



DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

BEITRÄGE ZUR STRUKTURFORSCHUNG

HEFT 156 · 1995

Heike Belitz, Dietmar Edler, Frank Fleischer, Kurt Hornschild,
Angela Scherzinger, Florian Straßberger

Aufbau des industriellen Mittelstands in den neuen Bundesländern

DUNCKER & HUMBLOT · BERLIN

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

gegründet 1925 als INSTITUT FÜR KONJUNKTURFORSCHUNG von Prof. Dr. Ernst Wagemann

Königin-Luise-Straße 5 · D-14195 Berlin (Dahlem)

VORSTAND

Präsident Prof. Dr. Lutz Hoffmann

Sir Leon Brittan · Prof. Dr. Johann Eekhoff · Dr. Norbert Meisner · Wolfgang Roth · Dr. Ludolf-Georg von Wartenberg

Kollegium der Abteilungsleiter*

Dr. Heiner Flassbeck · Dr. Fritz Franzmeyer · Dr. Kurt Hornschild · Prof. Dr. Wolfgang Kirner · Prof. Dr. Eckhard Kutter
Dr. Rolf-Dieter Postlep · Dr. Wolfram Schrettli · Dr. Bernhard Seidel · Dr. Hans-Joachim Ziesing

KURATORIUM

Vorsitzender: Dr. Alexander von Tippelskirch
Stellvertretender Vorsitzender: Dr. Thomas Hertz

Mitglieder

Der Bundespräsident
Bundesrepublik Deutschland
Bundesministerium der Finanzen
Bundesministerium für Wirtschaft
Bundesministerium für Verkehr
Bundesministerium für Post und Telekommunikation
Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau
Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung
Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
Bundesministerium für Forschung und Technologie
Land Berlin
Senatsverwaltung für Wissenschaft und Forschung
Senatsverwaltung für Wirtschaft und Technologie
Senatsverwaltung für Verkehr und Betriebe
Senatsverwaltung für Bundes- und Europaangelegenheiten
Freistaat Bayern, vertreten durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr
Freie und Hansestadt Hamburg, vertreten durch die Behörde für Wirtschaft
Land Niedersachsen, vertreten durch das Niedersächsische Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Verkehr
Land Nordrhein-Westfalen, vertreten durch das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie
Land Baden-Württemberg, vertreten durch das Wirtschaftsministerium
Deutsche Bundesbank
Bahn AG
Postbank
Deutsche Bundespost Postdienst
Deutsche Bundespost Telekom
Bundesanstalt für Arbeit
Wirtschaftsvereinigung Bergbau
Christlich-Demokratische Union Deutschlands
Sozialdemokratische Partei Deutschlands
Freie Demokratische Partei
Deutscher Gewerkschaftsbund
Industriegewerkschaft Metall
Bankgesellschaft Berlin AG
Berlin Hyp Berliner Hypotheken- und Pfandbriefbank AG
IKB Deutsche Industriebank AG
Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-Aktiengesellschaft
Vereinigung der Freunde des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung

Persönliche Mitglieder

Dr. Günter Braun
Dr. Dieter Hiss
Dr. Karl-Heinz Narjes

* Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Heike Belitz, Dietmar Edler, Frank Fleischer, Kurt Hornschild,
Angela Scherzinger, Florian Straßberger

**Aufbau des industriellen Mittelstands
in den neuen Bundesländern**



DUNCKER & HUMBLLOT · BERLIN

Die Deutsche Bibliothek — CIP-Einheitsaufnahme

Aufbau des industriellen Mittelstands in den neuen Bundesländern / Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Heike Belitz ... - Berlin : Duncker & Humblot, 1995
(Beiträge zur Strukturforschung ; H. 156)
ISBN 3-428-08372-5
NE: Belitz, Heike; Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
<Berlin>; GT

Verzeichnis der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wissenschaftliche Mitarbeiter

Heike Belitz, Dietmar Edler, Frank Fischer, Kurt Hornschild,
Angela Scherzinger und Florian Straßberger

EDV/Statistik

Alexander Ganzer, Alfred Gutzler, Wolfgang Härle und Hella Steinke

Textverarbeitung

Uta Kouassi, Carla Panoutsos

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin
Telefon (0 30) 8 97 89-0 — Telefax (0 30) 8 97 89 200
Schriftleitung: Dr. Bernhard Seidel

Alle Rechte vorbehalten

© 1995 Duncker & Humblot GmbH, Carl-Heinrich Becker-Weg 9, D-12165 Berlin
Druck: 1995 bei ZIPPEL-Druck, Oranienburger Str. 170, D-13437 Berlin
Printed in Germany

ISSN 0171-1407
ISBN 3-428-08372-5

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ∞

INHALTSVERZEICHNIS

		Seite
1	Industrieller Mittelstand - eine operationale Begriffsbestimmung	9
2	Funktion und Chancen des industriellen Mittelstands in den neuen Bundesländern	11
2.1	Ausgangspunkt des industriellen Mittelstands in Ostdeutschland	12
2.2	Hypothesen über die Rolle von kleinen und mittleren Unternehmen in der Industrie	12
2.3	Determinanten für die Entwicklung des industriellen Mittelstands in Ostdeutschland	15
3	Rahmenbedingungen	20
3.1	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	20
3.1.1	Konjunkturelle Entwicklung	20
3.1.1.1	Konjunkturelle Situation in der westdeutschen Industrie	21
3.1.1.2	Die Lage in der ostdeutschen Industrie	23
3.1.2	Privatisierungspolitik der Treuhandanstalt	31
3.1.3	Förderprogramme des Bundes	48
3.2	Die Rahmenbedingungen in den ostdeutschen Ländern	53
3.2.1	Industriestruktur in Ost- und Westdeutschland im Vergleich	53
3.2.2	Die Situation der Industrie in einzelnen Ländern	56
3.2.2.1	Brandenburg	56
3.2.2.2	Mecklenburg-Vorpommern	63
3.2.2.3	Sachsen	71
3.2.2.4	Sachsen-Anhalt	81
3.2.2.5	Thüringen	88
4	Quantitative Entwicklung des industriellen Mittelstands	100
4.1.	Schätzung zum bisherigen Stand	100
4.2	Weitere Förderstatistiken	117
4.2.1	Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur"	117
4.2.2	Förderung von Forschung und Entwicklung in industriellen kleinen und mittleren Unternehmen in Ostdeutschland	120
4.3	Quellen des weiteren Aufbauprozesses	128
4.3.1	Verbliebenes Privatisierungspotential der Treuhandanstalt	128
4.3.2	Die Bedeutung von Industrie- und Gewerbeparks	130
4.3.2.1	Der Chemie-Park Bitterfeld	131
4.3.2.2	Die Stahl- und Walzwerke Riesa AG (SWR)	134

4.3.3	Technologie- und Gründerzentren (TGZ)	135
4.3.3.1	Allgemeine Bedeutung von TGZ für den ostdeutschen Mittelstand	135
4.3.3.2	Daten zu den TGZ in den neuen Bundesländern	137
5	Problemlagen des industriellen Mittelstands	
	- eine qualitative Einschätzung auf der Basis von Fallstudien	143
5.1	Ausgangsbedingungen für die Herausbildung mittelständischer Industriestrukturen in Ostdeutschland	143
5.2	Auswahl und Charakterisierung der befragten Unternehmen	148
5.3	Wettbewerbsbedingungen, die sich aus der Privatisierung der Unternehmen ergeben	151
5.4	Wirtschaftliche Situation und Konzepte für die künftige Entwicklung in unterschiedlichen Unternehmenstypen	158
5.5	Umsatz und Beschäftigung	161
5.6	Regionale Verteilung des Umsatzes, Bezug von Material und Vorleistungen	165
5.7	Forschung und Entwicklung	167
5.8	Nutzung der Wirtschaftsförderung und Vorschläge für ihre Verbesserung	168
5.9	Begünstigende und hemmende Faktoren für die Entwicklung des industriellen Mittelstands in Ostdeutschland	173
5.9.1	Begünstigende Faktoren	173
5.9.2	Hemmende Faktoren	175
5.10	Resumee	177
6	Schlußfolgerungen und Empfehlungen für	
	wirtschaftspolitisches Handeln	179
6.1	Zusammenfassende Schlußfolgerungen	180
6.2	Wirtschaftspolitische Empfehlungen	184
6.3	Schwachstellenorientiertes Förderprogramm, das zu keiner Dauerförderung wird	189

TABELLENVERZEICHNIS

	Seite
3-1 Die Entwicklung der Produktion im verarbeitenden Gewerbe der alten Bundesländer nach Branchen	22
3-2 Die Entwicklung der Produktion im verarbeitenden Gewerbe der neuen Bundesländer nach Branchen	27
3-3 Anteil der MBO/MBI an den Privatisierungserlösen, Arbeitsplatz- und Investitionszusagen aus der Privatisierung bis Juni 1993	37
3-4 Durch MBO/MBI privatisierte Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands	38
3-5 Schätzung der Struktur der privatisierten und unter Treuhandverwaltung stehenden Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes nach Größenklassen bezogen auf Beschäftigte bzw. Arbeitsplatzzusagen im Juni 1993	39
3-6 Struktur der Beschäftigten/Arbeitsplatzzusagen in privatisierten und Treuhand-Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes der neuen Bundesländer nach Beschäftigtengrößenklassen im Juni 1993	40
3-7 Branchenstruktur der vollständig privatisierten und noch zu privatisierenden Treuhand-Unternehmen	42
3-8 Branchenstruktur der durch Teilprivatisierung entstandenen Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe mit weniger als 500 zugesagten Arbeitsplätzen	43
3-9 Schätzung der Zahl mittelständischer Industrieunternehmen aus der Privatisierung und Reprivatisierung durch die Treuhandanstalt bis Juni 1993	45
3-10 Bestandsabbau der Treuhand-Unternehmen nach Branchen des verarbeitenden Gewerbes	46
3-11 Rangfolgen der Branchen nach Zahl der Unternehmen bei verschiedenen Privatisierungswegen im verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland bis Juni 1993	47
3-12 Entwicklung der Beschäftigung im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland	54
3-13 Zahl der Betriebe und Umsatz im Bergbau verarbeitenden Gewerbe in Ostdeutschland	55
3-14 Zahl der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes nach Beschäftigtengrößenklassen in Brandenburg	57
3-15 Zahl der Beschäftigten des verarbeitenden Gewerbes nach Beschäftigtengrößenklassen in Brandenburg	57
3-16 GRW-Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft in Brandenburg	60
3-17 Entwicklung der Beschäftigung im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Brandenburg	61

3-18	Zahl der Betriebe und Umsatz im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Brandenburg	62
3-19	Entwicklung der Beschäftigung im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Mecklenburg-Vorpommern	64
3-20	Zahl der Betriebe und Umsatz im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Mecklenburg-Vorpommern	65
3-21	Zahl der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes und nach Beschäftigtengrößenklassen in Mecklenburg-Vorpommern	67
3-22	Zahl der Beschäftigten des verarbeitenden Gewerbes nach Größenklassen in Mecklenburg-Vorpommern	67
3-23	Bewilligungen und Investitionsvolumen in der GRW in Mecklenburg-Vorpommern mit Förderhöhe je Projekt	69
3-24	Zahl der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes nach Beschäftigtengrößenklassen in Sachsen	72
3-25	Zahl der Beschäftigten des verarbeitenden Gewerbes nach Beschäftigtengrößenklassen in Sachsen	72
3-26	GRW-Förderung von Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe in Sachsen und Beschäftigungsgrößenklassen	78
3-27	Entwicklung der Beschäftigung im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Sachsen	79
3-28	Zahl der Betriebe und Umsatz im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Sachsen	80
3-29	Zahl der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes nach Beschäftigtengrößenklassen in Sachsen-Anhalt	82
3-30	Zahl der Beschäftigten des verarbeitenden Gewerbes nach Beschäftigtengrößenklassen in Sachsen-Anhalt	82
3-31	Größenklassen der GRW-geförderten Investitionen in Sachsen-Anhalt im Jahr 1992	84
3-32	Entwicklung der Beschäftigung im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Sachsen-Anhalt	86
3-33	Zahl der Betriebe und Umsatz im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Sachsen-Anhalt	87
3-34	Bestand der Treuhandunternehmen in Thüringen nach Beschäftigtengrößenklassen im verarbeitenden Gewerbe	88
3-35	Zahl der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes nach Beschäftigtengrößenklassen in Thüringen	90
3-36	GRW-Förderung für die gewerbliche Wirtschaft in Thüringen von Oktober 1990 bis Dezember 1993	96
3-37	Entwicklung der Beschäftigung im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Thüringen	98
3-38	Zahl der Betriebe und Umsatz im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe in Thüringen	99

4-1	Beschäftigte in Betrieben nach Branchen und Größenklassen in den neuen Bundesländern - September 1991	102
4-2	Beschäftigte in Betrieben des verarbeitenden Gewerbes nach Branchen und Größenklassen in den neuen Bundesländern - September 1992	103
4-3	Zusagen der KfW bis 1993 an die Industrie in den neuen Bundesländern nach Branchen und Beschäftigten- größenklassen	106
4-4	Zusagen der KfW an die Industrie in den neuen Bundesländern nach Jahren und Beschäftigtengrößenklassen	107
4-5	Zusagen der KfW an das Handwerk in den neuen Bundesländern nach Jahren und Beschäftigtengrößenklassen	108
4-6	Zusagen der KfW und der Berliner Industriebank an die Industrie und das Handwerk in den neuen Bundesländern nach Jahren und Beschäftigtengrößenklassen	109
4-7	Förderung der ostdeutschen Industrie im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" 1991	118
4-8	Förderung der ostdeutschen Industrie im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" 1992	119
4-9	Unternehmen mit Anträgen auf Förderung durch das PFO-Programm nach Wirtschaftszweigen - November 1993	123
4-10	Zahl der Anträge und Bewilligungen nach Größenklassen des PFO-Programms	124
4-11	Anträge für das Innovationsförderprogramm nach Unternehmensgrößenklassen	125
4-12	Anträge und Bewilligungen AFO, AWO und ZFO nach Ländern seit jeweiligem Laufzeitbeginn	127
4-13	Anzahl in den einzelnen Technologiebereichen vertretenen Unternehmen der Innovationszentren	140

VERZEICHNIS DER ÜBERSICHTEN

3-1	Konjunkturelle Kennziffern für das verarbeitende Gewerbe in den neuen Bundesländern	25
3-2	Beschäftigung im Straßenfahrzeugbau im Vergleich zum verarbeitenden Gewerbe	29
3-3	Die wichtigsten Maßnahmen und Programme des Bundes zur Förderung der Industrie in den neuen Bundesländern	50/51
3-4	Entwicklung von industriellen Zentren in Thüringen	91
4-1	KfW-Förderung in den neuen Bundesländern	105
4-2	Bestand von Unternehmen im industriellen Mittelstand der neuen Bundesländer - Schätzungen des IFM zum Stand Anfang 1993 -	112
4-3	Bestand von Unternehmen im industriellen Mittelstand der neuen Bundesländer - Schätzungen des DIW zum Stand Ende 1992 -	115
4-4	Informationen zum Modellversuch technologieorientierte Unternehmensgründungen	126
5-1	Auswahlmatrix der Fallstudien	149
5-2	Herausbildung von industriellen KMU in Ostdeutschland	152
5-3	Umsatz je Beschäftigten in den Fallstudien nach Firmentyp	164
5-4	Umsatz je Beschäftigten der Branchen Maschinenbau und Elektrotechnik in den Fallstudien	164
5-5	Struktur der Beschäftigten in den Fallstudien nach Firmentyp	166
5-6	Struktur der Beschäftigten der Branchen Maschinenbau und Elektrotechnik in den Fallstudien	166
5-7	Beanspruchung von Förderprogrammen durch die befragten Unternehmen	169

1 Industrieller Mittelstand - eine operationale Begriffsbestimmung

Der Begriff Mittelstand wird in der wirtschaftspolitischen Diskussion in Deutschland äußerst facettenreich benutzt.¹ Mit ihm werden sehr heterogene Begriffsinhalte in Verbindung gebracht, die über das hinausgehen, was in der internationalen Diskussion mit dem Begriff kleine und mittlere Unternehmen verbunden wird. "Der Begriff 'wirtschaftlicher Mittelstand' umfaßt sowohl quantitative als auch qualitative Merkmale, die für das Verständnis der Motive, Bedingungen und Besonderheiten selbständiger wirtschaftlicher Tätigkeit in Deutschland von hoher Bedeutung sind."² Ehe im nächsten Kapitel auf die Funktion und Besonderheiten des industriellen Mittelstands eingegangen wird, ist zunächst eine operationale Begriffsbestimmung notwendig. In Abstimmung mit dem Auftraggeber werden die Unternehmen in Ostdeutschland, die

- weniger als 500 Beschäftigte haben,
- sich nicht im Eigentum von Konzernen befinden,
- mit ihrem Produktionsschwerpunkt dem verarbeitenden Gewerbe (ohne Baugewerbe) zuzurechnen sind

als industrieller Mittelstand definiert.

Diese Begriffsabgrenzung bezieht quantitative und qualitative Merkmale ein. Für eine *quantitative* Abgrenzung wird eine Vielzahl von Größenindikatoren diskutiert, aus denen je nach Fragestellung einzelne ausgewählt werden. Gebräuchliche Indikatoren sind die Zahl der Beschäftigten, der Umsatz, die Bilanzsumme, das Anlagevermögen sowie Wertschöpfungs- und Gewinngrößen. Jede dieser Variablen zielt auf bestimmte Merkmale, die Situation und Einbettung des Unternehmens in seine Umwelt unter bestimmten Gesichtspunkten beleuchten.³ Es besteht Einigkeit darüber, daß es keinen einzelnen "besten" Größenindikator gibt. Dies kommt auch darin zum Ausdruck, daß in den verschiedenen Förderprogrammen auf nationaler und internationaler Ebene, die auf den Mittelstand abzielen, sowohl unterschiedliche Indikatoren wie auch für jeweilige Indikatoren unterschiedliche Abschneidegrenzen benutzt werden.⁴ Der hier benutzte Indikator "weniger als 500 Beschäftigte" ist vorwiegend unter pragmatischen

¹ Vgl. zum folgenden Bundesministerium für Wirtschaft, Unternehmensgrößenstatistik 1992/93 - Daten und Fakten, Studienreihe Nr. 80, Bonn 1993.

² Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft, Unternehmensgrößenstatistik ..., a.a.O., S.1.

³ Vgl. Pfohl, H.-Chr., Kellerwessel, P., Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben. In: Pfohl, H.-Chr. u.a., Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, 2. neubearbeitete Auflage, Berlin 1990, S. 5f.

⁴ Vgl. Übersichten des Bundesministeriums für Wirtschaft, Unternehmensgrößenstatistik ..., a.a.O., S. 3-13.

Gesichtspunkten gewählt worden.⁵ In zahlreichen empirischen Untersuchungen, u.a. zum Innovationsverhalten und zum Größenwachstum kleiner und mittlerer Unternehmen, hat sich eine derartige Definition als praktikabel erwiesen.

Bei der *qualitativen* Abgrenzung des industriellen Mittelstands wird vornehmlich auf die Eigenständigkeit des Unternehmens abgestellt. Kleine und mittlere Unternehmen, die in ihren Entscheidungsbefugnissen eingeschränkt sind, weil sie in Unternehmensverflechtungen eingebunden sind, sollen hier nicht zum Mittelstand gerechnet werden, auch wenn sie nach der quantitativen Abgrenzung zu diesem Unternehmenstyp gehören. Denn das Verhalten und die Funktion von Unternehmen, die in Unternehmensverflechtungen⁶ eingebunden sind, können sich von unabhängigen mittelständischen Unternehmen deutlich unterscheiden. Die Frage ist freilich, welche Art der Verflechtung dabei zu Grunde zu legen ist.

In der Praxis sind unterschiedliche Formen der Unternehmensverflechtung zu beobachten. Anzutreffen sind

- kapitalmäßige,
- vertragliche,
- personelle,
- institutionelle und
- finanzielle

Verflechtungen von Unternehmen. Darüber hinaus kann es durch bestimmte Ausprägungen von Absatz- und Bezugsstrukturen zu einer faktischen Unternehmensverflechtung kommen, ohne daß diese eine der oben genannten Formen annimmt.

Die Beurteilung des Grades von Unternehmensverflechtung wird dadurch noch erschwert, daß vielfach zwar die Möglichkeit gegeben ist, die Entscheidungen der einzelnen Unternehmen zu beeinflussen, es aber offen bleiben muß, ob diese Möglichkeit auch genutzt wird (Kontrollmöglichkeit vs. Kontrolle).

Deshalb wurde hier bei der qualitativen Abgrenzung - wiederum pragmatisch - auf die kapitalmäßige Verflechtung abgestellt. Zum industriellen Mittelstand werden also nur jene Unternehmen gezählt, die sich nicht im Konzernbesitz befinden. Selbst diese pragmatische Abgrenzung läßt sich nicht in jedem Fall einhalten, da z.B. die amtliche Statistik keine

⁵ Vernachlässigt wird bei einer einheitlichen Abschneidegrenze die Tatsache, daß die durchschnittliche Unternehmensgröße sektoral erheblich streut. Allerdings scheint eine sektoral unterschiedliche Abschneidegrenze in Ostdeutschland besonders problematisch, weil die Branchenzugehörigkeit der Unternehmen dort noch einer erheblichen Fluktuation unterworfen ist. Vgl. hierzu Görzig, B., Noack., G., Kennziffern für das verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands, DIW, Berlin 1993, S.8.

⁶ Eine Ausnahme bilden vielleicht jene Unternehmensverflechtungen, die sich allein aus mittelständischen Unternehmen zusammensetzen.

Differenzierung zwischen konzerngebundenen und konzernungebundenen Unternehmen erlaubt. So konnte diese qualitative Abgrenzung des Mittelstands stringent nur bei den Fallstudien angewendet werden.

Bei der vorgeschlagenen Abgrenzung des industriellen Mittelstands handelt es sich allerdings lediglich um eine erste Begriffsbestimmung. Innerhalb dieser so abgegrenzten Unternehmen lassen sich je nach Einbettung in die Unternehmensumwelt noch unterschiedliche Typologien von Unternehmen ausmachen.

Ein Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten kann in seinem Marktsegment ein bedeutendes Unternehmen sein, das unter Umständen sogar dieses Segment nicht nur national, sondern auch international dominiert. Gerade in Branchen mit hoher Spezialisierung, wie z.B. im Maschinenbau, ist ein solcher Tatbestand nicht selten zu beobachten. Andererseits kann ein Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten, obwohl rechtlich vollkommen selbständig, als Zulieferer für ein Großunternehmen in seiner wirtschaftlichen und technischen Entwicklung weitgehend von diesem abhängig sein. Üblich sind jedoch auch Marktsituationen, in denen große und kleine Unternehmen mit vergleichbaren Produkten konkurrieren.

Nicht nur in bezug auf Marktsituation und technisches Potential können mittelständische Unternehmen sich unterscheiden, auch die Eigentümer- und Managementstrukturen können unterschiedlich ausgebildet sein. Der mit dem Begriff Mittelstand oft identifizierte dynamische Eigentümerunternehmer, der sein Unternehmen prägt und führt, stellt nur eine von mehreren möglichen Formen dar.

Ausgehend von der hier gewählten Definition des industriellen Mittelstands ist es deshalb wichtig, im weiteren Untersuchungsverlauf die Gruppe der betrachteten Unternehmen weiter zu differenzieren. Dies geschieht vor allem in Kapitel 5, in dem die durchgeführten Fallstudien auch in bezug auf typische Unternehmenssituationen ausgewertet werden.

2 Funktion und Chancen des industriellen Mittelstands in den neuen Bundesländern

In den westlichen Industrieländern hat sich in den letzten Jahrzehnten im industriellen Bereich eine vielfältige Unternehmenslandschaft herausgebildet - mit Unternehmen unterschiedlicher Größe, Organisation und Funktion. In den einzelnen Volkswirtschaften finden sich durchaus unterschiedliche Unternehmensstrukturen; das Zusammenspiel von großen und kleinen Unternehmen ist international keineswegs einheitlich, sondern das Resultat spezifischer Entwicklungen. Neben den institutionellen Gegebenheiten spielt auch der Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft eine Rolle. Denn beim Zusammenspiel von großen und kleinen Unternehmen handelt es sich um keine statische Situation, sondern um einen evolutorischen Prozeß, der von vielen Randbedingungen beeinflusst wird. Dies macht es auch unmöglich, die Erwartungen über den Aufbau des industriellen Mittelstands in Ostdeutschland an bestimmten