

»» Friedman schlägt Schumpeter – Stabilität, nicht Krise, fördert dynamisches mittelständisches Unternehmertum

Nr. 120, 1. März 2016

Autoren: Wiebke Bartz, OECD

Prof. Dr. Adalbert Winkler, Frankfurt School of Finance & Management, Telefon 069 154008-776

Dr. Michael Schwartz, Telefon 069 7431-8695, research@kfw.de

In Zeiten wirtschaftlicher Stabilität ist ein dynamisches, kreatives Unternehmertum ein zentraler Eckpfeiler von Wachstum und Wohlstand einer Gesellschaft. Was aber in Krisenzeiten?

Erleiden dynamische Unternehmen eher Einbußen und soll die Wirtschaftspolitik folglich aktiv eingreifen, um Unternehmertum zu stärken und zu stabilisieren? Oder sind Krisen eher als schöpferischer Akt zu verstehen, der den dynamischen Unternehmer mit Wachstumsschüben belohnt, den Strukturwandel begünstigt und so langfristig Wohlstand sichert?

Zwei bekannte Ökonomen stehen sich bei dieser Kernfrage stellvertretend gegenüber: Milton Friedman und Joseph Schumpeter. Wer hat Recht? Zumindest für den deutschen Mittelstand in der Finanzkrise des Jahres 2009 zeigt sich: Die Friedman-Sicht wird durch eine Analyse anhand des KfW-Mittelstandspanels gestützt – kreatives Unternehmertum profitiert von Stabilität.¹

Was Schumpeter sagt: Krisen als schöpferischer Akt

Krisen lassen sich als eine besonders intensive Form des Prozesses schöpferischer Zerstörung begreifen – so zumindest im Verständnis von Joseph Schumpeter. Danach treten in einer Krise – nach einer längeren Phase der Stabilität – massenhaft innovative Unternehmen neu auf den Markt, eine Vielzahl der großen, schon lange existierenden Unternehmen wird erfolgreich herausgefordert. Die Krise selbst bleibt aber ein schöpferischer Akt. Folglich darf sie von der Wirtschaftspolitik nicht bekämpft werden, weil sonst Wohlstand und Wachstum in der Zukunft gefährdet werden.

Rettungspakete und Zentralbankinterventionen, die das Ziel verfolgen, eine Finanzkrise einzudämmen, gelten Vertretern dieser Sichtweise als unerwünschte Eingriffe in die marktwirtschaftliche Ordnung. Denn selbst wenn die Wirtschaftspolitik das System stabilisiert, verhindert sie doch den Prozess der kreativen Zerstörung. Die Folge wäre nachhaltige Wachstums- und Produktivitätsschwäche, weil alten, statischen und großen Unternehmen ungerechtfertigte Wettbe-

werbsvorteile gegenüber den neuen, kleinen, dynamischen Unternehmen eingeräumt werden.

Was Friedman sagt: Unternehmertum braucht Stabilität

Bekanntermaßen sind die westlichen Regierungen und Zentralbanken den Empfehlungen Schumpeters nicht gefolgt. Dies liegt daran, dass sie die Krisenursache nicht in einem von neuen, kleinen Unternehmen initiierten Prozess der schöpferischen Zerstörung erkannten, sondern in Verwerfungen des Finanzsystems selbst. Diese Verwerfungen, sich selbst überlassen, erschweren aber unternehmerisches Handeln und damit den Prozess der schöpferischen Zerstörung. Die Krise ist daher nicht Ausdruck unternehmerischer Aktivität, sondern untergräbt deren ökonomische Grundlagen.

Dafür gibt es im Wesentlichen zwei Gründe. Zum einen erzeugt eine Finanzkrise ein Maß an Unsicherheit, welches das Aufspüren profitabler Investitionsmöglichkeiten – der Kernaufgabe von Unternehmern – zur Lotterie werden lässt. Entsprechend sind weniger Menschen bereit, unternehmerisch zu handeln. Zum anderen geht eine Finanzkrise mit einer Kreditverknappung einher. Damit wird selbst jenen Unternehmern, die unter diesen schwierigen Rahmenbedingungen aktiv sein wollen, der Zugang zu Kapital entzogen. Folglich ist aus dieser Sicht – die Milton Friedman vertritt – die Bekämpfung von Finanzkrisen oberstes wirtschaftspolitisches Gebot. Dadurch würden nicht nur Arbeitslosigkeit, Depression und Deflation verhindert. Vielmehr würde der Prozess der schöpferischen Zerstörung, der für Wachstum, Innovation und Produktivität sorgt, in Gang gehalten werden. Nicht zuletzt deshalb hat sich Friedman für eine Geldpolitik eingesetzt, die sich mit aller Kraft der Sicherung von Preisniveaustabilität verschreibt: um Unternehmertum und damit Innovation und Wachstum zu stärken. Westliche Zentralbanken haben diese Sichtweise zur Richtschnur ihres Handelns erhoben.¹

Der Prozess der schöpferischen Zerstörung – in normalen und Krisenzeiten

So kontrovers die beiden Sichtweisen in der Krisendiagnose sind, so sehr stimmen sie darin überein, dass in stabilen Zeiten ein Prozess der schöpferischen Zerstörung stattfindet. Diese Gemeinsamkeit ist der Ausgangspunkt für eine Analyse über die relativen Wachstumserfolge des deutschen Mit-

¹ Der vorliegende Beitrag basiert auf Bartz, W. und A. Winkler (2015), Flexible or fragile? The growth performance of small and young businesses during the global financial crisis – Evidence from Germany, Journal of Business Venturing. Eine modifizierte Version dieses einführenden Beitrags wurde jüngst auch unter www.oekonomenstimme.org veröffentlicht.

telstands in normalen Jahren und in der Krise des Jahres 2009, die im Rahmen eines Forschungsprojekts von KfW Research und der Frankfurt School of Finance & Management durchgeführt wurde.²

Friedman und Schumpeter lassen beide erwarten, dass in normalen Zeiten die als dynamisch identifizierten Unternehmen höhere Wachstumsraten aufweisen. Wenn Schumpeter Recht hat, sollten diese dynamischen Unternehmen gerade in Krisenzeiten einen zusätzlichen Wachstumsschub erhalten. Friedmans Sicht der Dinge spricht hingegen dafür, dass in der Krise gerade die dynamischen Unternehmen vergleichsweise schlecht abschneiden. Diese Hypothesen werden auf der Basis des KfW-Mittelstandspanels getestet.³

Was ist schöpferisches Unternehmertum?

Die zentrale Herausforderung bei der empirischen Überprüfung der Schumpeter-Friedman Kontroverse besteht darin, schöpferisches Unternehmertum als solches zu identifizieren. Sechs verschiedene Kriterien wurden verwendet:

Kleine und junge Unternehmen werden oft als Prototypen des dynamischen Unternehmers angesehen, weil sie aufgrund ihrer Größe und ihres Alters nicht zu den Alteingesessenen, dem Status quo verhafteten Unternehmen zählen können.⁴ Da allerdings die alleinige Fokussierung auf Unternehmensgröße und -alter methodisch durchaus problematisch sein kann,⁵ werden weitere Eigenschaften herangezogen, die ein Unternehmen als mehr oder weniger „unternehmerisch“ im Schumpeterschen Sinn ausweisen. Dazu zählt die Marktorientierung, also ob Firmen auch Märkte außerhalb ihrer Heimatregion bedienen sowie die Eigentümerstruktur, z. B. ob Firmen von Managern geleitet werden, die gleichzeitig Eigentümer sind, wie es für den deutschen Mittelstand oft typisch ist. Einzelunternehmen und Firmen, die von arbeitslos gewordenen Arbeitnehmern gegründet werden, gelten dagegen als vergleichsweise wenig unternehmerisch.⁶

Die Ergebnisse: Krisenzeiten behindern kreatives Unternehmertum

In normalen Zeiten weisen Firmen mit unternehmerischen Eigenschaften einen Wachstumsvorsprung auf. Dies war ebenso zu erwarten wie das Ergebnis, dass es in der Krise zu einem erheblichen Wachstumseinbruch kommt.

Wer hat aber nun Recht: Friedman oder Schumpeter? Die Analyse zeigt, dass die Friedman-Sichtweise deutlich gestützt wird. Hingegen erfährt Schumpeters Sicht recht wenig Unterstützung. Mit anderen Worten: Sofern der Prozess der kreativen Zerstörung auch in normalen Zeiten stattfindet, haben jene schöpferischen Unternehmen, die diesen Prozess üblicherweise vorantreiben, in Krisenzeiten gegenüber ihren Konkurrenten eher Wachstumsnachteile.

Friedman vs. Schumpeter 4:1

Im Detail erbringt die Analyse, dass von jenen Firmen, die als vergleichsweise unternehmerisch identifiziert werden, lediglich kleine Unternehmen in der Krise ihren relativen Wach-

tumsvorsprung behalten.⁷ Dagegen verkehrt sich bei jungen Firmen, bei Firmen, die über den regionalen Markt hinaus produzieren, und bei Manager-Eigentümer Firmen der Wachstumsvorsprung in normalen Zeiten in einen Wachstumsnachteil im Jahr 2009. Auch Einzelunternehmen, die als vergleichsweise undynamisch gelten und in normalen Zeiten auch unterdurchschnittlich wachsen, schneiden 2009 relativ gut ab. Insgesamt stützen also vier von sechs Variablen die Friedman-Sichtweise. Zusammenfassend und zugespitzt formuliert: Friedman vs. Schumpeter 4:1.⁸

Kreatives Unternehmertum profitiert von Stabilisierungspolitik

Die wirtschaftspolitische Schlussfolgerung, die sich aus der Analyse des deutschen Mittelstands in der Finanzkrise 2009 ziehen lässt, ist eindeutig: Die Krise erschwert unternehmerisches Handeln und behindert weit gehend den für langfristiges Wachstum und Wohlstand notwendigen Prozess der schöpferischen Zerstörung. Kreatives Unternehmertum würde demnach von einer Stabilisierungspolitik im Friedman-schen Sinn profitieren.

Das schließt nicht aus, dass Krisen für einige Unternehmen den Durchbruch bringen und diese Unternehmen dann hohe Wachstumsraten erzielen. Nur für den Durchschnitt jener Unternehmen, die üblicherweise als eher dynamisch angesehen werden, gilt dies nicht, von der Ausnahme kleiner Unternehmen abgesehen.

Einwenden ließe sich, dass die Ergebnisse die negativen Folgen der massiven wirtschaftspolitischen Eingriffe zur Krisenbekämpfung widerspiegeln. Schumpeter würde also nicht widerlegt, sondern bestätigt. Dem widerspricht, dass für die Jahre 2010 und 2011, in denen die stabilisierenden Effekte der Wirtschaftspolitik für die Realwirtschaft wohl erst ihre volle Wirkung entfaltet haben, keine negativen Wachstumseffekte für die als stärker unternehmerisch ausgewiesenen Unternehmen mehr festgestellt werden können.

Schließlich mag man das vergleichsweise gute Krisen-Abschneiden von Unternehmen, die in normalen Zeiten schwächer wachsen, als wenig überraschend bezeichnen. Offensichtlich werden diese Unternehmen in der Krise dafür belohnt, dass sie sich in normalen Zeiten auf Stabilität konzentrierten und ihre Wachstumsmöglichkeiten nicht bis zur letzten Konsequenz ausreizten. Sie haben daher unternehmerisch klug gehandelt. Dieser Überlegung ist durchaus zuzustimmen; sie widerspricht dennoch der Implikation der Schumpeterschen Theorie, dass in einer Krise besonders der dynamische Unternehmer zum Zug kommt.

Insgesamt lautet demnach das Ergebnis, dass gerade schöpferische Unternehmer in Krisenzeiten Einbußen erleiden und daher von stabilisierenden wirtschaftspolitischen Eingriffen profitieren können. ■

¹ Dies wurde bereits Jahre vor der Krise deutlich; vgl. Bermanke, B. (2002), On Milton Friedman's Ninetieth Birthday, Remarks at the Conference to Honor Milton Friedman, November 8, <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/Speeches/2002/20021108/default.htm>

² Da Deutschland von der globalen Finanz-, nicht aber von der Eurokrise betroffen war, wird nur das Jahr 2009 als Krisenjahr identifiziert, während alle anderen Jahre als „normale Zeiten“ angesehen werden.

³ Das KfW-Mittelstandspanel wird seit dem Jahr 2003 als Wiederholungsbefragung der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland durchgeführt. Zur Grundgesamtheit des KfW-Mittelstandspanels gehören alle privaten Unternehmen sämtlicher Wirtschaftszweige, deren Umsatz die Grenze von 500 Mio. EUR pro Jahr nicht übersteigt. Mit einer Datenbasis von bis zu 15.000 Unternehmen pro Jahr stellt das KfW-Mittelstandspanel die einzige repräsentative Erhebung im deutschen Mittelstand und damit die wichtigste Datenquelle für mittelstandsrelevante Fragestellungen dar. Weiterführende Informationen finden Sie im Internet unter: www.kfw-mittelstandspanel.de. Für den aktuellen Ergebnisbericht siehe Schwartz, M. (2015), KfW-Mittelstandspanel 2015: Mit steigender Zuversicht aus dem Investitionstief, KfW Research, Frankfurt am Main. Für die hier vorgestellte Untersuchung kann auf mehr als 72.000 Beobachtungen von ca. 29.000 kleinen und mittleren Unternehmen über den Zeitraum 2003–2012 zurückgegriffen werden. Dabei wird Unternehmenserfolg vor allem anhand der Umsatzwachstumsrate gemessen. Alternativ wird die Wachstumsrate der Beschäftigung als Maßstab des Unternehmenserfolgs verwendet.

⁴ Entsprechend gibt es auch eine Reihe von Untersuchungen, die testen, ob in der globalen Finanzkrise kleine und junge Unternehmen vergleichsweise stärker betroffen waren als große und etablierte Unternehmen. Die Ergebnisse sind uneinheitlich bezüglich des Unternehmensalters, während junge Unternehmen überwiegend als krisenanfälliger ausgewiesen werden.

⁵ Viele kleine Unternehmen sind alteingesessen und weniger an Wachstum oder Innovation, dafür aber umso stärker an Stabilität interessiert: Zwar beginnen die allermeisten Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit mit einer überschaubaren Unternehmensgröße (89 % aller KMU mit einem Betriebsalter von bis zu fünf Jahren haben unter fünf Beschäftigte). Allerdings bleibt die überwiegende Masse an Unternehmen auch im weiteren Entwicklungsprozess relativ klein. So sind lediglich 15 % der kleinen Unternehmen (unter fünf Beschäftigte) jünger als fünf Jahre – über ein Drittel der Kleinen ist schon mindestens 20 Jahre am Markt aktiv. Das durchschnittliche Betriebsalter eines mittelständischen Unternehmens in Deutschland liegt bei knapp unter 20 Jahren. Auch Unternehmensneugründungen müssen nicht vom dynamischen Unternehmer ausgehen. Vielmehr können sie aus der Not geboren sein, zum Beispiel wenn ein arbeitslos gewordener Arbeitnehmer wegen vergleichsweise geringer Opportunitätskosten in die Selbstständigkeit wechselt.

⁶ Es mag eingewandt werden, dass der dynamische Unternehmer von unseren Variablen nur unzureichend erfasst wird. Man kann sogar den Standpunkt vertreten, dass sich der (Schumpetersche) Unternehmer empirisch gar nicht fassen lässt. Dies würde allerdings bedeuten, dass es sich bei der These von der Krise als Prozess kreativer Zerstörung um einen nicht überprüfba- ren Glaubenssatz handelt.

⁷ Relativ heißt, dass der Wachstumseinbruch mit geringerer Unternehmensgröße weniger stark ausfällt. Siehe auch Bartz, W.; Winkler, A. und M. Schwartz (2015), Kleine Mittelständler stecken Finanzkrise im Jahr 2009 besser weg, Volkswirtschaft Kompakt Nr. 94, KfW Research, Frankfurt am Main.

⁸ Bei manchen Robustheitstests fällt der „Vorsprung“ der Friedman-Sichtweise etwas geringer aus, vor allem weil Variablen insignifikant werden. An der Grundtendenz ändert sich aber nichts.