



Hamburgisches
WeltWirtschafts
Institut

Freiräume und Grenzen von Unternehmertum in der Welt

Dirck Süß¹

Eine Studie im Auftrag der Schippke Wirtschaftsberatung

¹ Konzeptionelle Vorarbeiten wurden von Henning Vöpel geleistet. Nils Zander hat die Studie durch Recherche und Aufbereitung von Daten ganz wesentlich unterstützt. Andreas Lagemann und Dörte Nitt-Drießelmann haben wertvolle methodische Hinweise beigesteuert. Der Autor dankt den Genannten.

Inhalt

1.	Einleitung	3
2.	Unternehmertum in der Transformation	5
3.	Theoretische Grundlagen	7
3.1	Markt, Staat und Unternehmertum	7
3.2	Die Rolle des Wettbewerbs	11
3.3	Die Institution der Unternehmung	12
4.	Tragende Säulen der Marktwirtschaft und des Unternehmertums im Vergleich	15
4.1	Methodisches Vorgehen	15
4.2	Empirische Befunde	16
5.	Gesamtranking und Fazit	41
6.	Quellen	45

1 Einleitung

Der Staat galt als Retter während der Pandemie. Er schützte Bürger, Arbeitnehmer und Unternehmen vor Krankheit, Arbeitslosigkeit und Insolvenz. So jedenfalls schien und hieß es oft. Das Comeback des Staates? Bei Lichte betrachtet wohl kaum. Richtig ist, dass in einer Ausnahmesituation wie einer globalen Pandemie nur der Staat die Koordination, den Schutz und die Hilfen organisieren kann, die nötig sind, um ein Land möglichst unbeschadet durch die Krise zu führen. Und doch gilt: Produktion und Versorgung wurden weiterhin durch Unternehmen sichergestellt. Brot und Milch wurden von privat erzeugt und im privaten Supermarkt verkauft und nicht in Rathäusern oder Ministerien. Auch die globalen Lieferketten, deren angebliche Verwundbarkeit nicht wenige als Anzeichen für ein Ende der Globalisierung deuteten, erwiesen sich als sehr robust und stabilisierten sich innerhalb kurzer Zeit. Mehr noch: Der Staat zeigte während der Pandemie in wesentlichen Kernaufgaben, nämlich gesundheitlichen Schutz und finanzielle Hilfen zu gewähren, gravierende Schwächen. Es fehlte ihm an Geschwindigkeit, Flexibilität und Fantasie – kurzum an organisatorischer Intelligenz bei der Bewältigung der Herausforderungen. So hilfreich sich ein funktionierender, handlungsfähiger Staat in Krisen erweisen kann, so sehr kann ein dysfunktionaler Staat diese verschärfen. Anders als auf Märkten gibt es bei staatlichem Handeln mitunter keine Wahlmöglichkeit mehr für Bürger. Das ist besonders kritisch, wenn der Staat in hoheitlichen Aufgaben versagt.

Private Akteure haben nicht nur die Grundversorgung aufrechterhalten. Sie haben auch wesentlich zum Management der Krise beigetragen, etwa in der Produktion von Masken, der spontanen Organisation von Testzentren oder schließlich – sicherlich am wichtigsten und beeindruckendsten – in der noch nie vorher so schnellen Entwicklung von gleich mehreren Impfstoffen. Natürlich hat der Staat durch Förderung der Grundlagenforschung über viele Jahre hinweg diesen Erfolg begünstigt, letztlich waren es jedoch privat finanzierte Kapazitäten und privates, unternehmerisches Engagement, die die Entwicklung, Produktion und Verteilung der Impfstoffe ermöglicht haben. Dieses Beispiel zeigt, dass es unsinnig ist, einen Gegensatz zwischen Staat und Markt zu pflegen. Es gibt Aufgaben und Funktionen, die nur der Staat erledigen kann, und es gibt solche, die nur der Markt ausfüllen kann.

Über die Zeit hinweg zeigen sich Demokratie und Marktwirtschaft als wahre „Produzenten“ von Fortschritt und bilden zugleich dessen wichtigste Grundpfeiler. Die Marktwirtschaft hat sich als effizientes System erwiesen, Fortschritt zu erzeugen. Historisch und global betrachtet gibt es kein alternatives System, mit dem sich ähnlich große, stetig wachsende Wohlstandsgewinne erzielen lassen. Die Pandemie hat zu großen Belastungen der Unternehmen geführt. Das Eigenkapital ist geschmolzen, die Bürokratie hat eher zu- als abgenommen. Zugleich stehen den so unter Druck geratenen Unternehmen zwei

Jahrhundert-Revolutionen bevor: Sie müssen sich selbst digital und klimaneutral transformieren und sollen zugleich durch Innovationen und Effizienzsteigerungen den Wandel ermöglichen. Mit anderen Worten: Die Herausforderungen für Unternehmen sind immens. Es kommt in den nächsten Jahren so stark wie noch nie auf echtes Unternehmertum an – nicht auf das Managen von etablierten Prozessen und Geschäftsmodellen, sondern auf das innovative Entwickeln und die marktfähige Durchsetzung von neuen Prozessen und Geschäftsmodellen.

In der Studie geht es vor diesem Hintergrund um die Frage, was Unternehmertum bedeutet und unter welchen Rahmenbedingungen und Voraussetzungen sich Unternehmertum entwickeln kann. In Abschnitt 2 werden die aktuellen Herausforderungen dargestellt, vor denen Unternehmen stehen. Abschnitt 3 skizziert in einem theoretischen Rahmen, welche Zusammenhänge zwischen Markt, Staat und Unternehmertum auf Basis ordnungstheoretischer Überlegungen bestehen. Anschließend wird die systemische Rolle des Wettbewerbs in Marktwirtschaften unter die Lupe genommen, bevor einige theoretische Überlegungen zur Institution der Unternehmung und zur Funktion des Unternehmers folgen. Aus den theoretischen Überlegungen werden Determinanten für die Rolle und die Funktionsfähigkeit von Marktwirtschaft und Unternehmertum in einer Volkswirtschaft abgeleitet, die in Abschnitt 4 untersucht werden. Dazu werden die ausgewählten Indikatoren in einer vergleichenden Betrachtung von sechs Volkswirtschaften (Deutschland, USA, Frankreich, Schweiz, Rumänien und Philippinen) betrachtet. In Abschnitt 6 werden die Ergebnisse zusammengefasst.

2 Unternehmertum in der Transformation

Unternehmer als Gestalter

Es hat in der Wirtschaftsgeschichte immer wieder Phasen gegeben, in denen sich die Welt und das alltägliche Leben stark verändert haben. Meist waren es große, bahnbrechende Entdeckungen und Erfindungen, die Grundlage für sogenannte Basisinnovationen gewesen sind und lange Wellen der wirtschaftlichen Entwicklung ausgelöst haben, die „Kondratjew-Zyklen“ (Kondratjew, 1926).

Es gab die Dampfmaschine und die Mechanisierung, die Elektrifizierung oder die Computerisierung. Und immer führten diese Basisinnovationen am Ende zu wirtschaftlichem Wohlstand und sozialem Fortschritt. Diese „Übersetzung“ von Innovationen in wirtschaftliches Wachstum hat wesentlich mit der Kraft der Unternehmen zu tun. Der Wachstumsökonom Xavier Sala-i-Martin spricht von der tausendfachen Applikation von Technologie und Wissen im Alltag. So kommt das Neue in die Welt! Auf Märkten wird entschieden, was von den möglichen Anwendungen wirklich einen Mehrwert im Leben und Alltag der Menschen erzeugt.

Die Zeitperioden nach großen Entdeckungen und Erfindungen waren zumeist Blütezeiten des Unternehmertums. Dies gilt beispielsweise für das Zeitalter der Industrialisierung in England (1750–1850) oder für die deutsche „Gründerzeit“ (1848–1873) nach dem Ausbau des Eisenbahnnetzes. Nicht selten kommt dabei auch ein außenwirtschaftlicher und geoökonomischer Aspekt hinzu: Neue Produkte auf Basis bahnbrechender Erfindungen wurden in alle Welt exportiert und setzten buchstäblich neue Maßstäbe und Standards. Ein bedeutender Aspekt, der zeigt, wie wichtig die Kombination von Technologieführerschaft und agilem Unternehmertum für die wirtschaftliche Prosperität eines Landes ist.

Unternehmer als Verwalter

Während der Industrialisierung bildet sich die deutsche Ingenieursmentalität, immer wieder Produkte und Prozesse inkrementell zu verbessern, deutlich heraus. Die deutsche Ingenieurskunst ist sprichwörtlich und „Made in Germany“ ist das weltweit anerkannte Qualitätssiegel dafür. Mit der Digitalisierung im weitesten Sinne ist allerdings eine neue Gründerzeit angebrochen. Nicht umsonst wird vielfach von der neo-schumpeterianischen Ökonomie gesprochen – im Rückgriff auf den österreichisch-amerikanischen Ökonomen Joseph Alois Schumpeter, der die wirtschaftliche Entwicklung als einen Prozess der „kreativen Zerstörung“ beschrieb (siehe unten, Abschnitt 3.3). In einer modernen Version findet dieser Gedanke Eingang in die Wachstumstheorien von Aghion und Howitt (Aghion/Howitt, 1998).

Neue Technologieführerschaft und Pionierunternehmen

Doch kann die heutige Generation von Managern, die die letzten Jahrzehnte eher verwaltet als gestaltet hat, die künftigen disruptiven Zeiten bewältigen? Wenn etablierte Geschäftsmodelle und tradierte Führungsstile stark unter Druck geraten, sind sie dann wirklich in der Lage, zu neuen Ufern aufzubrechen? Zweifel scheinen angebracht. Viele Manager sind träge geworden und widmen viel Zeit und Energie der Verteidigung der eigenen Besitzstände. Kam die Industrialisierung der deutschen Mentalität entgegen, so scheint im Falle der Digitalisierung das Gegenteil zuzutreffen. In den USA werden Geschäftsmodelle am Fließband getestet: Die größten akademischen Talente mit Unternehmergeist (eine Kombination, die es hierzulande kaum mehr gibt) treffen auf große Mengen leicht zugänglichen Risikokapitals. Viele Versuche scheitern, doch darin liegt genau das volkswirtschaftlich wertvolle Lernen: Wer Fehler machen darf, kann aus ihnen lernen. Wer wie in Deutschland jedoch keine Fehler machen darf bzw. anschließend abgestraft wird, vermeidet sie gleich ganz – und vergibt damit die Chancen, aus ihnen zu lernen.

Die nächsten Jahre werden technologisch und ökonomisch einzigartig werden. Der Weg aus der Pandemie wird zunächst große Geschwindigkeitsunterschiede in der Weiterentwicklung einzelner Volkswirtschaften oder Unternehmen erzeugen. Es gibt eine starke empirische Evidenz dafür, dass gerade nach Krisen einige Volkswirtschaften die Marktberichtigungen zu einer umfassenden Reallokation nutzen, um neue Technologien und Geschäftsmodelle im Strukturwandel durchzusetzen. Andere hingegen verzögern den eigentlich bereits als unvermeidlich anerkannten Strukturwandel und konservieren bestehende Strukturen. Vor diesem Hintergrund ist bisweilen von einer durch die lange Niedrigzinsphase begünstigten und durch die Pandemie verstärkten „Zombifizierung“ der Wirtschaft die Rede. Vertreter dieser These befürchten, dass sogenannte „Zombie“-Unternehmen künstlich am Leben gehalten und so Ressourcen für produktivere Verwendungen blockiert werden.

Neben der Krise spielen vor allem neue Technologien eine entscheidende Rolle, seien es Künstliche Intelligenz, Quantencomputing oder Biotechnologie. Die Technologieführerschaft, die vermutlich Jahrzehnte wirtschaftlicher Dominanz bestimmen wird, resultiert nicht allein aus entsprechender Grundlagenforschung, sondern auch – und vor allem – aus mutigem und freiem Unternehmertum. An der dafür erforderlichen Mentalität aber mag es in Deutschland nicht nur im öffentlichen, sondern auch im privaten Sektor hapern, wo der „Manager“-Typus den eigentlichen „Unternehmer“-Typus schon lange verdrängt hat. Erst kürzlich sagte Rafael Laguna de la Vera, der Chef der Bundesagentur für Sprunginnovationen (SPRIND), in der FAZ: „Wir scheitern niemals groß, aber dafür in vielen kleinen Schritten“ (Bernau, 2021).

3 Theoretische Grundlagen

3.1 Markt, Staat und Unternehmertum

Zentrale und dezentrale Planung

Das Grundproblem des Wirtschaftens besteht darin, dass ein begrenztes oder knappes Angebot an Gütern einer tendenziell unbegrenzten Nachfrage gegenübersteht. Um dieses Knappheitsproblem zu lösen und die Güter dahin zu lenken, wo sie den größten Nutzen stiften, bedarf es eines Verfahrens, eines Allokationsmechanismus.

In einer Marktwirtschaft erfolgt – abstrakt gesprochen – die Entscheidung darüber, welche Güter und Dienstleistungen in welcher Menge mit knappen Ressourcen produziert werden sollen, dezentral über Märkte. Sie koordinieren die Tausenden von einzelwirtschaftlichen Entscheidungen von Unternehmen und Konsumenten und überführen diese in konkrete Transaktionen. Unternehmer entscheiden über ihre Produkte und die Kombination der Produktionsfaktoren. Die Verbraucher bestimmen selbstständig und frei, was und wie viel sie konsumieren und welchen Teil des Einkommens sie sparen. Die Koordination der unzähligen Einzelentscheidungen erfolgt über den Preismechanismus. Durch Angebot und Nachfrage bilden sich Preise, in denen alle Informationen über Knappheiten, Kosten und Präferenzen gebündelt sind. Die berühmte „unsichtbare Hand“ des schottischen Moralphilosophen Adam Smith (1723–1790) löst alle Koordinationsprobleme (Smith, 1776/1789/1993). Unter idealtypischen Bedingungen gilt das Ergebnis als effizient. Der Effizienzbegriff geht auf Vilfredo Pareto (1848–1923) zurück: Wenn es nicht mehr möglich ist, jemanden besserzustellen, ohne dabei gleichzeitig eine andere Person schlechterzustellen, liegt ein sogenannter Pareto-optimaler Zustand vor.

Als antagonistisches Gegenmodell der Marktwirtschaft gilt in der Ordnungstheorie die Planwirtschaft oder auch die zentrale Verwaltungswirtschaft. Von der Güterproduktion über den Arbeitskräfteeinsatz bis zu der Festlegung der Preise und der Verteilung der Produkte folgt das Wirtschaftsgeschehen einem staatlich festgelegten, zentralen Plan. Private Initiative und Gestaltungsmöglichkeiten in der Wirtschaft sind von untergeordneter Bedeutung. Der Entwurf und die Aufstellung des zentralen Plans sind ein politischer Vorgang. Die zentrale Planung hat im Vergleich zur Marktwirtschaft entscheidende Nachteile. Zu nennen wären insbesondere die notwendige Schätzung des Bedarfs an Gütern, die zu Fehlplanungen und Versorgungsengpässen führt, oder die bürokratische Trägheit und fehlende Flexibilität der Planungsbehörden, die eine langsame Anpassung an wirtschaftliche Veränderungen zum Nachteil der Verbraucher bewirkt. Die Unternehmen sind in diesem Modell Eigentum des Staates und die Organisationseinheiten, in denen die staatlichen Pläne umgesetzt werden.

Die Rolle des Staates in der Marktwirtschaft

Märkte sind nicht immer effizient. Marktversagen kann zu Wohlfahrtsverlusten führen. Marktversagen liegt im Fall natürlicher Monopole (häufig bei Netzwerken wie in der Telekommunikation, aber auch bei Plattformen in der digitalen Ökonomie zu beobachten), beim Auftreten externer Effekte (Umweltverschmutzung) oder bei sogenannten öffentlichen Gütern (kollektive Sicherheit) vor. Hier kann durch kollektives – oft staatliches – Handeln ein Ergebnis erzielt werden, das einer marktlichen Lösung überlegen ist. Marktversagen ist somit häufig die Begründung oder die Rechtfertigung für staatliche Eingriffe in prinzipiell marktwirtschaftlich organisierte Wirtschaftssysteme. Durch Steuern und öffentliche Ausgaben, aber auch durch Regulierung in Form von Ge- und Verboten beeinflusst und korrigiert der Staat das Marktergebnis.

Nicht nur bei der Allokation von Ressourcen führt der Markt nicht immer zum gewünschten Ergebnis. Auch bei der Einkommens- und Vermögensverteilung kann das Ergebnis von Marktprozessen vom gesellschaftlich gewünschten Ergebnis abweichen. Das kann von der Mehrheit der Bürger als ungerecht empfunden werden. Darüber hinaus gibt es empirische Evidenz dafür, dass sehr ungleiche Einkommens- und Vermögensverteilungen sich langfristig negativ auf das Wachstumspotenzial von Volkswirtschaften auswirken (Brenke/Wagner, 2013). Durch staatliche Eingriffe wie Steuern und Abgaben, Transferzahlungen und Sozialversicherungspflicht kann die Einkommens- und Vermögensverteilung korrigiert werden.

Die konstituierenden und regulierenden Prinzipien der Marktwirtschaft

In der Bundesrepublik Deutschland hat sich nach dem Zweiten Weltkrieg das Modell der sozialen Marktwirtschaft etabliert. In dieser Wirtschaftsordnung kommen dem Markt und dem freien Unternehmertum eine große Bedeutung zu. Der Staat ist allerdings ebenso unerlässlich, indem er den Rahmen für die private unternehmerische Initiative schafft.

Das Modell, das in den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts von Ludwig Erhard und seinem Staatssekretär im Wirtschaftsministerium, Alfred Müller-Armack, propagiert wurde, gilt weithin als Grundlage des deutschen „Wirtschaftswunders“. Es beruht wesentlich auf den Vorarbeiten von Vertretern des Ordoliberalismus, insbesondere Walter Eucken, Wilhelm Röpke und Alexander Rüstow. Eucken hat die Vorteile einer Marktwirtschaft (bei Eucken „Wettbewerbsordnung“) in seinen „Grundsätzen der Wirtschaftspolitik“ detailliert herausgearbeitet (Eucken, 1952/1990). In einem möglichst weitgehenden Wettbewerb der Unternehmen untereinander („vollständige Konkurrenz“) sieht er die beste Lösung für das ökonomische Knappheitsproblem. Zugleich legt er aber auch dar, dass es zur dauerhaften Aufrechterhaltung des Wettbewerbsprozesses und zur Sicherung menschenwürdiger Lebensumstände für die Gesellschaft eines langfristig

stabilen Ordnungsrahmens bedarf. Um diesen abzustecken, formuliert er konstituierende und regulierende Prinzipien der Wettbewerbsordnung, die Effizienz und Freiheit durch das Wirken des Wettbewerbsprozesses ermöglichen sollen. Diese Prinzipien können als zeitlos angesehen werden.

Im Zentrum der Wettbewerbsordnung stand für Eucken ein funktionierendes Preissystem, durch das die wirtschaftlichen Prozesse gesteuert werden. Die weiteren „konstituierenden Prinzipien“ der Wettbewerbsordnung sind eine stabile Geldpolitik, freier Marktzugang, Privateigentum an Produktionsmitteln, Vertragsfreiheit, das Prinzip der Haftung und eine konstante Wirtschaftspolitik. Eine darauf ausgerichtete Politik müsse die Zusammengehörigkeit der konstituierenden Prinzipien einer solchen Wettbewerbsordnung ebenso wie die Interdependenz der Wirtschaftsordnung mit den anderen Lebensbereichen beachten (Eucken, 1952/1990, S. 254–291).

Hinzu kommen Gebiete, in denen die konstituierenden Prinzipien der Wettbewerbsordnung nicht ausreichen, um sie funktionsfähig zu halten. So bedarf es nach Eucken einer Wettbewerbspolitik zum Schutz des Systems vor Monopolbildung, einer Korrektur der marktlichen Einkommensverteilung durch Steuern und Transfers, der Kontrolle externer Effekte (Umweltproblematik) und der Sicherung der Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes. Diese Schutzvorkehrungen bezeichnet Eucken als „regulierende Prinzipien“.

Weiterhin formuliert Eucken das Postulat von der Interdependenz der Ordnungen. Keine der Teilordnungen ist für sich stabil. Die einzelnen Bereiche stützen und bedingen einander. Dem Staat kommt die Rolle zu, durch seine „Ordnungspolitik“ die einzelnen Politikbereiche auszugestalten und das Ineinandergreifen zu gewährleisten.

Demokratie, Marktwirtschaft und der „dritte Systemwettbewerb“

Marktwirtschaft und Planwirtschaft stehen nicht nur wie oben beschrieben im Hinblick auf den dominierenden Allokationsmechanismus (dezentral vs. zentral) im Gegensatz zueinander. Auch die politischen Systeme, welche die jeweilige Wirtschaftsordnung stützen, sind empirisch betrachtet in der Vergangenheit sehr unterschiedlich gewesen.

Demokratie und Marktwirtschaft schienen lange Zeit notwendigerweise Hand in Hand zu gehen. Während die Marktwirtschaft dem Einzelnen weitgehende Freiheiten bei der Erfüllung seiner wirtschaftlichen Bedürfnisse oder der unternehmerischen Betätigung ermöglicht, sichert eine demokratisch legitimierte Verfassung individuelle Freiheitsrechte und die Beteiligung am politischen Meinungsbildungsprozess durch den Schutz der Zivilgesellschaft und regelmäßige Wahlen.

Zentrale Verwaltungswirtschaften hingegen schränken die ökonomische Freiheit ein. Damit verbunden ist anscheinend notwendigerweise auch die Einschränkung der politischen Freiheit. Über längere Zeiträume konnten sich planwirtschaftliche Systeme nur

in autoritären Regimen halten, in denen die politische Freiheit der Bevölkerung wenig ausgeprägt war.

Der Wettbewerb der Systeme wurde sowohl auf politischer als auch auf ökonomischer Ebene geführt. Mit dem Ende des Kalten Krieges und dem Fall des Eisernen Vorhangs schien dieser Wettbewerb ein für alle Mal entschieden. Es gehörte einige Jahre zum Selbstverständnis des „alten Westens“, dass die Kombination aus Marktwirtschaft, liberaler Demokratie und Rechtsstaat wirtschaftlich erfolgreicher und humaner ist als jede andere Gesellschaftsordnung (Fuest, 2018). Im von Ernst-Joachim Mestmäcker verfassten Vorwort zur 6. Auflage von Walter Euckens Werk „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“ aus dem Jahr 1990 heißt es: „Im weltweiten Wettbewerb der Systeme scheint es nur einen Sieger zu geben: das der sozialen Marktwirtschaft“ (Eucken, 1952/1990). Der US-amerikanische Politologe Francis Fukuyama prägte in diesem Zusammenhang 1992 sogar etwas vorschnell die These vom „Ende der Geschichte“ (Fukuyama, 1992).

Diese Sichtweise muss seit Beginn der 2000er Jahre angesichts des wirtschaftlichen und politischen Aufstiegs Chinas hinterfragt werden. Chinas politisches System beruht auf einer Einparteienherrschaft, aus westlicher Sicht wichtige demokratische Prinzipien wie Pressefreiheit, Gewaltenteilung und der Schutz von Individualrechten sind nur schwach ausgeprägt. Marktwirtschaftliche Prinzipien gewinnen zwar an Bedeutung, aber der Staat kontrolliert die Wirtschaft sehr weitgehend. Unter den 103 größten Unternehmen Chinas sind 73 Firmen, bei denen der Staat Mehrheitseigentümer ist. Mit dieser Form des Staatskapitalismus chinesischer Prägung ist der Volksrepublik in den vergangenen zwei Jahrzehnten in wirtschaftlicher Hinsicht ein kometenhafter Aufstieg gelungen.

Es stellt sich somit die Frage, ob in diesem neuen Systemwettbewerb die Kombination aus Demokratie und Marktwirtschaft im Hinblick auf wirtschaftliche Dynamik und Effizienz langfristig bestehen kann.

These: privates Unternehmertum als Erfolgsfaktor

Die in dieser Studie vertretene These lautet, dass der Schlüssel für den wirtschaftlichen Erfolg von Volkswirtschaften und Wirtschaftssystemen in der Stärkung des privaten Sektors, also der privaten Unternehmen und des Unternehmertums, liegt. Unternehmen und Unternehmertum bilden die entscheidenden Institutionen, wenn es darum geht, Wohlstand zu schaffen und zu sichern und zugleich die notwendigen Innovationen und den technischen Fortschritt hervorzubringen, die für eine langfristige dynamische Entwicklung einer Volkswirtschaft unerlässlich sind.

3.2 Die Rolle des Wettbewerbs

Eine zentrale Rolle in einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung spielt der Wettbewerb. Dadurch, dass Unternehmen auf dem Markt konkurrierend um die Gunst der Kunden werben, sorgt er dafür, dass die Produktion so erfolgt, wie es den Präferenzen der Konsumenten entspricht. Die Produktionsfaktoren werden so gelenkt, dass die gewünschten Güter in der nachgefragten Menge und Qualität so effizient wie möglich produziert werden können. Ineffiziente Produktionsmethoden oder nicht nachgefragte Güter verschwinden im Zeitverlauf vom Markt. Dies ist die Allokations- oder Lenkungs-funktion des Marktes.

Insbesondere der Nobelpreisträger Friedrich August von Hayek hat darüber hinaus die Funktion des Wettbewerbs als Entdeckungsverfahren hervorgehoben. Anders als die Theoretiker der neoklassischen Schule bezweifelte Hayek, dass alle Akteure am Markt über vollständige Informationen verfügen. Er fragte, wie sie Informationen und das Wissen über Güter, Anbieter oder Kaufalternativen erhalten. Als Lieferant sah er den Wettbewerb, der Anreize setzt, das verstreute Wissen der Marktteilnehmer zu sammeln und zu koordinieren. Preise dienen dabei als Informationssignale. Somit erweist sich der Wettbewerb als Prozess zur Entdeckung von Wissen über Produkte, Dienstleistungen, Anbieter und Nachfrager. Hayek wies darauf hin, dass die besondere Eigenschaft des Wettbewerbs ist, dass durch ihn Tatsachen entdeckt werden, die „ohne sein Bestehen entweder unbekannt bleiben oder doch zumindest nicht genutzt werden würden“ (Hayek, 1969, S. 249). Dies gilt nach Hayek nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in vielen anderen Bereichen wie im Sport, bei Vergabeverfahren oder in der wissenschaftlichen Forschung. Wenn das Ergebnis bereits bekannt wäre, wäre es sinnlos, einen Wettbewerb zu veranstalten (Schmidtchen/Kirstein 2001, S.1).

Unternehmen, die untereinander um die Gunst der Kunden konkurrieren, sind stets bestrebt, ihre Produkte zu verbessern oder neue Produkte zu entwickeln. Langfristig am Markt bestehen nur Unternehmen, die die produzierte Menge der Nachfrage anpassen und neue, effizientere Produktionsverfahren einführen. Insgesamt sorgt der Wettbewerb dafür, dass die Wünsche der Kunden im Fokus stehen und Anreize gesetzt werden, Produktion und Vertrieb bestmöglich zu organisieren. Der Wettbewerb zeigt sich somit als wichtige Triebfeder für Veränderungen und forciert Innovationen (Innovationsfunktion des Wettbewerbs).

3.3 Die Institution der Unternehmung

Das Unternehmen als Organisation

In der „Unternehmenstheorie“ der Neoklassik – lange Zeit das vorherrschende Dogma der Volkswirtschaftslehre – sind die innere Organisation eines Unternehmens oder Entscheidungsprozesse ohne Bedeutung. Auch rechtliche Rahmenbedingungen, das Bankensystem oder die Geldordnung werden ausgeklammert. Es wird von vollkommener Konkurrenz, vollständiger Transparenz und unendlich schnellen Anpassungsprozessen ausgegangen. Als einzige Motivation des Unternehmers für sein Handeln wird Gewinnmaximierung angenommen. Ein Unternehmen wird als Kombination von Produktionsfaktoren verstanden und im Wesentlichen auf diese Produktionsfunktion reduziert. Die Produktion hängt von der Faktoreinsatzmenge ab und wird vom Marktpreis gesteuert. Das Handeln der Unternehmung wird in diesem Modell durch die Kräfte des Wettbewerbs und des Marktes gesteuert und passt sich den jeweiligen Faktor- und Absatzmärkten mit dem einzigen Ziel der Gewinnmaximierung an (Haric, 2021).

Diese blutleere Betrachtung des Unternehmens wurde durch den späteren Nobelpreisträger Ronald Coase erweitert (Coase, 1937). Coase ging der Frage nach, warum in einer Marktwirtschaft Unternehmen existieren und wirtschaftliche Aktivitäten nicht ausschließlich über Märkte, sondern auch innerhalb von Unternehmen abgewickelt werden. Würden alle Geschäfte absolut effizient durch den Markt koordiniert, bräuchte ein Unternehmen zum Beispiel keine festangestellten Arbeitskräfte, wenn bei Bedarf eine preiswerte freiberufliche Schreibkraft beauftragt werden könnte. Die Existenz von Unternehmen begründet Coase damit, dass durch die Nutzung von Märkten Kosten entstehen: die Transaktionskosten (Suchkosten, Kosten des Vertragsabschlusses und der Vertragsüberwachung usw.). Diese Kosten können durch die Nutzung der Organisationsform der Unternehmung vermieden werden. Im Unternehmen werden marktliche Transaktionen durch die Koordination und hierarchische Anweisung des Unternehmers ersetzt. Das Unternehmen kann somit als planwirtschaftliche Organisation innerhalb eines marktwirtschaftlichen Systems betrachtet werden. Die Entscheidung Markt versus Unternehmung wird von einem rational handelnden Unternehmer folglich so lange für eine unternehmensinterne Abwicklung ausfallen, bis die damit verbundenen Kosten höher sind als die einer entsprechenden Abwicklung über Märkte. Auch wenn Coase in seinem kurzen Aufsatz nicht näher darauf einging, kommen in seiner Theorie dem Unternehmer implizit folgende Eigenschaften zu: Einerseits weiß er, welche Transaktionen innerhalb des Unternehmens kostengünstiger abgewickelt werden als am Markt, und andererseits ist er in der Lage, diese Aktivitäten zu organisieren und zu koordinieren.

Die Funktion des Unternehmers

Bereits einige Jahre vor Coase hatte der österreichische Ökonom Joseph Schumpeter sein Augenmerk ebenfalls auf das Innenleben der Unternehmung gerichtet. Er hatte dabei weniger die organisatorischen Aspekte – also die Institution des Unternehmens – als vielmehr die Person des Unternehmers selbst im Blick. Noch heute gilt der „schumpetersche Unternehmer“ als eine Art Lichtgestalt der freien Marktwirtschaft. Anders als die neoklassische Theorie, deren System stets zum Gleichgewicht strebt, sah Schumpeter Märkte prinzipiell im Ungleichgewicht und erklärte die Dynamik der kapitalistischen Entwicklung als dem System immanent. Im Unternehmer sah Schumpeter die treibende Kraft der wirtschaftlichen Entwicklung im Kapitalismus (Schumpeter, 1912/1987). Schumpeter unterscheidet dabei den dynamischen Unternehmer vom „Wirt schlechtweg“, den man heute wahrscheinlich als Manager bezeichnen würde. Dieser Manager-Wirt beschränkt in Schumpeters Betrachtung seine Tätigkeit im Wesentlichen darauf, die (kalkulatorischen) Kosten wie Mieten, Unternehmerlohn oder die Kosten des Einsatzes von Eigenkapital zu erwirtschaften und dafür zu sorgen, dass das Unternehmen am Markt bleibt.

Im oben skizzierten Ansatz von Coase ist der Unternehmer dafür zuständig, die Transaktionskosten so gering wie möglich zu halten. Der schumpetersche Unternehmer hingegen belässt es nicht bei der Kostenoptimierung. Er steht für grundsätzliche Veränderungen bei Produkten, Vertriebswegen oder Bezugsquellen. Er ist ein Pionierunternehmer, der das Neue wagt.² Er stößt Veränderungen an, treibt den Prozess vorwärts und setzt so eine dynamische Entwicklung in Gang.

Am Beginn der Entwicklung steht eine Innovation. Diese kann in einem neuen Produkt, einer verbesserten Produktionsmethode, zusätzlichen Absatzmärkten oder der Erschließung neuer Beschaffungsquellen für Rohstoffe bestehen. Indem er die Innovation umsetzt und auf den Markt bringt, wird der Pionierunternehmer zeitweilig zum Monopolisten. Er kann den Monopolverdienst als „Pioniergewinn“ für sich abschöpfen. Bei funktionierendem Wettbewerb werden die Konkurrenten dem Pionier nacheifern, bis das Monopol abgebaut ist und das System sich auf einem höheren Niveau wieder im Gleichgewicht befindet. Dieser Grundgedanke Schumpeters wurde später in der Theorie zum „First-Mover Advantage“ weiter ausgebaut (Frawley/Fahy, 2006).

Der Prozess, bei dem alte Produkte, Produktionsverfahren und Märkte durch neuere, bessere ersetzt werden, wird als „schöpferische Zerstörung“ bezeichnet. Dabei ist die Aussicht auf den Pioniergewinn nur eine der Triebfedern für den Unternehmer. Hinzu kommen bestimmte psychologische Faktoren wie der Wille, ein „privates Reich“ zu gründen, oder die Freude am Gestalten (Schumpeter, 1912/1987, S. 132).

² Der Begriff Pionierunternehmer stammt nicht von Schumpeter. Er wurde 1955 von Erich Preiser geprägt (Preiser, 1955).

Die Gedanken Schumpeters sind im Zusammenhang mit den tiefgreifenden Umwälzungen der Wirtschaft im Zuge der Digitalisierung aktueller denn je. Der Harvard-Ökonom Clayton Christensen hat im Rückgriff auf Schumpeter den Begriff der „disruptiven Innovation“ geprägt, der heute in aller Munde ist (Christensen, 1997). Christensen lenkt in seinen Forschungen das Augenmerk darauf, dass es häufig Newcomer in einer Branche sind, die mit grundsätzlichen Neuerungen den Etablierten das Terrain streitig machen.³

³ Ein Beispiel ist die Airline Ryanair, die als Newcomer mit einer vollkommen neuen Low-Cost-Strategie das Geschäftsmodell der etablierten Fluggesellschaften angegriffen hat. Ein anderes Beispiel ist das Unternehmen Airbnb. Das Unternehmen hat mit seiner Plattform den Hotelmarkt durcheinandergewirbelt, ohne ein einziges Hotel zu besitzen.

4 Tragende Säulen der Marktwirtschaft und des Unternehmertums im Vergleich

4.1 Methodisches Vorgehen

In Abschnitt 3 wurden theoretische Grundlagen für eine vergleichende Untersuchung von marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Unternehmertum in verschiedenen Ländern vorgestellt. Im folgenden Abschnitt wird nun untersucht, ob diese Grundlagen mithilfe von verschiedenen Indikatoren operationalisiert werden können und welche Aussagen auf Basis der Indikatoren über die Rolle von Marktwirtschaft und Unternehmertum in den einzelnen Ländern und im Vergleich getroffen werden können.

Für eine vergleichende Untersuchung wurden neben Deutschland Frankreich, Rumänien, die Schweiz, die USA und die Philippinen ausgewählt. Allen Ländern gemeinsam ist, dass es sich um marktwirtschaftliche Systeme handelt. Frankreich ist nach Deutschland die zweitgrößte Volkswirtschaft der EU. Rumänien ist ebenfalls EU-Mitglied, aufgrund der erst seit Anfang der 90er Jahre erfolgten Transformation von einer zentralen Planwirtschaft zur Marktwirtschaft als solche aber noch ein eher „junges“ System. Ein Vergleich mit der Schweiz bietet sich an, da die Schweiz ebenfalls ein europäisches Land ist, aber nicht Mitglied der EU. Die USA sind als größte Volkswirtschaft der Welt mit ihrer langen marktwirtschaftlichen Tradition und als Partner und Wettbewerber in der Weltwirtschaft per se von Interesse. Kontrastiert wird das Sample durch die Philippinen. Dieses Land ist bezüglich seines Wohlstandsniveaus und mehrerer anderer Kriterien nur bedingt mit den anderen fünf Ländern vergleichbar. Es wird den Philippinen aber aufgrund makroökonomischer, politischer und demografischer Faktoren ein gewisses Entwicklungspotenzial zugemessen. Die Einbeziehung in den Vergleich könnte zu aufschlussreichen Erkenntnissen führen.

Für alle sechs Länder stehen ausreichend vergleichbare Zeitreihen zur Verfügung, die es erlauben, die theoretischen Überlegungen für einen empirischen Vergleich zu operationalisieren. Mit der einbezogenen Zeitspanne von 2005 bis 2019/2020 wurde ein relativ langer Beobachtungszeitraum gewählt. Dadurch fließen kurzfristige Schocks auf der jeweiligen nationalen Ebene nur mit unwesentlichem Gewicht ein und die Varianz bei den einzelnen Indikatoren wird niedrig gehalten, so dass Trends bei den einzelnen Indikatoren eindeutiger erkannt werden können.

Für die vergleichende Analyse werden drei Teilbereiche gesondert betrachtet: a. Stabilität des ordnungspolitischen Rahmens, b. Rolle des Wettbewerbs und c. Unternehmertum, die anschließend zu gleichen Teilen in ein Gesamtranking einfließen. In die Bewertung der Stabilität des ordnungspolitischen Rahmens fließen sechs, in die Rolle des

Wettbewerbs fünf Indikatoren ein. Die Beurteilung des Unternehmertums basiert auf vier Indikatoren. Bei der Bildung des jeweiligen Teilrankings gehen alle jeweils zugrunde gelegten Indikatoren mit der gleichen Gewichtung ein.

Zwischen den einzelnen Indikatoren dürften auf Basis von Plausibilitätsüberlegungen Zusammenhänge oder Abhängigkeiten bestehen, die hier nicht näher untersucht werden. Beachtet werden muss zudem, dass im Teilbereich b. Rolle des Wettbewerbs die „Neugründungsdichte“ betrachtet und im Text behandelt wird, ohne dass der Indikator in das Ranking einfließt. Grund hierfür ist, dass für die USA kein Wert berechnet werden konnte.

Für jeden der in das Ranking einfließenden insgesamt 15 Indikatoren wurde für jedes der sechs Länder über den betrachteten Zeitraum ein Durchschnittswert errechnet, auf dessen Basis jeweils ein Ranking (Platz 1 bis 6) erstellt wurde. Anschließend wurde für jeden der drei betrachteten Teilbereiche (a. Stabilität des ordnungspolitischen Rahmens, b. Rolle des Wettbewerbs und c. Unternehmertum) aus den Einzelrankings ein Teilbereichsranking erstellt. Dabei wurde das arithmetische Mittel verwendet. Die drei Teilbereichsrankings wurden schließlich zu einem Gesamtranking, ebenfalls mithilfe der Bildung des arithmetischen Mittels, konsolidiert.

Durch die Bildung der Rankings können die untersuchten Länder leicht miteinander verglichen werden. Berücksichtigt werden muss bei der Interpretation der Rankings jedoch, dass durch die damit verbundene und beabsichtigte Vereinfachung und Reduzierung Abstände zwischen den Ländern nicht mehr erkennbar sind. So können die Unterschiede zwischen zwei Ländern, die im Ranking direkt aufeinanderfolgen, in einzelnen Indikatoren sehr hoch oder aber auch sehr gering ausfallen (so sind zum Beispiel die Philippinen bei einigen Indikatoren weit abgeschlagen). Um einen genaueren Eindruck über die Lage einzelner Länder und die Differenzen zwischen ihnen gewinnen zu können, wurden die Rankings durch eine grafische Aufbereitung der jeweiligen zugrunde gelegten Zeitreihen ergänzt. Weitergehende Untersuchungen zum Beispiel durch Expertenbefragungen oder statistische Verfahren könnten dazu führen, dass durch unterschiedliche Gewichte der einzelnen Indikatoren die Ergebnisse aussagekräftiger werden.

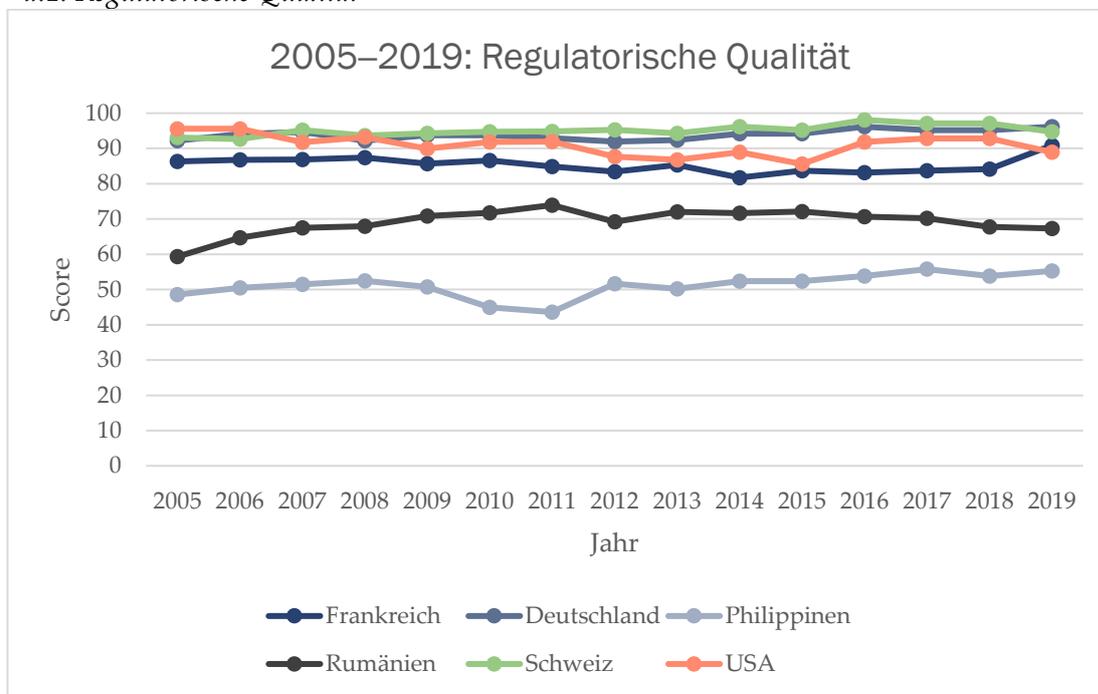
4.2 Empirische Befunde

Teilbereich a: Stabilität des ordnungspolitischen Rahmens

Wie in Abschnitt 3 dargelegt wurde, ist ein stabiler ordnungspolitischer Rahmen, der auf konstituierenden und regulierenden Prinzipien beruht, die Voraussetzung für marktlich koordinierte unternehmerische Aktivität. Als Indikatoren für die Bewertung der Qualität des ordnungspolitischen Rahmens der einzelnen Länder werden die sechs

Indikatoren 1. regulatorische Qualität, 2. Geschäftsfreiheit, 3. politische Stabilität, 4. Rechtsstaatlichkeit, 5. Marktzugang und 6. Inflationsrate einbezogen.

a.1. Regulatorische Qualität



Quelle: World Bank (2020).

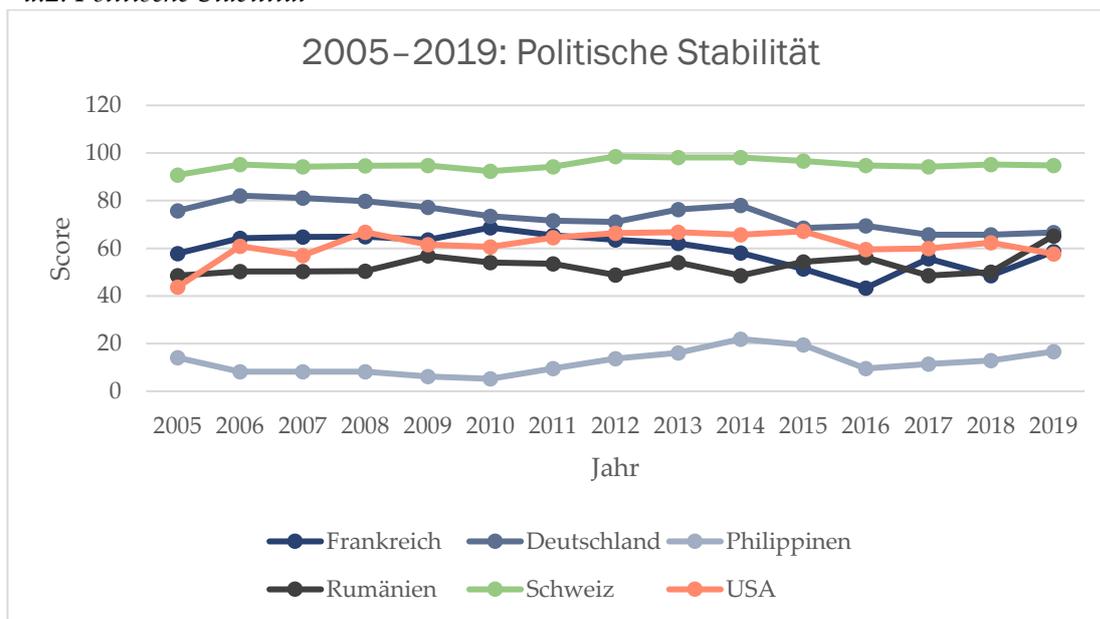
Regulatorische Qualität	Durchschnitt	Ranking
Schweiz	95,09	1
Deutschland	93,94	2
USA	91,01	3
Frankreich	85,36	4
Rumänien	69,13	5
Philippinen	51,18	6

Quellen: Darstellung des HWWI; World Bank (2020).

Der Indikator „Regulatorische Qualität“ reflektiert die Wahrnehmung der Fähigkeit der Regierung, eine Politik und Regulierung zu formulieren und umzusetzen, die die Entwicklung des Privatsektors erlaubt und fördert.

Innerhalb des Rankings ergibt sich eine Spitzengruppe mit der Schweiz, Deutschland und den USA. Frankreich liegt, wie die Grafik zeigt, als „reife Marktwirtschaft“ zunächst leicht zurück, nähert sich am aktuellen Rand jedoch den drei Führenden an. Rumänien fällt hinter der Spitzengruppe deutlich zurück. Die Philippinen bilden das Schlusslicht hinsichtlich der in der Bevölkerung wahrgenommenen regulatorischen Qualität, allerdings mit einem leichten Aufwärtstrend.

a.2. Politische Stabilität



Quelle: Heritage Foundation (2021).

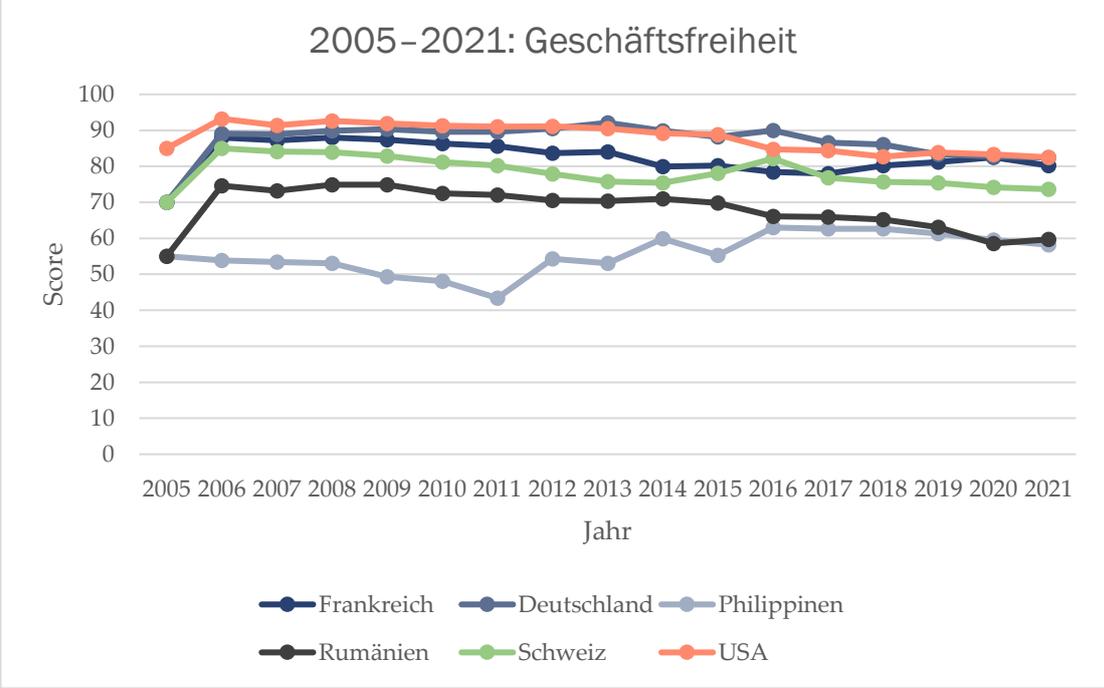
Politische Stabilität	Durchschnitt	Ranking
Schweiz	95,12	1
Deutschland	73,52	2
USA	61,38	3
Frankreich	59,37	4
Rumänien	52,64	5
Philippinen	12,09	6

Quellen: Darstellung des HWWI; Heritage Foundation (2021).

Der Indikator „Politische Stabilität“ reflektiert die Wahrnehmung der Wahrscheinlichkeit, dass die Regierung durch nicht verfassungsgemäße oder gewalttätige Maßnahmen destabilisiert oder gestürzt wird, einschließlich politisch motivierter Gewalt und Terrorismus. Ein hoher Wert drückt ein hohes Maß an wahrgenommener Stabilität aus.

Auch hier ist die Schweiz Spitzenreiter unter den sechs Ländern, gefolgt von Deutschland mit größerem Abstand. Auffällig ist, dass Frankreich und auch die USA hier bereits deutlich hinter den beiden ersten Rängen zurückbleiben. Die Philippinen belegen erneut den letzten Platz mit einer sehr schwachen Wahrnehmung der politischen Stabilität.

a.3. Geschäftsfreiheit



Quelle: Heritage Foundation (2021).

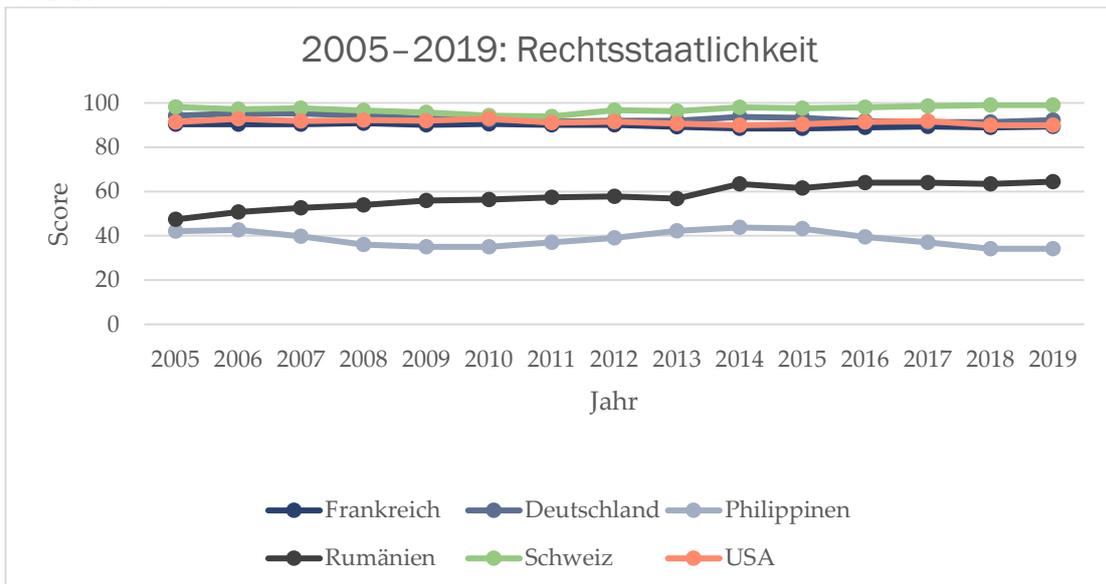
Geschäftsfreiheit	Durchschnitt	Ranking
USA	88,08	1
Deutschland	87,02	2
Frankreich	82,40	3
Schweiz	78,38	4
Rumänien	68,08	5
Philippinen	55,65	6

Quellen: Darstellung des HWWI; Heritage Foundation (2021).

Der Indikator Geschäftsfreiheit misst die allgemeine Belastung durch Reglementierungen sowie die Effizienz des Staates im regulatorischen Prozess. Er kann als Maßzahl für den Grad der Bürokratisierung interpretiert werden. Je höher der Wert ausfällt, als desto ausgeprägter wird die Geschäftsfreiheit wahrgenommen.

Die USA führen dieses Ranking nur sehr knapp vor Deutschland an. Frankreich hat im Zeitverlauf aufgeholt und sich den USA und Deutschland angenähert. Die Werte stimmen am aktuellen Rand fast überein. Bei diesem Indikator sind die Unterschiede zwischen erstem und letztem Rang deutlich geringer als bei den vorangegangenen beiden Indikatoren.

a.4. Rechtsstaatlichkeit



Quelle: World Bank (2020b).

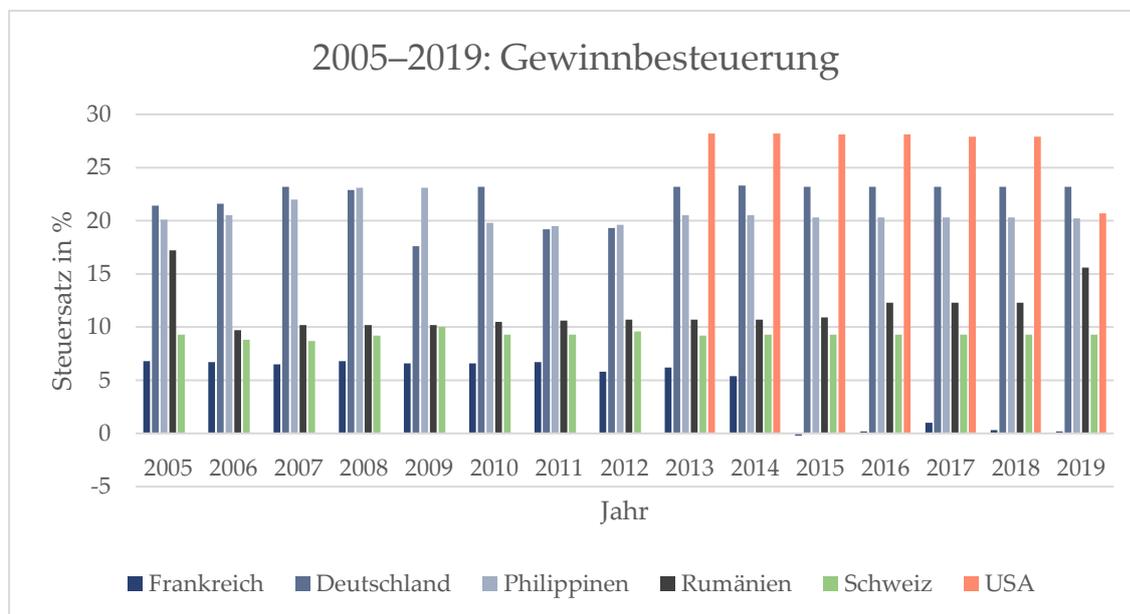
Rechtsstaatlichkeit	Durchschnitt	Ranking
Schweiz	97,12	1
Deutschland	92,91	2
USA	91,32	3
Frankreich	89,72	4
Rumänien	57,97	5
Philippinen	38,71	6

Quellen: Darstellung des HWWI; World Bank (2020b).

Der Indikator Rechtsstaatlichkeit reflektiert die Wahrnehmung des Ausmaßes, in dem Akteure den Gesellschaftsregeln vertrauen und diesen Folge zu leisten. Die wahrgenommene Qualität von Vertragsvollziehung und -durchsetzung, die Garantie von Eigentumsrechten, die Qualität und Ausstattung von Polizei und Gerichten sowie die Wahrscheinlichkeit, Opfer von Verbrechen und Gewalt zu werden, fließen hier ein.

Abermals nimmt die Schweiz den Spitzenplatz ein, gefolgt mit etwas Abstand von Deutschland, den USA und Frankreich. Rumänien und noch deutlicher die Philippinen fallen klar ab.

a.5. Gewinnbesteuerung



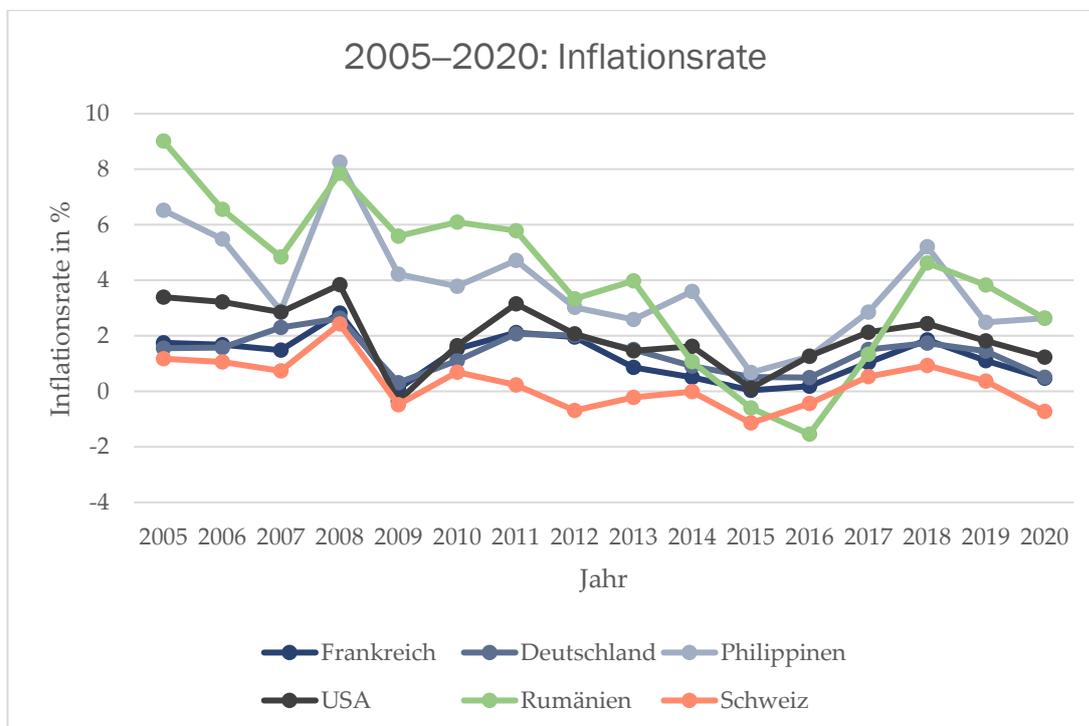
Quelle: World Bank (2020a).

Gewinnbesteuerung	Durchschnitt	Ranking
Frankreich	4,37	1
Schweiz	9,28	2
Rumänien	11,61	3
Philippinen	20,67	4
Deutschland	22,06	5
USA	27,01	6

Quellen: Darstellung des HWWI, World Bank (2020a).

Der Indikator Gewinnbesteuerung gibt den Anteil der Steuern und Abgaben am Unternehmensgewinn nach Abzügen und Freistellungen wieder. Anders als bei den vorangegangenen Indikatoren des Teilbereichs stehen die USA und Deutschland hier noch hinter den Philippinen am Ende des Rankings. Deutschlands direkte Nachbarn Schweiz und vor allem Frankreich stehen deutlich besser da.

a.6. Inflationsrate



Quelle: World Bank (2020a).

Inflationsrate	Durchschnitt	Ranking
Schweiz	0,28	1
Frankreich	1,22	2
Deutschland	1,39	3
USA	1,99	4
Philippinen	3,76	5
Rumänien	4,03	6

Quellen: Darstellung des HWWI; GERA (2020).

Die durch den Verbraucherpreisindex gemessene Inflation spiegelt die jährliche prozentuale Veränderung der Kosten wider, die dem Durchschnittsverbraucher für den Erwerb eines Warenkorbs von Waren und Dienstleistungen entstehen. Die Inflationsrate als Indikator für die Stabilität der Geldordnung bildet ein entscheidendes Kriterium für das Funktionieren einer Marktwirtschaft.

Gemessen an den Inflationsraten der 70er und 80er Jahre ist ein deutliches Maß an Stabilisierung in allen betrachteten Volkswirtschaften eingetreten. Auch die durchschnittlichen Inflationsraten von 3,76 auf den Philippinen und 4,0 in Rumänien lassen Ökonomen nicht von einer problematischen Entwicklung sprechen.

Zwischenergebnis für den Teilbereich a: Stabilität des ordnungspolitischen Rahmens

Konsolidiert man die Rankings der zur Messung der ordnungspolitischen Stabilität herangezogenen sechs Einzelindikatoren, ergibt sich, dass die Schweiz gefolgt von Deutschland die stabilsten ordnungspolitischen Rahmenbedingungen für unternehmerische Aktivität bietet. Frankreich und die USA belegen gemeinsam Rang 3, es folgen Rumänien und die Philippinen.

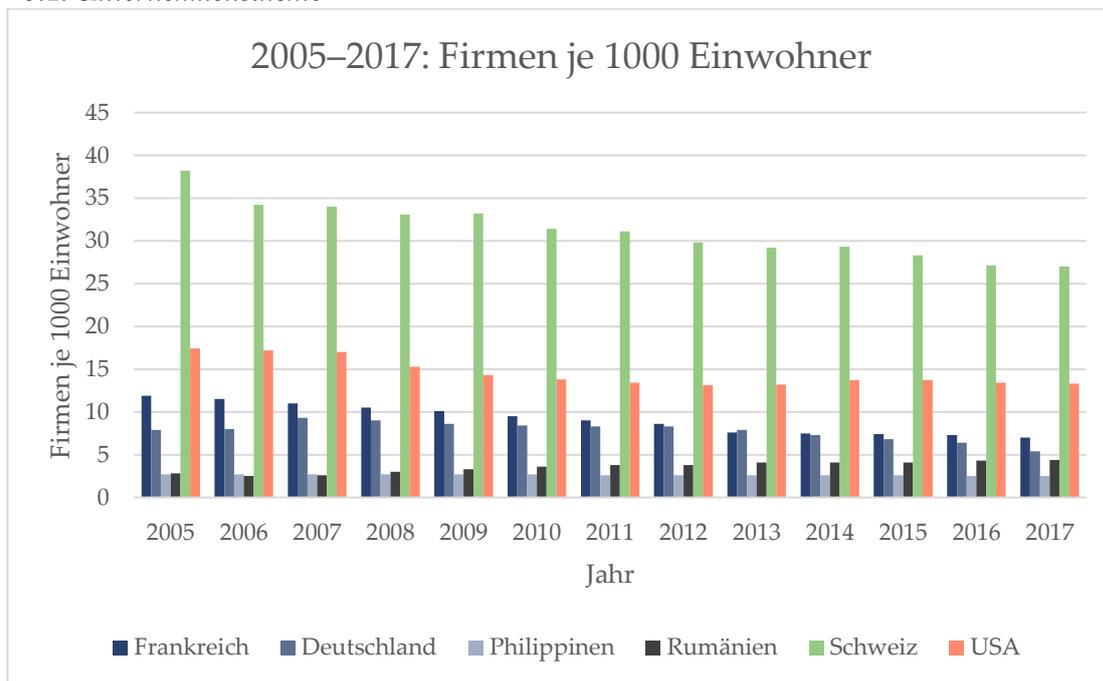
Ordnungsrahmen	Regulatorische Qualität	Politische Stabilität	Geschäftsfreiheit	Rechtsstaatlichkeit	Gewinnbesteuerung	Inflationsrate	Zwischenergebnis
Schweiz	95,09	95,12	78,38	97,12	9,28	0,28	1
Deutschland	93,94	73,52	87,02	92,91	22,06	1,39	2
Frankreich	85,36	59,37	82,40	89,72	4,37	1,22	3
USA	88,08	61,38	88,08	91,32	27,01	1,99	3
Rumänien	69,13	52,64	68,08	57,97	11,61	4,03	5
Philippinen	51,18	12,09	55,65	38,71	20,67	3,76	6

Quelle: Berechnungen des HWWI.

Teilbereich b: Rolle des Wettbewerbs

In Abschnitt 3.2 wurde herausgearbeitet, dass Wettbewerb ein entscheidender Faktor bei der Entdeckung und Entwicklung von Neuem und zur Hervorbringung von Innovationen ist. Daraus resultiert die These, dass sich Wirtschaftszweige oder die Volkswirtschaft insgesamt desto dynamischer entwickeln, je intensiver der Wettbewerb in einer Branche oder in einem Land insgesamt ausfällt. Um Aussagen über die Qualität und die Intensität des Wettbewerbs treffen zu können, werden im Teilbereich b die fünf Indikatoren 1. Unternehmensdichte, 2. Kosten der Unternehmensgründung für Start-ups, 3. Zugang zu Finanzierungsquellen, 4. Ausgaben für Forschung und Entwicklung sowie 5. Zahl der Patentanmeldungen untersucht. Als sechster Faktor wird zudem die Neugründungsdichte betrachtet. Da hier kein Wert für die USA berechnet werden kann, fließt die Neugründungsdichte nicht in das Ranking des Teilbereichs b ein.

b.1. Unternehmensdichte



Quelle: World Bank (2020c).

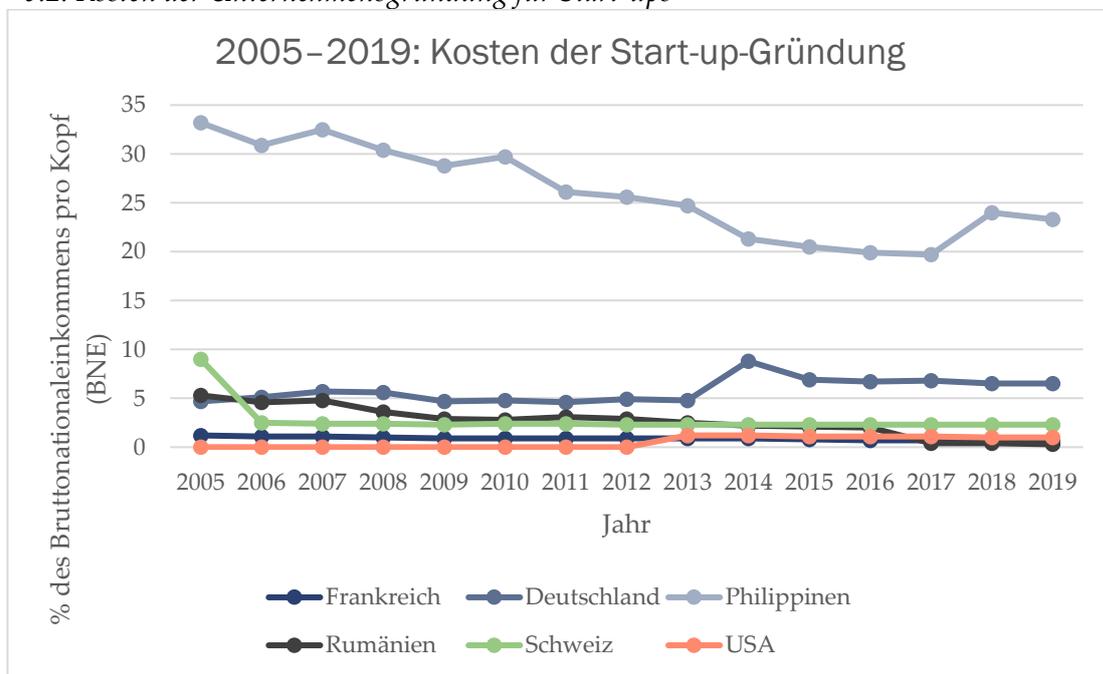
Unternehmen je 1000 Einwohner	Durchschnitt	Ranking
Schweiz	31,22	1
USA	14,52	2
Frankreich	9,15	3
Deutschland	7,82	4
Rumänien	3,57	5
Philippinen	2,63	6

Quellen: Darstellung des HWWI; World Bank (2020c).

Die Zahl der Unternehmen je 1000 Einwohner kann als ein Indikator zur Messung der Intensität des Wettbewerbs in einem Land eingesetzt werden. Tendenziell ist davon auszugehen, dass der Wettbewerb umso intensiver ist, je mehr Unternehmen sich im Markt bewegen.⁴

Bei den Ausprägungen bei diesem Indikator zeigen sich sehr deutliche Unterschiede zwischen den sechs Ländern. An der Spitze des Rankings steht die Schweiz, in der die Unternehmensdichte fast doppelt so hoch ist wie in den USA und fast viermal so hoch wie in Deutschland. Am Ende der Rangfolge stehen Rumänien und die Philippinen. Hier dürfte ein relativ großer informeller Sektor eine Rolle spielen.

b.2. Kosten der Unternehmensgründung für Start-ups



Quelle: World Bank (2020a).

⁴ Diese These ist natürlich sehr stark vereinfacht. Es kann auch ein sehr intensiver Wettbewerb bestehen, wenn nur wenige Unternehmen auf einem Markt aktiv sind. Gleichzeitig spricht der Befund auch dafür, dass die Unternehmensgrößen stark differieren.

Kosten der Start-up-Gründung (% des BNE pro Kopf)	Durchschnitt	Ranking
Frankreich	0,89	1
USA	1,10	2
Rumänien	2,66	3
Schweiz	2,79	4
Deutschland	5,81	5
Philippinen	26,04	6

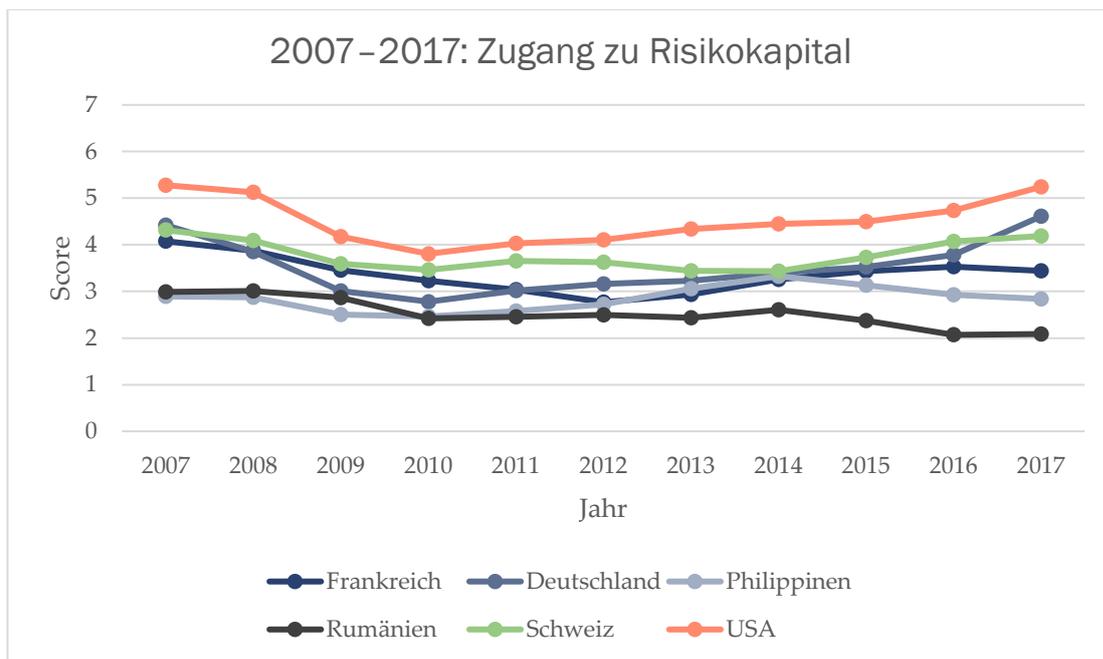
Quellen: Darstellung des HWWI; World Bank (2020a).

Die Kosten für die Eintragung eines Unternehmens werden normiert, indem sie als Prozentsatz des Bruttonationaleinkommens (BNE) pro Kopf dargestellt werden. Sie sind ein Indikator dafür, wie leicht es neue Wettbewerber haben, in einen Markt einzutreten.

Die Kosten einer Unternehmensgründung sind in Frankreich und den USA am niedrigsten, in Rumänien und der Schweiz bereits doppelt so hoch. In Deutschland betragen die Kosten im Vergleich zu Frankreich mehr als das Sechsfache. Schlusslicht im Ranking sind die Philippinen, bei denen die Kosten der Start-up Gründung das 30-Fache des französischen Wertes erreichen.

b.3. Zugang zu Finanzierungsquellen

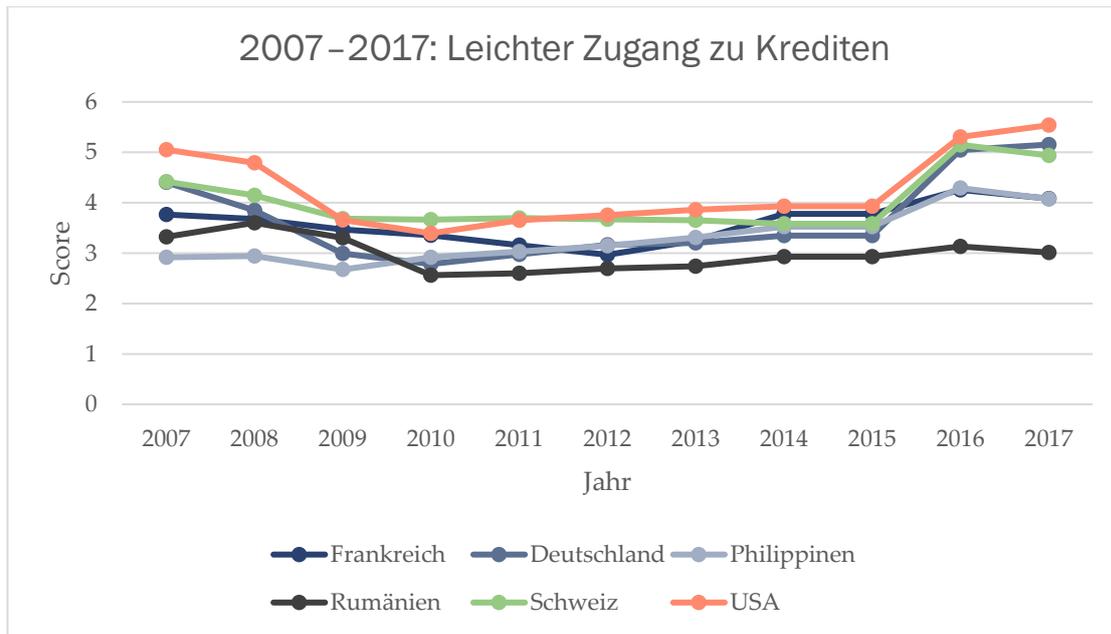
Der Zugang zu Finanzierungsquellen in den sechs Ländern wird auf Basis von zwei Indikatoren eingeschätzt. Der Indikator „Zugang zu Risikokapital“ spiegelt die Antworten auf die Frage „Wie leicht ist es in Ihrem Land für Unternehmer mit innovativen, aber riskanten Projekten, Risikokapital zu finden?“ wider. Bei dem „Zugang zu Krediten“ wurde gefragt: „Wie einfach ist es in Ihrem Land, mit einem guten Geschäftsplan und ohne Sicherheiten einen Bankkredit zu erhalten?“ Bewertungen konnten auf einer Skala von 1 bis 7 (1 = extrem schwierig; 7 = extrem leicht) abgegeben werden.



Quelle: WEF (2020).

Zugang zu Risikokapital	Durchschnitt	Ranking
USA	4,53	1
Schweiz	3,78	2
Deutschland	3,53	3
Frankreich	3,37	4
Philippinen	2,85	5
Rumänien	2,53	6

Quellen: Darstellung des HWWI; WEF (2020).



Quelle: WEF (2020).

Leichter Zugang zu Krediten	Durchschnitt	Ranking
USA	4,26	1
Schweiz	4,02	2
Deutschland	3,66	3
Frankreich	3,59	4
Philippinen	3,30	5
Rumänien	2,99	6

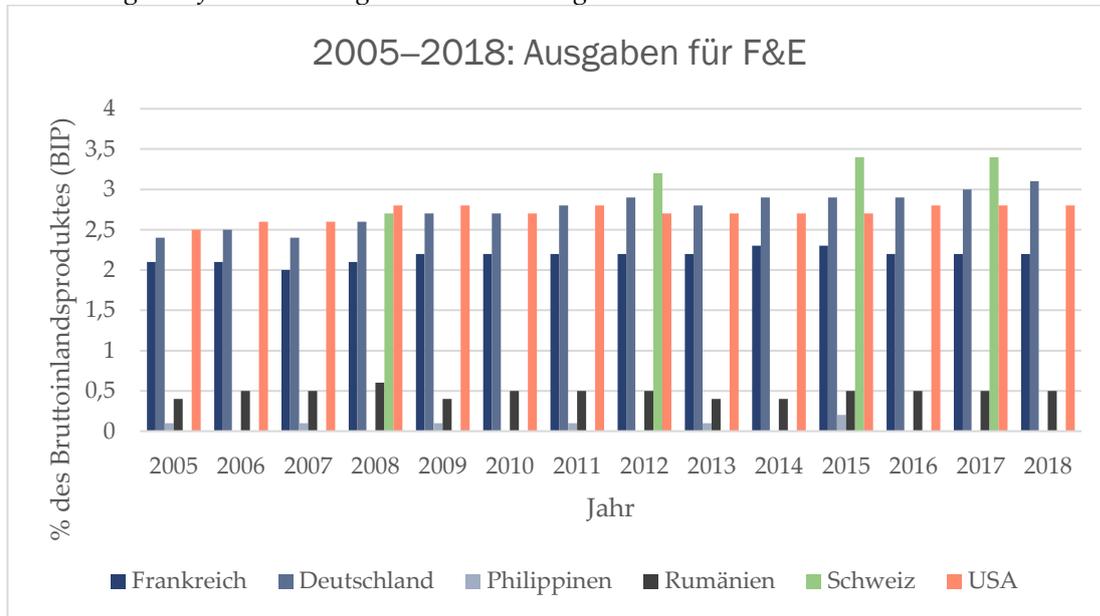
Quellen: Darstellung des HWWI; WEF (2020).

Ebenso wie die Kosten der Start-up-Gründung ist auch der Zugang zu Finanzierungsquellen ein Indikator für die Intensität des Wettbewerbs. Je leichter der Zugang zu Fremdkapital ist, desto höher die Wahrscheinlichkeit, dass Gründer in Märkte eintreten und den Wettbewerb intensivieren.

Für beide Indikatoren (Zugang zu Risikokapital und leichter Zugang zu Krediten) ergibt sich die gleiche Rangfolge unter den Ländern. Sie fließt entsprechend in die Bewertung des Teilbereichs b ein. Am einfachsten ist der Zugang zu Fremdkapital in den USA — gefolgt von der Schweiz, Deutschland und Frankreich. Beim Risikokapital ist

der Zugang in den USA im Vergleich zu den anderen Ländern noch etwas einfacher als beim Fremdkapital. Interessant ist, dass der Zugang zu Krediten auf den Philippinen nur unbedeutend schwieriger ist als in Deutschland.

b.4. Ausgaben für Forschung und Entwicklung



Quelle: World Bank (2020a).

Ausgaben für F&E	Durchschnitt	Ranking
Schweiz	3,18	1
Deutschland	2,76	2
USA	2,71	3
Frankreich	2,18	4
Rumänien	0,48	5
Philippinen	0,12	6

Quellen: Darstellung des HWWI; World Bank (2020a).

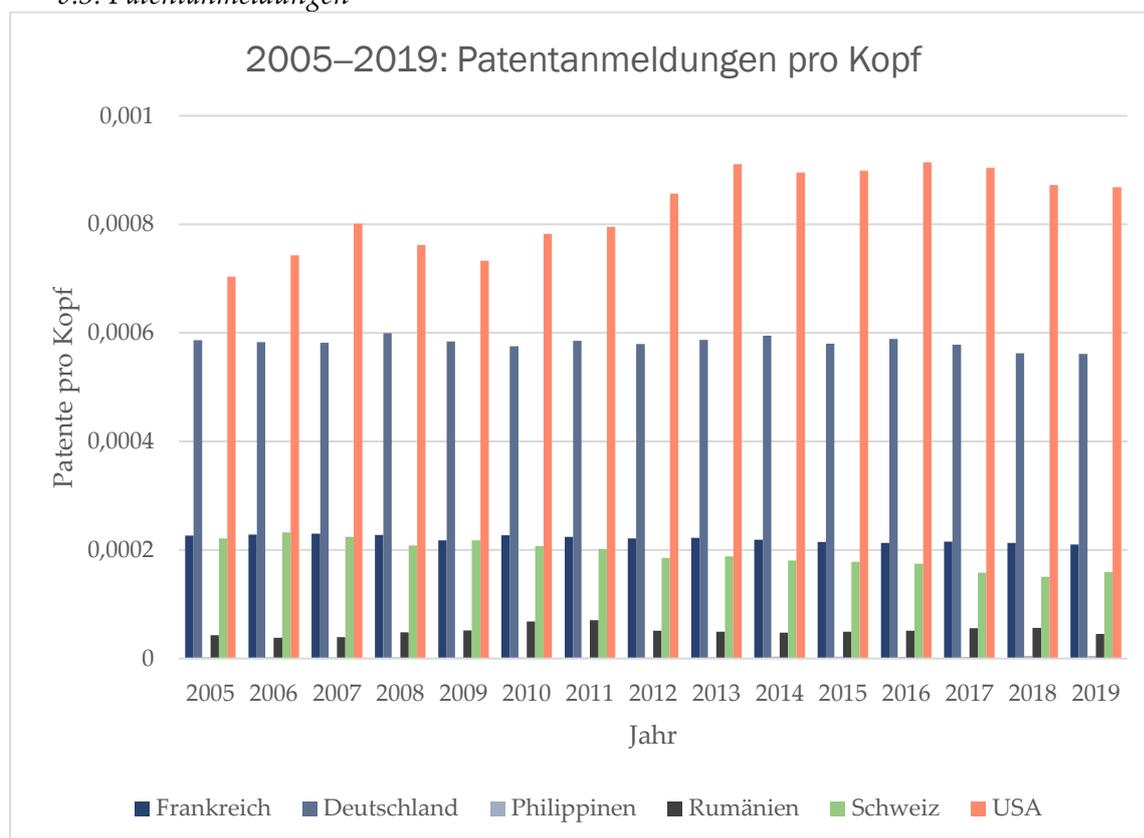
Der Indikator erfasst die Bruttoinlandsausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E), ausgedrückt in Prozent des BIP. Sie umfassen sowohl Kapital- als auch laufende

Ausgaben in den vier Hauptsektoren Unternehmen, Staat, Hochschulen und private Organisationen ohne Erwerbszweck. Der Indikator spiegelt die Ausgaben für Grundlagenforschung, angewandte Forschung und experimentelle Entwicklung wider.

Zur Generierung von Aussagen darüber, wie intensiv Wettbewerbsprozesse zur Hervorbringung von Innovationen sind, eignet sich der Indikator nur bedingt, da hier zu einem großen Teil auch staatliche Ausgaben einfließen. Dennoch bietet eine hohe Intensität von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten für Unternehmen Vorteile. Es entsteht ein günstiges Umfeld, da durch die Forschung Neuerungen angestoßen werden, die in der Folge für eine mögliche wirtschaftliche Verwendung zur Verfügung stehen.

Bei diesem Indikator liegt die Schweiz vor Deutschland und den USA, die fast gleichauf liegen, vorn. Es folgt mit etwas Abstand Frankreich und dann mit deutlichem Rückstand Rumänien und die Philippinen.

b.5. Patentanmeldungen



Quelle: World Bank (2020a).

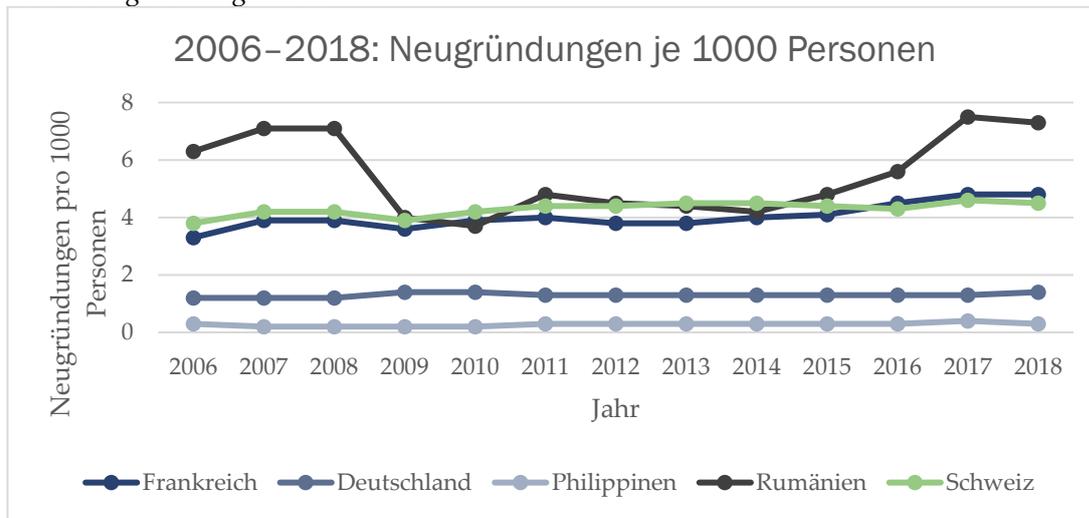
Patentanmeldungen pro Kopf	Durchschnitt	Ranking
USA	8,29E-04	1
Deutschland	5,82E-04	2
Frankreich	2,21E-04	3
Schweiz	1,93E-04	4
Rumänien	5,11E-05	5
Philippinen	2,81E-06	6

Quellen: Darstellung des HWWI; World Bank (2020a).

Der Indikator umfasst weltweite Patentanmeldungen, die im Rahmen des Vertrags über die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Patentwesens oder bei einem nationalen Patentamt eingereicht werden. Mit einem Patent erhält der Besitzer das ausschließliche Recht für die Verwertung eines neuen Produkts oder eines neuen Verfahrens. Voraussetzung ist, dass es eine neue Art und Weise darstellt, etwas zu tun, oder eine neue technische Lösung für ein Problem bietet. Die Zahl der Patentanmeldungen kann als Indikator dafür herangezogen werden, wie erfolgreich eine Volkswirtschaft dabei ist, Neuerungen hervorzubringen.

Die USA liegt bei den Patentanmeldungen je Einwohner auf Rang 1 vor Deutschland auf Rang 2. Frankreich und die Schweiz folgen mit großem Abstand. Rumänien und insbesondere die Philippinen liegen abgeschlagen auf den letzten Plätzen.

b.6. Neugründungsdichte⁵



Quelle: World Bank (2020a).

Neugründungsdichte	Durchschnitt	Ranking
Rumänien	5,48	1
Schweiz	4,30	2
Frankreich	4,03	3
Deutschland	1,30	4
Philippinen	0,28	5

Quellen: Darstellung des HWWI; World Bank (2020a).

Die Neugründungsdichte zeigt die Anzahl der neu registrierten Kapitalgesellschaften pro Kalenderjahr in einem Land, normiert auf die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter. Sie ist ein wertvoller Indikator, der die Auswirkungen regulatorischer, politischer und makroökonomischer Veränderungen auf das Gründungsgeschehen quantifiziert. Von Neugründungen geht ein erhöhter Wettbewerbsdruck auf die etablierten Anbieter aus, der für Dynamik auf den Märkten sorgt.

Die in Relation zur Bevölkerung höchste Zahl an Neugründungen weist Rumänien auf. Vergleichsweise hohe Werte zeigen auch die Schweiz und Frankreich. In Deutschland hingegen fällt die Zahl der Neugründungen deutlich geringer aus und wird nur

⁵ Für diesen Indikator liegen für die USA keine Daten vor.

noch von den Philippinen unterboten. Über die Zeit hinweg ist das Gründungsgeschehen in der Schweiz und in Deutschland relativ stabil. Rumänien fällt durch größere Schwankungen auf und Frankreich zeigt über einen längeren Zeitraum einen leichten Aufwärtstrend.

Wie bereits oben angemerkt, fließt der Indikator Neugründungsichte nicht in die Bewertungen des Teilbereichs b ein, da keine Daten für die USA vorliegen.

Zwischenergebnis für den Teilbereich b: Rolle des Wettbewerbs

Bildet man das arithmetische Mittel über die Rankings der zur Messung der Rolle des Wettbewerbs herangezogenen fünf Einzelindikatoren, wird deutlich, dass der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren in den USA am höchsten, jedoch nur gering stärker ausgeprägt ist als in der Schweiz. Frankreich und Deutschland belegen gemeinsam Rang 3, gefolgt von Rumänien und den Philippinen.

Wettbewerb	Firmen je 1000 Einwohner	Kosten der Start-up-Gründung	Zugang zu Risikokapital	leichter Zugang zu Krediten	Ausgaben für F&E	Patentmeldungen pro Kopf	Zwischenergebnis
USA	14,52	1,10	4,53	4,26	2,71	8,29E-04	1
Schweiz	31,22	2,79	3,78	4,02	3,18	1,93E-04	2
Frankreich	9,15	0,89	3,37	3,59	2,18	2,21E-04	3
Deutschland	7,82	5,81	3,53	3,66	2,76	5,82E-04	3
Rumänien	3,57	2,66	2,53	2,99	0,48	5,11E-05	5
Philippinen	2,63	26,04	2,85	3,30	0,12	2,81E-06	6

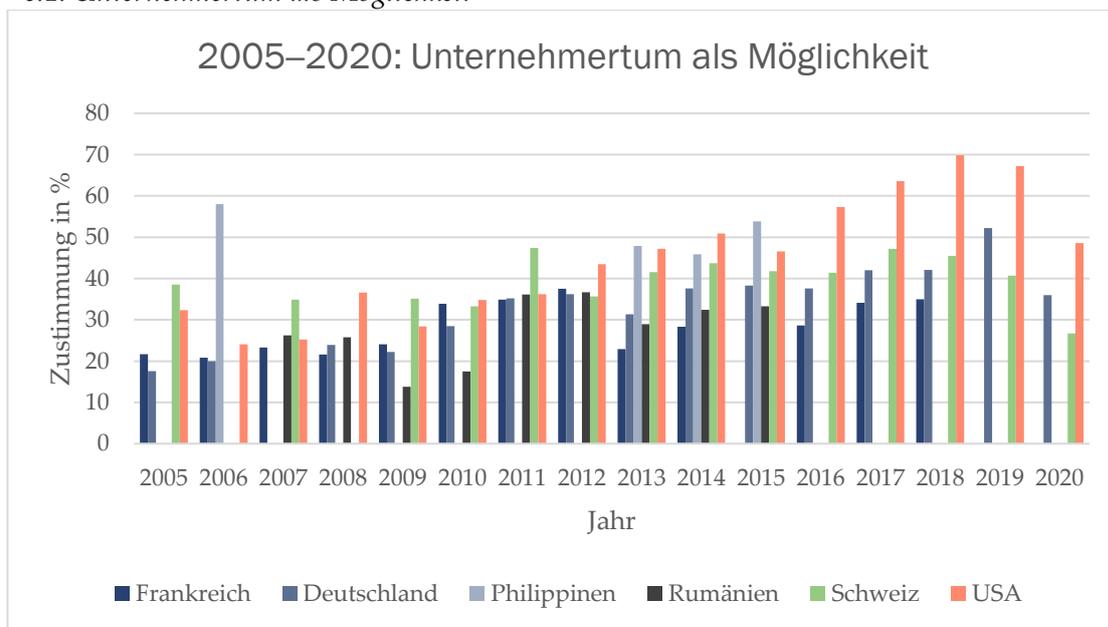
Quelle: Berechnungen des HWWI.

Teilbereich c: Unternehmertum

In Abschnitt 3.3 wurde herausgearbeitet, dass die Unternehmer selbst von entscheidender Bedeutung für die Dynamik und die Weiterentwicklung von Volkswirtschaften sind. In marktwirtschaftlichen Systemen sind es die Unternehmer, die Risiken eingehen, Neuerungen auf den Markt bringen und im Markt durchsetzen und so den fortlaufenden schumpeterschen Prozess der schöpferischen Zerstörung vorantreiben. Es stellt sich

daher die Frage, wie es um das Unternehmertum in den untersuchten Ländern bestellt ist. Die Bewertung erfolgt über vier Indikatoren – 1. Unternehmertum als Möglichkeit, 2. Motivation von Unternehmern, 3. innovative Unternehmensgründung und 4. gesellschaftlicher Status erfolgreicher Unternehmer.

c.1. Unternehmertum als Möglichkeit



Quelle: GEM (2020).

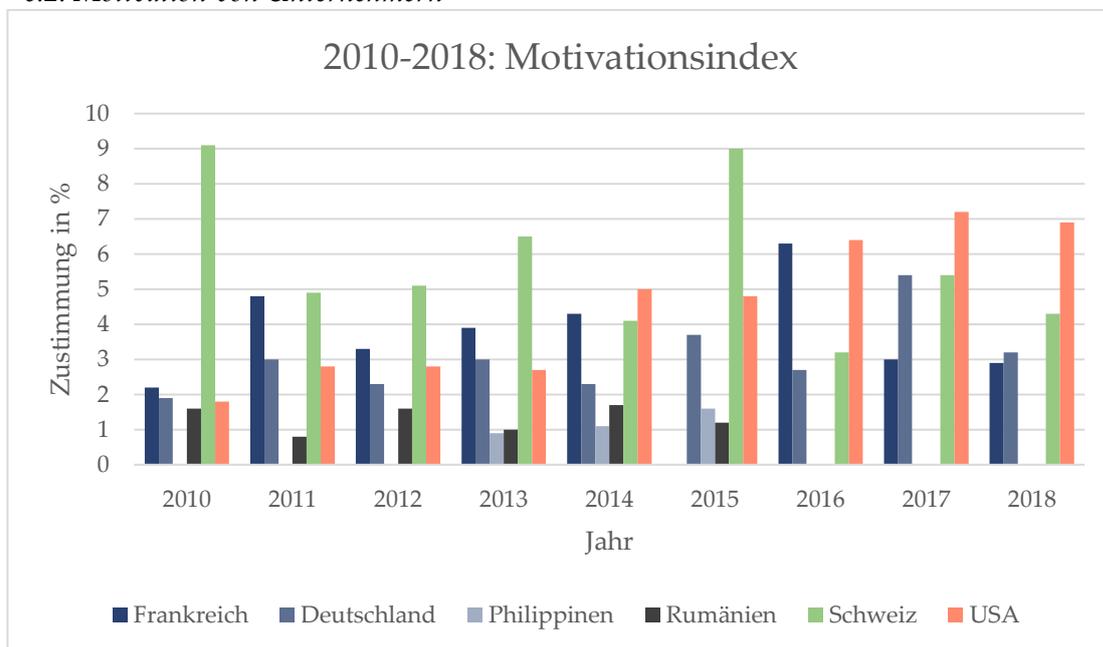
Unternehmertum als Möglichkeit	Durchschnitt	Ranking
Philippinen	51,40	1
USA	44,52	2
Schweiz	39,53	3
Deutschland	33,38	4
Frankreich	28,21	5
Rumänien	27,86	6

Quellen: Darstellung des HWWI; GERA (2020).

Der Indikator „Unternehmertum als Möglichkeit“ gibt den Prozentsatz von Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren wieder, die selbst nicht unternehmerisch tätig sind, in ihrem Umfeld aber gute Möglichkeiten zur Gründung eines Unternehmens sehen.

Auf den Philippinen ist das jeder Zweite und in den USA noch rund 45 Prozent der Personen im erwerbsfähigen Alter. In Deutschland, das nach der Schweiz den vierten Rang einnimmt, sieht nur noch rund ein Drittel der Bevölkerung die Möglichkeit einer unternehmerischen Betätigung. In Frankreich und in Rumänien sind es weniger als 30 Prozent.

c.2. Motivation von Unternehmern



Quelle: GERA (2020).

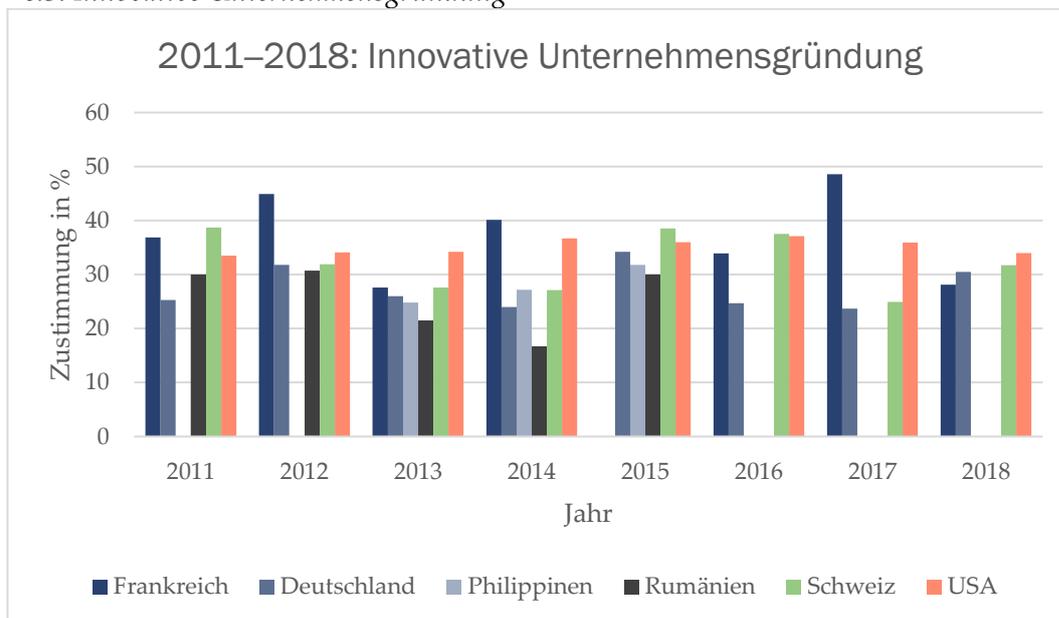
Motivationsindex	Durchschnitt	Ran-king
Schweiz	5,73	1
USA	4,49	2
Frankreich	3,84	3
Deutschland	3,06	4
Rumänien	1,32	5
Philippinen	1,20	6

Quellen: Darstellung des HWWI; GERA (2020).

Der Motivationsindex setzt den Anteil an Unternehmen, die aufgrund einer wahrgenommenen Chance gegründet wurden, ins Verhältnis zum Anteil an Unternehmen, die aus „purer Not“ heraus gegründet wurden. Ein Wert über eins besagt, dass mehr Unternehmen aus „echter unternehmerischer Motivation“ heraus gegründet wurden, als Gründungen zur Sicherung des Lebensunterhalts erfolgten. Je höher der Wert ausfällt, desto höher ist der unternehmerische Antrieb im Sinne Schumpeters.

Im Sample ist dieser Index in der Schweiz mit 5,7 am höchsten. Die USA und Frankreich folgen mit Werten von 4,5 und 3,8. Deutschland liegt mit einem Wert von 3,1 im Mittelfeld. In Rumänien und auf den Philippinen liegen die Werte knapp über eins.

c.3. Innovative Unternehmensgründung



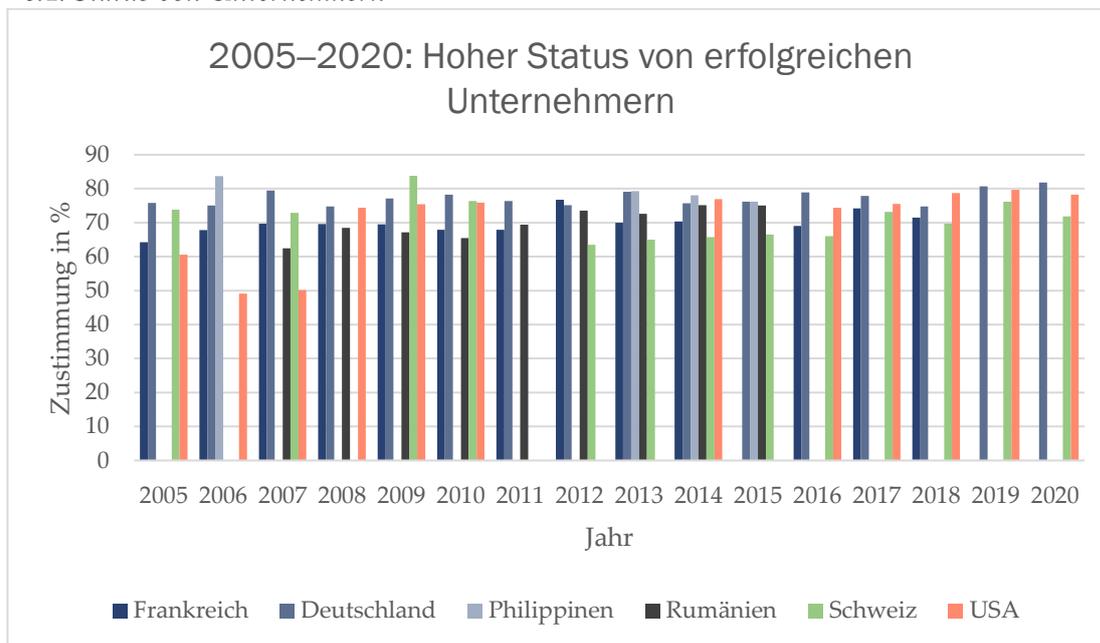
Quelle: GERA (2020).

Innovative Unternehmensgründung	Durchschnitt	Ranking
Frankreich	37,16	1
USA	35,19	2
Schweiz	32,24	3
Philippinen	27,93	4
Deutschland	27,53	5
Rumänien	25,78	6

Quellen: Darstellung des HWWI; GERA (2020).

Der Indikator „Innovative Unternehmensgründung“ gibt den Prozentsatz der Beteiligten an Unternehmensgründungen an, die antworteten, dass ihr Produkt oder ihre Dienstleistung zumindest für einige Kunden neu ist und dass nur wenige bzw. keine anderen Unternehmen das gleiche Produkt anbieten. Der Wert ist in Frankreich und in den USA am höchsten. Die Schweiz erreicht Rang 3. Die Philippinen setzen sich vor Deutschland auf Rang 4, wobei beide Länder zirka 10 Prozentpunkte weniger als Frankreich erzielen. Rumänien belegt mit nur geringem Abstand zu Deutschland den letzten Rang.

c.4. Status von Unternehmern



Quelle: GERA (2020).

Hoher Status von erfolgreichen Unternehmern	Durchschnitt	Ranking
Philippinen	79,33	1
Deutschland	77,33	2
Schweiz	71,13	3
USA	70,76	4
Rumänien	69,96	5
Frankreich	69,89	6

Quelle: Darstellung des HWWI; GERA (2020).

Der Indikator „Hoher Status von erfolgreichen Unternehmern“ gibt den Prozentsatz der 18–64-Jährigen an, die der Aussage zustimmen, dass erfolgreiche Unternehmer in ihrem Land ein hohes Ansehen genießen. Am stärksten ausgeprägt ist diese Sichtweise auf den Philippinen und in Deutschland. Frankreich bildet das Schlusslicht. Die Spannweite des Indikators ist mit 10 Prozentpunkten allerdings überschaubar. In allen betrachteten Ländern genießen erfolgreiche Unternehmer somit ein relativ hohes Ansehen.

Zwischenergebnis Teilbereich c: Unternehmertum

Konsolidiert man die Rankings der zur Messung der Rolle des Unternehmertums herangezogenen vier Einzelkriterien, ergibt sich, dass das Unternehmertum in der Schweiz und den USA den höchsten Stellenwert einnimmt, gefolgt von den Philippinen. Deutschland und Frankreich liegen gemeinsam auf Platz vier. Rumänien belegt mit einigem Abstand Platz sechs.

Unternehmertum	Unternehmertum als Möglichkeit	Motivationsindex	Innovative Unternehmensgründungen	Hoher Status von erfolgreichen Unternehmern	Zwischenergebnis
Schweiz	39,53	5,73	32,24	71,13	1
USA	44,52	4,49	35,19	70,76	2
Philippinen	51,40	1,20	27,93	79,33	3
Frankreich	28,21	3,84	37,16	69,89	4
Deutschland	33,38	3,06	27,53	77,33	4
Rumänien	27,86	1,32	25,78	69,96	6

Quelle: Berechnungen des HWWI.

5 Gesamtranking und Fazit

Die durch die Corona-Pandemie induzierte Krise der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft macht es notwendig, neue Antworten auf die Frage nach dem effektiven Zusammenwirken von Staat und Unternehmen in marktwirtschaftlich organisierten Wirtschaftssystemen zu suchen. Die in der Krisenbewältigung offenbarten Schwächen haben exemplarisch gezeigt, dass weder „der Staat“ noch „der Markt“ in der Lage sind, große gesamtgesellschaftliche Herausforderungen jeweils im Alleingang zu bewältigen. Theoretisch und empirisch ist gut belegt, dass ökonomische Prosperität auf einem aus-tarierten Zusammenwirken des öffentlichen und des privaten Sektors beruhen. Der staatliche Ordnungsrahmen (funktionierendes Preissystem, stabile Geldpolitik, freier Marktzugang, Privateigentum, Vertragsfreiheit, Haftung, konstante Wirtschaftspolitik, Wettbewerbspolitik, Verteilungspolitik, Arbeitsmarktpolitik und Kontrolle externer Effekte) schafft die Voraussetzungen für Wettbewerb und Unternehmertum. Der Wettbewerb schafft Anreize, neue Produkte und Produktionsmethoden zu entwickeln, und ist zugleich Kontrollinstanz für die ökonomische Tragfähigkeit der Innovationen. Treibende Kraft in diesem System ist der Unternehmer. Er stellt mit einer Kombination aus Entdeckergeist und Gewinnstreben das Bestehende laufend in Frage, entwickelt Neuerungen und setzt diese am Markt durch – und hält so den Prozess der schöpferischen Zerstörung am Laufen.

	Ord- nungs- rahmen	Wettbe- werb	Unterneh- mertum	Summe Durch- schnittsranking	Gesamtwertung
Schweiz	1,8	2,14	2,5	1,33	1
USA	3,2	2	2,75	2	2
Deutschland	2,6	3,14	3,75	3	3
Frankreich	3,2	3,14	3,75	3,33	4
Philippinen	5,6	5,43	3	5	5
Rumänien	4,6	5,14	5,5	5,33	6

Quelle: Berechnungen des HWWI.

Im Vergleich der sechs Länder weist die Schweiz derzeit die besten Bedingungen für unternehmerisches Handeln auf. Die hohe Stabilität des ordnungspolitischen Rahmens

und das ausgeprägte Unternehmertum (jeweils Rang 1) gemeinsam mit einem intensiven Wettbewerb (Rang 2) führten zu dieser Spitzenwertung. Aber auch in der Schweiz gibt es noch Verbesserungspotenzial bei einzelnen Indikatoren. Dritte Ränge gab es im Teilbereich c (Unternehmertum) beim Unternehmertum als Möglichkeit (c.1.), bei der innovativen Unternehmensgründung (c.3.) und dem Status der Unternehmer (c.4.). Nur zu vierten Plätzen reichte es im Teilbereich a (Stabilität des ordnungspolitischen Rahmens) bei der Geschäftsfreiheit (a.3.) und im Teilbereich b (Wettbewerb) bei den Kosten für Start-up-Gründungen (b.2.) und der Anzahl der Patentanmeldungen (b.5.).

Deutschland landet im Gesamtranking nach den USA auf dem dritten Platz. Mit Rang 2 wurde im Teilbereich a die gute Stabilität des ordnungspolitischen Rahmens gewürdigt. Der nur gering ausgeprägte Wettbewerb (Rang 4 im Teilbereich b) sowie ausgeprägte Defizite in gleich mehreren Indikatoren im Bereich des Unternehmertums (Rang 5 im Teilbereich c) führten zur letztendlichen Platzierung. Im Bereich des Unternehmertums wurde nur beim Status erfolgreicher Unternehmer (c.4.) ein zweiter Platz erzielt – bei allen anderen Faktoren wurden nur vierte und fünfte Plätze erreicht. Im Teilbereich b (Wettbewerb) besteht insbesondere bei den Kosten für Start-up-Gründungen (b.2.) sowie bei der Unternehmensdichte (b.1.) Verbesserungsbedarf.

Zusammenfassung: Ranking in Teilbereichen

Indikatoren	Deutschland	Frankreich	Philippinen	Rumänien	Schweiz	USA
Ordnungsrahmen						
Regulatorische Qualität	2	4	6	5	1	3
Politische Stabilität	2	4	6	5	1	3
Geschäftsfreiheit	2	3	6	5	4	1

Rechtsstaatlichkeit	2	4	6	5	1	3
Gewinnbesteuerung	5	1	4	3	2	6
Inflationsrate	3	2	5	6	1	4
<i>Zwischenergebnis a:</i>	2	3	6	5	1	3
Wettbewerb						
Firmen je 1000 Einwohner	4	3	6	5	1	2
Kosten der Start-up-Gründung	5	1	6	3	4	2
Zugang zu Risikokapital	3	4	5	6	2	1
leichter Zugang zu Krediten	3	4	5	6	2	1
Ausgaben für F&E	2	4	6	5	1	3
Patentanmeldungen	2	3	6	5	4	1
<i>Zwischenergebnis b:</i>	3	3	6	5	2	1
Unternehmertum						
Unternehmertum als Möglichkeit	4	5	1	6	3	2

Motivationsindex	4	3	6	5	1	2
Innovative Unternehmens- gründungen	5	1	4	6	3	2
Hoher Status von erfolgreichen Unternehmern	2	6	1	5	3	4
<i>Zwischenergebnis</i> <i>c:</i>	4	4	3	6	1	2
Gesamtranking	3	4	5	6	1	2

Quelle: Berechnungen des HWWI.

6 Quellen

- Aghion, P.; Howitt, P. (1998): *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, MIT Press.
- Bernau, P. (2021): Deutschland scheitert in kleinen Schritten, FAZ 31.05. 2021.
- Brenke K.; Wagner, G. (2013): Ungleiche Verteilung der Einkommen bremst das Wirtschaftswachstum, *Wirtschaftsdienst* 2013 (2), S. 110–116.
- Christensen, C. (1997): *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Boston, Harvard Business Press.
- Coase, R. (1937): *The Nature of the Firm*, *Economica*.
- Eucken, W. (1952/1990): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Tübingen, Mohr.
- Frawley, T.; Fahy, J. (2006): Revisiting the First-Mover Advantage Theory. A Resource-Based Perspective. In: *The Irish Journal of Management* 2006, 27, 1, S. 273–295.
- Fuest, C. (2018): *Der dritte Systemwettbewerb*, ifo Standpunkt Nr. 200, München, ifo Institut.
- Fukuyama, F. (1992): *The End of History and the Last Man*, New York, Free Press.
- Global Entrepreneurship Research Association (GERA) (2020): *Global Entrepreneurship Index*. <https://www.gemconsortium.org/data>; abgerufen am 30.07.2021.
- Haric, P. (2021): Neoklassische Theorie der Unternehmung. In: *Gabler Wirtschaftslexikon*. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/neoklassische-theorie-der-unternehmung-37760/version-261191>; abgerufen am 30.07. 2021.
- Hayek, F. A. v. (1969): Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. in: Hayek, F. A. v. (Hrsg.), *Freiburger Studien*, Tübingen, Mohr.
- Hayek, F. A. v. (1996): Die Anmaßung von Wissen. in: Kerber, W. (Hrsg.), *Neue Freiburger Studien*, Tübingen, Mohr, S. 198, 244 f.
- Heritage Foundation (2021): *Index of Economic Freedom*. https://www.heritage.org/index/excel/2021/index2021_data.xls; abgerufen am 30.07.2021.
- Kondratjew, N. D. (1926): Die langen Wellen der Konjunktur. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*. Band 56, 1926, S. 573–609.
- Preiser, E. (1955): Multiplikatorprozess und dynamischer Unternehmergewinn. in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. Band 167, 1955, S. 127–140.
- Schmidtchen, D.; Kirstein, R. (2001): Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. *CSLE Discussion Paper*, No. 2001-02, Universität des Saarlandes, Center for the Study of Law and Economics (CSLE), Saarbrücken.

Schumpeter, J. (1912/1987): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmengewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, Berlin 1987, Duncker & Humboldt.

Smith, A. (1776/1789/1993): Der Wohlstand der Nationen, München, dtv.

World Bank (2020a): World Development Indicators online.

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; abgerufen am 30.07.2021.

World Bank (2020b): Worldwide Governance Indicators online.

<https://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators>; abgerufen am 30.07.2021.

World Bank (2020c): Global Financial Development Indicators online.

<https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>; abgerufen am 30.07.2021.

World Economic Forum (WEF) (2020): Global Competitiveness Index.

https://govdata360.worldbank.org/indicators/ha03bec65?country=BRA&indicator=41472&viz=line_chart&years=2017,2019; abgerufen am 30.07.2021.