

die nächste Zeit abgesichert zu sein. Kam der Großkunde jedoch in wirtschaftliche Schwierigkeiten, traf es die Existenzgründer häufig mit. Dann bezahlten sie im wahrsten Sinne des Wortes Lehrgeld. Wer von den Befragten solche Probleme hatte, hat sich oft ein zweites Standbein zugelegt, entweder in Form von ergänzenden Produkten/Leistungen oder durch die Erweiterung des Kundenkreises. Neben den ursprünglich umworbenen Großkunden haben sie jetzt auch die kleineren, aber treuen Kunden schätzen gelernt. Dennoch fällt in den Interviews eine Art „Gläubigkeit“ an die Großindustrie auf. Wenn die Großindustrie in ihrer Region gefördert wird, so verhilft das dem Mittelstand zu Aufträgen, bringt eine Verbesserung der Infrastruktur und führt zum Aufschwung; so lautet die Argumentation. Ein Aufschwung ohne Großbetrieb, nur aus dem Mittelstand heraus, scheint für diese Unternehmer schwer vorstellbar, vielleicht auch deshalb, weil sie aus Kombinat kommen.

Einige Unternehmer besinnen sich auf frühere Kontakte nach Osteuropa und beleben alte Handelsbeziehungen neu. Und wer in den alten Bundesländern am fehlenden Markennamen zu scheitern droht, geht auch nach Asien oder Amerika, wo „made in Germany“ einen guten Ruf hat und nicht vordergründig nach Ost oder West beurteilt wird.

Viele Befragte berichten vom harten Konkurrenzkampf in ihrer Branche, dem sie sich mit Qualität, Zuverlässigkeit und Seriosität stellen wollen. Von solch einem Vorgehen versprechen sie sich positive Referenzen. Insgesamt wird deutlich, daß es für die befragten ostdeutschen Existenzgründer ein mühsames Unterfangen war und ist, sich auf dem Markt zu etablieren. Aber: ein Anfang ist den hier beschriebenen Unternehmern gelungen. Sie haben sich quantitative Grundlagen geschaffen, um ihre Unternehmen zu stabilisieren. Ein Etappenziel ist erreicht.

### **Perspektiven**

Die hier skizzierte Gruppe von Existenzgründern könnte man fast als „Unternehmer wider Willen“ bezeichnen. Sie hatten eine sichere berufliche Perspektive vor der Wende und wurden erst durch diese zu neuen Entscheidungen gedrängt. Vordergründig betrachtet, sahen ihre Perspektiven damals nicht sehr günstig aus: nicht mehr jung, beruflich zwar hoch qualifiziert und erfahren, aber auch eingefahren auf planwirtschaftlichen Gleisen.

Ihre Motive für den von ihnen präferierten Weg zur Selbständigkeit tragen defensive Züge: Sicherung des Unternehmensfortbestandes eines unter nichtmarktwirtschaftlichen Bedingungen eingeführten Unternehmens, der dortigen Arbeitsplätze und der eigenen Existenz. Sie sind das Risiko eingegangen, unter diesen Bedingungen Unternehmer zu werden. Inzwischen befinden sie sich mehrheitlich in der Konsolidierungsphase ihres Unternehmens. Sie sind stolz auf das, was sie bisher vollbracht haben, auch wenn sich das noch nicht immer in Gewinnen niederschlägt. Aber sie sind noch da, haben eine enorme Anpassungsleistung an sich verändernde Rahmenbedingungen vollbracht.

Die Stimmungslage unter den Befragten ist gut, allgemein sind sie mit ihrem Leben zufrieden. Sie könnten als „kritische Realisten“ bezeichnet werden, die aus ihrer Situation das Beste für sich und die Firma machen wollen. In der Beurteilung der Entwicklungsperspektiven für ihre Region widerspiegeln die Antworten die regionalen Disparitäten im Strukturwandel. Optimistischer sind jene Unternehmer, in deren Umfeld sich ein Cluster gebildet hat, das eine Mischung aus größeren und kleineren Unternehmen mit dazugehöriger oder sich gerade entwickelnder Infrastruktur darstellt. Aber nicht nur sie, sondern auch die anderen, an weniger günstigen Standorten angesiedelten befragten Unternehmer wollen ihren jetzigen Status festigen und weiterhin „was unternehmen“.

*Cornelia Lang (cln@iwh.uni-halle.de)*

## **Ist eine spezifische FuE-Förderung für die neuen Länder notwendig?**

*Es herrscht vielfach die Auffassung vor, in den neuen Ländern bestehe eine im Vergleich zu den alten Ländern geringe und für eine zügige Anpassung der Wettbewerbsfähigkeit nicht ausreichende Aktivität der Unternehmen in Forschung und Entwicklung (FuE). Hierauf basieren Forderungen,*

*FuE in den neuen Ländern stärker als bisher zu fördern. Bei disaggregierter Betrachtung für unterschiedliche Sektoren und Unternehmensgrößen zeigt sich in den neuen Ländern allerdings eine FuE-Intensität, die eher höher ist als in vergleichbaren westdeutschen Unternehmen.*

Grundsätzlich können verschiedene Marktbesonderheiten eine FuE-Förderung rechtfertigen. Dazu zählen externe Effekte von Innovationen sowie FuE-Größenvorteile und unvollkommene Kreditmärkte, die den Eintritt in FuE-intensive Märkte behindern. Dies begründet aber nicht, warum kleine und mittlere sowie allgemein junge Unternehmen der alten Länder weniger Förderung erhalten sollten als entsprechende ostdeutsche Unternehmen. Begründet werden kann eine spezifische FuE-Förderung für die neuen Länder jedoch mit dem Fehlen von Netzwerken innovativer Unternehmen. Hieraus entsteht ein Standortnachteil für innovierende ostdeutsche Unternehmen, da es an Kooperationsmöglichkeiten in ihrer Region mangelt. Dies behindert nicht nur die Neugründung innovativer Unternehmen, sondern auch die Ansiedlung solcher aus Westdeutschland und dem Ausland.

### **Entwicklung der FuE-Tätigkeit**

Nachdem die Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion ostdeutsche Unternehmen unmittelbar westdeutscher und ausländischer Konkurrenz aussetzte, wurden Schwächen in Produktsortiment und Produktivität zu einer existenziellen Bedrohung. Um eine Annäherung an die Wettbewerbsfähigkeit konkurrierender Unternehmen zu erreichen, waren Produktimitation und Technologietransfer zunächst ein probates Mittel. Dies allein konnte allerdings auf lange Sicht kein geeigneter Weg sein. Durch Technologietransfer und Produktimitationen sind Wettbewerbsnachteile nicht dauerhaft neutralisierbar. Fortwährende Neuerungen innovierender Unternehmen geben diesen laufend neue Kosten- bzw. Sortimentsvorteile. Ostdeutsche Unternehmen müssen daher auch eigene FuE durchführen, wollen sie Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz erringen und sich auf überregionalen Märkten etablieren.

Auf den ersten Blick erscheinen die FuE-Aktivitäten ostdeutscher Unternehmen quantitativ auf einem vergleichsweise geringen Niveau.<sup>7</sup> Eine differenziertere Betrachtung, die betriebsgrößen- und branchenspezifische Faktoren berücksichtigt, kommt allerdings zu einem anderen Bild:<sup>8</sup> Danach weisen die Unternehmen der neuen Länder, die nahezu ausnahmslos zur Gruppe der kleinen und mittleren

Unternehmen (KMU) gehören, für die verschiedenen Wirtschaftssektoren im Mittel höhere FuE-Intensitäten auf als westdeutsche Unternehmen kleiner und mittlerer Größe (vgl. Tabelle). Die bei aggregierter Betrachtung niedrige FuE-Intensität in Ostdeutschland ist zu einem guten Teil eine Folge der schwachen Präsenz von Großunternehmen sowie außerdem einer noch geringen Bedeutung FuE-intensiver Sektoren.<sup>9</sup>

### **Funktionsfähigkeit des Marktes für FuE**

Derzeit wird vor allem mit Personalkostenzuschüssen zu Aufwendungen für FuE-Mitarbeiter, Eigenkapital- und Kredithilfen sowie Formen direkter Projektförderung FuE in den neuen Ländern gefördert, wobei kleine und mittlere Unternehmen bevorzugt behandelt werden. Angesichts der bei disaggregierter Sichtweise de facto hohen FuE-Intensität ostdeutscher Unternehmen erscheint eine Erhöhung dieser FuE-Förderung für die neuen Länder zumindest sehr fragwürdig. Dies würde zu einem weiteren Anwachsen von FuE-Aktivitäten bei Unternehmen führen, die überwiegend bereits jetzt diesbezüglich höhere Aktivitäten aufweisen als ihre westdeutschen Pendanten.<sup>10</sup>

Die derzeitige FuE-Aktivität ostdeutscher Unternehmen ist maßgeblich das Ergebnis der spezifischen FuE-Förderung für die neuen Länder. Es stellt sich jedoch die Frage, inwiefern eine Förderung überhaupt gerechtfertigt ist. Zu untersuchen ist dazu, wie funktionsfähig der Markt in bezug auf FuE ist und in welchem Maße Faktoren wirksam sind, die in den neuen Ländern eine für den Abbau der Produktivitäts- und Einkommenslücke gegenüber Westdeutschland unzureichende FuE-Aktivität verursachen würden.

#### **a) Markteintrittsbarriere Größenvorteile und Lernkurveneffekte**

FuE kann insbesondere dadurch beeinträchtigt sein, daß der Eintritt in FuE-intensive Märkte behindert wird. Ist dies der Fall, können oligopolistische Marktstrukturen und möglicherweise sogar

<sup>7</sup> Vgl. SV-Wissenschaftsstatistik, Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft 1995 bis 1997. Essen.

<sup>8</sup> Vgl. LICHT, G.; STAHL, H.: Ergebnisse der Innovationserhebung 1996. Mannheim 1997, S. 55 f.

<sup>9</sup> In diesen beiden Umständen sehen auch Spielkamp et al. die bei aggregierter Betrachtung niedrige FuE in Ostdeutschland begründet (vgl. SPIELKAMP, A. et al.: Industrielle Forschung und Entwicklung in Ostdeutschland. Baden-Baden 1998, S. 67 f.).

<sup>10</sup> Zur Entwicklung der Förderpolitik und der FuE-Tätigkeit von Unternehmen vgl. DIETRICH, V.; RAGNITZ, J.; ROTHFELS, J.: Wechselbeziehungen zwischen Transfers, Wirtschaftsstruktur und Wachstum in den neuen Bundesländern. IWH-Sonderheft 1/1998. Halle, S. 160 ff.

Tabelle:

Medianwerte der disaggregierten FuE-Intensitäten (laufende Innovationsaufwendungen/Umsatz) im Verarbeitenden Gewerbe für Unternehmen<sup>a</sup> der neuen und alten Länder  
- in vH -

	Neue Bundesländer <sup>b</sup>	Alte Bundesländer			
		5-99 Beschäftigte	100-249 Beschäftigte	250-999 Beschäftigte	1.000 und mehr Beschäftigte
Ernährung, Tabakverarbeitung	0,5	0,4	0,1	0,5	1,0
Textil-, Bekleidungs- und Ledergewerbe	2,3	0,8	0,5	0,8	1,0
Chemische Industrie, Mineralöl	4,3	3,0	1,5	2,0	4,6
Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	2,3	1,1	1,0	1,5	2,5
Herstellung von Glas, Keramik u.a.	2,2	1,0	1,6	1,5	3,1
Metallerzeugung und -bearbeitung	1,4	1,0	0,3	0,9	1,3
Werkzeugmaschinenbau u.a.	4,6	1,8	1,8	2,4	3,3
Maschinenbau für bestimmte Wirtschaftszweige	3,4	2,4	1,8	2,2	3,2
Büromaschinenbau u.a.	11,0	4,8	2,8	5,1	7,4
Herstellung elektronischer Bauelemente	11,6	2,6	2,7	5,4	7,1
Medizintechnik u.a.	9,1	4,7	4	4,3	5,8
Herstellung von Kraftwagen	4,0	0,8	2,5	2,3	2,8

<sup>a</sup> Unternehmen mit Innovationen. – <sup>b</sup> Aufgrund zu geringer Besetzung keine Differenzierung nach Unternehmensgrößen möglich.

Quelle: Zusammengestellt nach Licht, G.; Stahl, H.: Ergebnisse der Innovationserhebung 1996. Mannheim 1997.

Monopolstellungen in FuE-intensiven Märkten entstehen. Der Wettbewerb ist hierdurch eingeschränkt, eine Verdrängungsgefahr für die etablierten Anbieter somit kaum gegeben, wodurch deren Anreize für laufende Verbesserungen ihrer Produkte gering sind. FuE kann somit unterhalb des gesamtwirtschaftlich optimalen Niveaus bleiben.

Markteintrittsbarrieren können z.B. aus Größenvorteilen, d.h. aus dem Vorliegen mit wachsender Unternehmensgröße sinkender Stückkosten entstehen. Als Größenvorteile können Unteilbarkeiten in FuE einzusetzender Faktoren (d.h. Mindestgrößen von Einsatzfaktoren) wirken. Gerade Sektoren mit hohen Unteilbarkeiten in der Produktion weisen häufig auch Unteilbarkeiten in der Produktentwicklung auf.<sup>11</sup> Manche FuE-Projekte haben eine Größe, die allein im Großunternehmen

oder im Verbund mehrerer kooperierender Unternehmen realisierbar ist. Auch Kooperationen erfordern jedoch oft die Einschaltung eines größeren Partners.

Ein weiterer Größenvorteil entsteht daraus, daß in FuE-Prozessen mitunter Innovationen – oder für Innovationen relevantes – technisches Wissen anfällt, das von Großunternehmen mit breitem Produktprogramm eher intern verwertbar ist als durch Kleinunternehmen. Diesen bleibt häufig allenfalls der Weg einer mit hohen Transaktionskosten verbundenen externen Verwertung.

Für Größenvorteile ist in bezug auf ihre Wirkung als Markteintrittsbarriere allerdings einschränkend zu berücksichtigen, daß sich teilweise gerade kleine Unternehmen als geeignet erweisen, Innovationen durchzuführen. Dies wird u.a. auf flexiblere Organisationsstrukturen zurückgeführt.<sup>12</sup> So-

<sup>11</sup> Beispiele sind die Automobilproduktion (in Form aufwendiger Versuchsanlagen, wie Teststrecken oder Windkanäle) sowie der Flugzeugbau. In letzterem waren bei der Airbusproduktion hohe Subventionen erforderlich, um gegen die etablierten Anbieter Boeing und McDonnell-Douglas einen erfolgreichen Markteintritt zu ermöglichen.

<sup>12</sup> Vgl. z.B. SCHERER, F.: Changing Perspectives on the Firm Size Problem, in: Acs, Z. J.; Audretsch, D. B. (Eds), Innovation and Technological Change: An International Comparison, 1991 sowie ACS, Z. J.; AUDRETSCH, D. B.;

weit Innovationsprojekte nicht durch ausgeprägte Unteilbarkeiten für die bei FuE notwendigen Einsatzfaktoren gekennzeichnet sind, ist deshalb z.T. gerade der Bereich kleiner und mittlerer innovativer Unternehmen Motor des technischen Fortschritts.

Stärker als durch Größenvorteile dürfte von Lernkurveneffekten eine Beeinträchtigung des Markteintritts ausgehen. Lernkurveneffekte bedeuten, daß im Zuge des Produktionsprozesses Kenntnisse gewonnen werden, die eine Kostensenkung ermöglichen.<sup>13</sup> Lernkurveneffekte treten gerade im Zuge von FuE-Prozessen auf. Für die neuen Länder hat dies besondere Relevanz, da westdeutsche und ausländische Unternehmen zumeist deutlich weiter auf FuE-Lernkurven fortgeschritten sind als neue – aber auch bestehende, jedoch umzustrukturierende – ostdeutsche Unternehmen. Hierbei ist die Unterscheidung zwischen absoluten Newcomern und Newcomern aus anderen, marktnahen Bereichen wichtig. Letztere verfügen eher über finanzielle Mittel und Know-how, das einen Eintritt begünstigt. In einer Transformationswirtschaft wie den neuen Ländern sind aber gerade absolute Newcomer vorherrschend.

Eine spezifische Förderung für die neuen Länder läßt sich hieraus aber nicht begründen. Vor der Problematik von Lernkurveneffekten sowie anderen Größenvorteilen stehen auch junge oder erst zu gründende Unternehmen sowie kleine Unternehmen Westdeutschlands. Ableiten läßt sich nur eine gesamtdeutsche FuE-Förderung junger und kleiner Unternehmen, von der allerdings die neuen Länder aufgrund der dort vorherrschenden kleinbetrieblichen Unternehmensstruktur sowie Neugründungsaktivität besonders stark profitieren dürften.

#### *b) Markteintrittsbarriere asymmetrische Information und unvollkommene Kapitalmärkte*

Eine weitere Eintrittsbarriere in Märkte für FuE-intensive Güter stellen Informationsasymmetrien dar, die den Kapitalzugang beeinträchtigen. Die Aufnahme von Fremdmitteln ist zwar generell mit der Problematik asymmetrischer Information verbunden. Das gilt aber besonders für FuE-Projekte. Diese weisen Erfolgsaussichten auf, die

---

FELDMAN, M. P.: R&D Spillovers and Innovative Activity. Berlin 1992.

<sup>13</sup> Insofern sind Lernkurveneffekte auch als dynamische Größenvorteile interpretierbar. Zu solchen Vorteilen vgl. Symeonidis, G.: Innovation, Firm Size and Market Structure: Schumpeterian Hypotheses and some New Themes, in: OECD Economic Studies No. 27, 1996/II, S. 55 f.).

selbst für das durchführende Unternehmen – und um so mehr für externe Betrachter – kaum abschätzbar sind. Speziell für junge oder erst mittels Eigen- oder Fremdkapital zu gründende Unternehmen, die FuE-intensive Leistungen erstellen, bildet somit der Kapitalzugang ein Hindernis. Hierbei stehen asymmetrische Informationen bzw. unvollkommene Kapitalmärkte in engem Zusammenhang zur Eintrittsbarriere Größenvorteile. Sind Größenvorteile relevant, ist ein hoher Kapitalaufwand erforderlich. Dies bildete dann kein Problem, wenn vollkommene Kapitalmärkte gegeben wären.

Weil, wie unter a) angemerkt, z.T. gerade kleine Unternehmen Ausgangspunkt erfolgreicher Innovationstätigkeit sein können, ist die Problematik asymmetrischer Information und damit verbundener Kapitalmarktrestriktionen für die neuen Länder ein besonderes Problem. Die Neugründung von Technologieunternehmen, aber auch die Investitionschancen bestehender Technologieunternehmen in den neuen Ländern, werden hierdurch beeinträchtigt. Wie für die FuE-Eintrittsbarriere Größenvorteile bzw. Lernkurveneffekte gilt aber auch hier, daß vor der Problematik informationsbedingter Kapitalmarktrestriktionen nicht ausschließlich ostdeutsche kleine und junge Unternehmen stehen. Eine allein die neuen Länder betreffende FuE-Förderung ist folglich auch aus diesem Argument nicht ableitbar.

#### *c) Externe Effekte von FuE*

Ein schon „klassisches“ Argument für die Begründung staatlicher FuE-Förderung bilden positive externe Effekte. So gehen von FuE-Aktivitäten teilweise Nutzengewinne aus, die dem FuE durchführenden Unternehmen nicht oder nur zu einem geringen Teil durch Verkaufserlöse oder Lizenzgebühren vergütet werden. Dies ist insbesondere der Fall, wenn eine Neuentwicklung relativ leicht imitierbar ist oder aus der Innovation Folgeinnovationen erzielbar sind, die sich nicht ausreichend in Lizenzgebühren widerspiegeln. In diesem Zusammenhang wird von positiven externen Effekten der FuE gesprochen.

Zwar ist es wenig strittig, daß bei FuE-Aktivitäten bzw. hieraus resultierenden Innovationen positive externe Effekte auftreten können. Jedoch sollte dieses Argument als Begründung einer staatlichen FuE-Förderung nicht überstrapaziert werden.<sup>14</sup> So

---

<sup>14</sup> Vgl. KLODT, H.: Grundlagen der Forschungs- und Technologiepolitik. München 1995, S. 8 sowie S. 103. Die Überstrapazierung externer Effekte als Rechtfertigung für

entstehen externe Effekte keineswegs durchweg bei allen FuE-Aktivitäten, geschweige denn in stets gleicher oder vergleichbarer Höhe. Das Auftreten externer Effekte ist vielmehr umso wahrscheinlicher und quantitativ bedeutsamer, je mehr die jeweilige FuE den Charakter von Grundlagenforschung aufweist. Dies kann für verschiedene Branchen und FuE-Projekte erheblich variieren.

Unabhängig von der Frage der tatsächlichen empirischen Relevanz externer Effekte von Innovationen ist im Zusammenhang mit einer spezifischen FuE-Förderung in den neuen Ländern aber vielmehr entscheidend, in welchem Maße Unterschiede zwischen den alten und neuen Ländern bestehen. Dabei gilt, daß soweit aus FuE entstehende Innovationen überregional angeboten, d.h. gleichermaßen verfügbar sind, es kaum von Bedeutung ist in welchem Teil Deutschlands sie erstellt wurden. Es ergäbe sich somit kein Anlaß, FuE in den neuen Ländern stärker zu fördern als in den alten Ländern.

#### *d) Netzwerkbildung*

Als eine spezielle Form externer Effekte von FuE sind Netzwerkvorteile interpretierbar, die von einer regionalen Konzentration innovativer Unternehmen ausgehen. Der positive externe Effekte bezieht sich dabei nicht wie unter c) auf die durch FuE erzielbaren Neuerungen, sondern auf das Entstehen technologieintensiver Unternehmen selbst. So haben Untersuchungen gezeigt, daß Neugründungen von Technologieunternehmen vorrangig in Regionen erfolgen, in denen bereits Technologieunternehmen tätig sind. Neben dort oftmals bestehenden Forschungseinrichtungen (Universitäten und Forschungsinstitute) wird dies vor allem darauf zurückgeführt, daß von Netzwerkvorteilen profitiert werden kann, die aus der schon bestehenden Präsenz technologieintensiver Unternehmen resultieren.<sup>15</sup> Vor allem die Präsenz technologieintensiver Großunternehmen entfaltet dabei oft eine Sogwirkung auf die Neugründung bzw. Neuansiedlung.

Nutzbar sind bei solchen Innovationsclustern Kooperationsmöglichkeiten für Unternehmen der gleichen Produktionsstufe. Hinzu tritt die mit der Häufung von Technologieunternehmen verbundene

Ansiedlung einer entsprechenden Zuliefer- und z.T. auch Abnehmerindustrie, aus der ebenfalls Kooperationsmöglichkeiten erwachsen. Ferner birgt die räumliche Nähe zu anderen Technologieunternehmen, und dem in diesen beschäftigten Humankapital, andere Möglichkeiten der Mitarbeiterabwerbung als in abseits von Technologiezentren liegenden Regionen.

Zwar bestehen auch die alten Länder keineswegs durchgehend aus Technologiezentren. Trotz erster Ansätze in Regionen Thüringens und Sachsens kann jedoch von gegenüber Regionen Westdeutschlands vergleichbaren Netzwerken nicht gesprochen werden. Problematisch ist insbesondere die geringe Bedeutung technologieintensiver Großunternehmen.<sup>16</sup> Die hieraus entstehenden Standortnachteile Ostdeutschlands nicht nur in bezug auf die Neugründung, sondern auch die Ansiedlung von Technologieunternehmen aus Westdeutschland und dem Ausland drohen daher eine dauerhafte Implementierung der derzeitigen sektoralen Unternehmensstruktur zu bewirken.

#### *Ausblick*

Die Daten zur FuE haben gezeigt, daß eine geringe FuE-Aktivität in den neuen Ländern insoweit kein Ansatzpunkt einer verstärkten FuE-Förderung bilden kann, als daß de facto von einer bereits hohen FuE gesprochen werden muß, wenn Größen- und Sektorunterschiede zwischen Ost- und Westdeutschland berücksichtigt werden. Jedoch bilden die mit der Entstehung technologieintensiver Unternehmen verbundenen externen Effekte (aufgrund von Clusterbildung) eine Grundlage für eine spezifische FuE-Förderung in den neuen Ländern.

Eine ganz andere Frage ist jedoch, inwiefern die derzeit spezifisch für die neuen Länder bestehende FuE-Förderung bzw. das hierzu angewandte Instrumentarium einen effizienten Weg bildet, der FuE-Problematik eines unbeeinflussten Marktes zu begegnen sowie welcher Reformbedarf besteht. Dies erfordert eine weitere, an die Untersuchung der Funktionsfähigkeit des Marktes für FuE-Aktivitäten anknüpfende Analyse.

*Ralf Müller (rmr@iwih.uni-halle.de)*

---

FuE-Subventionen gilt nicht zuletzt auch vor dem Hintergrund, daß durch Patente Innovatoren temporäre Monopolstellungen erhalten und hierdurch bereits besondere Innovationsanreize existieren.

<sup>15</sup> Vgl. z.B. SPIELKAMP, A. et al., a.a.O., S. 62 ff. sowie NERLINGER, E. A.: Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen. Baden-Baden 1998.

---

<sup>16</sup> Vgl. KÖNIG, H.; SPIELKAMP, A.: Mittelständische Innovatoren als Quelle deutscher Wettbewerbsfähigkeit, in: Verband innovativer Unternehmen (Hrsg.), Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Industrie durch mittelfristig verlässliche staatliche Unterstützung unternehmerischer Innovationsstrategien. Dresden 1995, S. 63 f.