

Dierkes, Meinolf

Article

Unternehmerverhalten und wirtschaftliches Wachstum

Blätter für Genossenschaftswesen (Innung der Zukunft): Organ des Allgemeinen Verbandes Deutscher Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften

Provided in Cooperation with:

WZB Berlin Social Science Center

Suggested Citation: Dierkes, Meinolf (1969) : Unternehmerverhalten und wirtschaftliches Wachstum, Blätter für Genossenschaftswesen (Innung der Zukunft): Organ des Allgemeinen Verbandes Deutscher Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, ISSN 0006-4432, Deutscher Genossenschaftsverlag, Wiesbaden, Vol. 115, Iss. 19/20, pp. 335-339,341-344

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/123063>

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

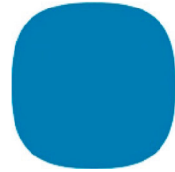
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

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

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

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



WZB-Open Access Digitalisate

WZB-Open Access digital copies

Das nachfolgende Dokument wurde zum Zweck der kostenfreien Onlinebereitstellung digitalisiert am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH (WZB). Das WZB verfügt über die entsprechenden Nutzungsrechte. Sollten Sie sich durch die Onlineveröffentlichung des Dokuments wider Erwarten dennoch in Ihren Rechten verletzt sehen, kontaktieren Sie bitte das WZB postalisch oder per E-Mail:

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH
Bibliothek und wissenschaftliche Information
Reichpietschufer 50
D-10785 Berlin
E-Mail: bibliothek@wzb.eu

The following document was digitized at the Berlin Social Science Center (WZB) in order to make it publicly available online.

The WZB has the corresponding rights of use. If, against all possibility, you consider your rights to be violated by the online publication of this document, please contact the WZB by sending a letter or an e-mail to:

Berlin Social Science Center (WZB)
Library and Scientific Information
Reichpietschufer 50
D-10785 Berlin
e-mail: bibliothek@wzb.eu

Digitalisierung und Bereitstellung dieser Publikation erfolgten im Rahmen des Retrodigitalisierungsprojektes **OA 1000+**. Weitere Informationen zum Projekt und eine Liste der ca. 1 500 digitalisierten Texte sind unter <http://www.wzb.eu/de/bibliothek/serviceangebote/open-access/oa-1000> verfügbar.

This text was digitizing and published online as part of the digitizing-project **OA 1000+**. More about the project as well as a list of all the digitized documents (ca. 1 500) can be found at <http://www.wzb.eu/en/library/services/open-access/oa-1000>.

Unternehmerverhalten und wirtschaftliches Wachstum

Dipl.-Kaufmann Meinolf Dierkes

I.

Will man die Bedeutung des unternehmerischen Verhaltens für das gesamtwirtschaftliche Wachstum darstellen, so kann man grundsätzlich zwei Wege einschlagen: Man kann sich zunächst einmal an bestimmten gesamtwirtschaftlichen Größen und ihren Veränderungen in den einzelnen Sektoren der gewerblichen Wirtschaft orientieren und damit eine ausschließlich makroökonomische Analyse vornehmen. Stellt man sich bei einer derartigen Vorgehensweise auf den Boden der herrschenden (neoklassischen) Wachstumstheorie, so würden sich die Entwicklung der (eventuell noch nach Sektoren und Betriebsgrößenklassen aufgeschlüsselten) gesamtwirtschaftlichen Investitionsquote, die Veränderungen der Beschäftigtenzahl wie auch die Entwicklung des „technischen Fortschritts“ in diesen Bereichen als Indikatoren für den Beitrag anbieten, den die Unternehmungen als die produzierenden Wirtschaftseinheiten zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum leisten¹⁾. Eine weitere Möglichkeit einer solchen makroökonomischen Analyse, die den Vorteil hat, nicht an bestimmte wachstumstheoretische Vorstellungen gebunden zu sein, wäre eine Aufgliederung der volkswirtschaftlichen Wachstumsrate in die Komponenten Arbeitsproduktivität und gesamtwirtschaftliche Arbeitszeit und eine Betrachtung der Entwicklung der globalen Produktivität von Sektoren oder Größenklassen der Unternehmungen und ihrer Veränderungen zwischen diesen Bereichen. Diese Analyse-Strategie, wie sie zum Beispiel von W. Hoffmann zur Untersuchung der Strukturwandlungen der deutschen Wirtschaft verwendet wurde²⁾, wäre in der Lage, Veränderungen und Trends in der Entwicklung der verschiedenen Gruppen von Unternehmungen in ihrer Bedeutung für das Wirtschaftswachstum darzustellen.

Beide Vorgehensweisen sind jedoch mit weitgehenden Mängeln verbunden. Eine Analyse der Bedeutung des Unternehmerverhaltens für den Prozeß des wirtschaftlichen Wachstums anhand der neoklassischen Wachstumstheorie würde bedeuten, daß das Ergebnis der Untersuchung auf der Basis einer nicht empirisch formulierten

und daher auch nicht an der wirtschaftlichen Realität überprüfbarer Theorie zustande kommen würde³⁾. Es wäre damit aber — da eine solche Theorie die Ursachen des realen Wachstums nicht klären kann — in keiner Weise zur Prognose des Beitrages geeignet, den die Unternehmungen zur wirtschaftlichen Entwicklung leisten, und könnte auch nicht als Grundlage für eine wirtschaftspolitische Beeinflussung des wachstumsrelevanten Verhaltens dienen. Die zweite Vorgehensweise, die Analyse der strukturellen Verschiebungen der Produktivität, erlaubt zwar eine Darstellung des Anteils und der Veränderungen des Beitrages, den Gruppen von Unternehmungen zum wirtschaftlichen Wachstum leisten; bei der Suche nach den Kausalfaktoren für diese Entwicklung ist sie jedoch allein auf Vermutungen angewiesen⁴⁾. Da sie somit die Ursachen der von ihr dargestellten Entwicklung nicht aufzeigen kann, ist es ebenfalls nicht möglich, ihre Ergebnisse — mit Ausnahme einer einfachen Trendextrapolation — als Grundlage einer Wachstumsprognose heranzuziehen oder als Basis für eine wirtschaftspolitische Beeinflussung des Beitrages der Unternehmungen zur wirtschaftlichen Entwicklung zu nutzen.

Ist es aber das Ziel, die Bedeutung des unternehmerischen Verhaltens für das gesamtwirtschaftliche Wachstum und seine Veränderungen zu erklären und dadurch Grundlagen für die Prognose und wirtschaftspolitische Beeinflussung dieses Prozesses zu gewinnen, kann nur eine „Abkehr von der ausschließlich makroökonomischen Orientierung“⁵⁾ und eine Hinwendung zu mikroökonomisch fundierten Aussagen die gewünschten Ergebnisse liefern; denn eine Kausalanalyse läßt sich „nicht in makroökonomischen Begriffen von hohem Aggregationsgrad durchführen“⁶⁾. Es ist vielmehr erforderlich, sich den Trägern der Entwicklung, den einzelnen Wirtschaftseinheiten, direkt zuzuwenden und ihr wachstumsrelevantes Verhalten und seine Determinanten zu bestimmen; in einer Volkswirtschaft mit vorwiegend marktwirtschaftlicher Organisationsform ist nämlich „der Ablauf des wirtschaftlichen Geschehens das Ergebnis der voneinander unabhängigen Entscheidungen der handelnden Wirtschaftssubjekte. Mithin sind auch die Wachstumsrate und ihre Veränderungen von Jahr zu Jahr das Ergebnis des Zusammenwirkens von Millionen voneinander unabhängiger individueller Beschlüsse“⁷⁾. Diese Entscheidungen wie auch ihren Niederschlag in ökonomischen Größen gilt es daher zu untersuchen; die Wachstumstheorie wird zu einem „exposé des conséquences macro-économiques des actions créatives des micro-unités“⁸⁾.

Ausgangspunkt einer derartigen mikroökonomischen Analyse des Unternehmerverhaltens im Hinblick auf die volkswirtschaftliche Entwicklung muß das Sachziel dieser Wirtschaftseinheiten in der Gesamtwirtschaft sein, d. h. die Kombination von Produktionsfaktoren zum Zweck des Güterangebotes. Der Beitrag der Unternehmungen zum Wirtschaftswachstum ist daher in erster Linie angebotsorientiert zu sehen; er findet seinen Niederschlag in der Erhöhung des Gesamtangebotes der Volkswirtschaft. Ob diese Erhöhung des Gesamtangebotes von Dauer ist und

¹⁾ Vgl. H. Gerfin, Langfristige Wirtschaftsprognose, Tübingen-Zürich 1964, S. 139 f.

²⁾ W. G. Hoffmann, Stadien und Typen der Industrialisierung — Ein Beitrag zur quantitativen Analyse historischer Wirtschaftsprozesse, Jena 1931; ebenso: W. G. Hoffmann, Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin, Heidelberg, New York 1965.

³⁾ Vgl. B. Biervert und M. Dierkes, Ein Modellentwurf für Empiriker — Antithesen zur neoklassischen Theorie, in: Der Volkswirt, 22. Jg. Nr. 23, 1968, S. 32—35.

⁴⁾ Vgl. W. G. Hoffmann, Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, a. a. O., S. VI. und H. Gerfin, a. a. O., S. 137.

⁵⁾ F. Machlup, Der Wettstreit zwischen Mikro- und Makrotheorien in der Nationalökonomie, Tübingen 1960, S. 49.

⁶⁾ E. Schneider, Einige Bemerkungen zur Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, in: Money, Growth and Methodology, Festschrift für Johan Akerman, Lund 1961, S. 30.

⁷⁾ E. Schneider, Das Spiel mit den Wachstumsraten, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 3. 4. 1967.

⁸⁾ J. Akerman, Une théorie générale du développement économique est-elle concevable?, in: Economie appliquée, no 12 (1959), S. 251.

damit tatsächlich ein Wachstum bewirkt, hängt wesentlich von einem wachstumsfördernden Verhalten der übrigen Wirtschaftssubjekte, Staat und Haushalt, vor allem in ihrer Funktion als Nachfrager ab. Diese Phänomene können jedoch nur im Rahmen eines Angebot und Nachfrage umfassenden Gesamtmodells erklärt werden; in dieser angebotsorientierten Darstellung bleiben sie unberücksichtigt. Für die Betrachtung des Unternehmensektors reicht es daher aus, sich zunächst allein auf die Betrachtung der Veränderungen des Güterangebotes zu beschränken. Es gilt somit, die makroökonomische Größe „Erhöhung des Gesamtangebotes“ in mikroökonomische Verhaltensweisen der unternehmerisch tätigen Wirtschaftssubjekte aufzulösen.

In Anlehnung und unter Erweiterung der von Schumpeter⁹⁾ aufgezeigten mikroökonomischen Determinanten der makroökonomischen Größe „Erhöhung des Gesamtangebotes“ kann der Beitrag, den die Unternehmungen zum Wirtschaftswachstum leisten, in zwei Bereichen gesehen werden: in der Steigerung der Produktivität und in der einzelwirtschaftlichen Expansion¹⁰⁾.

Unter Produktivitätssteigerung soll dabei die Anwendung des allgemeinen ökonomischen Prinzips im Unternehmensbereich verstanden werden, d. h. das Streben, die Leistung des Unternehmens mit dem geringstmöglichen Einsatz an Produktionsfaktoren zu erstellen bzw. mit einem gegebenen Fundus an Produktionsfaktoren die Leistung der Unternehmung zu maximieren. Eine solche Erhöhung der betrieblichen Produktivität ermöglicht es dem einzelnen Unternehmen, mit dem bisherigen Einsatz an Produktionsfaktoren ein Mehr an Sachgütern und Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen (output-orientierte Produktivitätssteigerung) oder das bisherige Angebot mit einem geringeren Einsatz an produktiven Kräften bereitzustellen (input-orientierte Produktivitätssteigerung) und so Produktionsfaktoren für eine andere Verwendung freizusetzen, in der sie zusätzliche Sachgüter und Dienstleistungen erstellen können¹¹⁾. Dieses durch eine effiziente Nutzung der Produktionsfaktoren ermöglichte direkte Mehrangebot der einzelnen Unternehmung wie auch die durch die Freisetzung von Produktionsfaktoren indirekt, d. h. über andere expandierende Unternehmungen erzielte Angebotssteigerung, kann im Rahmen dieser rein angebotsorientierten Betrachtung als Beitrag zum Wachstum der Volkswirtschaft angesehen werden¹²⁾. „Die Entwicklung der Produktivität (ist daher die erste und) eine der wichtigsten Determinanten des Wachstums des Sozialproduktes“¹³⁾, soweit es durch den Unternehmenssektor beeinflusst wird. Die Analyse der Bedeutung der Unternehmungen für das wirtschaftliche Wachstum beinhaltet damit eine Analyse des unternehmerischen Verhaltens, das in den einzelnen Sektoren und Größenklassen eine unterschiedlich hohe Produktivität der Unternehmungen bewirkt.

Der zweite Bereich des Beitrages der Unternehmungen zur wirtschaftlichen Entwicklung ist die Expansion, die ihren Ausdruck darin findet, daß das einzelne Unternehmen durch „Betriebsausweitung“ ohne Veränderung seiner Produktivität mehr von den bisherigen, bessere oder auch neue Produkte anbietet. Dieses Mehrangebot an Gütern und Dienstleistungen durch die einzelne Unternehmung ist im Rahmen unserer angebotsorientierten Betrachtung in gleicher Weise wie das Mehrangebot durch die Produktivitätssteigerung „en tout cas une contribution directe à l'acroissement de revenue nationale“¹⁴⁾. Darüber hin-

aus umfaßt das Angebot von besseren oder neueren Sachgütern und Dienstleistungen auch den qualitativen Aspekt des Wirtschaftswachstums.

Die Expansion ist jedoch — soll sie nicht mit der oben geschilderten Angebotssteigerung durch eine Erhöhung der Produktivität identisch sein — mit einer Beschäftigung zusätzlicher Produktionsfaktoren verbunden. Sie führt daher immer zu einer Vergrößerung des Betriebes, also zum einzelwirtschaftlichen Wachstum¹⁵⁾. Über die Expansion des Leistungsvolumens ist somit das einzelwirtschaftliche Wachstum neben der Produktivität die zweite wesentliche Komponente des Beitrages, den die Unternehmungen zur Erhöhung des gesamtwirtschaftlichen Angebotes an Gütern und Dienstleistungen leisten.

Das einzelwirtschaftliche Wachstum kann sowohl durch die Ausweitung des jeweiligen Betriebes als auch durch die Angliederung bisher wirtschaftlich selbständiger Unternehmen erfolgen. Als gesamtwirtschaftlich relevant kann jedoch in erster Linie nur die Ausweitung der Einzelunternehmung angesehen werden, da das einzelwirtschaftliche Wachstum durch Angliederung zwar eine Konzentration der Unternehmungen, aber nicht zwangsläufig eine Vergrößerung des Güterangebotes in einer Volkswirtschaft bewirkt¹⁶⁾. Diese Form des einzelwirtschaftlichen Wachstums kann daher im Rahmen dieser unter gesamtwirtschaftlichen Aspekten stehenden Betrachtung weitgehend in den Hintergrund treten.

Über die direkte Erhöhung des Angebotes an Sachgütern und Dienstleistungen hinaus trägt die expandierende, d. h. das einzelwirtschaftliche Wachstum forcierende Unternehmung in der Marktwirtschaft noch unter einem anderen Aspekt zur wirtschaftlichen Entwicklung bei. Sie fragt zur Durchführung ihrer Expansion zusätzliche Produktionsfaktoren nach und bewirkt so einen Struktureffekt zugunsten der dynamischen Wirtschaftsbereiche, d. h. eine Verschiebung der Produktionsfaktoren auf die Sektoren der Volkswirtschaft, die neuere oder bessere

⁹⁾ Vgl. J. Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung — Eine Untersuchung über Unternehmer, Gewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, 5. Aufl., Berlin 1952.

¹⁰⁾ Vgl. M. Dierkes, *Der Beitrag des französischen Mittelstandes zum wirtschaftlichen Wachstum*, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung Nr. 39, Köln und Opladen 1969, S. 18.

¹¹⁾ Vorausgesetzt ist hierbei ein wachstumsfreundliches Verhalten der Anbieter von Produktionsfaktoren, vor allem des privaten Haushalts auf dem Sektor des Arbeitsangebotes, sowie die für die entwickelte Volkswirtschaft nicht unrealistische Annahme der weitgehenden Vollbeschäftigung der Unternehmungen.

¹²⁾ Zur Ableitung dieses Zusammenhanges vgl. M. Dierkes, *Produktivität und Expansion*. Ein Beitrag zur empirischen Theorie des Wirtschaftswachstums, erscheint 1970.

¹³⁾ K. C. Kuhlo, *Die Wachstumsprognose, insbesondere auch die Prognose der Produktivitätsentwicklung*, in: *Diagnose und Prognose als wirtschaftliche Methodenprobleme*, hrsg. v. H. Giersch und K. Borchardt, Berlin 1962, S. 266.

¹⁴⁾ O. Gélincier, *Morale de l'entreprise et destin de la nation*, Paris 1965, S. 63.

¹⁵⁾ Es ist hierbei unerheblich, ob das einzelwirtschaftliche Wachstum direkt an der Erhöhung des Leistungsvolumens oder indirekt an der Vergrößerung des Einsatzes an Produktionsfaktoren gemessen wird. Bei beiden Maßstäben ergibt sich eo ipso durch die Expansion ein Wachstum der Unternehmung. Vgl. hierzu auch W. Mentrup, *Darstellung und Kritik der Maßstäbe für Betriebsgröße und Unternehmungswachstum*, unveröffentlichte Diplomarbeit, Köln 1967.

¹⁶⁾ Vgl. hierzu die Beispiele bei K. Hax, *Industrielle Entwicklung, gesamtwirtschaftliches Wachstum und Unternehmenswachstum*, in: *Z. f. b. F.*, 16. Jg., 1964, S. 203 ff.

Güter anbieten¹⁷⁾. Darüber hinaus zwingt sie durch den Wettbewerb um die produktiven Kräfte die weniger expandierenden Unternehmungen — soweit diese ihr Leistungsvolumen aufrechterhalten wollen — zu einer besseren Nutzung ihrer Produktionsfaktoren, also zu einer input-orientierten Steigerung der Produktivität und damit auch zu einem wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung.

Als spezieller Unterfall der Expansion, d. h. des Wachstums der Unternehmung in eine bestimmte Richtung, muß die Anpassung an strukturelle Wandlungen angesehen werden; denn „wirtschaftliches Wachstum vollzieht sich nicht nur durch eine einfache Vergrößerung der vorhandenen Produktionsbasis, sondern auch durch ungleichmäßige Expansion einzelner Produktionsbereiche“¹⁸⁾. Der volkswirtschaftliche Wachstumsprozeß ist also „durch ständige Verschiebungen zwischen den einzelnen Sektoren gekennzeichnet“¹⁹⁾, er führt zu temporären Engpässen und Überkapazitäten. Der Beitrag der Unternehmungen zur wirtschaftlichen Entwicklung in diesem Teilbereich liegt darin, durch forcierte Schrumpfung nicht mehr oder weniger benötigter Bereiche und durch gezielte Expansion, d. h. Verlagerung der freigesetzten Ressourcen in Produktionsbereiche mit höherem Produktionsniveau, oder bessere Chancen des einzelwirtschaftlichen Wachstums die Auswirkungen dieser Begleiterscheinungen des Wachstumsprozesses zu minimieren. Diese Anpassung an die strukturellen Wandlungen einer wachsenden Wirtschaft darf jedoch nicht verstanden werden als rein passive Reaktion auf Veränderungen, die von außen an das einzelne Unternehmen herangetragen werden, sie ist vielmehr als eine aktive Unternehmenspolitik zur Förderung dieser Strukturwandlungen anzusehen. Anpassung an strukturelle Wandlungen bedeutet damit in erster Linie „die Bereitschaft (der Unternehmen), den technischen Fortschritt zu nutzen und dem wachstumsbedingten Wandel in der Nachfragestruktur — sei es durch Umstellung oder Verzicht — vorzugreifen oder wenigstens zu entsprechen“²⁰⁾.

Eine so verstandene Anpassung des einzelnen Unternehmens an die Strukturwandlungen der wachsenden Wirtschaft braucht sich somit auch nicht notwendigerweise in einer Erhöhung der Produktionsziffern niederzuschlagen, um wachstumswirksam zu sein. Vielmehr wird diese wachstumswirksame Flexibilität gerade dadurch erreicht, daß z. B. ein Produkt ganz fortfällt und durch ein anderes ersetzt wird, das den Ansprüchen der sich verändernden

Nachfrage gerechter wird. In einem solchen Fall braucht weder der mengenmäßige noch der wertmäßige Output zu steigen; durch die Umstellung wird aber einzelwirtschaftlich ein Rückgang verhindert, was sich gesamtwirtschaftlich in einem qualitativen Wachstum niederschlägt²¹⁾.

Produktivitätssteigerung und einzelwirtschaftliche Expansion treten in der ökonomischen Realität natürlich nicht so streng getrennt auf, wie es hier aus Gründen der Klarheit gezeigt werden mußte. Vielmehr wird ein Teil der Unternehmungen oft beide wachstumsrelevanten Verhaltensweisen gleichzeitig verfolgen — eine Hypothese, die dem aus der makroökonomischen Wachstumstheorie bekannten Verdoorn-Theorem zugrunde liegt²²⁾ —, während in anderen Betrieben weder eine Steigerung der Produktivität noch eine Expansion als Ergebnis des unternehmerischen Handelns zu verzeichnen ist. Die Trennung der beiden Komponenten des Wachstumsbeitrages der Unternehmungen macht jedoch deutlich, daß nicht nur die gern als „Wachstumsbranchen“ bezeichneten Gruppen von Unternehmungen, die ein starkes einzelwirtschaftliches Wachstum betreiben und darüber hinaus noch ihre Produktivität steigern, einen beachtlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung leisten, sondern auch solche Betriebe, die in stagnierenden oder schrumpfenden Bereichen zwar keine Erhöhung des Angebotes erzielen, aber dafür durch eine Steigerung ihrer Produktivität jene Produktionsfaktoren freisetzen, die für ein weiteres einzelwirtschaftliches Wachstum in den expandierenden Bereichen erforderlich sind.

Mit der Bestimmung von Produktivität und Expansion als den beiden mikroökonomischen Determinanten des volkswirtschaftlichen Wachstums im Unternehmenssektor verwandelt sich die Analyse des Beitrages, den die Unternehmungen zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung leisten, in die Frage nach der Verbreitung solcher Verhaltensweisen in den Unternehmungen, die zu einer hohen Produktivität des Produktionsprozesses und einer Expansion des einzelwirtschaftlichen Güterangebotes führen. Diese produktivitäts- und expansionsfördernden Verhaltensweisen können — wenigstens in Form von Hypothesen — der mikroökonomischen Entscheidungstheorie (Betriebswirtschaftslehre) entnommen werden. Sie wurden hier zwar überwiegend im Hinblick auf das Ziel „Gewinnmaximierung“ formuliert; da jedoch die Mehrzahl der unternehmerischen Verhaltensweisen, die eine Steigerung der betrieblichen Produktivität sowie ein einzelwirtschaftliches Wachstum herbeiführen können, auch gleichzeitig die Gewinnsituation der Unternehmung verbessert, besteht eine enge Interdependenz zwischen den einzelwirtschaftlichen Zielsetzungen der Unternehmungen und den mikroökonomischen Determinanten des Wachstumsprozesses²³⁾. Daher ist es möglich, sie als Hypothesen über produktivitäts- und expansionsfördernde Verhaltensweisen in diese gesamtwirtschaftliche Betrachtung zu übernehmen.

Über diese Ergebnisse der Betriebswirtschaftslehre hinaus hat auch die makroökonomische Wachstumsforschung in ihrem Bestreben, die ungeklärte Restkategorie „technischer Fortschritt“ in einzelne erhebbare Indikatoren aufzulösen, eine Fülle von Hypothesen über die Verursachungselemente einer solchen Steigerung der Effizienz des Produktionsprozesses aufgestellt, die von der Verbesserung der Betriebsorganisation über Typisierung und Standardisierung bis hin zur Anwendung moderner Methoden der Leistungs- und Fehlerkontrolle und optimalen Standortverhältnissen reichen²⁴⁾.

¹⁷⁾ In diesem Zusammenhang sei noch einmal auf die Bedeutung des Verhaltens der übrigen Wirtschaftseinheiten für den volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozeß hingewiesen. Eine derartige Verschiebung ist nur möglich, wenn vor allem die Haushalte als Anbieter des Produktionsfaktors Arbeit ein entsprechend wachstumsfreundliches Verhalten zeigen, d. h. eine große Bereitschaft zur Mobilität im Hinblick auf den Ort, das Unternehmen und die Tätigkeit aufweisen. Vgl. hierzu auch B. Biervert, Der Beitrag der Haushalte zum wirtschaftlichen Wachstum, erscheint 1969.

¹⁸⁾ K. Dörner, Strukturverschiebungen in modernen Industriegesellschaften, Dis., Köln 1964, S. 9.

¹⁹⁾ H. Giersch, Wachstum und Konjunktur, in: G. Bombach, H. Giersch, P. Senf (ed.), Wachstum und Konjunktur, Darmstadt und Opladen 1960, S. 138.

²⁰⁾ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Stabilisierung ohne Stagnation, Jahresgutachten 1965/66, Stuttgart und Mainz 1965, S. 125.

²¹⁾ Vgl. Hax, H., Industrielle Entwicklung, gesamtwirtschaftliches Wachstum und Unternehmenswachstum, a. a. O., S. 208.

²²⁾ Vgl. Verdoorn, P. J., Complementary and Long-Range Projections, in: *Econometrica* 24 (1956), S. 429–450.

²³⁾ Vgl. M. Dierkes, Produktivität und Expansion — Ein Beitrag zur empirischen Theorie des Wirtschaftswachstums, erscheint 1970.

²⁴⁾ Vgl. hierzu den Katalog bei G. Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschaftswachstums, in: Finanz- und währungspolitische Bedingungen stetigen Wirtschaftswachstums, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. Bd. 15, Berlin 1959, S. 154 ff.

Im einzelnen seien aus diesen Quellen als solche unternehmerischen Verhaltensweisen Maßnahmen, Kontrollen und Einrichtungen nur beispielhaft erwähnt:

Zur Erzielung einer hohen Produktivität²⁵⁾:

- ein gut ausgebautes Planungswesen
- neuzeitlicher Maschinenpark (Konzept des embodied technical progress)
- Rechenhaftigkeit in allen Betriebsbereichen und weitgehende Kontrolle der einzelnen Betriebsprozesse
- klare organisatorische Gliederungen
- Kooperation und Beratung in solchen Bereichen, in denen die einzelne Unternehmung allein nicht in der Lage ist, sich sämtliche Quellen der Produktivitätssteigerung zu erschließen.

Zur Erzielung einer einzelwirtschaftlichen Expansion²⁶⁾:

- Maßnahmen im Bereich des Umsatzwachstums wie intensive Marktforschung und Produktentwicklung, Erschließung neuer Märkte, Aufnahme neuer oder besserer Produkte in das Produktionsprogramm oder Sortiment usw.
- Maßnahmen im Bereich des Kapazitätswachstums wie Ausbau der vorhandenen Kapazitäten, Übergang zu Mehrschichtbetrieb usw.,
- expansionsorientiertes Finanzierungsverhalten durch hohe Selbstfinanzierung, Aufnahme von Fremdkapital oder neuen Eigenkapitalgebern, Nutzung neuartiger Finanzierungsquellen (Leasing, Factoring) usw.²⁷⁾.

Zur Erreichung einer besseren Anpassung an strukturelle Wandlungen²⁸⁾:

- Marktforschung und Produktentwicklung
- Diversifikation
- Flexible Standortpolitik
- Beachtung wirtschaftspolitischer Maßnahmen.

Unterschiede in der Produktivität und Expansion von Unternehmungen und damit in ihrer Bedeutung für das gesamtwirtschaftliche Wachstum können somit auf einer ersten Stufe der Analyse durch ein komplexes System von Hypothesen über produktionswirksame oder expansionsfördernde Verhaltensweisen erklärt werden. Die Verhaltensebene allein reicht jedoch nicht aus, um den Beitrag der Unternehmungen zum wirtschaftlichen Wachstum umfassend zu erklären: Wenn nämlich eine hohe Produktivität und Expansion nichts anderes sind als die Folgen der skizzierten unternehmerischen Verhaltensweisen, muß die nationalökonomische Wachstumsforschung sich darum bemühen, die notwendigen Bedingungen zu ermitteln, unter denen sich in einer Volkswirtschaft genügend Unternehmer finden, die sich in dieser das Wachstum begünstigenden Weise verhalten. Es geht also darum, nicht nur zu zeigen, welche Verhaltensweisen besonders wachstumsrelevant sind und welche eine geringere Bedeutung für den Prozeß der volkswirtschaftlichen Entwicklung besitzen, sondern ebenso darum, Unterschiede in der Verbreitung solcher produktivitäts- und expansionsfördernden Verhaltensweisen zu erklären.

Das wachstumsrelevante Verhalten der Unternehmer, d. h. die mehr oder weniger starke Verfolgung der oben skizzierten Strategien, kann entweder eine Gewohnheits- (habituelles Verhalten) oder eine Wahlhandlung sein. „Da Gewohnheitshandlungen nur derivativ als Wiederholungen von Wahlhandlungen realisiert werden können“²⁹⁾, kann das wachstumsrelevante Verhalten der Unternehmer stets als eine Wahlhandlung angesehen werden. Diese wiederum wird in Programm und Ablauf allein von Entscheidungen bestimmt. Wenn Entscheidungen damit aber eine so große Bedeutung für das gesamte Unternehmenshandeln besitzen, ist es erforderlich, zur Erklärung der Verbreitung wachstumsrelevanter Verhaltensweisen in den Unternehmungen auf die Entscheidungen zurückzugehen und nach dem Kontext ihres Zustandekommens, nach ihren Trägern und den sie beeinflussenden Faktoren zu fragen. Die Frage nach den Ursachen eines wachstumsfördernden oder hemmenden Unternehmerverhaltens löst sich damit auf in die Frage: Von welchen Faktoren sind die Entscheidungen des oder der Unternehmensleiter abhängig?

Die ältere nationalökonomische Theorie, die das Unternehmerverhalten überwiegend mit Hilfe des unternehmerisch tätigen „homo oeconomicus“ erklärt, lieferte zur Beantwortung dieser Fragen eine einfache Aussage³⁰⁾: Die Entscheidung orientiert sich an dem ausschließlich ökonomischen Ziel: Gewinnmaximierung bzw. Verlustminimierung; das Ziel wird durch zweckrationale Mittelwahl „stets erreicht, da der Modellunternehmer als ‚homo rationalis‘ mit Allwissenheit, vollkommener Voraussicht und Irrtumsfreiheit im Handeln begabt ist und auf relevante betriebsexterne und/oder betriebsinterne Änderungen unendlich schnell, total und normal zu reagieren vermag“³¹⁾.

Mit der Abkehr der nationalökonomischen Forschung vom Erkenntnisobjekt „homo oeconomicus“ hin zum Unternehmer der wirtschaftlichen Realität erfolgte jedoch auch die Falsifikation dieser Hypothese, daß die unternehmerischen Entscheidungen nämlich im luftleeren Raum strenger Rationalität allein auf der Grundlage sachlicher Informationen getroffen werden. Sie unterliegen vielmehr in großem Umfange Einflüssen aus der Persönlichkeitsstruktur der am Entscheidungsprozeß beteiligten Personen, die wiederum wesentlich geprägt wird durch weltanschauliche, ethische, politische und soziale Normen. Dem wachstumsrelevanten Verhalten der Unternehmer vorgelagert ist damit, wie dem Handeln der übrigen Wirtschaftssubjekte auch, eine Fülle von fortschrittlichen oder hemmenden

²⁵⁾ Vgl. hierzu die Aufstellung bei R. Fricke, Die Grundlagen der Produktivitätstheorie, Frankfurt 1961, S. 291, und H. Leibenstein, Allocative Efficiency versus X-Efficiency, in: American Economic Review, Vol. LVI, S. 398.

²⁶⁾ Vgl. P. Riebel, Umgestaltung des Produktionsbereiches in wachsenden Industrieunternehmungen, in: Z. f. b. F., 16. Jg., 1964, S. 211 ff.

²⁷⁾ Vgl. hierzu im einzelnen die Ausführungen bei K. Oelschläger und K. Tiepelmann, Unternehmerisches Finanzierungsverhalten und Unternehmenswachstum, in dieser Ausgabe.

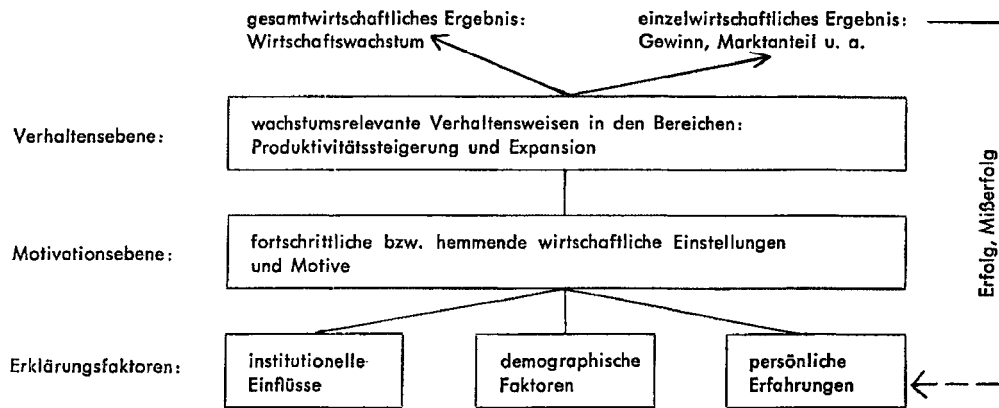
²⁸⁾ Vgl. G. Bombach, Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschaftswachstums, a. a. O., S. 154.

²⁹⁾ Scheuing, E., Der Unternehmer als Entscheidungszentrum, in: Z. f. B., 37. Jg. (1967), S. 651.

³⁰⁾ Vgl. G. Schmolders, Ökonomische Verhaltensforschung, in: Ordo Band 5, Düsseldorf und München 1953, S. 204 ff.

³¹⁾ Bidlingmaier, J., Unternehmerziele und Unternehmerstrategien, Wiesbaden 1964, S. 31.

Modell zur Erklärung des wachstumsrelevanten Unternehmerverhaltens



Einstellungen und Motiven, die selbst wiederum beeinflusst sind von den in der Gesellschaft herrschenden Normen und Werten ebenso wie von demographischen Faktoren und den Erfahrungen der Träger wirtschaftlichen Handelns in der Vergangenheit³²⁾. Die Abhängigkeit des unternehmerischen Handelns von diesen Faktoren erfordert es daher, über die Verhaltensebene hinaus auch die jeweiligen Träger betrieblicher Entscheidungen mit in die Betrachtungen einzubeziehen und zu untersuchen, inwieweit ihre Persönlichkeit, ihre Einstellungen und Motive letztlich eine unterschiedlich hohe Produktivität und Expansion der Unternehmungen bewirken.

Dieser Zusammenhang ist in einem einfachen Schema unterzubringen, das hier zur Erklärung des wachstumsrelevanten Verhaltens der Unternehmer dient, in abgewandelter Form jedoch auch das wachstumsfördernde oder -hemmende Handeln der übrigen Wirtschaftssubjekte erklären kann³³⁾.

Welche Faktoren sind es nun, die das wachstumsrelevante Verhalten der Unternehmer bestimmen?

Im Bereich der Einstellungs- und Motivationsebene sind es vor allem:

- die Bereitschaft, größere Lebensabschnitte planend zu gestalten
- die Aufgeschlossenheit zum wirtschaftlichen und technischen Fortschritt
- die Bereitschaft zur Aufgabe traditioneller Normen und Werte
- die Einstellung zum Wettbewerb
- die Leistungsmotivation³⁴⁾.

³²⁾ Vgl. B. Biervert und M. Dierkes, Antithesen zur neoklassischen Theorie, in: Der Volkswirt, 22. Jg., Nr. 23 vom 7. Juni 1968, S. 32.

³³⁾ Vgl. Biervert, B. und Dierkes M., a. a. O., S. 33.

³⁴⁾ Vgl. D. McClelland, Die Leistungsgesellschaft, Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1966, S. 201 ff.

^{34a)} Die hier referierten Ergebnisse entstammen einer Untersuchung, welche die Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik (Prof. Dr. G. Schmolders) mit Unterstützung des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen 1966-68 in Frankreich durchgeführt hat. Eine ausführliche Darstellung der Ergebnisse ist zu finden bei Dierkes, M., Der Beitrag des französischen Mittelstandes zum wirtschaftlichen Wachstum, a. a. O.

Im Bereich der demographischen und institutionellen Faktoren sind es:

- der Typ des Unternehmers, der nach den verschiedensten Kriterien (Alter, Geschlecht, Körperbau, Temperament, Ausbildung, sozialer Herkunft oder danach, ob er optimistisch oder pessimistisch ist, den Betrieb gegründet oder geerbt hat, Eigentümer oder angestellter Unternehmensleiter ist u. a. m.) differenziert wird
- die Rollenerwartungen verschiedenster Bezugsgruppen z. B. Religionsgemeinschaften, Arbeitnehmer, Presse, Verbände
- die Erfahrungen, die der Unternehmer aus den positiven oder negativen ökonomischen und gesellschaftlichen Sanktionen seinem Verhalten in der Vergangenheit gegenüber erfahren hat.

Dieser hier skizzierte Ansatz, die Steigerungen des gesamtwirtschaftlichen Angebotes aus dem unternehmerischen Verhalten und den es determinierenden Einstellungen und Motiven der Träger betrieblicher Entscheidungen zu erklären, will als Antithese zu der herrschenden Wachstumsforschung verstanden werden. Er könnte Ansatzpunkte zu einer wirklichkeitsnahen Erklärung der mit dem Prozeß der volkswirtschaftlichen Entwicklung verbundenen Phänomene und ihrer wirtschaftspolitischen Beeinflussung bringen, denn er bietet den eingangs skizzierten Strategien gegenüber zwei Vorteile, die untrennbar miteinander verknüpft sind:

- er ermöglicht die Erfassung und Berücksichtigung aller wachstumsrelevanten Aspekte, angefangen mit den ökonomischen bis hin zu sozialpsychologischen Komponenten, und
- er ist in jedem seiner Teilbereiche der Überprüfung an der Realität zugänglich; der sozialökonomischen Verhaltensforschung bieten sich hier eine Fülle neuer Aufgaben.

II.

Eine erste empirische Überprüfung dieses wachstumstheoretischen Konzeptes, d. h. eine Analyse des wachstumsrelevanten Unternehmerverhaltens und der es beeinflussenden Einstellungen und Motive, wurde in der französischen mittelständischen Wirtschaft vorgenommen^{34a)}.

Die Beschränkung auf Klein- und Mittelbetriebe erscheint hierbei sinnvoll, weil bei Betrieben dieser Größenklasse die Aktionen der Unternehmung noch weitgehend von den Entscheidungen des einzelnen Unternehmers oder einer nur kleinen Zahl von Unternehmensleitern abhängen und deren Einstellungen und Motiven weitgehend zugerechnet werden können, denn „das besondere strukturelle Merkmal der Klein- und Mittelbetriebe ist ja, daß ihre Existenz im wesentlichen auf der Persönlichkeit des Geschäftsinhabers ruht. Fortschritt oder Rückgang des Betriebes geht daher in erster Linie“³⁵⁾ von seinen Entscheidungen als Unternehmensleiter aus³⁶⁾. Durch diese Beschränkung der Untersuchung auf Klein- und Mittelbetriebe kann daher vermieden werden, die gesamte Fülle der gruppenspezifischen Entscheidungsprozesse, wie sie in Großunternehmungen anzutreffen sind, in den Test einbeziehen zu müssen. Dieses erweist sich vor allem insofern als erforderlich, als empirisch-theoretische Ansätze auf dem Gebiet der Entscheidungstheorie noch weitgehend in nur rudimentärer Form vorhanden sind. Für die Wahl der französischen Wirtschaft als Testfeld dieses empirisch-theoretischen Ansatzes spricht vor allem, daß im Gegensatz zu anderen Ländern die Klein- und Mittelbetriebe noch relativ bedeutend für die Volkswirtschaft sind³⁷⁾, Phänomene des Beitrages dieser Betriebe zum wirtschaftlichen Wachstum hier also besonders gut studiert werden können.

Welche Einrichtungen, Maßnahmen und Verhaltensweisen in den Unternehmungen müssen auf Grund des empirischen Testes als besonders wachstumsrelevant angesehen werden und welche sind dagegen unbedeutender für den Beitrag der Unternehmungen zur wirtschaftlichen Entwicklung, also zur Erzielung einer hohen Produktivität und Expansion des Betriebes?

Aus der Fülle der Indikatoren, die in der genannten Untersuchung erhoben wurden, seien hier einige beispielhafte herausgegriffen und der von den Unternehmungen tatsächlich erzielten Produktivität und Expansion als Maß für ihren Beitrag zum wirtschaftlichen Wachstum in diesen beiden Bereichen gegenübergestellt. Es werden hierbei nur solche Einrichtungen, Maßnahmen, Kontrollen und Verhaltensweisen betrachtet werden, die für alle Wirtschaftszweige gleichermaßen zur Steigerung der betrieblichen Produktivität und der einzelwirtschaftlichen Expansion von Bedeutung sind, branchentypische Indikatoren bleiben also zunächst außer Betracht.

Auf dem Gebiet der produktionsfördernden Maßnahmen und Aktionen konnte festgestellt werden³⁸⁾, daß im Bereich der Beschaffungskontrolle, der Überwachung der Materialwirtschaft und der Maschinennutzung, bei sämtlichen Kontrollen und Maßnahmen im Absatzbereich sowie bei einer klaren Aufgliederung der Kompetenzen und Aufgabengebiete in Form eines Organisationsplanes ein enger Zusammenhang zwischen der Anwendung dieser Maßnahmen und der von den Unternehmungen tatsächlich erzielten Produktivität besteht, daß also diese Maßnahmen, Einrichtungen und Aktionen einen starken Einfluß auf den Umfang des Beitrages der Unternehmungen zum wirtschaftlichen Wachstum haben, soweit er sich in dieser ersten Komponente manifestiert.

Kein Zusammenhang zwischen der Anwendung oder Nichtanwendung von Instrumenten rationaler Betriebs-

führung und der von den Unternehmungen erzielten Produktivität und damit ihrem Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung ist dagegen auf dem Gebiet der Überwachung des Arbeitseinsatzes, d. h. der Durchführung von Arbeitszeit- und Arbeitsablaufstudien, sowie im Umfang des Planungswesens festzustellen. Auch der produktivitätssteigernde Effekt eines modernen Maschinenparks, der sogenannte „embodied technical progress“³⁹⁾ konnte als relativ gering herausgestellt werden: er wirkt sich in erster Linie nur dahingehend aus, daß die Unternehmungen tendenziell von einer Stufe niedriger in die mittlerer Produktivität gelangen, erst die zusätzliche Anwendung organisatorischer Maßnahmen rationaler Betriebsführung ermöglicht dann meist den Sprung in die Stufe höherer Produktivität⁴⁰⁾.

Auf dem Gebiet der Produktivitätssteigerung durch die Inanspruchnahme überbetrieblicher Hilfen und Kooperation ergibt sich, daß Unternehmungen niedriger Produktivität weitaus seltener eine Beratung in Anspruch genommen haben als Betriebe, die zum untersuchten Zeitpunkt eine mittlere oder hohe Produktivität aufwiesen. Desgleichen ist zu erkennen, daß die Bereitschaft zur Kooperation unter den hochproduktiven Unternehmungen weitaus größer ist als bei Betrieben mittlerer und niedriger Produktivität. Die Inanspruchnahme von Beratung bei solchen Fragen, die auf Grund der geringen Spezialisierungsmöglichkeiten der Führungskräfte in diesen Betrieben von der einzelnen Unternehmung allein nicht optimal geklärt werden können, gehört daher ebenso wie die Kooperation in solchen Bereichen der Produktivitätssteigerung, die diese Unternehmungen aus Kostengründen, mangels organisatorischer Möglichkeiten oder auf Grund einer zu geringen finanziellen Leistungsfähigkeit als Einzelbetrieb nicht nutzen können, zu solchen unternehmerischen Aktionen, die über die Steigerung der betrieblichen Produktivität direkt das Wachstum in einer Volkswirtschaft beeinflussen.

Der empirische Test zeigt also, daß eine Fülle von Einrichtungen, Maßnahmen und Aktionen der Unternehmungen, von denen angenommen wird, daß sie zu einer hohen Produktivität des Produktionsprozesses und damit auch zu einem hohen Beitrag der Unternehmungen zum wirtschaftlichen Wachstum führen, tendenziell tatsächlich den gewünschten Erfolg erreichen, während andere nur relativ unbedeutend für diesen Bereich des Wachstumsbeitrages der Unternehmungen sind.

³⁵⁾ Schreiterer, G., Ungenützte Chancen des kleinen Mittelbetriebes, in: Auch der Kleinbetrieb hat Zukunft, Schriftenreihe der Stiftung „Im Grüene“, Bd. 25, Düsseldorf 1962, S. 111.

³⁶⁾ Die zentrale Bedeutung der Person des Unternehmers für die Aktionen der mittelständischen Unternehmung konnte u. a. durch die Analyse der Ursachen betrieblicher Insolvenzen empirisch nachgewiesen werden: Mehrere derartige Untersuchungen „in den letzten Jahren haben übereinstimmend erbracht, daß in 80 bis 90% aller Fälle der Unternehmer in seiner Person, in seinem Verhalten Hauptursache des geschäftlichen Mißerfolges war“.

(Klein-Blenkers, F., Die Leitung in mittleren und kleinen Betrieben als Ansatzstelle für Rationalisierungsmaßnahmen, in: Z. f. B., 36. Jg., 1966, S. 368)

³⁷⁾ Vgl. Dierkes, M., Sind französische Unternehmer rückständig? in: Blick durch die Wirtschaft der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, 11. Jg., Nr. 291 vom 14. 12. 68, S. 5.

³⁸⁾ Vgl. hierzu Tab. 1 und die zugehörige Indikatorenliste.

³⁹⁾ Vgl. Weizsäcker, C. Chr. von, Zur ökonomischen Theorie des technischen Fortschritts, Göttingen 1966, S. 14.

⁴⁰⁾ Vgl. Dierkes, M., Der Beitrag des französischen Mittelstandes zum wirtschaftlichen Wachstum, a. a. O., S. 156.

Ein ähnlich differenziertes Bild ergibt sich auch bei den Indikatoren der zweiten Komponente des Beitrages der Unternehmungen zum wirtschaftlichen Wachstum, solchen Einrichtungen, Maßnahmen und Aktionen, die auf die Erzielung einer hohen Expansion des betrieblichen Leistungsvolumens ausgerichtet sind⁴¹⁾. Jedoch sind die Unterschiede hier nicht so groß wie im Bereich der Produktivität. Hier zeigt sich, daß diejenigen Unternehmungen, die über eine ihren Betriebsverhältnissen angepaßte Marktforschung und Produktentwicklung verfügen, die eine hohe Kreditbereitschaft aufweisen und deren Exportquote stark gestiegen ist sowie solche Betriebe, die in großem Umfang bestrebt waren, die Kapazität zu vergrößern, auch tatsächlich die größte Expansion erzielen und damit auch den höchsten Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung leisten. Dagegen ist im Bereich der Ausdehnung des Absatzgebietes durch Diversifikation wie auch auf dem Gebiet der Exportorientierung sowie der Fähigkeit der Unternehmensleitung, genügend finanzielle Mittel zur Expansion bereitzustellen, der Zusammenhang zwischen

diesen Maßnahmen und Aktionen und der von den Unternehmungen erzielten Expansion geringer.

Verlassen wir die Verhaltensebene und versuchen, auf der Motivationsebene und im Bereich der Erklärungsfaktoren diejenigen fortschrittlichen bzw. hemmenden wirtschaftlichen Einstellungen und Motive sowie institutionelle Einflüsse, demographische Faktoren und persönliche Erfahrungen zu finden, die die unterschiedliche Verbreitung⁴²⁾ solcher Einrichtungen und Maßnahmen in den Unternehmungen erklären, in denen sich der Beitrag zum wirtschaftlichen Wachstum niederschlägt.

Hier ist zunächst festzustellen, daß die Ausbildung des Unternehmers sowie der Umfang seiner beruflichen Weiterbildung zusammen mit seinem Alter den bedeutendsten Einfluß auf das Vorhandensein solcher Einrichtungen,

⁴¹⁾ Vgl. hierzu die Ergebnisse in Tab. 2 und die Indikatorenliste.

⁴²⁾ Vgl. hierzu im einzelnen Dierkes, M., Der Beitrag des französischen Mittelstandes zum wirtschaftlichen Wachstum, a. a. O., S. 64 f.

TABELLE 1

Korrelationsmatrix: Zusammenhang zwischen produktivitätsfördernden Einrichtungen, Maßnahmen und Aktionen der Unternehmung und der von ihnen tatsächlich erzielten Produktivität

Anwendung von Instrumenten rationaler Betriebsführung ¹⁾												
	im Beschaffungswesen		in der Lagerhaltung		in der Materialwirtschaft			im Bereich der maschinellen Ausstattung			im Arbeitsbereich	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Produktivität ²⁾	0.29	0.22	0.32	0.33	0.26	0.30	0.17	0.24	0.20	0.24	0.04	0.02
				in der Sortimentspolitik			im Leitungs- und Verwaltungsbereich				im Bereich der überbetrieblichen Hilfen	
				(13)	(14)		(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)
				0.25	0.32		0.03	0.09	0.25	0.02	0.25	0.25

¹⁾ Die hier angeführten Beispiele wurden nur in Industriebetrieben erhoben; es muß darüber hinaus beachtet werden, daß für die einzelnen Größenklassen unterschiedliche Anforderungen gestellt wurden.

²⁾ Erhoben wurde die Brutto-Arbeitsproduktivität im Jahre 1965; die Werte hierfür wurden um den Einfluß von Betriebsgröße und von strukturellen Unterschieden zwischen den Wirtschaftszweigen bereinigt.

Indikatorenliste zu Tabelle 1¹⁾

- | | |
|---|--|
| (1) Kontrolle des Beschaffungswesens in preislicher und fertigungstechnischer Hinsicht | (15) Langfristige Rahmenplanung |
| (2) Kontrolle des durchschnittlichen Lagerbestandes | (16) Finanzplanung |
| (3) Kontrolle der Sortenzahl im Materiallager | (17) Organisationsplan |
| (4) Kontrolle des Ausschusses in verschiedenen Produktionsstufen | (18) Investitionsrechnung |
| (5) Kontrolle des Materialeinsatzes mittels Kennzahlen | (19) Inanspruchnahme von Betriebsberatung in einer der vorgesehenen Formen |
| (6) Anwendung von Normen | (20) Bereitschaft zur Kooperation in einer der vorgegebenen Formen |
| (7) Regelmäßige Inspektionen des Maschinenparks | |
| (8) Kontrolle der Nutzungszeit der Maschinen | |
| (9) Vergleich von tatsächlicher und potentieller Maschinenleistung in qualitativer und quantitativer Hinsicht | |
| (10) Alter des Maschinenparks | |
| (11) Durchführung von Arbeitszeitstudien | |
| (12) Durchführung von Arbeitsablaufstudien | |
| (13) Prinzipien der Sortimentspolitik | |
| (14) Gewinnanalyse im Absatzbereich | |

¹⁾ Diese Indikatoren wurden aus der Fülle der in der obengenannten Untersuchungen erhobenen Maßnahmen, Einrichtungen und Aktionen, die zu einer hohen Produktivität des Betriebsprozesses führen sollen, beispielhaft ausgewählt. Über die hier angeführten Beispiele wurden noch untersucht: die Ausstattung der Verwaltung mit organisatorischen und maschinellen Hilfsmitteln, Instrumente rationaler Betriebsführung im Personal- und Sozialwesen sowie die Verbreitung einzelner Formen von Kooperationen und Beratung in den Betrieben. Desgleichen wurden Sonderfragen der Handelsbetriebe in der erwähnten Untersuchung berücksichtigt.

TABELLE 2

Korrelationsmatrix: Zusammenhang zwischen expansionsfördernden Maßnahmen, Einrichtungen und Aktionen der Unternehmungen mit der von ihnen tatsächlich erzielten Expansion

Anwendung von expansionsfördernden Maßnahmen usw. ¹⁾									
	Grundlagen einer rationalen Expansionspolitik			Regionale Ausdehnung des Absatzgebietes		Ausdehnung des Absatzgebietes durch Diversifikation	Bereitschaft zum Kapazitätswachstum	Finanzierung der Expansion	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Expansion ²⁾	0.30	0.20	0.14	0.15	0.23	0.18	0.21	0.18	0.39

1) Vgl. Tab. 1, Fußnote 1.

2) Als Maßstab der tatsächlich von den Unternehmungen erzielten Expansion wurde die um die Preisentwicklung bereinigte Umsatzentwicklung der Betriebe im Zeitraum 1960 bis 1965 gewählt.

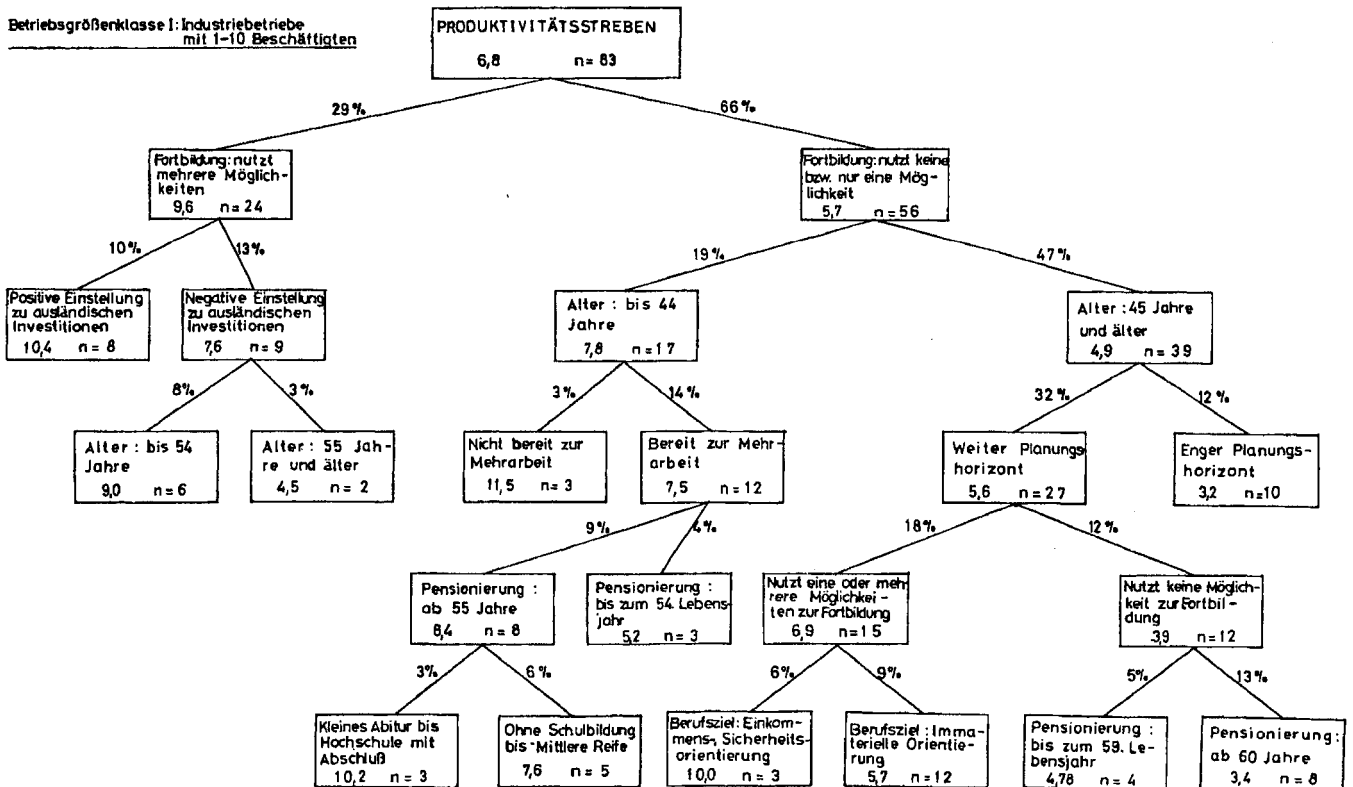
Indikatorenliste zu Tabelle 2

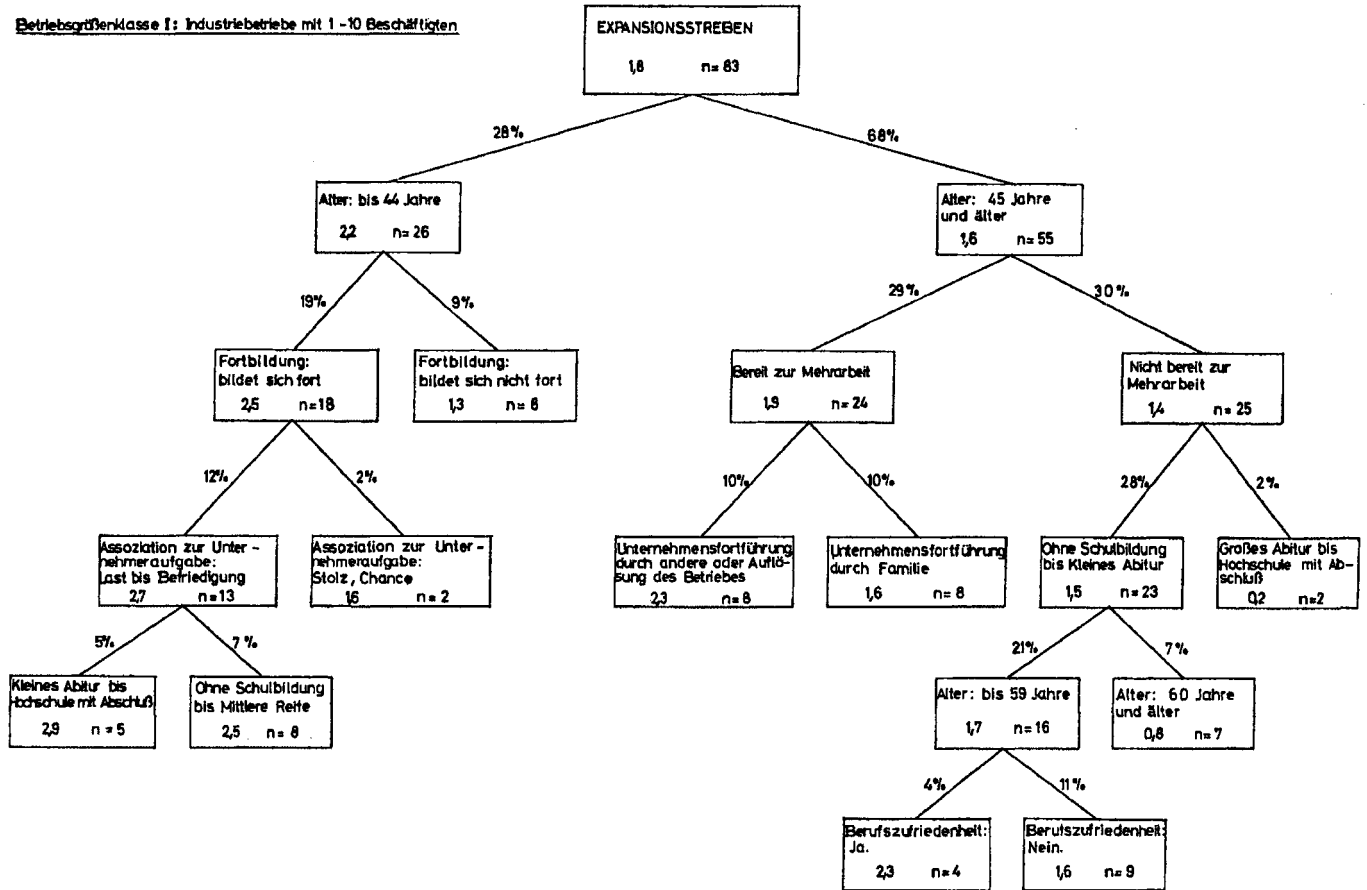
- (1) Durchführung einer der Betriebsgröße entsprechenden Marktforschung
- (2) Durchführung einer kooperativen Marktforschung
- (3) Ausgaben für Produktentwicklung
- (4) Exportorientierung
- (5) Entwicklung des Exportes
- (6) Aufnahme neuer oder besserer Produkte in das Sortiment oder Produktionsprogramm
- (7) Bereitschaft zum Ausbau der Betriebsstätten
- (8) Fähigkeit zur Finanzierung der Expansion
- (9) Bereitschaft zur Kreditaufnahme zur Finanzierung der Ausweitung des Betriebes

Maßnahmen und Aktionen, die zu einer hohen Produktivität bzw. Expansion des Betriebes führen, besitzen. Da der Einfluß dieser Faktoren jedoch nicht isoliert von dem Wirken der übrigen Determinanten aus dem persönlichen Bereich des Unternehmers gesehen werden darf, ihr Wirken vielmehr interdependent eingebettet ist in den fördernden oder hemmenden Einfluß der übrigen Faktoren, wurde auf einer zweiten Stufe der Analyse versucht, diese Interdependenz des Wirkens aller Einflußfaktoren auf die beiden Komponenten des Wachstumsbeitrages der Unterneh-

mungen darzustellen. Mit Hilfe eines aus der Varianzanalyse abgeleiteten Verfahrens, der AUSPIK-Analyse⁴³⁾, gelang es, die Bedeutung eines jeden im persönlichen Bereich des Unternehmers erhobenen Einflußfaktors herauszuarbeiten und dadurch das Wirken der obengenannten Hauptdeterminanten Bildungssektor und Alter interde-

43) Vgl. Biervert, B., Dierkes, M., Walzel, A., Automatischer Split zur Kombination erklärender Faktoren — AUSPIK, ein Vorschlag zur Analyse sozialwissenschaftlicher Daten, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Heft 2, 1969, S. 304—323.





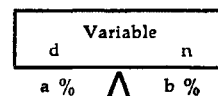
pendent eingebettet in den Einfluß der übrigen darzustellen und zu zeigen, welche Konstellation von demographischen Daten, Einstellungen und Motiven bei den Unternehmern vorliegen müssen, damit tendenziell ein maximaler Wachstumsbeitrag der Betriebe erreicht werden kann⁴⁴⁾. Schaubild 1 und 2 zeigen hierbei beispielhaft für eine Betriebsgrößenklasse, für die Industriebetriebe mit ein bis zehn Beschäftigten, die Faktoren, die den Grad der im Betrieb vorhandenen Einrichtungen, Maßnahmen und Aktionen, die eine hohe Produktivität des Betriebsprozesses (Produktivitätsstreben) beeinflussen und solche, die die Expansion des Unternehmens (Expansionsstreben) herbeiführen sollen. Es ergibt sich hier, daß der Leistungsstand derjenigen Betriebe, deren Unternehmer mehrere Möglichkeiten der Fortbildung gleichzeitig nutzt und eine positive Einstellung zu ausländischen Investitionen hat, am höchsten ist, während er bei solchen Unternehmungen, deren Unternehmer nur eine oder gar keine Möglichkeit zur Fortbildung nutzt, der älter als 45 Jahre ist und darüber hinaus noch über einen niedrigen Planungshorizont verfügt, am geringsten ist. Ebenso zeigt sich, daß das Expansionsstreben solcher Unternehmungen, bei denen der Unternehmensleiter bis 44 Jahre alt ist, eine oder mehrere Möglichkeiten der Fortbildung nutzt und über eine gute Schulbildung verfügt, relativ hoch ist, während solche Unternehmungen, deren Unternehmer 45 Jahre und älter und nicht bereit ist, im Interesse seines Unternehmens mehr als bisher zu arbeiten, nur wenig expansiv sind⁴⁵⁾.

Dieser erste empirische Test kann nur als kleiner Anfang einer großen Serie von Überprüfungen gelten. Er mußte vor allem unberücksichtigt lassen, inwieweit gruppendynamische Faktoren im Entscheidungsprozeß die wachstumsrelevanten Aktionen der Unternehmungen modifizieren,

und kann ebenso nichts darüber aussagen, welche dieser Einrichtungen, Maßnahmen und Aktionen auch den Wachstumsbeitrag der Großbetriebe bestimmen. Er liefert jedoch Hinweise darauf, wie das erweiterte wachstumstheoretische Konzept Schumpeters nach einem empirischen Test aussehen könnte und in welchem Umfang es in der Lage sein dürfte, den Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung zu erklären und damit die Grundlagen für eine Prognose sowie Beeinflussung dieses Phänomens zu legen.

⁴⁴⁾ Es wurde hierbei zunächst der Durchschnitt der in den Unternehmungen vorhandenen Zahl an solchen Einrichtungen, Maßnahmen, Kontrollen und Verhaltensweisen gebildet, von denen nachgewiesen werden konnte, daß sie zu einer hohen Produktivität und einzelwirtschaftlichen Expansion beitragen, sodann wurde unter Heranziehung einer Reihe von Einstellungen und demographischen Daten des Unternehmers nach dem Faktor gesucht, der die Abweichungen von den jeweiligen Durchschnitten maximiert und der gleichzeitig zu möglichst homogenen Gruppen führt. Zur Erläuterung der Analysetechnik genügt hier folgender Hinweis: jeder der in den beiden Schaubildern weiter unten stehende Faktor hätte ebenso wie die höherstehenden zu der dichotomen Splittung benutzt werden können, die in bezug auf die abhängige Variable erklärte Varianz wäre dann jedoch geringer gewesen.

Die in den beiden Schaubildern angegebenen Bezeichnungen und Werte bedeuten:



- Variable = optimaler Erklärungsfaktor auf den einzelnen Stufen.
- d = Durchschnitt der in den Unternehmungen vorhandenen Zahl produktivitäts- bzw. expansionsfördernder Maßnahmen, Einrichtungen, Kontrollen und Aktionen.
- n = Zahl der Betriebe in den einzelnen Gruppen.
- a % bzw. b % = relativer Anteil an der Gesamtheit der Betriebe.

⁴⁵⁾ Die sich bei der Aufteilung ergebenden Extremgruppen wurden hierbei nicht berücksichtigt; inwieweit die übrigen fortschrittlichen bzw. hemmenden wirtschaftlichen Einstellungen und Motive sowie Erklärungsfaktoren das Produktivitäts- und Expansionsstreben der Unternehmungen bestimmen, zeigen die beiden Schaubilder.