

Unternehmertum, Unternehmerwerte und Wachstum

Ulrich Blum

Prof. Dr. Dr. h.c. Ulrich Blum, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

Der Beitrag untersucht die Frage, welche Beziehung zwischen dem Erfolg mittelständischer Unternehmen und der durch sie repräsentierten Wertestruktur besteht und wie diese mit allgemeinen gesellschaftlichen Entwicklungen verknüpft sind. Dabei nimmt er einerseits Bezug auf die moderne Unternehmenstheorie, andererseits aber auch auf soziobiologische Erkenntnisse, die insb die Milieustruktur des Mittelstands und kreativer Cluster berücksichtigen. Es wird gezeigt, dass die mittelständische Wirtschaft nicht nur eine ökonomische sondern auch eine gesellschaftspolitische und insb wertorientierte Dimension besitzt, die sich in der gegenwärtigen Krise besonders bewährt hat und deren Fehlen in den Post-Transformationsländern erhebliche Lücken in die Wirtschaftsentwicklung reißt. Daraus wird deutlich, dass Mittelstandspolitik besonders darauf achten muss, über die Bestandserhaltung hinaus vor allem die notwendige Gründungsdynamik aufrechtzuerhalten.

1. Zur Relevanz des Unternehmers und des Unternehmerleitbilds

Warum gibt es ein neues Interesse am Unternehmertum? Liegt es an der Mischung aus bürgerlichen Tugenden und Eroberungsmentalitäten, wie sie *Sombart* (1913) beschreibt? Ist es die Suche nach den kulturellen Selektionsmechanismen, die „Unternehmer“ hervorbringen? Weshalb prägen Unternehmer vor allem den europäischen Kulturkreis – nur China kommt, zumindest bis zum 16. Jahrhundert, noch annähernd an dessen wirtschaftliche Leistung heran? Welcher der Erklärungsgründe ist wirtschaftspolitisch strategiefähig? Eine der wesentlichen Erkenntnisse ist, dass neben einer vorteilhaften geografischen Lage, die die Menschen vor begrenzte, aber zu bewältigende Herausforderungen stellte, auch eine Zivilisationsstruktur vorhanden sein musste, die die notwendigen Werthaltungen und Einstellungen tradierte. *Dawkins* (1976) folgend sind dabei Meme, die als kulturelle Gene tradiert werden, von Bedeutung. Gemäß *Riedl* (1975, 1976) erfolgt eine „Bebürdung“, also ein Aufschichten kultureller Merkmale, das ein stabiles institutionelles Gebäude für die Entwicklung erzeugt.

Erfolgen diese memetischen „Kopiervorgänge“ in mittelständische Milieus besonders effizient? *Weber* (1984) verweist auf vier für das Gründungsgeschehen relevante Faktoren: den Veränderungsfaktor, also den grundsätzlichen Willen und die Motivation zum Unternehmertum; den Dispositionsfaktor, also die

konkrete Bereitschaft, selbständig zu werden; die Glaubwürdigkeit und Reputation, also die soziale Position des Unternehmers in der Gesellschaft; und schließlich die Verfügbarkeit der erforderlichen Ressourcen, vor allem finanzieller Art. Zumindest die ersten drei sind stark memetisch aufgeladen. Wenn die Investitionen in eine derartige Bebürdung materielle oder kulturelle Irreversibilitäten beinhalten, dann folgt hieraus eine Pfadbindung.

In diesem Rahmen behandelt der folgende Beitrag drei Fragestellungen:

- Die konstitutive Frage: Wie hängt Unternehmertum von mittelständischen Milieus ab?
- Die Wertefrage: Warum spielen Werthaltungen eine bedeutende Rolle, und warum gerade im Mittelstand?
- Die Wachstumsfrage: Warum ist der Mittelstand für die Entwicklung des Wachstums einer Volkswirtschaft bedeutsam? Und ergänzend: Wie groß ist eigentlich der Wachstumswille des Mittelstands?

2. Zur Begründung des Unternehmertums

2.1 Voraussetzung für Unternehmertum

Weber (1906) beschreibt den asketischen Protestantismus als den wesentlichen Treiber des Wohlstands, weil moralisches Handeln aus der Suche nach der Bestätigung einer Gottesgnadengefälligkeit folgt, was die Transaktionskosten senkt, Verträge also verbilligt. Warum entstand diese Geisteshaltung in Europa? Hier spielt mit Sicherheit das christlich-jüdisch-griechische Erbe des Abendlandes eine wichtige Rolle: Sie betont die Bedeutung des Individuums, und dieses Denken wurde zu Zeiten der Aufklärung wiederentdeckt. Damals war Europa ähnlich weit entwickelt wie China, jetzt aber nahm es einen Aufschwung, der bis in die Gegenwart hineinreicht. Wesentliche Treiber dieses Prozesses waren die kartesische Revolution, das Denken in logischen Kategorien, die Rationalität, also der Logos als wissenschaftliche Kategorie, aber auch als theologisch-religiöse Größe, vor allem in Bezug zum Begriff „Wahrheit“. Die noch heute relevanten wissenschaftstheoretischen Debatten nahmen damals ihren Anlauf. Denn die Frage: „Was ist wahr?“, lässt sich nicht beantworten, ohne eine philosophische Sicht auf diese Welt. Die Werterückbindung aller rationalen Systeme ist damit die Voraussetzung für eine Entwicklung, die die Rivalität der Individuen in einen kooperativen Rahmen stellt. Dort, wo sich rationalistische Systeme rücksichtslos und ohne Werterückbindung durchsetzten, bspw unter den beiden großen Totalitarismen des 20. Jahrhunderts, waren die Ergebnisse grauenhaft.

Vier besonders interessante Begründungen dafür, weshalb Europa wirtschaftlich und kulturell so erfolgreich war und wie die Entwicklung in der Neuzeit einzuschätzen ist, sollen hier genannt werden:

- Die Arbeit von *Diamond* (1997) „*Guns, Germs, and Steel*“ beschreibt die Bedingungen der neolithischen Revolution, analysiert, weshalb Europa bzw Eurasien, besonders von dieser profitierten und findet drei entschei-

dende Argumente: die Vielfalt an Kulturpflanzen in einem dem Menschen zuträglichen Klima; die Ost-West-Orientierung, die aus klimatechnischen Gründen Technologien und Handelssysteme erleichterte; eine dynamische Bevölkerungsentwicklung, die aber immer wieder durch große Plagen (bspw die Pest) eingedämmt wurde, weshalb sich auch eine gesundheitliche Immunsierung ergab. Das ermöglichte das Ausdehnen der Arbeitsteilung, eine technologische Dynamik und schließlich auch eine Bevölkerungsexpansion.

- Das Werk von *Landes* (1998) „*The Wealth and Poverty of Nations*“ geht der Frage nach, was die wesentlichen, wohlstandsbegründenden Differenzierungsmerkmale des Westens sind und weist auf fünf wesentliche Charakteristika hin: die günstige geografische Lage – analog zu *Diamond*; geeignete politische Rahmenbedingungen, die sich durch eine Fragmentierung der Bevölkerung und Dezentralität der Entwicklungszentren ergaben, wodurch die Ausbeutung begrenzt wurde und die Löhne steigen konnten; dem dadurch erzeugten Innovationsdruck, der die Technologieentwicklung vorantrieb; schließlich, im Sinne von *Weber*, ein Wertesystem, das Arbeit als täglichen Gottesdienst ansah. Man erinnere sich daran, dass *Charles-Louis de Secondat, Baron de La Brède et de Montesquieu* (1748) im „Geist der Gesetze“ auch zeigt, wie stark institutionelle Strukturen von geografisch-klimatischen Gegebenheiten abhängen.
- Das Buch von *Ferguson* beschreibt in „*Civilisation: The West and the Rest*“ sechs „Killerapplikationen“ des westlichen Wohlstands, nämlich das Wettbewerbssystem, das Wissenschaftssystem, das Rechtssystem und Eigentumsrechte, eine professionelle Medizin, die Konsumorientierung und schließlich das Arbeitsethos, ebenfalls im Sinne von *Weber*. Das Problem der westlichen Moderne ist, dass diese Applikationen problemlos von konkurrierenden Gesellschaften heruntergeladen werden können, und der Westen sie sogar aus seinen Systemen löscht.
- Das jüngst erschienene Opus von *Agemoglu/Robinson* (2012) sieht in „*Why Nations Fail*“ weder die Religion noch die Geografie als entscheidende Faktoren einer erfolgreichen Entwicklung, verneint also alle wesentlichen Erfolgsfaktoren der drei vorhergenannten Autoren. Sie reduzieren das europäische Erfolgsrezept auf dessen Fähigkeit, Institutionen zu bilden, die inklusiv und nicht extraktiv sind. Dies aber erfordert politische Führer, die sich selbst beschränken und das Volk nicht ausplündern – ganz im Widerspruch zu dem durch *Michels* (1911) begründeten „ehernen Gesetz der Oligarchie“.

Offensichtlich bedarf Unternehmertum einer Vielzahl von Treibern, die sich in Kultur und Institutionen bündeln. Im Folgenden wird daher der Frage nachgegangen, wie sich diese in die moderne ökonomische Theorie einordnen.

2.2 Unternehmertum und Clusterstrukturen

Drei Theoriestränge unterstreichen aus ökonomischer Sicht das Unternehmertum: das evolutorische Modell von *Schumpeter* (1912, 1943), die Thesen von

Knight (1921) und *Coase* (1937) zum Risikokalkül und den Transaktionskosten und das asiatische familienbasierte Vertrauensmodell, das *Fukuyama* (1996) beschreibt.

In seinem Werk „*Theorie zur wirtschaftlichen Entwicklung*“ beschreibt *Schumpeter* den Unternehmer als eine Person, die „neue Kombinationen“ in Gestalt neuer Produkte, neuer Verfahren, neuer Absatz- oder Beschaffungsmärkte schafft und schließlich die Reorganisation der Industrie vorantreibt, wodurch ein Aufschwung entsteht, bis die Märkte soweit gesättigt sind, dass ein Abschwung eingeleitet wird. Dieser führt schließlich in Form von Konkursgeschäften zu einer Bereinigung der Märkte, aus denen heraus wieder ein neuer Aufschwung möglich ist. Später sah *Schumpeter* nicht mehr den Unternehmer als zentralen Treiber von Innovationen, sondern das Großunternehmen. Die Notwendigkeit, Innovationen zu planen und durch massive Investitionen vorzufinanzieren, erfordert damit eine Symbiose der Großunternehmen mit dem Bankensektor, ganz in der Tradition von *Hilferding* (1910).

In der asiatischen Theorie nehmen in der Tradition von Konfuzius die Familie und ihre Netzwerke – *Guanxi* – eine zentrale Rolle ein und begründen das Reputationskapital, wie *Hu* (2009) in seinem grundlegenden Werk zeigt. Auch die damit verbundene wirtschaftliche Harmonielehre ist im nachrevolutionären China wieder relevant. Damit gewinnt, wie *Fukuyama* (1996) zeigt, die Familie als unternehmerische Einheit eine herausragende Bedeutung. Allerdings begrenzt sie auch das Wachstum der Unternehmen und führt zu extrem hierarchischen Strukturen (wie in Korea den *Chaebols*).

In seinem Werk „*The Nature of the Firm*“ begründet *Coase* (1934) die Existenz von Unternehmen über die Kosten des Produktionsprozesses und der Transaktionen. Letztere entstehen durch den Aufbau und das Betreiben von Institutionen, bspw Märkten oder Unternehmen. Ob eine Leistung im Unternehmen erstellt oder über den Markt organisiert wird, ist damit eine Kostenabwägung. Wenn sich Technologien und die Transaktionskostenstrukturen verändern, dann werden bisher effizient organisierte Märkte und Unternehmen plötzlich ineffizient. Daneben sind veränderte Risiken ein wichtiger Kostenfaktor, wie dies schon *Knight* 1921 gesehen hat, dessen Gedanken über die Ungewissheit im Konzept des „Schwarzen Schwans“ bei *Taleb* (2008) eine Auferstehung feiern. Organisatorische Innovationen sind dann überlebenswichtig.

Derartige Entwicklungen finden immer in Relation zu einem Umfeld statt. Neben den Beschaffungs- und Absatzmärkten ist vor allem die Ballung von Aktivitäten eine bedeutsame Einflussgröße, weil hierdurch Skalen-, Verbund- und Netzwerkeffekte, sogenannte externe Ökonomien, ausgelöst werden. Die moderne Theorie unterscheidet in einer Abgrenzung von *Blum* (2008) zwischen vertikalen, horizontalen und lateralen Clustern und Non-Cluster-Industrien.

Vertikale Cluster sind systemisch durch einen Führungskopf, oft eine große Unternehmung, organisiert und liefern diesem zu. Infolge der Leistungsinterdependenz ist das Technologie- und Innovationsverhalten auf die Anforderungen der Systemspitze ausgerichtet.

Horizontale Cluster beruhen auf einer gemeinsamen, meist regional verorteten Technologie und sind der Kern des Erfolges mittelständischer Unternehmen: Sie wird von *Helpman* (1998) als *general purpose technology*, also als ver-

wendungsoffene Technologie, bezeichnet. Dadurch stehen die Unternehmen weniger mit ihren Gütern als vielmehr mit technologischen Kompetenzen und insb mit Arbeitskräften in Konkurrenz. Wenn die Politik nunmehr eine herausragende Bildungs- und Forschungsinfrastruktur zur Verfügung stellt, entstehen nachhaltige und positive Milieueffekte, wie dies *Aydalot* (1985) analysierte, die wiederum langanhaltende und erfolgreiche industrielle Traditionspfade bewirken.

Laterale Cluster entstehen aus regional zunächst weitgehend heterogenen Unternehmen. Diese haben sich meist aus Gründen angesiedelt, die nicht in einer gemeinsamen Technologie oder industriellen Tradition liegen, sondern der Arbeitskräfteverfügbarkeit, der Verkehrsanbindung, einer kriegsbedingten Dislozierung oder schlicht der Heimat des ursprünglichen Gründers geschuldet sind. Sie werden durch eine überspannende *general purpose technology* ertüchtigt.

Schließlich gibt es eine Vielzahl von Non-Cluster-Industrien, bspw Pressspanwerke, Laminatbodenwerke, Zellulosewerke, auch Teile extraktiver Industrien, die besonders dort hervorragende Arbeit für die regionale Entwicklung leisten, wo entsprechende Ausbildungsinfrastrukturen fehlen oder nur dünn gesät sind.

Wichtigstes Ergebnis dieser Überlegungen ist, dass es vor allem solche Cluster sind, die mittels *general purpose technologies* ertüchtigt werden, die eine Milieustruktur erzeugen, die sie „robust“ gegen die Konkurrenz der Globalisierung werden lässt.

2.3 Das Vernichten des DDR-Mittelstands

Die Relevanz des Mittelstands ist schwierig zu ermessen, weil sehr selten ein Mittelstand einfach ausgelöscht wird. Genau dies geschah im Jahr 1972 durch *Honecker*, der die größeren gewerblichen Betriebe der DDR in die Kombinatstrukturen integrierte. Im Westen wurde hingegen aufgrund der veränderten Transaktionskostenstrukturen dezentralisiert – Stichwort „*Profit Center*“. Die Konsequenzen waren fatal, weil die Produktivität dieser mittelständischen Betriebe der DDR, ursprünglich knapp 50% über der übrigen gewerblichen Wirtschaft, nunmehr verfiel und die Erlöse auf westlichen Märkten ausblieben. Die darauffolgende Zahlungsbilanzkrise der DDR, auch noch befördert durch die Energiepreiskrise, führte trotz westdeutscher Hilfskredite Anfang der achtziger Jahre schließlich zum Systemzusammenbruch im Jahre 1989. Im vom Politbüro der DDR beauftragten und von *Schürer et al* (1989) verfassten Bericht heißt es anschaulich: Die DDR müsse entweder ihren Lebensstandard um mindestens 30% verringern oder ihr System aufgeben.

3. Die Werterückbindung des Mittelstands

3.1 Das sozial effiziente Kanalisieren von Rivalität

Die moderne Soziobiologie zeigt, dass Rivalität eine den Menschen im Kern auszeichnende Verhaltensweise ist, die zivilisatorisch besonders in drei Ausprä-

gungen deutlich wird: der Statussuche, der Territorialität und der Sexualität. Das knüpft an die Vorstellungen von den Trieben bei *Freud* (1930) an. Er sprach der Kultur eine entscheidende Rolle zu, diese zu kanalisieren, und zwar im Rahmen kultischer Handlungen, oft spezifischer Opfer, die die Gesellschaft oder eine Gruppe zusammenschweißen. Damit entstehen Irreversibilitäten und Verpflichtungen, die strukturtragend wirken. Insb lassen sich Dilemmata vermeiden, wie die moderne Spieltheorie und die Verhaltensökonomik bestätigen. Vor allem Transzendenz durch ein nicht absehbares Lebensende sowie die Aussicht auf ein ewiges Leben, also eine Bindung ins Jenseits, stabilisieren Gruppenstrukturen. Tatsächlich ist Transzendenz auch eine wesentliche Qualität erfolgreichen Wirtschaftens; sie wird dort als „Nachhaltigkeit“ bezeichnet. Sie verhindert, dass extraktives Verhalten eine Gesellschaft ruiniert, und begünstigt inklusive gesellschaftliche Strategien, die den Wohlstand mehren – statt kurzfristigem „Shareholder-Value“ also langfristiger „Stakeholder-Value“. Genau das ist die zentrale Forderung, die inzwischen auch im modernen Management durch *Mayer* (2013) aufgegriffen wird und von mittelständischen Unternehmen infolge ihrer Traditionsverpflichtung vorgelebt wird.

Man sollte allerdings die *Weber*-These relativieren: Schon die Tatsache, dass es die reichen katholischen Niederlande gab, kommt einer Falsifikation gleich. *Novak* (1996) führt deshalb aus, dass nicht die calvinistische Werthaltung im Speziellen wirtschaftlichen Erfolg verspricht. Vielmehr wirkt das Vorhandensein von ökonomisch relevanten Werthaltungen im Allgemeinen effizienzprägend. Im Kontext dieser moralischen, geistigen und religiösen Grundlagen der Gesellschaft verweist er dabei auch explizit auf die Enzyklika „*Centesimus Annus*“ (1991).

Blum/Dudley (2001, 2003) haben dies in eine übergreifende Theorie gekleidet: Für sie ist die Werthaltung eine notwendige Bedingung, sie ist aber nicht hinreichend; hinzutreten muss die Netzwerkfähigkeit bzw das Vorhandensein von entsprechenden Netzwerkstrukturen. Diese überwölben den Konkurrenzmechanismus und leiten ihn, wie *Pies* (2010) ausführt, im Sinne einer modernen Ordonomik in sozial effiziente, gesellschaftlich akzeptierte Bahnen.

3.2 Haben es Länder mit einem starken gewerblichen Mittelstand besser?

„*Omnia Europa divisa est in partes dues!*“ Die gegenwärtige Finanz- und Schuldenkrise hat eine Zweiteilung der Eurozone ausgelöst: Einerseits sehr stabile Regionen, die sich besonders durch ihre starke gewerbliche Wirtschaft auszeichnen, hohe Leistungsbilanzüberschüsse erzielen und ihre Produktivität auf den Weltmärkten wettbewerbswirksam ausspielen können, andererseits krisengeschüttelte Regionen mit Leistungsbilanzdefiziten und schwachen Wettbewerbspositionen. Dazwischen gibt es praktisch nichts.

Tatsächlich wird dieser Unterschied durch eine mittelständische Tradition begründet. Diese Zweiteilung existiert sogar in einzelnen Ländern, bspw in Nord- und Süditalien, und sie nimmt auch das übrige Europa nicht aus. Gewerblicher Mittelstand ist der Kern der Realwirtschaft, robust und systemstabilisierend.

4. Wachstum in der globalen Wirtschaft

4.1 Wachstumsgrundlagen

Wachstum ist entsprechend der klassischen Theorie nicht nur eine Folge von vermehrtem Faktoreinsatz oder verbesserten Produktivitäten; insb die neue Wachstumstheorie von *Romer* (1986) widmet sich der Bedeutung der Spillovers, weil technologische Kompetenzen und Produktivitäten eines Unternehmens ein anderes begünstigen können, wie dies bereits bei horizontalen Clustern ausgeführt wurde. Aus diesen Überlegungen heraus ergibt sich auch ein Ansatzpunkt für eine strategische Wachstums- und Innovationspolitik, die *List* (1841) als eine effiziente Kombination von Real- und Humankapital zu Organisationskapital beschrieb. Darüber hinaus habe der Staat effiziente Institutionen zu bilden, die das Wachstum fördern. Allerdings darf die staatliche Rolle nicht übertrieben werden, denn sie stellt auch ein Anmaß von Wissen im Sinne von *Hayek* (1945) dar, das zentrale Entscheidungsträger nicht besitzen. Genau dies begünstigt Cluster aus mittelständischen Unternehmen als Informationssammelstellen, die Wissen erzeugen und dieses schließlich kompetent und innovativ verwerten. Nicht umsonst versuchen erfolgreiche Großunternehmen, über Dezentralisierungsmaßnahmen die Vorteile mittelständischer Organisationsformen zu emulieren.

4.2 Wettbewerbsstrategien

Um diese Vorteile auf sich ziehen zu können, ist die Wahl der Wettbewerbsaufstellung entscheidend. Die großen Wettbewerbsanalytiker *Hamel/Prahalad* (1990) sowie *Porter* (1999) zeigen, dass zwei wesentliche Kriterien erfüllt sein müssen, um ein Unternehmen wettbewerbslich optimal aufzustellen: Auf der Input-Seite bedarf es der Ressourcen, insb der Kernkompetenzen, oft geschützt durch Patente oder Markenrechte, auf der Absatzseite einer herausragenden Wettbewerbsposition in den Märkten. Da mittelständische Unternehmen ihre Patente schwer schützen können, vollziehen sie häufig eine Rückwärtsintegration. Auf der Absatzseite besetzen sie spezielle Nischen, um aus ihren Kernkompetenzen Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Dabei werden sie, wie *Aydolat* (1985) betont, durch positive Bedingungen im Umfeld, die Spillovers - oft auf *general purpose technologies* basierend - gefördert. Der damit verbundene Wachstumsimpuls ist umso stärker, je offener die Märkte sind und je internationaler die Ausrichtung des Unternehmens ist, weil es sich dann an den Weltbesten messen muss. Damit erklärt sich der Erfolg der „*global medium sized enterprises*“, der GME.

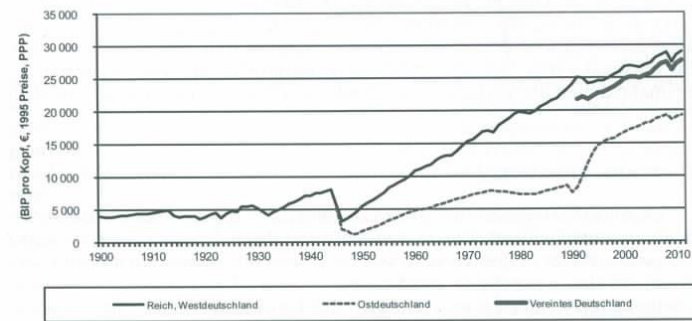
4.3 Warum wächst Ostdeutschland nicht wirklich?

Genau an diesen Stellen liegen die Kalamitäten der neuen Bundesländer. Nach einer scheinbar beachtlichen Wachstumsentwicklung in den 90er Jahren kommt Ostdeutschland heute nicht über eine „70%-Ökonomie“ im Verhältnis

zum Westen hinaus. Einer der wesentlichen Gründe dafür ist die fehlende Dichte an Unternehmenszentralen, nicht nur von Großkonzernen, sondern auch von global tätigen Mittelständlern. Tatsächlich schließt der Aufholprozess an den früheren Wachstumspfad der DDR aus den 50er und 60er Jahren an, wie die Abbildung unten belegt.

Das sollte allen, die von leichter Hand eine mittelstandsfeindliche Politik betreiben, nur ein Menetekel sein: Wenn die Geburt von mittelständischen Unternehmen nicht in hinreichender Häufigkeit erfolgt, dann drohen über kurz oder lang „ostdeutsche Verhältnisse“. Und da der Mittelstand leidensfähig ist, sich aufgrund der Werthaltung noch an sein Unternehmen klammert, wenn der Manager längst von dannen gezogen wäre, über keine hochgerüstete Lobby verfügt und somit eine verfehlte Wirtschaftspolitik erst verspätet registriert wird, kommt Protest meist verspätet.

Abbildung 1: Entwicklung des pro-Kopf-Einkommens in Deutschland



Quelle: Blum (2013)

5. Fazit und Ausblick

Dieser Beitrag hat gezeigt, dass der wirtschaftliche Erfolg von Regionen stark von ihrer mittelständischen, gewerblichen Wirtschaft und der Werthaltung von Unternehmen - einschließlich der damit verbundenen Traditionen - abhängt. Sie prägt die Regionen, organisiert Netzwerke, begründet das, was heute in Milieustudien als industrielles Erbe bezeichnet wird. Dieses erzeugt Verpflichtungen bei Unternehmern, begünstigt wirtschaftsrelevante Tugenden, vor allem solche, die das Humankapital stärken. Die unterdurchschnittliche Arbeitslosigkeit ist ein belastbarer Beleg hierfür.

Die gegenwärtig zu beobachtenden Veränderungen des weltwirtschaftlichen Rahmens verteilen Chancen und Bedrohungen sektoral und regional neu. Vor allem der „Motor“ China steht vor gewaltigen Veränderungen. Während die

Energiekosten in den USA und Kanada sinken, dürften sie wohl in China, ebenso wie die Lohnkosten, steigen. Zugleich werden die Leistungsbilanzüberschüsse infolge zunehmender Inlandsinvestitionen sinken. Davon wird die internationale Arbeitsteilung ebensowenig unberührt bleiben wie die Kapitalmärkte.

Für die Wirtschaftspolitik folgt daraus unmittelbar, dass die Kapitalkosten am langen Ende steigen und die Wettbewerbsintensität zunimmt. Unternehmensgründungen werden daher für die stete Erneuerung der Wirtschaft an Bedeutung zunehmen, insb solche in der Realwirtschaft. Derzeit wohlhabende Regionen benötigen eine hohe Gründungsdynamik, gelegentlich sogar Gründungsturbulenzen, weil der evolutionäre Prozess bereits frühzeitig zum Aussondern der Schwachen führen muss. Ihn zu unterbinden ist extrem problematisch, wie die Versuche, Zukunftstechnologien anzusiedeln, zeigen – negative Beispiele sind in Japan, in Frankreich, jüngst in Ostdeutschland und auch in China zuhauf zu beobachten.

Literaturverzeichnis

- Agemoglu, D./Robinson, J.*, Why Nations Fail, The Origins of Power, Prosperity, and Poverty, Random House, New York (2012)
- Aydalot, P.*, Economie régionale et urbaine, Economica, Paris (1985)
- Blum, U./Dudley, L.*, Religion and Economic Growth. Was Weber Right? Journal of Evolutionary Economic 11 (2001) 207-230
- Blum, U./Dudley, L.*, Standardized Latin and Medieval Economic Growth, European Review of Economic History 7 (2003) 213-238
- Blum, U.*, Institutions and Clusters, in *Johansson/Karlsson* (Eds), Handbook on Research on Clusters, Edward Elgar, Cheltenham/Northampton (2008) 361-373
- Blum, U.*, East Germany's Economic Development Revisited: Path Dependence and East Germany's Pre- and Post-Unification Economic Stagnation, Journal of Post-Communist Economies 25/1 (2013) 37-58
- Coase, R. H.*, The Nature of the Firm, Economica 4 (1937) 386-406
- Dawkins, R.*, The Selfish Gene, Oxford University Press, New York (1976); deutsch: Das egoistische Gen., Rowohlt, Reinbek bei Hamburg (2000).
- Deutsche Bischofskonferenz*, Enzyklika Centesimus Annus, Mainz (1991)
- Diamond, J.*, Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies, Norton, New York (1997)
- Ferguson, N.*, Civilization – the West and the Rest, Penguin, New York (2011)
- Freud, S.*, Das Unbehagen der Kultur, Internationaler Psychoanalytischer Verlag, Wien (1930)

- Fukuyama, F.*, Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity, Free Press, New York (1996)
- Hayek, F. A. v.*, The Use of Knowledge in Society, The American Economic Review 36 (1945) 619-630
- Helpman, E.*, General Purpose Technologies and Economic Growth, MIT-Press, Cambridge, Mass (1998)
- Hilferding, R.*, Das Finanzkapital, Marx-Studien: Blätter zur Theorie und Politik des wissenschaftlichen Sozialismus, Band 3, V-477, Wien (1910)
- Hu, J.*, A Concise History of Chinese Economic Thought, Foreign Language Press, Beijing (2009)
- Knight, F.*, Risk, Uncertainty, and Profit, Houghton-Mifflin, Boston (1921)
- Landes, D.*, The Wealth and Poverty of Nations, Norton, New York, deutsch 1998, Wohlstand und Armut der Nationen, Siedler, Berlin (1998)
- List, F.*, Das nationale System der politischen Ökonomie, Fischer, Jena 1841 (1928)
- Mayer, C.*, Firm Commitment: Why the company is failing us and how to restore trust in it, Oxford University Press, Oxford (2013)
- Michels, R.*, Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie. Untersuchungen über die oligarchischen Tendenzen des Gruppenlebens, Klinkhardt, Leipzig (1911)
- Montesquieu, C.-L.*, Vom Geist der Gesetze, Reclam, Stuttgart (franz. Original) 1748 (1976)
- Novak, M.*, Die katholische Ethik und der Geist des Kapitalismus, Paulinus, Trier (1996)
- Pies, I.*, Moderne Ethik – Ethik der Moderne: Fünf Thesen aus ordonomischer Sicht, Diskussionspapier Nr. 2010-8 des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Halle (2010)
- Prahalad, C. K./Hamel, G.*, The Core Competence of the Corporation, Harvard Business Review, May-June (1990)
- Porter, M.*, Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors, Free Press, New York, deutsch: (1999) Wettbewerbsstrategie – Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten, Campus, Frankfurt (1980)
- Riedl, R.*, Die Ordnung des Lebendigen: Systembedingungen der Evolution, Parey, Hamburg-Berlin (1975)
- Riedl, R.*, Die Strategie der Genesis. Naturgeschichte der realen Welt, Piper, München (1976)

Romer, P. M., Increasing Returns and Long-Run Growth, *Journal of Political Economy* 94 (1986) 1002-1037

Schürer, G./Beil, G./Schalck, A./Höfner, E./Donda, A., Analyse der ökonomischen Lage der DDR mit Schlußfolgerungen, German Democratic Republic, Berlin mimeo (1989)

Schumpeter, J., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, August Rabe, Berlin 1912 (1962)

Schumpeter, J., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, New York (1943)

Sombart, W., *Der Bourgeois: Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*, Rowohlt, Rheinbeck b. Hamburg 1913 (1988)

Taleb, N. N., *Der Schwarze Schwan: Die Macht höchst unwahrscheinlicher Ereignisse*, Hanser, München. engl. Original: *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, Random House, New York 2007 (2008)

Weber, M., *Die protestantische Ethik*, (Ausgabe 1981) Verlagshaus Gerd Mohn, Gütersloh (1906)

Wever, E., *Nieuwe bedrijven in Nederland*, van Gorcum, Assen (1984)

Abstract

JEL-No: L1, O3, R1

Entrepreneurship, Entrepreneurial Values, and Growth

The article analyzes the relation between the economic performance of medium-sized enterprises, their underlying business ethics and the general developments of society. It relates to the modern theory of entrepreneurship and includes the evidence from sociobiology, especially with respect to milieu and creative-cluster effects from which medium-sized enterprises may benefit. It shows that an economy with a strong share of medium-sized enterprises does not only possess an economic but also a societal dimension based on values. Benefits in terms of economic stability of the firm or its region became especially visible during the present economic crisis. In addition, there exists an important message for transition countries: Without a strong basis of medium-sized enterprises, income gaps may be stubbornly sticky. The article concludes that supportive economic policy for medium-sized enterprises which also promotes new births of industries lies in the best interest of the public.