
DIE GRÖSSE DER KLEINEN

Rezension von: Karl Aiginger / Gunther Tichy, Die Größe der Kleinen. Die überraschenden Erfolge kleiner und mittlerer Unternehmungen in den achtziger Jahren. Signum Verlag, Wien 1985, 163 Seiten

„Eine generelle Überlegenheit größerer wirtschaftlicher Einheiten kann in keiner Weise belegt werden; eher erlaubt das Material die Aussage, daß mittlere Einheiten die höchste Effizienz, und kleinere und mittlere Einheiten die höchste Rentabilität aufweisen.“ Dies ist eine der zentralen Feststellungen der beiden Autoren in dem vorliegenden Buch. Und nicht nur diese Aussage überrascht. Galten doch jahrzehntelang Großbetriebe als produktiver und rentabler, da sie stärker den Markt beherrschten, als innovativer da kapitalkräftiger und als Garant für sichere Arbeitsplätze, da konjunkturelle Schwankungen ihnen offensichtlich weniger anhaben konnten. Letzteres wurde zwar durch das Schlingern einiger dieser „unsinkbaren Schiffe“ – man denke nur an AEG und Chrysler – relativiert, im großen und ganzen hielt aber die Wirtschaftspolitik an der oben dargestellten Meinung fest.

Die vorliegende Untersuchung kommt nun in diesem Zusammenhang zu interessanten Ergebnissen:

98,5 Prozent der Betriebe haben weniger als 100 Beschäftigte und werden von Aiginger/Tichy als Kleinbetriebe bezeichnet. In ihnen ist mehr als die Hälfte der Beschäftigten (53,3 Prozent) tätig und sie erzielen 44,8 Prozent der Wertschöpfung. Leider ist das vorhandene Zahlenmaterial mangels neuerer Daten aus dem Jahre 1976 und sicherlich hat sich die Situation in den dazwischenliegenden neun Jahren doch einigermaßen verändert. Als kleinere Mittelbetriebe zählen in der vorliegenden Untersuchung jene mit

100 bis 499 Beschäftigte. Diese stellen 1,3 Prozent der Betriebe, 20 Prozent der Beschäftigung und 24 Prozent der Wertschöpfung. Als größere Mittelbetriebe (500–999 Beschäftigte) als auch als Großbetriebe (mehr als 1000 Beschäftigte) können jeweils nur mehr 1 Promille der statistisch erfaßten Betriebe bezeichnet werden. Die Großbetriebe beschäftigen 18,9 Prozent der Beschäftigten und erarbeiten 22,3 Prozent der Wertschöpfung. Bei erster Betrachtung erscheint die von den beiden Autoren gewählte Betriebsgröße für österreichische Verhältnisse ein wenig zu groß. Um so mehr überrascht die Tatsache, daß die Betriebsgröße des industriell-gewerblichen Sektors in Österreich – mit Ausnahme der BRD – durchaus mit der anderer Industrieländer vergleichbar ist.

Belegen diese Zahlen einen längerfristigen Trend der abnehmenden Überlegenheit der Großbetriebe oder handelt es sich um eine kurzfristige „Modeerscheinung“? Tatsache ist, daß die Entwicklung der Wachstumsraten wie auch der Gewinne bei Großbetrieben viel stetiger ist als bei kleineren Firmen. „Je kleiner die Firmen, desto größer die Varianz ihrer Gewinne, kleinere Firmen sind also sicherlich viel risikooanfälliger als große.“

Begründung der beiden Autoren dafür ist, daß sich kleinere Unternehmen eher in den früheren Phasen des Produktzyklus befinden, die zwar mit höherem Risiko aber bei Erfolg auch mit höheren Gewinnen ausgestattet sein können.

Die stärkere Schwankung der Wachstumsraten bei den kleineren Unternehmungen dürfte die gleiche Ursache haben. „Neben den Möglichkeiten des internen Riskenausgleiches dürfte darin, wie auch in den geringeren Gewinnschwankungen der größeren Firmen, die wohltuende Wirkung der organisatorischen Puffer zum Ausdruck kommen.“ Aus der Untersuchung läßt sich allerdings vage erkennen, daß sich in den letzten Jahren in den westlichen Industrieländern

die Wachstums- und Gewinnvorteile stärker zugunsten der kleineren Unternehmungen verschoben haben.

Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, daß die Massenproduktion an Bedeutung verliert und spezialisierte, stark am Kunden orientierte Produktion zunimmt. Kleinere Unternehmen sind nun öfter im engeren Kontakt mit dem Kunden als Großbetriebe, und diese Kooperation zwischen Kunden, Verkäufern und Entwicklern trägt auch dazu bei, daß sich Klein- und Mittelbetriebe daher oft rascher auf veränderte Strukturbedingungen einstellen können. In bezug auf die technische Effizienz kam die Untersuchung zu dem Ergebnis, daß die kleineren Mittelbetriebe den Großbetrieben meist überlegen sind – mit einer entscheidenden Ausnahme: Großunternehmen haben dann die höchste technische Effizienz, wenn sie kleinbetrieblich organisiert sind. Offensichtlich ist die Kombination von verstärkter Spezialisierung (gemeint ist zum Beispiel die Konzentration auf eine ganz bestimmte Produktionsart), die eher größere Einheiten ermöglichen und die von überschaubarer Organisation und dezentraler Verantwortung – die Stärke der kleineren Einheiten – eine sehr günstige. Diese Überlegenheit in der technischen Effizienz von kleinbetrieblich organisierten Großunternehmen wird in der Praxis jedoch oft wettgemacht durch organisatorische Ineffizienz und Kontrollverluste.

In einigen Bereichen haben Großunternehmen allerdings weiterhin Vorteile gegenüber kleineren Unternehmen. Dies ist sicherlich bei der Nutzung internationaler Standortvorteile der Fall, aber auch im Vertriebsbereich. Der Aufbau zum Beispiel eines Exportmarktes erfordert Aufwendungen, die sich erst ab einer bestimmten Umsatzhöhe bezahlt machen. Auch im Forschungsbereich – speziell in der kostenintensiven Grundlagenforschung – haben Großunternehmen sicher Vorteile.

Zusammenfassend kann aus der Untersuchung der Schluß gezogen werden, daß es kein Entweder-Oder in dieser Frage geben kann. Eine ausgewogene Struktur von allen Unternehmensgrößen ist für das Funktionieren einer Volkswirtschaft sicher von Nutzen. Jede Monostruktur der einen oder anderen Unternehmensgrößengruppe wäre langfristig sicherlich von Nachteil. Zu dieser Auffassung gelangen auch die beiden Autoren, obwohl in ihrer Arbeit immer wieder eine leichte ideologische Schlagseite zugunsten der Klein- und Mittelbetriebe festzustellen ist. So sind sie der Meinung, daß „ein Plädoyer für eine ausgewogene Betriebs- und Unternehmensgrößenstruktur und die Chancengleichheit für wirtschaftliche Einheiten jeder Größe muß ein Plädoyer zur Umstrukturierung der Wirtschaftspolitik zugunsten der kleineren und mittleren wirtschaftlichen Einheiten sein“. Neutrale Wirtschaftspolitik bevorzugt nämlich – nach Ansicht der Autoren – die Großunternehmen. Als Beispiel dafür wird die direkte Investitionsförderung herangezogen bei der der notwendige Verwaltungsaufwand von Großunternehmen mit eigenen Fachleuten viel leichter bewältigt werden kann wie von Kleinunternehmen. Der Schluß, der in der vorliegenden Studie daraus gezogen wird, ist der, zur Rückkehr zur indirekten Investitionsförderung. In den früheren Arbeiten der beiden Autoren kann man hingegen noch sehr erhebliche Gegenargumente gegen das System der indirekten Investitionsförderung nachlesen. Die anderen Vorschläge zur Unterstützung der Wirtschaftspolitik von Klein- und Mittelbetrieben müssen noch einer gründlichen Diskussion unterzogen werden, haben aber in der Grundtendenz sicherlich ihre Berechtigung: dies ist unter anderem die Vereinfachung der Rechtsvorschriften, eine organisatorische Hilfestellung und stärkere Aktivitäten der öffentlichen Hand im Bereich des Technologietransfers.

Brigitte Ederer