aller Arbeitnehmer den Großbetrieben angehörten, sind es 1950 28,2%. Immerhin zählen also noch heute 71,8% zum Mittelstand.

Für englische Verhältnisse sei auf eine Statistik von *Austin* und *Howard* (71) verwiesen.

Frankreich wird von *de Soras* (112) zahlenmäßig belegt.

Burghardt (387 ff.) bringt detaillierte Angaben über österreichische Mittelstandsgruppen.

Der Prozentanteil des spanischen Mittelstandes findet sich bei *Giménez Mellado* und *Guerrero* (369) sowie bei *Hoerler de Carbonell* (374).

Für die Small Business-Statistik der USA bürgt *Frerichs* (447). 95% aller amerikanischen Unternehmungen fallen unter den Begriff des „Small Business“.

c) Kulturelle Begründung einer besonderen Mittelstandspolitik

Über diesen Punkt läßt sich kaum etwas aussagen, da von dem großen Mosaik, das ein Bild von der Kulturträchtigkeit der Mittelstandsschichten vermitteln könnte, eigentlich nur ein einziges Steinchen nach Madrid getragen wurde. Es handelt sich dabei um den Beitrag von *Welty* (351 ff.) über den religiösen Zustand der mittelständischen Bevölkerungsschicht (natürlich nur der katholischen) in der Bundesrepublik Deutschland. Doch sind auch für diese Spezialfrage die Unterlagen noch zu spärlich, um daraus tragende Schlüsse ziehen zu können. Immerhin läßt sich bezüglich des Sonntagsgottesdienstes von einer relativ hohen kirchlichen Bindung der eigentlichen Landwirte reden (70%), von einer hervorstechenden Stellung des Mittelstandes im allgemeinen kann aber keine Rede sein. Eine Kirchenbesucherzählung der Industriegroßstadt Gelsenkirchen (Ruhrgebiet) zeigte als Ergebnis eine leicht sinkende Prozentzahl (39 bis 35) bei steigendem Monatseinkommen (etwa 100 DM bis 400 DM und mehr). Nach einer anderen Erhebung, die den Bildungsgrad mit dem „Glauben an Gott“ in Parallele setzte, kann für den Mittelstand eine mittlere Position herausgelesen werden.

Ohne sich aus Zahlen zu berufen, meint *Boix Selva* (383), daß die Religion in Spanien, da wo sie echt sei, im Mittelstand ihren Schwerpunkt habe. Andererseits muß man von der Annahme einer gewissen religiösen Schwäche ausgehen, wenn man den besorgten Satz Pius XII. in seiner Ansprache vom 25. Oktober 1956 an die Delegierten des Internationalen Mittelstandsinstitutes (zitiert von *de Soras*, 114) richtig verstehen will: Ohne die Aktivierung der spezifisch religiösen Kräfte

können die Mittelständler gerade auch in ihrer typisch beruflichen Betätigung die sittlichen Werte verraten, die sie aufgrund ihrer Lage an sich zu pflegen imstande und verpflichtet wären. *Schmücker* (302) wiederum setzt auf diese Werte, für die er im Mittelstand einen besonders günstigen Wachstumsboden sieht, seine große Hoffnung für das Gesamtwohl des Volkes (eine Hoffnung, die freilich nur erfüllt wird bei einer tatkräftigen Mittelstandspolitik), denn: „Sich auf den Automatismus einer stetigen Produktivitätssteigerung zu verlassen, ist gefährlich. Es gilt jeden Tag aufs neue, den Extremen des reinen Standes-Denkens und der reinen Produktionsinteressen auszuweichen und den Weg der Mitte zu finden. Ob diese Aufgabe gelöst wird, hängt weniger von der Klugheit der Menschen- und Elektronenhirne ab, es ist eine Frage der geistigen, moralischen — schlicht: der religiösen Kräfte unserer Zeit.“

Über den religiösen Kultursektor hinausgreifend hält *Fournier le Ray* (262) den Mittelstand allgemein für den Garanten unserer Zivilisation, so wie sie sich in der bewegten Geschichte der vergangenen zwei Jahrtausende entwickelt hat. Als Ausdruck des zivilisationserhaltenden Willens darf man gewiß auch die Freigebigkeit und Spendefreudigkeit ansehen, die *Visconti* (229, 233) als löbliche Eigenschaft besonders des Mittelstandes rühmt.

Die kulturellen Werte der handwerklichen Berufe kehrt *Laloire* (146f.) in einem eigenen Passus hervor. Sein Gedanke gewinnt vor allem dadurch an Überzeugung, daß er den schöpferisch schaffenden und sich dadurch persönlich erfüllenden Handwerker der seelischen Not des zu automatenhafter Tätigkeit verurteilten Industriearbeiters gegenüberstellt. Auch *Buquet* (172) wirft das Wort von der kulturellen Bedeutung des Handwerks in die Diskussion. Es sei, fügt er hinzu, offenbar nicht rein zufällig, daß die zwei großen Zivilisationen, die europäische und die chinesische, jenen Ländern angehörten, in denen das Handwerk einen beachtlichen Stand erreicht habe.

Mira (411) findet kaum Worte genug, um den Kulturfaktor Mittelstand zu preisen. Er hebt besonders die Ansprechbarkeit der Mittelständler gegenüber öffentlichen Fragen hervor.

Gerade zum Thema des Interesses am öffentlichen Leben bringt *Welty* (360ff.) wiederum einiges exakte Zahlenmaterial aus Deutschland. Die Wahlbereitschaft, die ja in allen Schichten eine erfreuliche Höhe einhält (Arbeiter 83%), steigt bei den selbständigen Landwirten

auf 93% hinauf. Auf dem Gebiet der politischen Aktivität, Urteilsbereitschaft im Politischen und Informiertheit liegen jedoch die Beamten und Angestellten in Führung. Die Teilnahme des Mittelstandes am politischen Leben — er gehört übrigens zweifellos in seiner Mehrheit der Christlich-Demokratischen bzw. Christlich-Sozialen Partei an — ist also zum Teil sehr rege, zum Teil läßt sie zu wünschen übrig. Zur Vervollständigung des Bildes bringt *Welty* noch statistische Angaben über die Teilnahme der verschiedenen Bevölkerungsschichten einer typischen Industriestadt (Euskirchen im Rheinland) am kirchlichen Vereinsleben, an geselligen Vereinigungen, an den Gemeindeverwaltungen u. a. m. Wenn aus den Angaben der Anteil der mittelständischen Gruppen auch nicht immer klar ersichtlich ist, so darf man dennoch ihre Beteiligung als recht erheblich betrachten.

d) Politische Begründung einer besonderen Mittelstandspolitik

Ruffieux verfolgt in seinem ausgedehnten Referat (457 ff.) mit Tiefgründigkeit und ausgebreiteter Sachkenntnis das politische Verhalten der Mittelschichten in Europa seit dem ausgehenden 18. Jahrhundert bis in die neueste Zeit. Es stellt sich dabei heraus, daß diese Schichten eine sehr schwer faßbare Machtgruppe mit einer eigenartigen politischen Handlungsweise darstellen. Drei Gründe sind dafür maßgebend: 1. Der Mittelstand bildet nie eine homogene Kategorie innerhalb des politischen Lebens: er formiert sich in keiner eigenen Partei und konnte sich nie aufgrund einer Doktrin oder eines Wahlprogrammes zu einem Machtblock zusammenschließen. 2. Der Mittelstand ist auch keine isolierbare Gruppe innerhalb der politischen Verbindungen: seine Rolle fällt mit der anderer Gruppen zusammen, seine Aktion ist nicht kontinuierlich. 3. Der Mittelstand übt seinen Einfluß mehr über das Soziale als über das Politische aus: seine Stellung innerhalb der Gesellschaft und seine Bedeutung als wirtschaftliche Macht bestimmen die Möglichkeiten seiner Einflußnahme auf der politischen Ebene. Dort kommt sie zwar nicht unwirksam, aber doch mehr defensiv zur Geltung.

Diesen Tatsachen hat es der Mittelstand zu verdanken, daß er immer wieder die Beute der politischen Aspirationen anderer wurde — sein Schicksal im Deutschland Hitlers und im Italien Mussolinis

steht noch in frischer Erinnerung — und seine echten Interessen mißachtet wurden, sofern er nicht noch zu seiner eigenen Überhöhung mithalf. Einem noch grausigeren Schicksal verfällt der Mittelstand in Rußland und den Ostblockstaaten, wo die Unvereinbarkeit von „Volksdemokratie“ und Mittelstand durch dessen gänzliche „Eliminierung“ bewiesen wird. Wieweit dies jedoch tatsächlich möglich ist, bleibt eine andere und bis zum Augenblick noch schwebende Frage (473 ff., 478 ff.). Auch in der Ära der „Fronten“ — der „Volksfront“ in Frankreich, der Nationalfronten in den Ostblockstaaten — enden die Hoffnungen, die dem Mittelstand zu Anfang gemacht werden, stets mit Enttäuschung, variiert allerdings je nach kommunistischer Beteiligung an den „Fronten“-Regierungen. Auch der bekannte Versuch Poujades in Frankreich endete ohne praktischen Erfolg. Ideenarmut, Zielunsicherheit und auch mangelnde Verhandlungsgewandtheit verurteilten ihn schon zu Beginn zur Unfruchtbarkeit.

Trotz des jämmerlichen oder tragischen Eindrucks, den der Mittelstand als Akteur auf der politischen Bühne in den vergangenen rund 150 Jahren gemacht hat, trotz des Bedauerns, das man wegen seiner politischen Heimatlosigkeit empfinden kann, und trotz seiner ewigen Konzeptionslosigkeit wäre es verfehlt, seine Kraft im Machtspiel um den Staat zu unterschätzen. Beim jetzigen Stand der Forschung lassen sich jedenfalls zwei Dinge mit ziemlicher Sicherheit sagen: 1. Der Mittelstand übt einen starken Einfluß auf die Regierungsform aus, wie sich in den parlamentarischen Demokratien des Westens positiv beweisen läßt. 2. Der Mittelstand zeigt ebensoviel Widerstreben, sich in einer einzigen Partei zusammenzuschließen, als die Parteien sich bemühen, ihn für sich zu gewinnen.

2. Die einzelnen wirtschaftspolitischen Maßnahmen (Gesetzgebung und positive Stützung durch den Staat)

Es unterliegt keinem Zweifel, daß die Idee der staatlichen Mittelstandspolitik bisher noch nicht zur vollen Reife gediehen ist. *Visconti* (214) führt diese Tatsache auf die Unklarheit über die Funktionen des Staates im wirtschaftlichen Bereich zurück. Erst müßten diese präzisiert werden, dann erst sei aus der Krise herauszukommen²⁷.

²⁷ In etwas konkreterer Weise sieht DE CRAYENCOUR (123) die Ursache manchen Notstandes in der mangelnden Beachtung der Betriebsgrößen vonseiten des Gesetzgebers. Die Wirksamkeit der Gesetze würde durch eine bessere Anpassung bedeutend erhöht.

Immerhin wird als oberster Leitgedanke der subsidiäre Charakter jeglicher Wirtschaftspolitik hervorgehoben, ein Anliegen, das auch anderen (*Becker*, 335; *Laloire*, 151) am Herzen liegt. Natürlich muß dem Staat dabei stets sein höchstes Ziel vor Augen stehen: nicht die Unterstützung eines Gruppeninteresses, sondern die Förderung des Gemeinwohles (*Stücklen*, 290; *Laloire*, 150). Welch glückliche Ergebnisse ein kluges Eingreifen des Staates zeitigen kann, läßt sich sehr augenfällig an der Small-Business-Politik der USA erkennen (*Frerichs*, 444 ff.) und an der mittelstandserhaltenden Gesetzgebung Spaniens, die durch *Hoerler de Carbonell* (377) betonte Erwähnung findet.

Inspiziert vom Gedanken der Subsidiarität empfiehlt *Laloire* (150 ff.) dem Staat geziemende Zurückhaltung an. Er soll mehr die beruflichen Organisationen wirken lassen, da und dort eine anregende Rolle spielen und gesetzlich klar umschriebene Körperschaften ins Leben rufen (Handwerkskammern, berufständische Räte, nationale Wirtschaftsräte), wobei ihm natürlich immer das Recht der gemeinwohlorientierten Kontrolle und letzten Entscheidung verbleibt. In einem Diskussionsbeitrag zählt dieser Autor als Aufgaben des Staates zugunsten des Mittelstandes im einzelnen auf: 1. Krediterleichterung, 2. Sorge für die Ausbildung, 3. Schaffung gleicher Konkurrenzbedingungen für alle. In ähnlicher Weise spricht sich auch *Boetticher* (66 f.) aus, wobei jedoch noch besonderes Gewicht auf die Schaffung des subjektiven Bewußtseins für die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Tatbestände von heute gelegt wird.

Welche staatliche Stelle die Mittelstandsfragen wahrnehmen soll, wurde nicht näher diskutiert, obwohl *Schmücker* (299) ausdrücklich auf den Übelstand hingewiesen hatte, daß für Mittelstandsbelange keine oberste Zentralstelle mit persönlich interessiertem Personal zur Verfügung steht. Als einziges Land besitzt Belgien seit 1954 ein eigenes Mittelstandsministerium, über das denn *M. Laloire* in der letzten Sitzung einiges auszusagen gebeten wurde. Dem Belgischen Mittelstandsministerium sind zwei Aufgaben zugewiesen: es soll die verschiedenen Maßnahmen zugunsten des Mittelstandes koordinieren und sich sodann aktiv der Mittelstandspolitik widmen. Bei dieser Ordnung bestand allerdings die Gefahr, den Einfluß auf die allgemeine Wirtschaftspolitik zu verlieren, da diese vom Wirtschaftsministerium gemacht wird. Zur Behebung des Dilemmas wurde später eine „Commission de contact“ geschaffen, welche die beiden Instanzen

verbinden sollte. Das Gesamturteil des Referenten über das Mittelstandsministerium seines Landes zeichnete sich durch vornehme Zurückhaltung aus.

In seinen allgemeinen Bemerkungen über staatliche Mittelstandspolitik wendet sich *Jansen* (88 f.) vor allem gegen jegliche Konservierungstendenz. Entscheidend ist für ihn die Stärkung der Konkurrenzlage, damit der Mittelständler in die Lage versetzt werde, als selbständig Handelnder — sei es individuell, sei es verbandsgebunden — erfolgreich auf dem Markte zu bestehen.

Schließlich sei noch auf die Forderung von *W. Langer* hingewiesen, die staatlichen Gesetze und Maßnahmen so zu gestalten, daß der mittelständische Unternehmer weder mittelbar noch unmittelbar härter betroffen wird als der Großbetrieb. Trotz formaler Neutralität hätten zahlreiche staatliche Aktivitäten durchaus unterschiedliche ökonomische Folgen, wobei häufig eine Benachteiligung der mittelständischen Betriebe festzustellen sei. Tatsächliche Gleichbehandlung, die eine Stärkung der mittelständischen Wirtschaftslage nach sich ziehe, sei in einer klugen Wirtschaftspolitik bedeutend wichtiger als fragwürdige Zugeständnisse von Sondervorteilen.

Mit einzelnen wirtschaftspolitischen Problemen befaßt sich der weitausholende Artikel von *Veldkamp* (183 ff.). Sowohl einer restriktiven, auf soziale Sicherheit abzielenden, wie auch liberalen Tendenz abhold, verfißt sein Verfasser eine ausgeglichene Mittelstandspolitik, die weitmöglichst auf eine Expansion der Volkswirtschaft ausgerichtet ist. Einschränkende Maßnahmen sollen stets die Ausnahme von der Regel bilden. In seiner Ablehnung protektionistischer Bestrebungen sieht sich *Veldkamp* auch von anderen unterstützt. *Federico Rodriguez*²⁸ entgeht nicht, daß Protektion nur die Stagnation des Mittelstandes nach sich zieht, und auch *Austin* und *Howard* (76) lehnen gesetzlichen Privilegismus zugunsten des Mittelstandes rundweg ab, weil dieser keine gottgegebenen Sonderrechte vor anderen Gesellschaftsgliedern besitze²⁹. *De Soras* (114) identifiziert übertriebenen Protektionismus geradezu mit „Idolatrie“ des Mittelstandes. — In drei Punkten faßt nun *Veldkamp* seine Gedanken zusammen:

²⁸ Dr., Prof. für Sozialpolitik am Sozialinstitut Leo XIII. in Madrid.

²⁹ Um sich die mittelständischen Kreise gefügig zu machen, erließ Hitler seine Mittelstandsschutzgesetzgebung zu Lasten der Warenhäuser. H. MÜLLER machte auf diesen Tatbestand aufmerksam.

1. Maßnahmen über die Regeln des wirtschaftlichen Verkehrs (200 ff.). Das Hauptstichwort heißt hier: freier Wettbewerb. Dies besagt einerseits größtmögliches Maß von Freiheit, andererseits Kampf gegen den Mißbrauch wirtschaftlicher Macht (vgl. auch *de Crayencour*, 136). Im einzelnen kommen hier in Frage: Regelungen über die Einschränkung des Zugabewesens, über Ausverkäufe und Ladenschluß, ferner Förderung zum Gebrauch eines offenen Kalkulationsschemas zur Beeinflussung der Preisbildung usw., nicht zuletzt auch die Festsetzung objektiver Bedingungen der Betriebsgründung. Wir stehen damit also beim Thema des *numerus clausus*. Entsprechend seiner Grundeinstellung tritt *Veldkamp* dieser einschränkenden Maßnahme entschieden entgegen, denn sie bedeutet ein Abwürgen expansiver Potenzen in der Volkswirtschaft, ganz abgesehen davon, daß ihre strikte Durchführung — sofern sie praktisch überhaupt möglich wäre — zu evidenten Ungerechtigkeiten führen würde (189 ff.). Sollte die Einführung des *numerus clausus* in der Praxis ausnahmsweise dennoch einmal geboten sein, dann möchte *Veldkamp* die Entscheidung darüber jedenfalls in die Hände einer öffentlich-rechtlichen Körperschaft legen und sie nicht der Privatwirtschaft überlassen³⁰. *Veldkamp* ist natürlich weit davon entfernt, den Boden der mittelständischen Wirtschaft hemmungslos von allem möglichen „Unternehmern“ besiedeln zu lassen. Er verlangt durchaus objektive Niederlassungsbedingungen bei sonstiger Belassung der Niederlassungsfreiheit, wobei ihm eine Strukturpolitik vor Augen schwebt, in welcher jene Bedingungen nicht zur Erstarrung führen, sondern der Anpassung des gewerblichen Mittelstandes an die wirtschaftliche und technische Entwicklung dienen. In diesem Gedanken stimmen *Burghardt* (406), *de Crayencour* (132 f.) und *Visconti* (227) mehr oder weniger überein. *Jansen* (93 f.) setzt selbst hinter die Zulassungsbeschränkung auf Grund von Befähigungsnachweis ein großes Fragezeichen. Nach ihm liegt das Geheimnis der Wettbewerbskraft in der Schulung. Gesetzliche Vorschriften (Prüfungen) in dieser Hinsicht kann er nicht als Anreiz zur gründlichen Förderung des mittelständischen Bildungsniveaus anerkennen.

2. Die zweite Maßnahme, die *Veldkamp* (202 ff.) zur Hebung der mittelständischen Marktposition vorschlägt, bezieht sich auf die Ver-

³⁰ Über die Frage des *numerus clausus* für Apotheken siehe bei CONUS, 423.

besserung der wirtschaftlichen Lage. Von vornherein werden Preis- und Gewinn garantien verworfen (191 f.). Als Aufgaben, die staatliche Unterstützung verdienen, stellen sich vor allem die Sorge für eine verbesserte Ausbildung (Fachkunde) zur Hebung der Qualität der Erzeugnisse, bzw. Dienstleistungen, wirtschaftliche Erforschung der mittelgroßen und kleinen Betriebe (Betriebsvergleichung, Technik der Produktivitätssteigerung, deren Anwendungsmöglichkeiten im Mittelstandsbetrieb, Publikationswesen, Formung der geistigen Einstellung des mittelständischen Unternehmers) zwecks Erreichung einer optimalen Kosten- und Preisstruktur. Mit Rücksicht darauf wird auch vor einer zu straffen Verkettung der Unternehmer gewarnt (204). Die staatliche Gewerbeförderung kann in vorteilhafter Weise natürlich durch genossenschaftliche Bemühungen unterstützt werden (*Büchi* und *Blümle*, 304 ff.). Vergabung von öffentlichen Aufträgen an Mittelstandsbetriebe, wie sie von *Schmücker* (301) nahe gelegt und in den USA so erfolgreich ausgeübt wird (vgl. *Frerichs*, 454 ff.), anderseits *Schmücker*'s (301) Aufforderung an den Staat, Unternehmergeschäfte womöglichst der privaten Hand zu überlassen, gehört ebenfalls hierher.

3. Die Finanzierungshilfe (405 ff.). Wie schon unter Punkt Ia erwähnt, bedeutet die Finanzierungsfrage ein schweres Kreuz für den Mittelstand. Der Gründe für die Finanznot sind verschiedene. Wie es darum auch bestellt sei: bei allem Vorrang der Privatinitiative scheint eine staatliche Intervention auf dem Gebiet der Kreditgewährung vertretbar. Konkret kommen in Frage die Schaffung und Erhaltung von besonderen Finanzinstituten für den Mittelstand sowie geeignete Garantieleistung des Staates diesen Instituten gegenüber. Diese Gedanken werden in verschiedenen Variationen auch von zahlreichen anderen Referenten vertreten: *Alfageme* (367: Politik der Regulierung des Kredit- und Bankmechanismus), *Austin* und *Howard* (77: Abschreibungsmöglichkeiten, Banken für Kleinkredite), *Buquet* (175: Garantieleistung durch Handwerker genossenschaften), *Burghardt* (404), *Humblet* (257 ff.: Anpassungshilfen auf dem europäischen Großmarkt, nationaler Fonds für Zwecke der Betriebsumstellung), *Laloire* (150: internationale Finanzinstitute), *Schmücker* (301: Bundesbürgerschaft), *Stücklen* (293: staatliche Unterstützung der Kreditgarantiegemeinschaften — diese erwecken bei *H. Schmitz* allerdings keine Sympathiegefühle), *Visconti* (228). Über die Finanz- und

Kreditförderung den Small Businesses gegenüber siehe bei *Frerichs* (449 ff.). Mit *Veldkamp* (207) ist man sich natürlich auch einig, daß die Kredite nur gerecht und an Würdige gegeben werden dürfen. Der Beweis der „Würdigkeit“ muß verständlicherweise von der Produktivitätskraft des Unternehmers erbracht werden (*Buquet*, 175; *de Crayencour*, 133 f.; *Fournier le Ray*, 276).

F. Manzanegue betonte noch insbesondere, daß der Staat bei Kreditgewährungen keinerlei Grenzen und Einschränkungen machen, sondern zur Lösung des Problems mit einer angemessenen, begünstigenden, aber nicht bevorzugenden Gesetzgebung beitragen solle, andernfalls könnte der Mittelstand erdrückt werden.

Im Zusammenhang der Finanzierungsdebatte stellte sich von selbst auch die Frage der Subventionen ein. *H. Schmitz* vertritt für die augenblicklichen Verhältnisse (d. h. in Anbetracht der noch bestehenden Kapitalschwäche des Mittelstandes) subventionierte Kreditpolitik. *Stücklen* (293) und *Schmücker* (298) lassen sie nur für Ausnahmefälle gelten, *Boetticher* (66 f.) steht ihnen absolut kritisch gegenüber.

Innig zusammen mit dem mittelständischen Finanzierungsproblem hängt die Währungsstabilität. Sie aufrechtzuhalten, gehört selbstverständlich zu den edelsten Aufgaben jeder Wirtschaftspolitik, deren Erfolg aber vor allem dem finanzempfindlichen Mittelstand zugute kommt (vgl. *Alfageme*, 366; *Visconti*, 215 f.).

Treffend wandte *H. Schmitz* mit seiner Bemerkung, die beste Kreditversorgung sei eine durch gerechte Steuergesetzgebung ermöglichte Eigenkapitalbildung, die Aufmerksamkeit der Kongreßteilnehmer dem wichtigen Thema des Steuerwesens zu. Die Klage über Steuerungerechtigkeit und überhohe Steuerlast, die dem Mittelstand die Lust am Leben nehme, war ebenso allgemein und ausnahmslos wie die entschiedene Forderung an die Wirtschaftspolitiker, auf diesem Gebiet der Gerechtigkeit und Billigkeit zum baldigen Sieg zu verhelfen. Denn gerade ein mittelstandsfeindliches Steuersystem erzeugt jene Ungleichheit im wirtschaftlichen Start, die von verschiedener Seite so unzweideutig verurteilt wurde (z. B. *Stücklen*, 292; *Becker*, 333; *Boetticher*, 67).

Auf das Grundsatzreferat von *Andreae* (336 ff.), das zahlreiche Details bietet, kann hier nur einfach verwiesen werden. Im übrigen verlangen die Vorschläge der Referenten einmal die reine Gerechtig-

keit in der Besteuerung, das heißt die Beseitigung der offensichtlichen Benachteiligung des Mittelstandes auf dem Gebiet vor allem der Umsatz- und Gewerbesteuer (*Burghardt*, 402; *H. Schmitz*: „Jeder geht ins Rathaus und jeder ist an den Ereignissen des Rathauses im Guten und Schlechten beteiligt“; *Schmücker*, 301)⁸¹. *H. Schmitz* tritt auch für den Abbau aller Steuerprivilegien ein und plädiert überdies noch für die Beseitigung der Wirrnis in der Steuergesetzgebung, ein Anliegen, das *de Crayencour* nicht weniger bedrückt (135). *Austin* und *Howard* (77) schlagen ganz allgemein die Abschaffung der Einkaufsteuer und die Herabsetzung der Steuersätze für den Fall der Erbschaft vor. *Becker* (333) will den Leistungsaufwand besteuern lassen, während *de Crayencour* (135) der Gerechtigkeit durch Besteuerung vor allem des Gewinnes genugtuun möchte. Übrigens spricht dieser Referent (135) noch von einer Änderung im gesamten System der Sozialversicherung, um so die Sozillasten gerechter zu verteilen.

Über die reine Gerechtigkeit hinaus glaubt *Andreae* (337) besondere Steuervergünstigungen für den mittelständischen Unternehmer verlangen zu dürfen, weil dieser bei den rasch entstehenden und vergehenden Kleinmärkten ein überdurchschnittliches Maß an Anpassung zeigen muß, was natürlich einen erhöhten Kapitaleinsatz mit sich bringt. *Austin* und *Howard* (77) vertreten den gleichen Gedanken, wenn sie Steuerermäßigung bei Neuanlagen beantragen. Grundsätzliche Unterstützung finden all diese Billigkeitsforderungen bei *Visconti* (227), wenn er dem Gesetzgeber eine größere Geschmeidigkeit des Steuersystems empfiehlt.

Dem wirtschaftspolitischen Anliegen der Landwirtschaft gelten Ausführungen bei *Burghardt* (407) für österreichische Verhältnisse, und bei *Lacourt* (440 ff.) für schweizerische, wo vor allem das Entschuldungsproblem im Vordergrund steht.

Schließlich macht *Welty* (329 f.) den Wirtschaftspolitiker noch auf den „unentbehrlichen, aber totkranken Berufsstand“ der freien Berufe, vor allem der künstlerischen, aufmerksam und zitiert den Vorschlag, einen Bruchteil des Staatsvermögens als Stiftung für Kunst und Wissenschaft anzulegen.

⁸¹ Über die historische Entwicklung und den heutigen Stand des Steuerwesens in Deutschland (Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Einkommensteuer) unter dem besonderen Gesichtspunkt der Mittelstandsförderung berichtet MÜLLER, 341 ff.

V. Die soziale Sicherheit des mittelständischen Unternehmers

Zu Beginn der Diskussion über den letzten Punkt beschwor *H. Schmitz* die wissenschaftliche Gesinnung des versammelten Gremiums. Denn, so sagte er, die Wissenschaft müsse Partner der Mittelstandspraktiker und -politiker werden, da sie die Aufgabe hat, exakt die Wünsche und Erfordernisse zu ordnen und gegeneinander und miteinander abzustimmen, sonst spielten sich allzu leicht emotionale Werte ein, und dies besonders beim Thema Sozialversorgung. — Die Kongreßteilnehmer schritten denn auch ohne irrationelle Emotionen zur Behandlung der Sache.

Der Ruf nach sozialer Sicherheit in den Mittelstandskreisen ist eine Tatsache, und zwar eine sehr verständliche. Dies geht schon — abgesehen von allen psychologischen Deutungen — aus dem hervor, was unter Ia zusammengetragen und unter IV gefordert wurde. *Jacinta Pascual*³² macht sich zur allgemeinen Sprecherin, wenn sie mit einem besonderen Blick auf die hohen Steuerlasten, die den Mittelstand bedrücken und die eine Abwanderung aus den selbständigen Berufen, vor allem auf dem Lande, nach sich ziehen, auch für die kleineren Unternehmer eine soziale Sicherheit wünscht, wie sie Arbeiter und Großunternehmer schon längst genießen.

Auf welche Weise und mit welchen Mitteln die soziale Sicherheit für den Mittelstand zu bewerkstelligen sei, bleibt freilich ein hartes Problem. In einem Diskussionsbeitrag macht *Kinzer* für den Sektor Handel auf die erheblichen Schwierigkeiten aufmerksam. Wie soll eine Altersversicherung gestaltet werden angesichts der großen Fluktuation, die im Mittelstand herrscht (Übergang vom selbständigen Unternehmer zum Abhängigen, Aufgabe des Geschäftes)? Wie soll die Versicherungssumme aufgebracht werden, wo bei dem verhältnismäßig hohen Alter, in dem ein Geschäft gegründet oder übernommen wird, die Einzahlungszeit nur kurz ist? Schließlich kommt noch hinzu, daß beim Erbgang eine ansehnliche Summe des vermachten Kapitals schwindet, von dem ein guter Teil für die Altersversorgung hätte eingesetzt werden können.

Über die reine Problemstellung hinaus weist *Kinzer* (243 f.) für eine Lösung auf die Wichtigkeit des unter II—IV Gesagten hin. Er

³² Madrid.

trifft sich hier mit dem emphatischen Appell von *Klauss*, die Wirtschaftspolitik aufs beste zu führen, denn sie garantiere dann die Möglichkeit der Eigenkapitalbildung, die selbst wiederum die hochwertigste Altersversorgung darstelle. Auch *Veldkamp* (192 f., 194) stimmt mit seinen Vorbehalten gegenüber einem System staatlicher Sozialfürsorge diesen Gedanken weitgehend zu. Etwas modifiziert erscheint er bei *Austin* und *Howard* (78), welche die Prämiensummen durch Steuerbegünstigung einbringen wollen und im übrigen von einer neuen Finanzgesetzgebung die Möglichkeit für eine Kapitalabzweigung zu Versorgungszwecken erhoffen. In der steuerlichen Entlastung sieht auch *Andreae* (339) ein Mittel zur Sicherung der Zukunft.

Spanische Diskussionsteilnehmer — *Mariano Gonzalez Rothvoss*³³ und die Damen der *Comisión de modisteria de la C. N. S. de Santander* — wünschen für die untere Schicht der kleinen Unternehmer eine Sozialversicherung wie bei den Arbeitern. Man kann dies umso mehr verstehen, als der kleine Mann in Spanien nach den bewegten Worten von *Gonzalez Rothvoss* schon bei einem kleinen Unglücksfall sein geringes Kapital bis zur letzten Pesete für eine mittelmäßig qualifizierte Krankheitsversorgung hergeben muß, während dem Arbeiter jeder sanitäre Komfort zur Verfügung steht und ihm auch in Krankheitstagen kaum etwas von seinem Vermögen verloren geht, von der Sorglosigkeit im Hinblick auf das Alter gar nicht zu reden.

De Crayencour (137 ff.) betont das lebhafteste Bedürfnis der Mittelständler nach organisierter Sicherheit. Er tritt freilich nicht dafür ein, die Regelungen, wie sie für die Lohnempfänger gelten, einfach auf die Selbständigen zu übertragen, zumal er die ersteren für überholungsbedürftig hält. Als Quelle der Sicherheit wird für alle Fälle die Solidarität bezeichnet. Die einzige Schwierigkeit besteht nur darin, die Grenzen dieser Solidarität zu bestimmen. Praktisch geht es *de Crayencour* um die Grenzen der obligatorischen Sozialversicherung. Das Minimum müßte noch hoch genug sein, um vor dem Elend zu bewahren und doch so gering, um zur privaten Zusatzversicherung anzuspornen. Das Minimum auf sämtliche Werkstätigen, Lohnempfänger wie Unabhängige, auszudehnen und die nötige Regelung einer öffentlichen Instanz zu übertragen, erscheint dem Referenten nicht unangebracht.

³³ Prof. für Arbeitsrecht und Vizedirektor der Sozialen Schule in Madrid. Im gleichen Sinne äußerte sich H. de J. Moreno (Ekuador).

De Crayencour trifft sich in seinen Ansichten weitgehend mit dem „Sozialplan“ der Sozialistischen Partei Deutschlands, von dem *Welty* (326 f.) Bericht erstattet. In diesem Plan ist von einer „Sockelrente“ die Rede, die eine „unverlierbare Grundsicherung“ darstellen soll für alle in Handwerk, Handel, den übrigen Gewerben und den freien Berufen selbständig Tätigen.

In Österreich sind die mittelständischen Unternehmer, wie *Burghardt* (403) darlegt, seit 1958 durch das Gewerbliche Selbständigenpensionsversicherungsgesetz mit einer Altersrente versichert, deren Höhe sich nach einer Kombination aus Einzahlungshöhe und Einzahlungsdauer richtet. Die Bauern können bei Übergabe des Hofes Anspruch auf eine „Zuschußrente“ erheben.

In Italien (siehe *Mira*, 412) wurde die obligatorische Sozialversicherung der abhängig Beschäftigten seit neuestem auch auf die Selbständigen ausgedehnt, wobei sich der Staat an den Pflichtbeiträgen beteiligt. Diese Maßnahme hat sich auf den Mittelstand sehr beruhigt ausgewirkt.

Nicht zuletzt — wenigstens für zahlreiche Kleinrentner oder Personen mit sonstwie geringem Einkommen — spielt der „Randbetrieb“, etwa in Form einer Lebensmittelverkaufsstelle, eine Rolle für die soziale Sicherheit, indem er ein willkommenes Zusatzverdienst einbringt. Aus diesem Grunde soll man ihn — auch wenn er bisweilen unter dem Niveau eines eigentlichen „Unternehmens“ steht — ruhig weiterexistieren lassen. *Boetticher* (39), *Jansen* (91), *Veldkamp* (189) und *Kinzer* legen jedenfalls wohlwollende Worte für ihn ein.

ARTHUR-FRIDOLIN UTZ

STAND UND KRITIK DER MITTELSTANDSFRAGE HEUTE

Schlußbetrachtungen über den Internationalen Mittelstandskongreß von Madrid

Der Mittelstandskongreß von Madrid, an dem Vertreter aus nicht weniger als 17 Nationen aktiv teilgenommen haben, darf wohl als Ausdruck westlichen Denkens über die Mittelstandsfrage bezeichnet werden. Es lohnt sich daher die Mühe, darüber nachzudenken, welches die gemeinsamen, welches die divergierenden Ansichten und vor allem welches die noch offenen Probleme dieses ohne Zweifel überaus fruchtbaren Kongresses sind.

Zur Definition des Mittelstandes

Daß in der Mittelstandsfrage heute deutlich unterschieden werden muß zwischen der mittleren Schicht der Gesellschaft, die durch ein mittleres, zwischen Armut und Luxus liegendes *Einkommen* gekennzeichnet ist, und dem mittleren oder kleinen *Unternehmer*, der in der wirtschaftlichen Produktion und Dienstleistung einen bestimmten, noch zu beschreibenden Platz einnimmt, gehört zum Gemeingut aller, die von der Forderung einer freien Wirtschaft überzeugt sind. Zwar hat sich auch an diesem Kongreß gezeigt, daß man da und dort beide Typen mittelständischen Daseins vermengen möchte. In der Tat weisen die beiden einen nicht zu leugnenden gemeinsamen Zug auf: wirtschaftlich und persönlich. *Wirtschaftlich*: Beide leben von einem durchschnittlichen, mittleren Einkommen (wenngleich sich dabei

manche im Verbrauch dieses Einkommens in Imitation ehemaliger Großbürger ergehen); auch der mittelständische Unternehmer zählt dem für seinen Verbrauch bestimmten Einkommen gemäß zur mittleren Schicht. *Persönlich*: Das Einkommen ist durchweg individual bestimmt, d. h. die Zielsetzung des Mittelständlers beider Formen wirtschaftlicher Tätigkeit, des abhängig Verdienens und des selbständig Erwerbens, ist Sicherung des persönlichen Daseins sowie der Existenz der eigenen Familie und Nachkommen. Es wird auf jeden Fall keine wirtschaftliche Machtposition über andere, weder durch die abhängige, noch durch die unabhängige wirtschaftliche Tätigkeit erstrebt.

Man kann es begreifen, daß wirtschaftlich weniger entwickelte Länder, in denen die in Not und Elend lebende Schicht einen bedenklichen Prozentsatz der Bevölkerung ausmacht, die gesamte Mittelstandsfrage von dieser Konsumorientierung her verstehen und so die Unterscheidung der beiden Typen nicht sonderlich betonen. Diese Unterscheidung ist aber in den entwickelteren Ländern eine dringende Notwendigkeit, um derentwillen der Kongreß sich ausdrücklich auf den unternehmerischen Mittelstand konzentrierte.

Wenn man in den weniger entwickelten Ländern vom mittelständischen Unternehmen spricht, dann versteht man darunter sehr oft ganz allgemein den privatrechtlich geführten Betrieb im Gegensatz zum Staatsbetrieb.

In jenen Ländern aber, wo sich eine gewisse Prosperität aus Freiheit entwickelt hat, stellt sich das Problem für den unternehmerischen Mittelstand in ganz eigener Form. Wo nämlich nicht staatliche Initiative, sondern die freie Verantwortung der vielen einzelnen Menschen den wirtschaftlichen Aufschwung begründete, ging der Anstieg naturgemäß vom Kleinen zum Großen, vom persönlich geleiteten Eigentümerbetrieb zu dem durch Manager geführten Großbetrieb. Von selbst stellt sich darum die Frage, ob auch weiterhin, nachdem die Großbetriebe sich entfaltet und in gewisser Hinsicht das Feld erobert haben, der kleine und mittlere Betrieb seine wirtschaftspolitische Bedeutung behalte.

Die totalitären Staaten haben die Eigenart, sich des Ursprungs, aus welchem der Staat entstanden ist, nämlich der Familie, nicht mehr zu erinnern, da ihrer Ansicht nach nun die Macht des Staates das Maß sozialer Politik zu sein habe. Die freien Staaten dagegen wissen, daß

die Familie unaufhörlich den augenblicklichen und kommenden Staat aufzubauen hat. Soll aber diese Analogie auch für den wirtschaftlichen Teil des gesellschaftlichen Lebens gelten? Dann müßte die Großwirtschaft sich stets ihrer historischen Geburtsstätte bewußt bleiben und den kleinen und mittleren Betrieb als Grundlage der eigenen Existenz sorgsam hüten.

Diese Schlußfolgerung ist aber nicht stichhaltig, einmal deswegen, weil wirtschaftliches Denken von der Rationalität und Produktivität ausgeht. Die typisch wirtschaftliche Betrachtung kann sich sehr wohl vom Ursachendenken trennen, d. h., die Tatsache, daß der Großbetrieb aus dem kleinen oder mittleren Unternehmen hervorgegangen ist, besagt noch nicht, daß der Kleinbetrieb nur deswegen erhalten bleiben müßte, weil er einmal die Ursache des Großbetriebes war. Dann aber trifft die genannte Schlußfolgerung auch deswegen nicht zu, weil der kleine und mittlere Betrieb gar keine so natürliche Größe darstellt wie die Familie. Die Familie ist, sofern man an der Eihe festhält, eine klar umschreibbare und definierbare Wirklichkeit. Der kleine und mittlere Betrieb aber scheint jedem Versuch des Definierens zu entrinnen.

In der Tat liegt in der Definition eine ungeheure Schwierigkeit für eine unangreifbare Beantwortung der Mittelstandsfrage. Und doch muß man irgendeine feste, wenngleich für die praktische Anwendung noch offene Konzeption des unternehmerischen Mittelstandes haben, um das Problem für die Wirtschaftspolitik fruchtbar zu gestalten.

Diese Notwendigkeit haben alle Kongreßteilnehmer gespürt. Dennoch haben wir es absichtlich vermieden, darüber zu diskutieren, und zwar deswegen, weil sich bezüglich dieses Streitpunktes im Grunde alle in einer gemeinsamen Auffassung zusammenfanden, ohne sie in Worte fassen zu können. Wir wären ins Uferlose abgeirrt, hätten wir uns auf dieses Meer der Theorie hinausgewagt. Die Differenzen sind nur scheinbar, die Einheit unleugbar.

Sehr aufschlußreich für die Entdeckung dieser Einheit in der Konzeption des Mittelstandes ist die allgemeine Überzeugung, daß man den mittelständischen Betrieb nicht mit absoluten Maßen angeben könne, daß man vielmehr die allgemein gegebenen wirtschaftlichen Größen berücksichtigen müsse, daß also der Begriff des Mittelstandes dynamisch sei. Mit dieser Erkenntnis befinden wir uns an der

Quelle der Einsichten über mittelständische Fragen. Es geht nämlich gar nicht um die Konservierung einer Substanz, irgendeines „Seinsklotzes“, sondern um die Rettung eines „Anliegens“.

Fragen wir uns: was wollten die Verteidiger des Mittelstandes in Madrid? Die Antwort ist einfach: nichts anderes als die Rettung der Wirtschaftsgesellschaft vor der Anonymität, vor der Gefahr der Vermachtung und Vermassung. Ohne jede Gegnerschaft gegen die Großbetriebe waren sich alle darüber einig, daß zur Struktur einer Gesamtwirtschaft — gerade um der Bewahrung der Wirtschaft vor der Anonymität willen — die vielen kleinen und mittleren Unternehmungen gehören.

Von diesem Grundanliegen aus richteten nun die einen ihren Blick mehr auf die soziologische Eigenart des mittleren Betriebes, die andern mehr auf die persönliche wirtschaftliche Freiheit des Eigentümers. D. h. die einen fanden die enge Beziehung von Unternehmer, Mitarbeitern und Kunden als vordringlich, die andern die Übersichtlichkeit der wirtschaftlichen Operationen.

Der Begriff des Unternehmereigentümers steht ohne Zweifel im Zentrum beider Blickrichtungen, wengleich wir uns darüber klar sein müssen, daß die soziologischen und wirtschaftlichen Größenverhältnisse einen bedeutenden Anteil an der Definition des mittelständischen Betriebes haben, denn man kann sich sehr wohl einen großen, einem einzigen Unternehmer gehörenden Betrieb vorstellen, in welchem die menschlichen Beziehungen sehr schematisiert und die wirtschaftlichen Operationen geradezu gefährliche Machtäußerungen sein können. Dennoch ist unter höherem Betracht die Bewandnis des Eigentums das zentrale Element. Denn das Anliegen des Mittelstandsgedankens ist nicht der einzelne Betrieb — man darf darum auch nicht den einzelnen Betrieb definieren wollen —, sondern jene Betriebsart, die durch ihr wirtschaftliches Schwergewicht übersteigerte Machtzusammenballungen verhindern kann. Das aber sind die Betriebe von Unternehmer-Eigentümern, *sofern* sie die Forderung der weiten Streuung unternehmerischen Eigentums verwirklichen. Aus diesem Grunde wird man an der dynamischen Bestimmung festhalten müssen, d. h. man wird auf eine mathematische Definition des Mittelstandes verzichten und stets eine neue, dem Grundanliegen entsprechende Umschreibung suchen müssen. Die Small Business Administration

in den USA ist sich dieser Tatsache klar bewußt. Darum nimmt sie in wachsender Anpassung stetig eine neue Bestimmung des „kleinen Betriebes“ vor.

In dieser dynamischen Art und Weise des Definierens liegt allerdings die Notwendigkeit, sich von dem hier und jetzt gerade besitzenden Unternehmereigentümer zu trennen und gesamtwirtschaftlich zu denken. Das heißt, in dieser dynamischen Sicht geht es nicht zunächst um die Konservierung des betrieblichen Eigentums im Interesse des gerade nun Besitzenden, sondern um die Erhaltung einer bestimmten unternehmerischen Schicht im allgemeinen. Darum spricht der Amerikaner nicht vom „Mittelstand“, sondern eben nur vom Small Business. Er betrachtet es als eine gewisse Selbstverständlichkeit, daß die Besitzer der Klein- und Mittelbetriebe in raschem Tempo wechseln. Für ihn ist wesentlich, daß die Erscheinung des Klein- und Mittelbetriebes als solchem in der Gesamtwirtschaft mehr oder weniger konstant bleibe. Es ist dies ein typisch wirtschaftliches, und zwar *strukturpolitisch* wirtschaftliches Denken. Man kann nicht sagen, daß hierbei die sozialen und politischen Aspekte unberücksichtigt blieben, denn bei dieser wirtschaftlichen Strukturpolitik geht es dem Amerikaner zugleich um die Rettung des freien Menschen im sozialen und politischen Raum.

Der von der Geschichte und Tradition geformte europäische Mensch denkt aber doch noch mehr soziologisch. Die Familientradition wird als hohes geistiges Gut betrachtet, das in gestufter Intensität gehütet wird entsprechend den materiellen Grundlagen, welche eine Tradition ermöglichen. Es liegt dem Europäer, „standesmäßig“ zu denken. Darum hält der europäische Unternehmer an seinem Familienbetrieb mit zähem Willen und unüberwindlicher Anhänglichkeit fest, er opfert für ihn viel, er verzichtet seinetwegen sogar auf jenen Konsum, den sich ein gewöhnlicher Arbeiter noch bedenkenlos leisten würde. Natürlich ist diese Bindung an das Erworbene nicht zuletzt auch durch die im Vergleich zu amerikanischen Erfahrungen weit mühsameren Anstrengungen verursacht, die der Aufbau des Betriebes gekostet hat. Ein Rentner, der früher in gesunden Tagen sich mit eigener Hand ein Haus aufgebaut hat, wird sich niemals zu einem Verkauf entschließen, obwohl ihm seine Rente kaum zum Leben reicht und er als Nicht-Besitzer sich ein sorgloseres Leben leisten könnte, da ihm dann öffentliche Hilfsquellen wie

Wohlfahrt zur Verfügung ständen, die ihm als Eigentümer verschlossen bleiben. Ähnlich, noch viel intensiver „erlebt“ der Unternehmereigentümer seinen Betrieb.

Der soziologische Konservatismus, der sich im Standesbewußtsein in besonderem Maße ausprägt, hat seine guten Seiten. Man kann es daher verstehen, wenn in der europäischen Mittelstandsbewegung zugleich der Geist des Bewahrens einmal erworbenen Eigentums und bisher ausgeübter Tätigkeit sehr stark mitspricht. Dies gilt nicht nur für die deutsch sprechenden Länder, die schon sprachlich diesem Gedanken in dem Wort Mittelstand Ausdruck geben, sondern auch für die anderen, in denen man von „Mittelklassen“ spricht¹. Dieser Geist ist so stark, daß er unter Umständen zu extremen Verirrungen führen kann, wie z. B. in Frankreich der Poujadismus und im Vorkriegsdeutschland die Wirtschaftspartei sowie die nationalsozialistischen Mittelstandsorganisationen (NS-Hago). An diesen Geist appellierten stets jene Parteien, die in Krisenzeiten den Mittelstand durch das Versprechen anzulocken verstanden, ihm in seinen Nöten zu helfen.

Dem europäischen Mittelstand ohne Einschränkung das amerikanische Small-Business-Denken als non-plus-ultra zu empfehlen, scheint nicht angebracht. Andererseits müßte der Europäer davon soviel lernen, daß das wirtschaftliche Gesamtgefüge nicht nach den einmal erworbenen Besitzerrechten unrentabler Grenzbetriebe eingerichtet werden darf. Ein Umlernen des Mittelständlers auf die unternehmerische Funktion im Rahmen des Ganzen ist unumstritten notwendig. Allerdings müssen hierzu auch noch bessere wirtschaftliche Bedingungen zur Anpassung, Umstellung, Weitergabe oder Liquidierung des Unternehmens gegeben sein, vor allem muß der Unternehmer selbst sozial außerhalb seines Betriebes gesichert sein. Doch davon später.

¹ Im Spanischen sagt man neuerdings „Estamento medio“, kommt also auf den Sinn von „Stand“ zurück.

Die wirtschaftliche Funktion des mittelständischen Unternehmens

Die wirtschaftliche Bedeutung des mittelständischen Betriebes für die Gesamtwirtschaft wurde einhellig von allen Kongreßteilnehmern betont. Man erkannte allgemein, daß bestimmte Produktionen und Dienstleistungen vom kleinen und mittleren Betrieb billiger und besser ausgeführt werden als von Großbetrieben. Damit ist aber auch die — allerdings nur einmal geäußerte — Auffassung vom Mittelstand überwunden, wonach es sich hier lediglich um einen Sammelbegriff für alle jene Gruppen handle, die in die moderne Industriegesellschaft nicht zufriedenstellend integriert werden können. Der unternehmerische Mittelstand ist durchaus positiv zu bewerten.

Die Schwierigkeiten, mit denen gerade der mittelständische Betrieb zu kämpfen hat und die den Eindruck wachrufen, als ob es sich hier um einen Rest von Unternehmern handle, die um ihre letzte, bereits halb verlorene Stellung kämpfen, liegen nicht im Wesen des mittelständischen Betriebes als solchem begründet, sondern 1. in der Art der Produktionsweise und Betriebsführung (Fehlen der Technisierung, der Anpassung an den Markt, der nötigen technischen und kaufmännischen Ausbildung, des organisierten Einkaufes und Verkaufes, der organisierten Betriebskontrolle usw.), 2. in äußeren Verhältnissen (ungleicher Start in der Konkurrenz mit den Großbetrieben: schlechtere Kreditbedingungen, steuerlicher Überdruck, tatsächlicher Vorsprung der Großbetriebe aufgrund einer Wirtschaftspolitik, die während Jahrzehnten den Mittelstand außer acht gelassen hat usw.).

Indem man die Mittelstandsfrage von der dargestellten wirtschaftlich nutzbringenden Funktion des kleinen und mittleren Betriebes abhängig macht, zieht man — dessen hat man sich bewußt zu sein — einen klaren Strich gegen die nur traditionsgebundene Vorstellung des Konservierens bestehender Verhältnisse. Die Mittelstandspolitik hat sich von der Idee eines Protektionismus zu lösen. Man war in Madrid überrascht, wie einstimmig sämtliche Teilnehmer die wirtschaftliche Funktion des mittelständischen Unternehmers zum Ausgangspunkt allen mittelständischen Denkens genommen haben. Alle waren sich zugleich darüber klar, daß es sich bei dieser wirtschaftlichen Funktion nicht um eine bloß materielle Bereicherung des Sozialproduktes handelt, sondern um eine eminent ethische Leistung,

nämlich die Produktion und Dienstleistung aus persönlicher Verantwortung des Unternehmers, der unmittelbar mit dem Unternehmenseigentum geistig verbunden ist.

In dieser wirtschaftlichen und zugleich tief menschlichen Tätigkeit liegt die wesentliche Funktion des Mittelständlers. Sie umfaßt also, um dies klar hervorzuheben: 1. *materiell* einen ganz bestimmten, unentbehrlichen Beitrag in Produktion und Dienstleistung, 2. *formell* die unmittelbare persönliche Verbundenheit des Chefs mit dem ganzen Betrieb nach innen und außen, in wirtschaftlicher und menschlicher Hinsicht. In dieser zweitgenannten Eigenschaft ist als Konsequenz für den Raum der nationalen Wirtschaft eingeschlossen: die breite Streuung verantwortungsbewußter wirtschaftlicher Entscheidung statt der Machtzusammenballung in Händen einiger weniger kapitalkräftiger Großbetriebe.

Mit dieser Funktion steht der unternehmerische Mittelstand, sofern er sie wirklich erfüllt, konkurrenzlos da. Alle anderen Vorzüge, die man am mittelständischen Unternehmen gepriesen hat, sind zweitrangig und durchaus nicht spezifisch für den Mittelstand. Man sprach z. B. davon, daß im mittelständischen Betrieb die Lehrlinge besser ausgebildet würden als im Großbetrieb. Das mag bis vor einigen Jahrzehnten noch gestimmt haben. Es mag auch für viele Gebiete oder Bereiche noch zutreffen. Es muß aber nicht notwendigerweise so sein. Die Großbetriebe haben ganz andere Möglichkeiten der Ausbildung als die kleinen Handwerksstätten. Etwas anderes ist die sittliche Seite der Erziehung, die im kleinen Raum und unter Obhut des Chefs natürlich besser gewährleistet werden kann. Doch darf man dies nicht als Wesenszug des mittelständischen Betriebes bezeichnen, weil auch ein anständiger Werkmeister in einem großindustriellen Betrieb dieselben sittlichen Werte seinen Lehrlingen mitzuteilen imstande ist. Man pries das glückliche Zusammentreffen von technischem und künstlerischem Können im Handwerker, dachte aber nicht daran, daß auch in der Großindustrie sich Leute mit dieser doppelten Ausrüstung finden. Man sprach vom Mittelstand als einer kulturellen Elite. Auch das ist — wenn es noch stimmt — nur ein Überbleibsel der Tradition, denn man übersehe nicht, daß im qualifizierten Arbeiter, wo immer er stehe, im mittelständischen oder im Großbetrieb, ein wirklicher Kulturträger heranwächst, der mit dem mittelständischen Unternehmer in Konkurrenz tritt. Der Mittelstand

wurde sogar zum staatstragenden Stand erhoben. Allerdings stimmt dies insofern, als durch die breite Streuung der Unternehmer- und Eigentümerfunktion auf politischem Gebiet totalitären Tendenzen vorgebeugt wird entsprechend der praktischen Erfahrung, wonach sich wirtschaftliche Erscheinungen auch politisch äußern. Die Staatserhaltung liegt also in der den Mittelstand ins Gesamtwirtschaftsgefüge einbauenden Strukturpolitik. Man kann aber deswegen nicht den Mittelständler gegen die übrigen im Wirtschaftsprozess Beschäftigten als staatserhaltend abheben.

Die Unterscheidung zwischen der wesentlichen Funktion und den zweitrangigen, durchaus nicht typischen oder spezifischen Eigenschaften des Mittelstandes ist eine unabdingbare Voraussetzung dafür, daß die wirtschaftspolitischen Ansichten und Forderungen nüchtern und realistisch bleiben. Es kommt dabei im Grunde mehr für den Mittelstand heraus, als wenn man ihn nach den Vorstellungen, die aus der Zeit nur-handwerklicher Produktion stammen, beurteilt und mit Lobeserhebungen überschüttet.

Krise und Selbsthilfe der mittelständischen Betriebe

Daß der Mittelstand nicht nur mit Schwierigkeiten — von denen soeben kurz gesprochen wurde — zu kämpfen hat, sondern sich sogar in einer empfindlichen Krise befindet, diese Tatsache dürfte auf dem Kongreß wohl klar zutage getreten sein. Es gab für den unternehmerischen Mittelstand einmal eine glückliche Zeit, da er unumstritten und in Ruhe seine sozialwirtschaftliche Funktion erfüllen konnte. Es war die Zeit, die von der Großindustrie noch nichts wußte. Seitdem aber im Gefolge der Industrialisierung das Großkapital sich breit machte, war dem Mittelstand das Leben schwer geworden. Gewiß hat er selbst vom technischen Fortschritt profitiert. Dennoch konnte ihm das bedrückende Gefühl, doch noch erliegen zu können, nicht ausgeredet werden. Es ist z. B. ein bedeutender Unterschied, ob ein Kleinbetrieb von seinen vielen Kunden, mit denen er in unmittelbar menschlichem Kontakt steht, abhängt, oder ob er seine Existenz auf die Treue einer wirtschaftlich mächtigen Firma bauen soll, deren Zweitaufträge er ausführt. Das Empfinden, „Hintersasse“ eines Mächtigen zu sein — und das gilt wohl für alle Mittelständler —,

der mehr wirtschaftlich als menschlich denkt, mußte das Sicherheitsgefühl des Mittelständlers empfindlich schwächen. Da eine auf das organische Gleichgewicht in der Konkurrenz abzielende Wirtschaftspolitik bis heute noch nicht garantiert war, konnte der Mittelständler seine Angst nicht loswerden trotz der spärlichen Teilerfolge, die er dann und wann durch politischen Druck erzielte. Während sich der Großbetrieb mit eigener Macht durchzusetzen vermag, muß der Mittelständler einen ununterbrochenen Kampf um die Anerkennung der Gesamtgesellschaft führen, einen Kampf, der noch immer nicht zum gerechten Erfolg geführt hat. Darf man es dem Mittelständler darum übelnehmen, wenn er da und dort einer Panikstimmung anheimfiel oder wenn er vergaß, jene Mittel zu ersinnen, die eigentlich im Rahmen seiner eigenen Kräfte lagen?

Ausnahmslos sprachen sich die Kongreßteilnehmer für die Vordringlichkeit der Selbsthilfe der mittelständischen Unternehmer aus, wenngleich man ebenso einstimmig ein entsprechendes Konkurrenzklima forderte, wovon später noch die Rede sein soll. Die verschiedenen Formen der Selbsthilfe hier nochmals aufzuführen, wird sich wohl erübrigen. Es seien bezüglich einer Maßnahme, nämlich der organisierten Zusammenarbeit der Mittelständler, kurz einige Bemerkungen angefügt.

Daß die isolierte Selbständigkeit des Handwerksbetriebes von ehemals und des kleinen Dorfladens der Geschichte angehört, war allen klar. Heute stehen alle in der Konkurrenz des großen Marktes, auch der entlegenste Laden. Gegen solche Übermacht hilft nur die Organisation, also der Verzicht auf absolute Selbständigkeit. Darüber wurden am Kongreß keine Zweifel geäußert. Lediglich über die obere Grenze der Organisation war man sich nicht einig.

In der Tat geht es nicht darum, den mittelständischen Betrieb zur Leistungsfähigkeit eines Großbetriebes heranzuführen, sondern unter Wahrung seines Wesenskernes (und dieser besteht nun einmal in der engen Verknüpfung von Unternehmerfunktion und Eigentübertitel) weitmöglichst für die Konkurrenz stark zu machen. Daß der mittelständische Betrieb trotz aller Anpassung und wesenskonformer Organisation nicht im Kampfe erliege, dazu müssen organische (im Gegensatz zu formal gleichen) Startbedingungen geschaffen werden.

Diese Forderung bleibt allerdings dem Anhänger liberaler Wirtschaftsauffassung unverständlich. Wer blindlings dem Funktionieren

des Marktmechanismus vertraut, versucht, dem Mittelständler den Ausweg in großkapitalistische Organisationsformen — wie Kartelle — nahezu legen.

Man atmete demgegenüber die freie Luft des selbstbewußten und zugleich bescheidenen mittelständischen Unternehmertums, als ein Vertreter jenes Landes, das als Land des Mittelstandes bezeichnet werden kann, nämlich Hollands, erklärte, man solle doch die Mittelstandsfrage nicht so dramatisieren, der mittelständische Betrieb könne nun einmal eine gewisse Größenordnung nicht überschreiten. Damit war wiederum der entscheidende Punkt der Mittelstandsfrage angeführt: es geht nicht um diesen oder jenen Betrieb, es geht um die Wahrung eines ganz bestimmten Types im Ganzen der Wirtschaft. Diesen Typ durch Vergesellschaftung zu deformisieren, hieße das Grundanliegen der Mittelstandspolitik aus dem Auge verlieren.

Das Verhalten der Großunternehmungen gegenüber den mittelständischen Betrieben

Das vielleicht schwierigste Kapitel in der Mittelstandsfrage, nämlich das Verhalten der Großunternehmungen gegenüber den mittelständischen Betrieben, konnte leider nicht zum Gegenstand einer ergiebigen Diskussion gemacht werden. Hier handelt es sich nämlich darum, daß die Großunternehmungen nicht nur als einzelne, sondern auch in einer gewissen gegenseitigen Verständigung auf den kleinen Bruder Rücksicht nehmen, andererseits aber doch nicht ausdrückliche Absprachen treffen, durch die sie die Konkurrenz gefährden. Wozu sollen sich zwei Großbetriebe an einem Platz Konkurrenz machen, der bestenfalls Lebensmöglichkeit für einen einzigen bietet? Der Kapitaleinsatz würde sich nicht lohnen und außerdem völlig unnötigerweise wirtschaftspolitische Schwierigkeiten schaffen. Vollzieht sich diese Rücksichtnahme, die im Grunde nichts anderes ist als eine Äußerung der wirtschaftlichen Vernunft, in der Form von juristisch fixierten Absprachen (wie dies z. B. bei den Schweizer Bierbrauern der Fall ist), dann muß man mit Recht gegen diese unleugbare Monopolisierung große Bedenken erheben. In Deutschland verbietet sie das Kartellgesetz. Die von diesem geforderte Wettbewerbsfreiheit setzt aber bei den Großunternehmern ein Gefühl für ihre eigenen

Grenzen und für die gesellschaftliche Notwendigkeit der Erhaltung auch der kleinen und mittleren Betriebe voraus, wenn es sich nicht früher oder später ad absurdum führen soll. Es wird also in allen Großunternehmen ein gleiches wirtschaftliches, und zwar mittelstandsfreundliches Ethos vorausgesetzt, damit die Politik des „am Leben Lassens“ sich von selbst einspiele.

Es braucht zunächst durchaus keine gesamtpolitische Sicht, sondern reine betriebswirtschaftliche Überlegung, um den Großunternehmer zu veranlassen, bestimmte Aufgaben den mittelständischen Betrieben zu überlassen. Z. B. kann die Bedeutung der sogenannten Regiebetriebe der privaten Großwirtschaft sowie der öffentlichen Unternehmungen für das Mittelstandsproblem gar nicht überschätzt werden. Die oft sehr umfangreichen eigenen handwerklichen Abteilungen der Großbetriebe, sowie ihr Fahrzeugpark usw. tragen in keiner Weise zur Verbesserung der Rentabilität bei. Sie sind vielfach sogar ausgesprochene Unkostenabteilungen, die an der Verringerung des Reingewinnes des betreffenden Unternehmens mit schuld sind. Es entsteht dadurch die groteske Situation, daß diese Regiebetriebe, durch die zwar nicht in allen, aber doch in vielen Fällen unnötigerweise selbständige Existenzen gefährdet sind oder ihr Entstehen verhindert wird, zu Lasten des Fiskus bzw. der übrigen Steuerzahler finanziert werden.

Es gibt aber auch Gelegenheiten, wo der Großbetrieb nicht nur betriebswirtschaftlich, sondern gesamtwirtschaftspolitisch denken und handeln muß, wenn er dem Mittelständler etwas überlassen soll. Der Großunternehmer sollte sich sagen, daß er dort sich fernhalten müßte, wo er in der Konkurrenz den andern nur erledigen würde, ohne zugleich sämtliche sozialwirtschaftlich notwendigen Aufgaben zu übernehmen.

Die Wirtschaftspolitik im Sinne des mittelständischen Anliegens

Will man den mittelständischen Unternehmertyp als wesentliches Element einer gesunden Wirtschaftsordnung retten, dann bleibt nichts anderes übrig, als sich für eine staatliche Mittelstandspolitik einzusetzen. Darüber waren sich in Madrid alle einig. Daß man den Mittelstand nicht nur bewahren kann, sondern ihm auch alle Chancen der Selbsterhaltung geben *muß*, diese Forderung war die Überzeugung,

welche die Mittelstandsfachleute überhaupt nach Madrid geführt hat. Wir brauchen darüber also kein Wort zu verlieren, denn das ganze hier vorliegende Werk ist ein geschlossener und abgerundeter Ausdruck dieser Erkenntnis.

Darum war allen eine staatliche Wirtschaftspolitik, die es darauf absieht, dem Mittelstand den echten Konkurrenzkampf zu ermöglichen, eine Selbstverständlichkeit. Man erkannte gut, daß der Selbsthilfe des Mittelstandes bestimmte natürliche Grenzen gesetzt sind. Es kann sich nicht darum handeln, dem Mittelstand nahezulegen, sich in juristischen Formen der Großbetriebe langsam aufzulösen. Der Staat muß also hier die Entwicklung mit wachem Auge verfolgen. Bei allen wirtschaftspolitischen und fiskalischen Maßnahmen hat sich der Staat der Struktur einer Wirtschaft bewußt zu sein, in welcher der Mittelstand einen wesentlichen Faktor darstellt. Im einzelnen diese entsprechenden Maßnahmen nochmals aufzuführen, dürfte überflüssig sein.

Der Kongreß erkannte klar, daß der Staat als solcher, d. h. die vom ganzen Volk beauftragte Regierung und nicht nur irgendeine Interessengruppe, verpflichtet ist, das Anliegen des Mittelstandes zu verteidigen. Das Mittelstandsproblem ist nun einmal nicht nur Sache der hier und jetzt lebenden Unternehmereigentümer. Es geht in ihm nicht zunächst um die Verteidigung von Rechten irgendwelcher Besizender, sondern zuallererst und wesentlich um einen über den Individuen und selbst über deren vermeintlich gerechten Interessen stehenden Gemeinwohlwert. Daß die verantwortlichen Führer und Lenker der Völker sehr oft — und sogar durchweg — nicht zu dieser Erkenntnis vorgedrungen sind, hatte zur Folge, daß man die Mittelstandsfrage dem Parteiprogramm überließ. Dies aber führte schließlich dazu, daß entweder die Mittelständler sich selbst zur Partei formten oder aber den lockenden Versprechen von Parteien verschiedenster Richtung anheimfielen und sich als Stimmfutter verwenden ließen. Wie der Beitrag von *R. Ruffieux* gezeigt hat, besaßen die Mittelständler durchweg keine politische Konzeption, sondern wurden in ihren politischen Entscheidungen durch die Not getrieben, in der sie sich gerade befanden. Mit anderen Worten: sie bewegten sich auf dem Plan der Politik als Interessengruppe. Soll man es ihnen verübeln, daß sie selbst ihre eigene Stellung nicht in einem umfassenden strukturellen politischen Programm sahen, da die Regierungen ihrerseits für eine

solche strukturpolitische Zielrichtung blind waren? Das Schlimmste, was der Mittelstandsfrage blühen kann, ist dies, daß sie im Lichte der Individualrechte einer bestimmten Besitzergruppe gesehen, also in die Interessenpolitik abgedrängt wird.

Um dieses Verhängnis abzuwenden, ist darum nicht nur eine mittelständisch organisierte gesetzliche Festlegung der Wirtschaftspolitik vonnöten, sondern muß darüber hinaus eine dauernde Institution im Rahmen der Regierung geschaffen werden, die mit allseitiger Aufmerksamkeit das Mittelstandsanliegen verfolgt. Über den Ort, wo in der Regierung diese Institution zu errichten sei, kam man am Kongreß zu keinem Ergebnis. Jedenfalls scheint ein Mittelstandsministerium nicht das geeignete Mittel zu sein. Der natürliche Platz ist wohl das Wirtschaftsministerium. Diese Institution müßte naturgemäß, um nicht dem parteipolitischen Gezänk ausgeliefert zu sein, eine gewisse Autonomie besitzen und alle nur erdenkliche wissenschaftliche Ausrüstung besitzen, damit objektive Information garantiert ist. Natürlich sind es zu guter Letzt immer die Politiker, die den gewonnenen Erkenntnissen Gesetzeskraft verleihen. In einer Demokratie ergibt sich daraus die unausweichliche Gefahr einer parteilichen Verzerrung, wenn die Parteien sich nicht über ihre Interessen zu erheben imstande sind.

Im Zusammenhang mit dem Thema von der Verpflichtung des Staates, eine gesunde gesamtwirtschaftliche Entwicklung anzubahnen, wurde gelegentlich die in sekundäre und luxuriöse Sektoren abirrende Produktion gerügt. Die betreffenden Autoren scheinen sogar einen wirtschaftlichen Eingriff im Sinne einer ethisch besser vertretbaren Produktion vorzuschlagen. Offenbar wird aber hier die Wirtschaft mit Hypotheken belastet, die einer andern Ordnung zugeschrieben werden sollten, nämlich der Konsummoral. Zu einer echten Wirtschaft gehört Freiheit, zu einer gesunden Gesellschaft ein allgemein verbreitetes hohes Ethos. Wer die im sozialen Raum fehlende Moral auf wirtschaftlicher Ebene mit wirtschaftlichen Mitteln ausgleichen will, muß eben Unwirtschaftlichkeit, Rückgang der Produktivität in Kauf nehmen. Es gibt nun einmal bestimmte Bereiche des sozialen Lebens, die nur durch eine Erneuerung der Moral im Gesamten, nicht durch diktatorische oder wirtschaftslenkende Maßnahmen kuriert werden können.

Die staatliche Mittelstandspolitik erstreckt sich nicht nur auf jene Maßnahmen, welche das massive Übergewicht der Großbetriebe abschwächen sollen, sondern kümmert sich auch unmittelbar um den Mittelstand selbst, um seine innere Formung. Viele Dinge kann und darf der Mittelstand nicht selbst regeln, so sehr sie vielleicht scheinbar ihn allein angehen. Wir denken z. B. an die Zulassungsbestimmungen. Die vollkommene, ungehemmte Gewerbefreiheit schadet dem Mittelstand, da auf diese Weise Elemente hochkommen können, die in den Reihen der Mittelständler eine dem Konsumenten schädliche Konkurrenz erzeugen. Wenn — um ein fast banales, aber um so sprechenderes Beispiel zu erwähnen — am Rande einer Stadt jedweder sich als der Geschichts- und Kunstkenntnisse mächtiger Reiseführer postieren dürfte, um die ahnungslosen Fremden an die Kulturplätze zu geleiten, wäre nicht nur den Tüchtigen recht bald das Handwerk gelegt, sondern würde vielleicht auch der Zustrom der Fremden zurückgehen. Die Kongreßteilnehmer waren sich bezüglich der gesetzlichen Festlegung von Mindestforderungen einig. Nicht wenige, und zwar offenbar eigentliche Vertreter des Mittelstandes, sprachen sich (natürlich unter Ausschluß des *numerus clausus*) für strengere Maßnahmen aus.

Die soziale Sicherheit des mittelständischen Unternehmers

Das Problem der sozialen Sicherheit konnte leider nur gestreift werden. Die nur ein- oder zweimal geäußerte Meinung, daß in einer mittelständisch, also strukturpolitisch orientierten gesunden Wirtschaft die Mittelständler durch ihr Eigentum ausreichend gesichert seien, hätte viel, sogar alles für sich, wenn es 1. keine Krisen gäbe, wenn 2. nicht auch in krisenfesten Zeiten die eine oder andere Kategorie mittelständischen Unternehmens (man denke besonders an einzelne Arten des Handwerks) im Laufe der Entwicklung und des Fortschrittes notwendigerweise untergingen, 3. wenn nicht dem mittelständischen Unternehmer die Bildung eines eigenen Vermögens zur Sicherung seines Alters durch die staatliche Steuergesetzgebung sehr erschwert würde.

Gewiß bedeutet die Unternehmertätigkeit eine besondere Art des Broterwerbs und der Lebenssicherung. Und umgekehrt ist darum der Drang nach Selbstsicherung ein besonderer Anreiz zu angestrebter

Unternehmerleistung. Andererseits ist aber erwiesen, daß die mittelständischen Unternehmen durchweg am empfindlichsten durch Inflationen getroffen werden. Dieses Unsicherheitsgefühl erhöht gewiß nicht den selbstbewußten Unternehmertum. Die Erkenntnis, daß eine Grundsicherheit für alle und durch alle der sozialen Gerechtigkeit entspricht, dürfte wohl allmählich Allgemeingut geworden sein. Wie wenig die soziale Sicherheit unmittelbar an die unternehmerische Tätigkeit gebunden werden kann, zeigt der auffallend starke Besitzerwechsel in den „Kleinbetrieben“ der USA. Dieselbe Feststellung wird auch hierzulande in manchen Branchen gemacht.

Der nicht zu vermeidende Untergang bestimmter im Zuge der Entwicklung wettbewerbsunfähig gewordener Betriebe verlangt vom Besitzer eine Liquidierungsfreudigkeit, die in direktem Gegensatz zum Erhaltungstrieb und zum Drang nach Existenzsicherung steht. Bezüglich der Umstellung oder Liquidierung wurde auf ähnliche Beihilfen verwiesen, wie sie der Montan-Union-Vertrag in der Kohle- und Eisenindustrie vorsieht. Die Dinge sind allerdings nicht überall so einfach wie in Kohle und Eisen. Man denke nur an die außerordentlich differenzierte Konsumgüterindustrie Europas. Aber ganz abgesehen von diesem noch nicht gelösten Problem der Umstellung und Liquidierung bleibt immer noch die den Unternehmer noch mehr beunruhigende Frage der sozialen Sicherheit. Man sieht also klar, daß Eigentum noch nicht befriedigend soziale Sicherheit verschafft, erst recht nicht Betriebseigentum.

Allerdings mag man einwenden, daß man dem Mittelständler die soziale Mindestsicherheit auch ohne die allgemeine Grundrente verschaffen könnte, indem man nach Inflationen auch die privaten Versicherungen entsprechend aufwerte.

In der Tat ist das Anliegen berechtigt, daß man innerhalb der Gesellschaft noch eine möglichst breite Schicht erhalten solle, welche aus persönlicher Initiative ihre Abschirmung gegen Notzeiten sucht. Andererseits hat nach den bisher gemachten Erfahrungen der Mittelständler wenig Vertrauen mehr in die heutige Gesellschaft. Sollte diese gerade in den für sie kritischsten Momenten den Heroismus praktizieren, ein „zusätzliches“ Opfer für die Selbständigen zu bringen, wo es ihr schon in normalen Zeiten schwer wird, ihnen jenen Platz zuzugestehen, der ihnen eigentlich gebührt? Im übrigen handelt

es sich bei der allgemeinen Grundrente nur um die Sicherung gegen schlimmste Not, keineswegs um die Konservierung eines komfortablen Lebensstandards.

Hier harren noch ganze Komplexe von Problemen einer Aufhellung. Man denke z. B. nur an die schwierige Situation jener aus dem Erwerbsleben ausgeschiedenen alten Generation, die durch die jüngere unterstützt werden muß ohne Rücksicht darauf, ob der Ertrag des jetzt im Besitz der jungen Leute befindlichen Unternehmens die Abzweigung von Mitteln zur Unterstützung der alten Generation wirtschaftlich überhaupt rechtfertigt oder nicht.

PERSONENVERZEICHNIS

- Abelló Vila, P.** 505
Aerts 491
d' Aguesseau 464
Alfageme, Br. 8, 365—
 367, 505, 517, 527, 528
Andreae, Cl. A. 336—
 340, 528, 529, 531
Aracil Barra, J. M. 7
Aron, R. 490
Artajo, A. M. 8
**Asociación Católica de
 Dirigentes de Bar-
 celona** 499
Austin, R. F. 71—78,
 503, 505, 506, 508,
 509, 513, 514, 520,
 525, 527, 529, 531
Barton 486
Baselga Monte, M. 505
Beaconsfield 471
Becker, C. 331—335,
 497, 514, 519, 524,
 528, 529
Beckmann 315
Bierut 473
Bigo, P. 114
Blair 264
Bleton, P. 106, 248, 252
Blum 483, 484
Blümle, E.-B. 303—
 324, 512, 527
Bock, F. 387
Boetticher, K. W. 6,
 27—67, 496, 501, 502,
 503, 505, 506, 507,
 510, 511, 512, 513,
 514, 519, 524, 528, 532
Boix Selva, E. M. 7,
 379—383, 499, 504,
 518, 520
Bonald 469
Bonham 492
van den Brink, J. R. M.
 256
Brüning 481
Bryce 477
Bücher, K. 304
Büchi, W. 8, 211, 303—
 324, 512, 527
Buquet, L. 164—176,
 495, 508, 510, 515,
 517, 519, 521, 527, 528
Burghardt, A. 384—
 408, 495, 496, 497,
 499, 503, 504, 505,
 506, 508, 509, 512,
 520, 526, 527, 529, 532
Caceres, B. 147
de Chilly 491
Clark, C. 147, 264
**Comisión de modi-
 steria de la C. N. S.**
de Santander 531
Conus, H.-Th. 8, 415—
 432, 496, 505, 512,
 518, 526
de Crayencour, J. P.
 120—140, 496, 501,
 502, 503, 507, 510,
 512, 514, 523, 526,
 528, 529, 531, 532
Cremer, R. 250
Croce 459, 462
Crum 264
Cruz Hernández, M. 7
Cuesta, S., SJ. 510
Degrelles 477
Deneke, V. 329
Desqueyrat 462, 483
Dieterici 463
Dimitrow, G. 482
Disraeli 471
Djilas 478
van Doorn, P. E. 259
Draheim, G. 321
Duverger, M. 487, 494
Elorduy, P., SJ. 500
Engel, J. 153—163, 495
Esteve Rufié, O. 505
Estevez, J. L. 7
Eulau 494
Faber, H. 311, 313 f.
Fascetti 223

- Faure** 483
Feldman 473
Fourastié 147
Fournier le Ray, G.
 260—277, 502, 503,
 511, 514, 518, 519,
 521, 528
Frerichs, G. D. 444—
 456, 500, 520, 524,
 527, 528
Funck-Brentano 462

von Galen, Br. 8
Gide, Ch. 462
Giger, H. G. 307
Giménez Mellado, J.
 368—373, 518, 520
González Cordero, F. 7
González Moralejo, R.
 513
González Rothvoss, M.
 531
Gorer, G. 384
Gottwald 486
Grayson 469
Groner, J. F. 7, 8, 495—
 532.
Gruner, E. 308
Gruschka 306
Guérin 468
Guerrero, F. 368—373,
 518, 520
Günther, B. 518
Gutersohn, A. 303
Gurvitch 459

Halbwachs, M. 249, 491
Hättenschwiler, A. 403
Heinrich, W. 404
Henderson, A. R. 249
Henzler, R. 310
Hieronimi, Th. 23,
 177—182, 513, 515,
 516
Hilferding 490

Hitler 472, 473
Hoerler de Carbonell,
E. 374—378, 498, 502,
 504, 520, 524
Hoffmann, St. 487, 488
Holcombe 468
Howard, J. A. E. 71—
 78, 503, 505, 506, 508,
 509, 513, 514, 520,
 525, 527, 529, 531
Humblet, J. E. 247—
 259, 497, 502, 527

Illerhaus, J. 514
Iskenius, E. 431
Izard 484

Jansen, H. L. 6, 79—
 104, 495, 502, 503,
 508, 509, 510, 511,
 514, 525, 526, 532
Joaniquet, C. 504

Kardelj, E. 473
Kinzer, E. 243—246,
 506, 508, 513, 517,
 530, 532
Klauss, H. 347—350,
 503, 531
König, H. 404
König, R. 385
Kroll, G. 329

Lacourt, J. H. 433—443,
 496, 504, 512, 517, 529
Laloire, M. 141—152,
 166, 167, 496, 502,
 503, 505, 519, 521,
 524, 527
Langer, W. 506, 525
Laub 315
Laval 481, 485
Lavau 488, 493

Law 464
Lecordier, G. 250
Lenin 473
Séverac 483
Lhomme 491
Lübbering, H. 305
Lüthy 490

Madison 493
Maintz, R. 361, 363
de Man 477
Mandic 475
Manzaneque, F., OP. 8,
 513, 528
Marbach, F. 304
Marshall, A. 74
Marx, K. 337, 459, 460,
 461, 463, 464, 473,
 474, 482
Maseda Bouso, A. 7
Mayer 489
Meesenmaecker, M.
 112
Meinhold, W. 304, 305
Menendez Reigada, A.
G. 7
Menendez Pidal y de
Montes, J. 7
Messner, J. 242
Meynaud, J. 488, 490
Millot, R. 109, 462
Milne 492
Mira, G. 409—414, 505,
 508, 512, 517, 521, 532
von Mises, L. 467
Morales Viera, S. 7, 511
Moreno, H. 531
Mougin 491
Müller, H. 68—70,
 341—346, 495, 506,
 519, 525, 529
Mussolini 472, 473

Napoleon III. 471

- Oettel 431
 Oria de Rueda y Garcia, J. M. 514
 de Oriol, L. M. 7
- Parsons, P. 249
 Pascual, H. 530
 Pascual, J. 506
 Pascual y Fernando, J. M. 7
 Perroux, F. 460
 Perpiñá, A. 501
 Perpiñá, R. 7, 506
 Pesch, H. 385
 Pius XII. 1ff., 113f., 427, 443
 Le Play 491
 Poujade, P. 488, 489
- Reigrotzki 359, 360, 361
 Rexhausen, F. 259
 Richelieu 469
 Rodriguez, F. 525
 Romier 462
 Rosenstock-Franck, L. 476
 Rößle, K. 315
 di Rovasenda, E., OP., 229, 498, 505, 507, 517
 Ruffieux, R. 457—494, 495, 522, 545
- Sanz-Cid, C. 504
 Scherbhorn, G. 259
 Scheyven 150
 Schmitz, H. 508, 527, 528, 529, 530
 Schmoller 462
 Schmölders 337
 Schmücker, K. 294—302, 498, 503, 506, 508, 509, 519, 521, 524, 527, 528, 529
 Schwander, A. 309
 Simiand, Fr. 249, 491
 Sombart, W. 304
 de Soras, A., SJ. 105—119, 495, 496, 498, 510, 520, 525
 Sorokin 491
 van Spaendonek, B. J. M. 256
 Specht, K. G. 259
 Speyer, R. 259
 Stalin 474, 485
 Steden, A. 389
 von Stein, L. 467
 Stücklen, R. 278—293, 496, 497, 503, 506, 507, 509, 510, 512, 515, 518, 519, 524, 527, 528
 Thomas von Aquin 229
 Thorez 483
 Toll, P. 515
- Touraine, A. 248
 Trevelyan 492
- Utz, A. F. 5—26, 500, 516, 518, 533—549
- Valcarce Alfayate, E. 7
 Veldkamp, G. M. J. 6, 183—210, 326, 365, 503, 525, 526, 528, 531, 532
 Verdú, P. L. 7
 Vibert, J. 112, 117
 Villèle 469, 471
 Visconti, G. M. 211—237, 498, 499, 505, 507, 521, 523, 526, 527, 528, 529
- Walzer, L. 407
 Weber, Ad. 304
 Weber, M. 249, 253
 Wehrle, E. 304, 317
 Weinstock, H. 384
 Welty, E. 238—242, 325—330, 351—364, 496, 497, 498, 509, 520, 521, 522, 529, 532
 Wendt-Stork, H. 319
 Wenzlawski 312
 Wernet, W. 304, 314
 van Zeeland 477

S A M M L U N G P O L I T E I A

Veröffentlichungen des Internationalen Instituts für Sozialwissenschaft und Politik

Universität Freiburg/Schweiz

Herausgegeben von Prof. Dr. A.-F. Utz

- Band I: Arthur-Fr. Utz, Freiheit und Bindung des Eigentums. 1949. 172 S. DM 5,50.
- Band II: Das Subsidiaritätsprinzip. Herausgegeben von Arthur-Fr. Utz, unter Mitarbeit von H. E. Hengstenberg, G. Küchenhoff, J. J. M. van der Ven. 1953. 117 S. DM 8,60.
- Band III: Bruno Gruber, Berufsgemeinschaft und Wirtschaftsordnung. 1953. 138 S. DM 11,40.
- Band IV: Max Grimme, Berufswahlfreiheit und Berufsnachwuchslenkung Eine sozialphilosophische Untersuchung über Freiheit und soziale Bindung der Berufsentscheidung. 1954. 189 S. DM 15,80.
- Band V: Franz Faller, Die rechtsphilosophische Begründung der gesellschaftlichen und staatlichen Autorität bei Thomas von Aquin. Eine problemgeschichtliche Untersuchung. 1954. 86 S. DM 6,60.
- Band VI: Antoine Pierre Verpaalen, Der Begriff des Gemeinwohls bei Thomas von Aquin. Ein Beitrag zum Problem des Personalismus. 1954. 84 S. DM 6,20.
- Band VII: Johannes Baptist Rösler, Der naturgerechte Aufbau der freien und staatlichen Hilfeleistung. 1954. 97 S. DM 9,80.
- Band VIII: M.-E. Schmitt, Recht und Vernunft. Ein Beitrag zur Diskussion über die Rationalität des Naturrechts. 1955. 135 S. DM 12,80.
- Band IX: Arthur-Fr. Utz, Formen und Grenzen des Subsidiaritätsprinzips. 1956. 128 S. DM 13,40.
- Band X: Arthur-Fr. Utz, Sozialethik (mit internationaler Bibliographie, alphabetisch und systematisch geordnet).
1. Teil: Die Prinzipien der Gesellschaftslehre. 1958, XXIV, 520 S. Kartoniert DM 34,80. Leinen DM 39,—.
 2. Teil: Die rechtliche Organisation der Gesellschaft — Rechtsphilosophie (in Vorbereitung).
 3. Teil: Die soziale Ordnung (in Vorbereitung).
 4. Teil: Die wirtschaftliche Ordnung — Wirtschaftsethik (in Vorbereitung).
 5. Teil: Die politische Ordnung — Politische Ethik (in Vorbereitung).
- Band XI: Albert Ziegler, Das natürliche Entscheidungsrecht des Mannes in Ehe und Familie. 1958, 508 S., kart. DM 34,80; geb. DM 39,—.
- Band XII: Der Mittelstand in der Wirtschaftsordnung heute. Unter Mitarbeit zahlreicher Fachleute herausgegeben von A.-F. Utz.
- Band XIII: Brigitta Gräfin von Galen, Die Kultur- und Gesellschaftsethik José Ortega y Gasset. (Im Druck).
- Bei Subskription auf die ganze Sammlung 10 % Rabatt.