

Der Mittelbetrieb in der schweizerischen Wirtschaft

Von Dr. Hugo Allemann, Bern

I. Die volkswirtschaftliche Bedeutung

1. Problemstellung

Bei der Beurteilung der volkswirtschaftlichen Bedeutung des schweizerischen Mittelbetriebes stehen zwei Problemkreise im Vordergrund: Der erste Problemkreis gruppiert sich um die Frage, nach welchen Kriterien die volkswirtschaftliche Bedeutung zu beurteilen und zu bemessen ist. Der zweite Problemkreis ergibt sich aus der Notwendigkeit, den Begriff des «schweizerischen Mittelbetriebes» gegenüber dem Klein- und Grossbetrieb abzugrenzen.

Die über dieses Thema bestehende Literatur ist reichhaltig und interessant. Doch ist sie überwiegend mittelstandspolitisch oder soziologisch ausgerichtet, während hier ausschliesslich die ökonomischen Aspekte massgeblich sind. Für unser Land finden sich zudem über die quantitative Seite des Problems nur wenige Ansatzpunkte, weil die statistischen Unterlagen in dieser Hinsicht unzulänglich und begrenzt aussagefähig sind.

2. Kriterien für die Beurteilung der volkswirtschaftlichen Bedeutung

Zunächst stellt sich die Frage, nach welchen Kriterien die Bedeutung einer Betriebskategorie von bestimmter Grössenordnung für die Volkswirtschaft zu beurteilen ist. In stark vereinfachender, aber für unsere Zwecke ausreichender Umschreibung kann unter Volkswirtschaft die Versorgung der Bevölkerung eines Landes mit wirtschaftlichen Gütern verstanden werden. Der Grad oder die Reichlichkeit der Güterversorgung lassen sich an der Grösse des Sozialproduktes bemessen. Je nach dem, ob eine Betriebsgruppe im Verhältnis zu den übrigen Betrieben einen mehr oder weniger grossen Beitrag zum Sozialprodukt leistet, kommt ihr eine mehr oder weniger grosse volkswirtschaftliche Bedeutung zu.

Beim Beitrag zum Sozialprodukt handelt es sich um den Nettoproduktionswert. Dieser ergibt sich aus dem Bruttoproduktionswert minus Kosten für Fremdleistungen. Das sind beispielsweise von aussen bezogene Rohstoffe, Halbfabrikate, Energie, Verbrauchs- und Büromaterialien sowie von Dritten in Anspruch genommene Dienstleistungen. Dieser Nettoproduktionswert dürfte nur in den wenigsten Betrieben ermittelt werden. Jedenfalls sind darüber

gesamtschweizerisch keine zahlenmässigen Unterlagen verfügbar. Damit entfällt der Nettoproduktionswert als Massstab für die Bemessung des Beitrages zum Sozialprodukt.

Es ist somit notwendig, ein betriebliches Grössenkriterium zu finden, das für den Nettoproduktionswert einigermaßen repräsentativ ist, das heisst, das annähernd proportional verläuft. Dieses Kriterium muss zudem für die grössenmässige Abgrenzung des Mittelbetriebes verwendbar und gesamtschweizerisch sowie nach den wichtigsten Wirtschaftsbranchen statistisch ausgewiesen sein. Von den Hilfsgrössen, die als Indikator der Nettoproduktion in Frage kommen, seien nur die wichtigsten erwähnt, nämlich der Bruttoproduktionswert, der Umsatz, der Kapitaleinsatz und die Beschäftigtenzahl.

Der Bruttoproduktionswert würde sich dann gut eignen, wenn bei allen Betrieben der Anteil der Fremdleistungen und damit das Verhältnis zwischen Brutto- und Nettoproduktion überall annähernd gleich wäre. Doch können zwischen den einzelnen Betrieben und vor allem von Branche zu Branche erhebliche Unterschiede bestehen, und dies insbesondere wegen des variierenden Rohstoff- und Materialanteils. Auch innerhalb einer Branche kann der Anteil der Fremdleistungen je nach dem, ob das Produktionsprogramm mehr oder weniger Fertigungsstufen umfasst, sehr verschieden sein. In der Uhrenindustrie beispielsweise ist dieser Anteil bei einer Manufaktur, welche die Rohwerke und Bestandteile selber herstellt, wesentlich geringer als bei einem Etablisseeur, der diese zukaufte und bloss zusammensetzt.

Was im weiteren den Umsatz als Bemessungsgrundlage anbetrifft, so kann er unter Umständen mit dem Bruttoproduktionswert identisch sein. Mehrheitlich wird er jedoch davon abweichen, weil Produktion und Verkauf sich teilweise zeitlich nicht decken. Deshalb ist er für den Nettoproduktionswert noch weniger repräsentativ als der Bruttoproduktionswert.

Schliesslich sind noch die beiden Aufwandsgrössen Kapital und Arbeit darauf hin zu überprüfen, ob sie sich als Ersatzkriterium für den Nettoproduktionswert eignen. Das Verhältnis zwischen Kapital und Nettoproduktion oder Arbeitskraft und Nettoproduktion ist ebenfalls nach Betrieben und Branchen unterschiedlich, je nach dem, ob es sich um eine kapital- oder arbeitsintensive Betriebsweise handelt. Die beiden Aufwandsfaktoren weisen daher als genereller Massstab für die Nettoproduktion ungefähr die gleichen Mängel auf. Diese liessen sich durch eine Kombination der beiden Faktoren weitgehend beheben. So wären die Kapital- und Arbeitskosten zusammen für den Nettoproduktionswert repräsentativer, indem die durch die Produktionsart bedingten betriebsweisen Unterschiede in der Kostenstruktur weitgehend ausgeglichen würden.

Die vier erwähnten Betriebsgrössenkriterien eignen sich somit für die Bemessung des Nettoproduktionswertes im gesamtschweizerischen Rahmen ungefähr gleich gut oder gleich schlecht. Branchenweise können sie jedoch je

nach den Produktionsbedingungen verschieden repräsentativ sein. Die Wahl fällt aber insofern nicht schwer, als einzig die Beschäftigtenzahlen gesamtschweizerisch statistisch ausgewiesen sind und eine grössenmässige Abgrenzung des Mittelbetriebes ermöglichen.

Nun ist allerdings die Bedeutung einer Betriebsgruppe nicht allein aus ihrem gegenwärtigen Beitrag zum Sozialprodukt ersichtlich. Ob dieser Anteil im Verhältnis zu jenem der übrigen Betriebe zu- oder abnimmt, spielt ebenfalls eine Rolle, da hierin gewissermassen die Zukunftsaussichten zum Ausdruck kommen. Wenn beispielsweise der Anteil zweier Betriebskategorien gleich gross ist, langfristig aber der eine zu- und der andere abnimmt, so dürfte die Bedeutung dieser beiden Gruppen sicher nicht gleich zu werten sein. Der Beitrag der Mittelbetriebe zum Sozialprodukt ist daher nicht bloss im Blick auf die gegebenen Grössenverhältnisse zu beurteilen; es sind zugleich auch die strukturellen Veränderungen über eine längere Zeitperiode zu würdigen, sofern die statistischen Unterlagen dies gestatten.

Die bis dahin gewonnenen Kriterien, welche für die Beurteilung der volkswirtschaftlichen Bedeutung in Frage kommen, sind ausschliesslich quantitativer Art. Volkswirtschaftlich gesehen kommt es jedoch nicht allein darauf an, wie viel eine Gruppe von Betrieben zur Güterversorgung beiträgt; ebenso wichtig ist die Qualität dieses Beitrages im Sinne des produktiven Wirtschaftens. Mit «produktiv» ist hier das Verhältnis zwischen dem Aufwand an Produktionsmitteln und dem Produktionsertrag gemeint. Es handelt sich hierbei um den realen Aufwand und Ertrag. Soweit die Betriebe unterschiedliche Produktionsmittel verwenden und unterschiedliche Produkte herstellen, sind deren Produktivitäten nicht vergleichbar, da ein einheitlicher Massstab fehlt.

Neben dem Realverhältnis spielt auch noch das Wertverhältnis zwischen Aufwand und Ertrag eine Rolle. Dies wird über den Preis durch Angebot und Nachfrage bestimmt und als Wertproduktivität bezeichnet. Ein unrationell arbeitender Betrieb kann – sofern für seine Produkte ein Nachfrageüberhang besteht – trotzdem eine hohe Wertproduktivität erzielen. Für die Qualität eines Beitrages zum Sozialprodukt ist somit nicht allein die Produktivität als Verhältnis zwischen dem realen Aufwand und Ertrag massgeblich, sondern ebenso die Bedarfsbezogenheit der Produktion, die in den mehr oder weniger günstigen Absatzmöglichkeiten zum Ausdruck kommt. Die Wertproduktivitäten wären an sich vergleichbar, doch sind sie für sich allein als Massstab für den qualitativen Beitrag zum Sozialprodukt unzureichend. Davon abgesehen sind darüber keine zahlenmässigen Unterlagen verfügbar. Mangels repräsentativer Anhaltspunkte oder Unterlagen kann infolgedessen nicht näher auf den qualitativen Aspekt eingegangen werden. Immerhin werden bei der Beurteilung der Lebensfähigkeit der Mittelbetriebe Produktivitätserwägungen mit einbezogen.

Zusammenfassend sei festgehalten, dass die volkswirtschaftliche Bedeutung der Mittelbetriebe im Verhältnis zu den übrigen Grössenklassen im wesentlichen von ihrem quantitativen Beitrag zum Sozialprodukt und von der Qualität dieses Beitrages abhängt. Dabei stellt die Produktivität wohl das wichtigste, aber keineswegs das einzige qualitative Beurteilungskriterium dar. So könnte beispielsweise auch die wettbewerbs- oder konjunkturpolitische Bedeutung in die Betrachtung einbezogen werden. Doch würde dies eingehende Untersuchungen erfordern und den Rahmen dieses Beitrages überschreiten.

3. Der Begriff des Mittelbetriebes

Zum Betriebsbegriff allgemein sei nur so viel gesagt, dass er hier dem Unternehmungsbegriff gleichgesetzt und somit darunter jene Wirtschaftseinheit verstanden wird, die selbständig für den Markt wirtschaftliche Güter erzeugt. Es sind also nicht die Betriebsstätten im bloss technisch-örtlichen Sinn gemeint, wie sie von der Betriebszählung erfasst werden.

Was im besondern den Begriff des Mittelbetriebes anbetrifft, so finden sich in der Literatur ebenso zahlreiche Definitionen wie Autoren, welche sich damit befassen. Dies ist keineswegs erstaunlich und liegt in der Natur der Sache. Gibt man dem Begriff «Mittel» einen quantitativen Sinn, so sind seine Grenzen flüssig und nur in Beziehung zum Begriff «Gross» und «Klein» fixierbar. Wird er als qualitative Unterscheidung gegenüber den beiden andern Grössenkategorien verstanden, so hängt die Auswahl der Merkmale vom Gesichtspunkt ab, unter dem der Mittelbetrieb betrachtet wird. Wie bereits angedeutet, herrscht in der einschlägigen Literatur der mittelstandspolitisch-soziologische Gesichtspunkt vor. Für die Beurteilung der volkswirtschaftlichen Bedeutung kann man sich nicht auf eine allgemein gültige Definition stützen. Es muss somit eine speziell auf die vorliegende Problemstellung und auf die schweizerischen Verhältnisse ausgerichtete begriffliche Abgrenzung gesucht werden.

Dabei ist davon auszugehen, dass der auf die Mittelbetriebe entfallende Anteil am Sozialprodukt sowie dessen Entwicklungstrend zu ermitteln ist. Als Massstab für die Nettoproduktion der Mittelbetriebe kommen einzig die Beschäftigtenzahlen in Frage, weil nur sie gesamtschweizerisch und branchenweise ausgewiesen und weil die Betriebe sowie die auf sie entfallenden Beschäftigten unter anderem auch nach in Arbeitskräften bemessenen Grössenklassen gegliedert sind.

Soll festgestellt werden, wieviel Beschäftigte es auf die schweizerischen Mittelbetriebe trifft, so ist zunächst ihre Grösse gegenüber den Gross- und Kleinbetrieben abzugrenzen. Eine derartige Abgrenzung ist schon im In- und Ausland verschiedentlich vorgenommen worden, und zwar zumeist im Zu-

sammenhang mit mittelstandspolitischen Erörterungen oder Förderungsmassnahmen. Die Grenzwerte liegen vielfach weit auseinander, teils weil sie unter verschiedensten Gesichtspunkten fixiert wurden, teils weil die Grössenverhältnisse von Branche zu Branche und von Land zu Land verschieden sind. Hier interessiert die Grösse des Mittelbetriebes einzig unter volkswirtschaftlichem Gesichtspunkt. Abgrenzungen, die unter anderen Gesichtspunkten oder für einzelne Branchen vertretbar sein mögen, oder die ausschliesslich auf persönlichen Eindrücken oder Vorstellungen beruhen, sind nicht verwendbar.

Eine Abgrenzung allein auf der Basis der Beschäftigten ist für eine gesamtwirtschaftliche Betrachtung äusserst schwierig. Ein zur Not begehbarer Weg mag darin bestehen, den Begriff Mittelbetrieb vorerst einmal qualitativ nach den volkswirtschaftlich wesentlichen Merkmalen abzugrenzen. Das heisst, es ist als erstes eine Vorstellung über die typischen wirtschaftsfunktionellen Eigenheiten des Mittelbetriebes zu gewinnen. Alsdann kann für die wichtigsten Erwerbszweige anhand ausgewählter Betriebe verschiedenster Grösse festgestellt werden, in welchem Bereich der Beschäftigtenzahl in der Regel diese typischen mittelbetrieblichen Merkmale gegeben sind. Derweise sind doch gewisse zahlenmässige Anhaltspunkte für den grössenmässigen Übergang vom Klein- zum Mittelbetrieb und von diesem zum Grossbetrieb erhältlich.

Was die typischen wirtschaftsfunktionellen Merkmale des schweizerischen Mittelbetriebes anbetrifft, so sei hier bloss auf die augenfälligsten hingewiesen. Im Gegensatz zum Kleinbetrieb dürfte sich beim Mittelbetrieb der Unternehmer ausschliesslich mit Führungsaufgaben befassen, und zwar bedingt durch den Umfang der beschäftigten Arbeitskräfte oder eingesetzten sachlichen Hilfsmittel, bedingt durch den Grad der Arbeitsteilung, bedingt ferner durch besondere technische oder kommerzielle Erfordernisse oder bedingt auch durch die Grösse des Umsatzes und die Stellung am Markt. Es besteht also beim Mittelbetrieb personell eine klare Trennung zwischen den Ausführungs- und Leitungsfunktionen in den produktionstechnischen und kommerziell-administrativen Belangen.

Gegenüber dem Grossbetrieb dürfte der Unterschied vor allem darin liegen, dass beim Mittelbetrieb der Unternehmer noch in der Lage ist, sämtliche Bereiche des Betriebes personell und materiell zu überblicken und direkt zu beeinflussen. Das schliesst eine Aufteilung der Führungsaufgaben, wie sie in mittleren Familienbetrieben gelegentlich vorkommt, keineswegs aus. Wesentlich ist der umfassende Überblick und Einfluss der letztlich entscheidungsbefugten Person.

Professor *Bayer* von der Sozialakademie Dortmund stellt in seinem Forschungsbericht « Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator »¹ das gleiche Wesensmerkmal in den Vordergrund. Nach ihm liegt

das Wesentliche des mittleren Unternehmens darin, dass es getragen und geformt ist von der Persönlichkeit des Unternehmers. Demgegenüber bezeichnet er den Grossbetrieb als «institutionalisiertes Unternehmen». Die Institutionalisierung zeige sich deutlich bei der Planung, Budgetierung und Führung. Nach dem Kriterium des umfassenden Überblicks und persönlichen Einflusses gelangt man zu einer ähnlichen Charakterisierung. Beides ist beim Grossbetrieb nicht mehr möglich. Die Fülle und Kompliziertheit der Führungsaufgaben erfordern eine vertikale Stufung und horizontale Gliederung der Führungsfunktionen; es entsteht ein mehr oder weniger spezialisierter Führungsapparat. Die Beziehungen zwischen Leitung und Ausführung sind weitgehend anonym-institutionell.

4. Grössenmässige Abgrenzung des Mittelbetriebes

In Zusammenarbeit mit sachkundigen Mitarbeitern des Eidgenössischen Statistischen Amtes wurden Betriebe verschiedenster Grösse und Branchen daraufhin überprüft, in welchem Bereich der Beschäftigtenzahl die für den Mittelbetrieb typischen wirtschaftsfunktionellen Merkmale gegeben sind.

Im Bereich der industriell-gewerblichen Produktion liegen die Beschäftigtenzahlen der Betriebe, die nach den qualitativen Merkmalen der mittleren Grössenklasse angehören, zur Hauptsache zwischen 50 und 600. Bei den umsatzintensiven Dienstleistungsbranchen des Handels, des Bank- und Versicherungssektors, des Verkehrs und des Gastgewerbes konzentrieren sich die unteren Grenzwerte um 20 und die oberen um 200 Beschäftigte. Diese Abgrenzung ist selbstverständlich nur als Häufigkeitswert zu verstehen. Einzelne Branchen weisen je nach ihrer mehr kapital-, arbeits- oder umsatzintensiven Betriebsweise Abweichungen nach oben und unten auf. So liegt die Obergrenze von 500 Beschäftigten für die äusserst kapitalintensive Zementproduktion oder für eine stark automatisierte Branche zweifellos zu hoch. Nach dem Urteil von Branchenspezialisten ist die für Dienstleistungsbetriebe auf 200 angesetzte Obergrenze für das Bankgewerbe einigermaßen zutreffend, für das Verkehrs- und Versicherungsgewerbe zu niedrig und für das Gastgewerbe zu hoch. Insgesamt jedoch dürften sich diese Abweichungen weitgehend ausgleichen.

Eine differenzierte branchenweise Abgrenzung ist nicht möglich, weil in der Betriebszählung die Grössenklassen nach oben nur wenig gegliedert sind (101–200/201–500/501–1000/1001 und mehr Beschäftigte). Deshalb muss die für den industriell-gewerblichen Mittelbetrieb festgestellte Obergrenze von 600 Beschäftigten auf 500 herabgesetzt werden. Auf dieser Grössenstufe fällt eine derartige Verschiebung jedoch wenig ins Gewicht, weil hier die Betriebe verhältnismässig schwach vertreten sind.

Einige Hinweise auf ausländische Abgrenzungsversuche mögen dartun, dass die derart gewonnenen Grenzwerte keineswegs aus dem Rahmen fallen und den schweizerischen Verhältnissen weitgehend entsprechen dürften. In den Vereinigten Staaten umschreibt die Small Business Act jene Unternehmungen, die Anspruch auf Unterstützung der Small Business Administration haben. Je nach dem, ob es sich um die Vergebung von Regierungsaufträgen oder um staatliche Hilfeleistungen handelt, werden die Grenzen des Small Business, das die Mittelbetriebe einschliesst, verschieden fixiert. *Gross*¹ führt dazu u. a. aus: «Seit 1957 gilt für Zwecke der Staatsaufträge eine Herstellerfirma als klein, wenn sie erstens in ihrem Bereich nicht dominiert und weniger als 500 Beschäftigte aufweist, und zweitens von der Small Business Administration (S.B.A.) ausdrücklich als Small Business deklariert ist.» Nach Professor *Bayer* gibt es in Frankreich keine offizielle Definition des industriellen Klein- und Mittelunternehmens. In der Praxis werden oft diejenigen Unternehmen als «klein» angesehen, die keine Handwerksbetriebe sind und weniger als 50 Arbeitskräfte beschäftigen. Für «mittlere» industrielle Unternehmen wird die Obergrenze bei maximal 500 Beschäftigten angenommen. Ein interministerieller Ausschuss für das Kredit- und Sparwesen in Italien hat für kreditpolitische Zwecke bestimmt, dass als kleine und mittlere Industrieunternehmen Firmen mit weniger als je 500 Beschäftigten . . . zu gelten haben².

5. Die Bedeutung des Mittelbetriebes in statistischer Sicht

Wie bereits vermerkt, verstehen wir unter dem Begriff Betrieb nicht die Betriebsstätte, sondern die Unternehmung. Deshalb kann für die Ermittlung des auf die Mittelbetriebe entfallenden Beschäftigtenanteils bloss auf die Ergebnisse der Betriebszählung abgestellt werden. Diese ist zuletzt im Jahre 1955 durchgeführt worden. Damals verteilten sich die Betriebe und Beschäftigten wie folgt:

	Betriebe		Beschäftigte	
	absolut	Promillanteil	absolut	Promillanteil
Kleinbetriebe	210 563	970	798 798	477
Mittelbetriebe	6 157	28	529 313	316
Grossbetriebe	396	2	347 910	207
Total	217 116	1000	1 676 021	1000

¹ Herbert *Gross*, Small Business im grossen Markt, Düsseldorf 1958, S. 79.

² *Bayer*, a. a. O., S. 25.

Die hier besonders interessierende Grössenklasse der Mittelbetriebe weist einen überraschend geringen Betriebsanteil von nicht ganz 3 % auf. Demgegenüber macht der Beschäftigtenanteil, nach dem der Beitrag zum Sozialprodukt zu beurteilen ist, immerhin einen Drittel aus.

Interessant ist ein Vergleich der Betriebsgrössenverhältnisse unseres Landes mit jenen Westdeutschlands. Verglichen werden allerdings die Betriebsstätten und nicht die Unternehmungen. Zudem müssen für die Dienstleistungsbranchen die gleichen Grenzwerte verwendet werden wie für die industriell-gewerbliche Produktion. Ferner liegen die beiden Erhebungen fünf Jahre auseinander, doch dürften sich innerhalb dieser Frist die gesamtwirtschaftlichen Grössenstrukturen kaum nennenswert verändert haben.

Verteilung der Betriebe und Beschäftigten in Promillzahlen:¹

	Kleinbetriebe (bis 50 Pers.)		Mittelbetriebe (51–500 Pers.)		Grossbetriebe (über 500 Pers.)	
	Betr.	Beschäftigte	Betr.	Beschäftigte	Betr.	Beschäftigte
Schweizerische Betriebszählung 1955 . . .	982	564	17	308	1	128
Deutsche Arbeitsstättenzählung 1950 . . .	986	556	13	261	1	183

Zur Abrundung des Bildes seien noch die durchschnittlichen Beschäftigtenzahlen pro Betrieb einander gegenübergestellt:

	Kleinbetriebe	Mittelbetriebe	Grossbetriebe
Schweizerische Betriebszählung 1955 . .	4	118	1097
Deutsche Arbeitsstättenzählung 1950 . .	4	123	1335

Angesichts der verbreiteten Auffassung, die Schweiz weise eine besonders stark aufgesplitterte Betriebsstruktur auf, mag es überraschen, dass die Kleinbetriebe in beiden Ländern ungefähr zu gleichen Teilen am Betriebs- und Beschäftigtentotal partizipieren. Dagegen ist bei uns der Beschäftigtenanteil der Mittelbetriebe um etwa einen Fünftel grösser. Zwar ist der schweizerische Mittelbetrieb durchschnittlich etwas kleiner, doch fällt der erheblich grössere Betriebsanteil stärker ins Gewicht. Die Grossbetriebe weisen in Westdeutschland einen um über einen Drittel höheren Beschäftigtenanteil auf. Dies ist ausschliesslich auf den wesentlich grösseren Beschäftigtendurchschnitt pro Betrieb zurückzuführen, sind doch die Betriebsanteile in beiden Ländern genau

¹ Ohne Eisenbahn-, Post-, Telephon- und Telegraphenbetriebe.

gleich gross. Die bei uns geringere durchschnittliche Betriebsgrösse in den beiden obern Grössenklassen mag auf das Fehlen einer Grundstoffindustrie zurückzuführen sein.

Da die volkswirtschaftliche Bedeutung der Mittelbetriebe nicht nur nach dem gegenwärtigen Beschäftigtenanteil zu beurteilen ist, sondern auch nach dem langfristigen Veränderungstrend dieses Anteils, dürfte es sicher nahe liegen, die Ergebnisse der Betriebszählung 1955 mit jenen früherer Zählungen zu vergleichen. Bedauerlicherweise ist dies für die Unternehmungen nicht ohne weiteres möglich. Das Eidgenössische Statistische Amt hat speziell für den Bereich von Industrie, Handwerk und Baugewerbe die Ergebnisse der Betriebszählung 1939 soweit aufgearbeitet, dass die damalige Verteilung der Betriebe und Beschäftigten auf die Klein-, Mittel- und Grossbetriebe mit jener von 1955 einigermaßen vergleichbar ist.

Verteilung der Betriebe und Beschäftigten (Promillzahlen) in Industrie und Handwerk (inkl. Bergbau und Baugewerbe):

	Kleinbetriebe		Mittelbetriebe		Grossbetriebe	
	Betr.	Beschäftigte	Betr.	Beschäftigte	Betr.	Beschäftigte
1939	981	539	18	299	1	162
1955	970	446	28	338	2	216

Der Rückgang der Anteile bei den Kleinbetrieben und der Anstieg bei den Grossbetrieben ist eine zwangsläufige Folgeerscheinung der Konzentrations-tendenz und des wirtschaftlichen Wachstums. Die Mittelbetriebe weisen ebenfalls eine Erhöhung der Anteile auf; der Zugang aus der untern Grössenklasse war somit stärker als der Abgang in die obere. Die Grossbetriebe haben immerhin stärker vom allgemeinen wirtschaftlichen Wachstum und von der Konzentrationbewegung profitiert als die Mittelbetriebe, weisen sie doch sowohl bei den Betriebs- als auch bei den Beschäftigtenanteilen grössere Zuwachsraten auf. Bei den Mittelbetrieben und mehr noch bei den Grossbetrieben dürfte sich das Leistungspotential stärker ausgeweitet haben als die Beschäftigtenzahlen ausweisen, weil mit zunehmender Betriebsgrösse sich zumeist die Voraussetzungen für die Rationalisierung und Automatisierung verbessern. Dadurch können entsprechend mehr Arbeitskräfte eingespart werden. Es mag noch interessieren, wo bei den drei Betriebsgruppen die grössenmässigen Schwergewichte liegen. Dies ist aus der nach den statistischen Grössenkategorien gewogenen durchschnittlichen Beschäftigtenzahl ersichtlich. Im Bereiche von Industrie, Handwerk und Baugewerbe betrug sie 1955 für die Kleinbetriebe 456, für die Mittelbetriebe 123 und für die Grossbetriebe 1212. Bei den Dienst-

leistungsbranchen mit herabgesetzten Grössenklassengrenzen machten die Durchschnitte 3, 47 und 524 Beschäftigte aus.

Abschliessend seien noch einige Anhaltspunkte über die Vertretung der Grössenklassen bei einzelnen Branchen aus Industrie und Handwerk vermittelt. Die Grossbetriebe hatten 1955 in der Gruppe Maschinenindustrie und Apparatbau mit 51 %, in der Chemie mit 49 % und in der Kautschuk- und Kunststoffindustrie mit 44 % der Beschäftigten eine dominierende Stellung inne. Die mittleren Betriebe herrschten in der Tabakindustrie vor mit einem Beschäftigtenanteil von 73 %, ferner in der Papierindustrie mit 57 %, der Textilindustrie mit 56 % sowie in der Gruppe Bearbeitung von Steinen und Erden mit 52 %. Überwiegend kleinbetrieblich zusammengesetzt waren vor allem die Gruppe Bearbeitung von Holz und Kork (77 %), die Gruppe Bergbau, Steinbrüche, Gruben (77 %), die Gruppe Herstellung und Bearbeitung von Leder (72 %), die Nahrungsmittelindustrie (71 %) sowie das Baugewerbe (59 %).

II. Die Existenz- und Entwicklungsaussichten des Mittelbetriebes

1. Die organisatorischen, produktionstechnischen und marktpolitischen Voraussetzungen

In den bisherigen Ausführungen wurde versucht, die Bedeutung der Mittelbetriebe nach ihrer Zahl und Grösse, nach der branchenweisen Verteilung sowie nach ihrem Anteil am Sozialprodukt herauszuarbeiten. Im folgenden soll auf die betrieblichen und marktwirtschaftlichen Voraussetzungen des Mittelbetriebes eingegangen werden, um von dieser Seite Anhaltspunkte über dessen Bedeutung und Zukunftsaussichten zu gewinnen. Damit wird allerdings der Boden der Fakten verlassen und der etwas heikle Bereich der Spekulation und des Werturteils beschritten.

Die Existenz- und Entwicklungsmöglichkeiten des Mittelbetriebes sind zur Hauptsache darnach zu beurteilen, ob seine organisatorischen, produktionstechnischen und marktpolitischen Voraussetzungen die Produktivität und die Konkurrenzfähigkeit positiv oder negativ beeinflussen.

Fassen wir zunächst den Einfluss der Betriebsgrösse an sich ins Auge. Die mittlere Betriebsgrösse wurde gegenüber dem Grossbetrieb derart abgegrenzt, dass im allgemeinen der Leiter des Mittelbetriebes die personellen und materiellen Mittel und deren Einsatz in allen Betriebsbereichen zu überblicken und direkt zu beeinflussen vermag. Diese Überblickbarkeit und Beeinflussungsmöglichkeit dürften den optimal produktiven Einsatz dieser Mittel zweifellos

erleichtern. Sie bieten allerdings noch keine Gewähr dafür. Sie bieten bloss günstigere Voraussetzungen erstens für eine rasche Kenntnisnahme allfälliger Unzulänglichkeiten in den verfügbaren Mitteln und in der Organisation des Arbeitsablaufs und zweitens für eine rasche Behebung der festgestellten Mängel. Die Möglichkeit der Unternehmungsleitung, das Betriebsgeschehen direkt zu beeinflussen und zu koordinieren, ist unter sonst gleichen übrigen Produktionsbedingungen grösser als beim Grossbetrieb. Mit der zunehmenden vertikalen Stufung und horizontalen Gliederung der Leiterfunktionen wird der Prozess der Meinungsbildung und Entscheidung schwerfälliger; zwischen den einzelnen Unternehmungssektoren können Rivalitäten und Interessengegensätze entstehen, welche die Produktivität ungünstig beeinflussen. Die Erfahrung zeigt, dass die zentralen Spezialdienste, wie sie in Grossbetrieben beispielsweise für die Werbung, Forschung, Planung und Rationalisierung üblich sind, bei der Verwirklichung ihrer Vorschläge in den Betriebsabteilungen gelegentlich auf hartnäckigsten, an Obstruktion grenzenden Widerstand stossen. Selbstverständlich will der Hinweis auf die aus der Betriebsgrösse erwachsenden Schwierigkeiten in der Unternehmungsführung keineswegs besagen, dass diese Schwierigkeiten nicht durch geeignete Massnahmen überwunden werden können.

Was im weiteren das Tätigkeitsgebiet anbetrifft, so ist der Mittelbetrieb vor allem im Bereiche der individuellen Leistung, der Spezialanfertigung sowie der kleinen und mittleren Serie produktivitätsmässig günstig gelagert, ausgenommen bei der Herstellung ausgesprochener Grossanlagen und Grossmaschinen. Er vermag im allgemeinen den individuellen Wünschen und speziellen Anforderungen mit grösserer Beweglichkeit im Einsatz seiner Mittel zu entsprechen und ist insofern auch kostenmässig elastischer. Hierin dürfte für die Mittelbetriebe eine bedeutsame Zukunftschance liegen. Im Gefolge der weltweiten Hebung des Lebensstandards und der Überschwemmung mit Massengütern gewinnt der gehobene, differenzierte Konsumbedarf zusehends an Raum.

Aber auch im Sektor der Investitionsgüter wachsen mit der Mechanisierung und Automatisierung die Ansprüche an die Präzision und an die produktionstechnische Anpassungsfähigkeit. Dafür, dass diese Entwicklung die Mittelbetriebe begünstigt, gibt es in unserem Lande sehr eindruckliche Beispiele. So ist es verschiedenen Firmen dieser Grössenklasse gelungen, bei Spezialprodukten mit höchsten technischen Anforderungen auf weltweiter Ebene eine dominierende Stellung oder gar ein Leistungsmonopol zu erlangen. Eine auf Massenfabrikation ausgerichtete Grossunternehmung ist vielfach aus produktionstechnischen oder kostenmässigen Gründen gar nicht in der Lage, speziellen Ansprüchen zu entsprechen oder auf kleinere Serien umzustellen.

Die durch die Integration bedingte Ausweitung der Absatzmärkte und der allgemeine Trend zur grossen Serie bergen besonders für die Mittelbetriebe auch gewisse Gefahren in sich. Diese liegen in der Versuchung, zur Massenproduktion überzugehen oder zu expandieren, ohne die Produktion organisatorisch und technisch grundlegend umzustellen. Doch findet man gelegentlich auch den umgekehrten Fall, da der Produktionsapparat auf die grosse Serie ausgerichtet wird, ohne dass absatzseitig die Voraussetzungen hiezu bestehen, indem die Aufträge wegen der kleinbetrieblichen Struktur des Absatzmarktes zu stark aufgesplittet und differenziert sind. In beiden Fällen wird sich die Kostenlage und die Produktivität verschlechtern. Diese Gefahren sind jedoch weniger in der Unternehmungsgrösse an sich begründet als im Streben nach Ausweitung des Marktanteils um jeden Preis. In dieser Beziehung dürften Mittelbetriebe eher anfälliger sein als Grossbetriebe, weil sie vielfach die produktions- und absatzseitigen Bedingungen und die kostenmässigen Konsequenzen weniger gut zu überblicken vermögen.

Kommt einerseits der Unternehmungsleitung im Mittelbetrieb die bessere Überblickbarkeit und grössere Beweglichkeit im Einsatz der Mittel zugut, so verfügt sie andererseits gegenüber der stärker gegliederten Leitung einer Grossunternehmung über geringere Möglichkeiten, sich in den einzelnen Sektoren und Führungsaufgaben zu spezialisieren. Hier lassen sich die verschiedenen Gebiete wie Einkauf, Verkauf, Produktion, Verwaltung, Organisation, Planung, Werbung und Forschung zweifellos intensiver und systematischer betreuen. Die Mittelbetriebe können es sich in der Mehrzahl kaum leisten, für diese Gebiete besondere Abteilungen zu schaffen und die Unternehmungsleitung entsprechend zu gliedern und zu spezialisieren. Doch stehen ihnen Mittel und Wege offen, diesen durch die Betriebsgrösse bedingten Nachteil teilweise oder gänzlich zu beheben und mit den Grossbetrieben Schritt zu halten. So können sie sich die Kenntnisse und Erfahrungen freierwerbender Spezialisten nutzbar machen. Der ständige firmeneigene Spezialist dürfte allerdings mit den Problemen und Verhältnissen der betreffenden Unternehmung besser vertraut sein. Doch besteht bei ihm eher die Gefahr der Befangenheit im Herkömmlichen und Gegebenen. Der für mehrere Unternehmungen tätige selbständige Fachberater dürfte im allgemeinen über mannigfaltigere Erfahrungen und Vergleichsmöglichkeiten verfügen. Vielfach machen es sich auch die Branchenverbände zur Aufgabe, ihre Mitglieder zu beraten oder ihnen einzelne Funktionen, die Spezialkenntnisse erfordern, abzunehmen. Die verbandlichen Fachspezialisten sind natürlich mit den Verhältnissen der jeweiligen Branche besonders gut vertraut.

Im Bereiche der hochkapitalintensiven Grossgüterproduktion und der massenweisen Serienfabrikation kann dem Mittelbetrieb aus der Betriebs-

grösse natürlich schon ein gewisser Nachteil erwachsen. In produktionstechnischer Hinsicht fallen vor allem die kleineren Serien und damit zusammenhängend die geringeren Möglichkeiten der Arbeitsteilung, Rationalisierung, Mechanisierung und Automatisierung ins Gewicht. Mit zunehmender Betriebsgrösse erhöht sich zumeist auch das Nachfragepotential in der Beschaffung von Roh-, Hilfs- und Energiestoffen sowie von Vor- und Zwischenprodukten, und damit werden auch die Einkaufsbedingungen vorteilhafter.

Eine Grossunternehmung verfügt vielfach auch über eine entsprechend breite Finanzbasis und findet oft leichter Zugang zum Kapitalmarkt. Letzteres kann für die mittlere Unternehmung vor allem dort erschwerend ins Gewicht fallen, wo der technische Fortschritt laufend umfangreiche Investitionen notwendig macht oder wo die Forschung und Werbung einen massgeblichen Konkurrenzfaktor darstellen.

2. Möglichkeiten zur Behebung der spezifisch mittelbetrieblichen Nachteile

Es ist nun allerdings keineswegs so, dass die Mittelbetriebe eine durch die Betriebsgrösse bedingte Benachteiligung als schicksalhaft gegeben hinnehmen müssen. Vielmehr stehen ihnen zahlreiche und teils recht aussichtsreiche Möglichkeiten offen, ihre Unterlegenheit gegenüber dem Grossbetrieb weitgehend wettzumachen.

Ein sehr erfolgversprechendes Mittel der Selbsthilfe besteht darin, das Produktionsprogramm horizontal oder vertikal zu beschränken. Horizontal will heissen, das Produktionsprogramm auf eine geringere Zahl von Produkten oder Produkttypen, nämlich auf die kostengünstigsten oder marktgängigsten, zu beschränken. Vertikale Reduktion dagegen bedeutet Verzicht auf bestimmte Produktionsphasen oder Arbeitsgänge sowie Verzicht auf die Fabrikation einzelner Bestandteile oder Teilprodukte, wobei deren Ausführung spezialisierten Firmen überlassen wird.

Infolge Beschränkung des Produktionsprogrammes können für die verbleibenden Produkte und Fabrikationsgänge mehr finanzielle, personelle und technische Mittel eingesetzt werden. Dadurch verbessern sich die Voraussetzungen für die Produktion in grösseren Serien sowie für die Mechanisierung und Automatisierung des Produktionsprozesses. Zugleich wird eine Konzentration und ein höherer Wirkungsgrad in der Forschung und Werbung erreicht. In der Straffung der Produktionsprogramme bietet sich gerade für die Mittelbetriebe eine interessante Möglichkeit, die Produktivität zu steigern und die Wettbewerbssituation zu stärken. Diese Möglichkeit dürfte bei zunehmender Diskriminierung durch die EWG und bei verstärktem internationalem Konkurrenzdruck zweifellos vermehrt ausgeschöpft werden.

Was nun insbesondere die betriebsinterne Aufteilung der Arbeitsgänge und die Spezialisierung der Arbeitskräfte anbetrifft, so bieten sich dafür mit zunehmender Betriebsgrösse zumeist auch entsprechend günstigere Voraussetzungen. In neuerer Zeit scheint sich jedoch in dieser Beziehung bei den Grossunternehmungen ein gewisser Tendenzumschwung abzuzeichnen, da bei zu weitgehender Spezialisierung das Arbeitsinteresse und das Leistungsniveau sinken. Die Arbeitsplätze mit monotonen und isolierten Verrichtungen werden dem Vernehmen nach zusehends gemieden. Deshalb sollen bei vereinzelten Grossfirmen – so z. B. bei der «International Business Machines» – Bestrebungen im Gange sein, den einzelnen Arbeiter vermehrte Arbeitsgänge verrichten zu lassen, damit die Arbeit wiederum den Charakter eines mehr oder weniger geschlossenen Werkes erhält und mehr Befriedigung und Interesse zu bieten vermag. Wie weit die Tendenz zum sogenannten «job enlargement» mit dem technischen Erfordernis der vermehrten Mechanisierung und Arbeitsteilung vereinbar ist, wird erst die Zukunft weisen. Jedenfalls aber dürfte sie, wenn sie sich auf breiter Basis durchsetzen sollte, den mittleren Betrieben zugute kommen, da sich ihre vielfach geringeren Möglichkeiten der Arbeitsteilung vom Nachteil zum Vorteil wandeln würden.

Neben den Massnahmen, die ein Mittelbetrieb aus eigener Kraft zur Behebung der betriebsgrössenbedingten Benachteiligungen durchführen kann, kommt natürlich auch der kollektiven Selbsthilfe grosse Bedeutung zu. Dieser steht ein sehr vielseitiges und unter Umständen äusserst aussichtsreiches Wirkungsfeld offen. Dabei hängt der Erfolg weitgehend davon ab, wie weit sich die beteiligten Firmen im Produktionsprogramm, im Einkauf und am Absatzmarkt zu ergänzen vermögen oder aufeinander abstimmen lassen und wie weit die Bereitschaft zur Überbrückung allfälliger Interessengegensätze vorhanden ist. Am naheliegendsten ist es wohl, eine derartige Zusammenarbeit im Rahmen der sozusagen in allen Branchen bereits bestehenden kartellistischen Zusammenschlüsse anzustreben. Der Kartellierungsgrad ist allerdings branchenweise sehr unterschiedlich und dürfte teilweise für ein derart weitgehendes Zusammenwirken, wie es die in Frage stehende kollektive Selbsthilfe erfordert, nicht ausreichen. Vielfach auch sind dafür die Kartellmitglieder zu zahlreich und deren Produktions- und Absatzbedingungen zu unterschiedlich. Diesfalls kann nur ein spezieller Zusammenschluss ausgewählter Firmen innerhalb oder ausserhalb eines Kartells zum Ziele führen.

Es würde zu weit führen, auf alle den mittleren Unternehmungen offenstehenden Möglichkeiten der brancheninternen Zusammenarbeit näher einzugehen. Einige Hinweise mögen genügen. Für alle jene Produktionsbereiche, bei denen eine serienmässige Herstellung der Natur des Produktes nach überhaupt in Frage kommt, stehen zweifellos die kollektiven Bestrebungen zur Erlangung grösserer Serien im Vordergrund. Bei den Fertigprodukten lassen

sich grössere Serien beispielsweise durch Spezialisierungsvereinbarungen erreichen. Darnach spezialisiert sich jede Unternehmung auf jene Produkte, die sie am kostengünstigsten herstellen kann. Absatzpolitisch braucht damit für sie keine Reduktion der Produktauswahl verbunden zu sein; die Firmen können sich mit ihren Spezialitäten gegenseitig zu Vorzugsbedingungen beliefern. Unter Umständen lässt sich durch Schaffung einer gemeinsamen Verkaufsorganisation die Marktstellung der Beteiligten noch wesentlich verstärken.

Eine kollektive Spezialisierung kommt jedoch auch für Bestandteile und Zwischenprodukte in Frage. Hier sind die Voraussetzungen vielfach noch günstiger als auf der Stufe der Fertigprodukte, wo Eingriffe in das Produktionsprogramm weiterreichende Folgen haben und die Stellung des Unternehmers gegenüber dem Abnehmer stärker tangieren. Auf den Vor- und Zwischenstufen der Fabrikation bietet sich gerade für die Mittelbetriebe noch eine Fülle von Möglichkeiten der kollektiven Rationalisierung und Spezialisierung. Vielfach sind der Eigenbedarf und damit die Serien für die Verwendung arbeitssparender Maschinen und Einrichtungen zu klein. So konnten beispielsweise in einer Unternehmung bei der Fabrikation eines Bestandteiles die Arbeitskräfte durch weitgehende Automatisierung auf einen Fünftel ihres vorherigen Bestandes herabgesetzt werden. Die Produktionskapazität wurde jedoch derart erhöht, dass der Eigenbedarf sie nur zu etwa zehn Prozent beanspruchte. Die Einheitskosten waren sogar höher als vorher. Hätte die betreffende Unternehmung die übrigen Firmen, welche den gleichen Bestandteil herstellen, beliefern können, so wären die Einheitskosten wesentlich niedriger gewesen. Die Automatisierung hätte sich für alle Beteiligten rentiert.

Dieses Beispiel zeigt eindrucklich, dass die zwischenbetriebliche Arbeitsteilung in der Herstellung von Bestandteilen, Vorprodukten und Halbfabrikaten die mittleren Betriebe in die Lage versetzen kann, zu annähernd so günstigen Bedingungen zu produzieren wie der Grossbetrieb. Noch grösser sind die Erfolgsaussichten der kollektiven Spezialisierung dann, wenn die davon erfassten Produkte im Rahmen des technisch und qualitativ Tragbaren normiert sind und wenn deren Typenzahl möglichst beschränkt ist. Diesfalls werden die Serien durch die Zusammenfassung der einzelnen Bedarfsmengen um ein Mehrfaches vergrössert. Sie erfahren zusätzlich noch dadurch eine erhebliche Ausweitung, dass sich der Gesamtbedarf auf weniger Produktarten verteilt.

Einer zweifellos ernsten Situation sieht sich der mittlere Betrieb auf dem Gebiete der Forschung gegenüber, jedenfalls in jenen Wirtschaftszweigen, wo es sich um eine ausgesprochen kapitalintensive Experimentalforschung handelt. Hier fehlt vielfach die finanzielle Basis, um mit den Grossunternehmungen in bezug auf Forschungsstab und Forschungsmittel Schritt halten zu kön-

nen. Demgegenüber bildet der mittlere Betrieb für den industriellen Erfindungsgeist und seine Nutzanwendung dank der Überblickbarkeit der Bedürfnisse und technischen Möglichkeiten und dank der Beweglichkeit einen ausgezeichneten Nährboden.

Als Gemeinschaftsaufgabe eignet sich die Forschung nicht in allen Fällen. Soll sie nämlich wirklich zum Erfolg führen, so bedingt sie für die beteiligten Unternehmungen – sofern diese nicht sehr zahlreich sind – namhafte finanzielle Aufwendungen. Die Früchte der Forschungs- und Entwicklungsarbeit reifen zumeist nur sehr langsam. Firmen, die gegenüber ihren Konkurrenten bereits einen Forschungsvorsprung erzielt haben, sind nur ungern bereit, diesen zugunsten der Gemeinschaftsforschung aufzugeben. Der Umstand ferner, dass die Forschungsergebnisse den beteiligten Konkurrenten in gleicher Weise zugänglich sind, vermag den Anreiz zum Mitmachen ebenfalls nicht besonders zu stärken. Zudem sind die Interessen der mittleren Betriebe innerhalb einer Branche selten so einheitlich gelagert, dass von einer Kollektivforschung alle in gleicher Weise profitieren. Am günstigsten sind die Voraussetzungen noch da, wo eine starke Kartellorganisation mit einer Grosszahl von Mitgliedern vorhanden ist. Die einzelnen Firmen werden hier in weniger spürbarer Weise finanziell belastet, und sie sind allein auch gar nicht in der Lage, eine derartige Gemeinschaftsaufgabe zu verunmöglichen. In der verbandlich straff organisierten Uhrenindustrie beispielsweise mit zahlreichen Klein- und Mittelbetrieben sind die Bedingungen für kollektive Forschungsanstrengungen verhältnismässig gut.

Auf dem Gebiete der Werbung bieten sich den mittleren Betrieben ähnliche Schwierigkeiten wie bei der Forschung. Am ungünstigsten ist die Situation im Bereiche des Massenkonsums, wo die Grossunternehmungen enorme Summen für Werbezwecke einsetzen. Eine Gemeinschaftsaktion hat den Nachteil, dass sie sich nicht auf die beteiligten Firmen und ihre Produkte ausrichten lässt, sondern vielfach auf eine Art Branchenwerbung beschränkt werden muss. Die kollektive Werbung ist denn auch vorwiegend in exportorientierten Wirtschaftszweigen anzutreffen, wo es gilt, für die gesamte Branche und das Schweizerprodukt zu werben. Bekannte Beispiele bieten die Textil- und die Uhrenindustrie. Bei der Gemeinschaftswerbung profitieren die einzelnen Unternehmungen in ungleicher Weise, weshalb auch das Interesse zum Mitmachen unterschiedlich sein kann. Denjenigen Firmen, die für ihre Produkte oder Marken dank ausserordentlicher Qualität oder Werbeanstrengungen bereits eine starke Marktstellung erreicht haben, vermögen kollektive Massnahmen wenig zu bieten. Eventuell sind die Aussichten für die kollektive Werbung dann günstiger, wenn die beteiligten Firmen nicht zu zahlreich sind und auf Grund einer Aufteilung des Produktionsprogrammes bereits eine Art Produktionsgemeinschaft bilden. Vorteilhaft wäre es ferner, wenn sich

die Zusammenarbeit auch auf den Verkauf erstrecken liesse und die Produkte unter gemeinsamer Marke abgesetzt würden. Diesfalls könnte nämlich die Werbung direkt auf die Firmengemeinschaft oder deren Marke ausgerichtet werden.

3. Zusammenfassende Würdigung

Auf die Betriebe der mittleren Grössenklasse entfällt – in Arbeitskräften gemessen – ungefähr ein Drittel des schweizerischen Wirtschaftspotentials. Die verfügbaren zahlenmässigen Anhaltspunkte über die Entwicklung der Grössenstruktur deuten darauf hin, dass dieser Anteil langfristig zunimmt, weil der Zuwachs aus der Grössenklasse der Kleinbetriebe die Abwanderung in die Gruppe der Grossbetriebe überwiegt. Diese Tendenz dürfte anhalten, da die Zukunftsaussichten des Mittelbetriebes im grossen und ganzen günstig beurteilt werden können. Die zum Grossbetrieb hinführende Konzentrations-tendenz dürfte den mittleren Betrieben am ehesten im Bereich der Grundstoff-industrie, die in unserem Land unbedeutend ist, sowie bei den Gütern des Massenkonsums gefährlich werden. Die mit der technischen Entwicklung wachsenden qualitativen Ansprüche an die Investitionsgüterindustrie bezüglich Präzision und individueller Fertigung sowie die mit der Hebung des Lebensstandards verbundene Individualisierung des Bedarfs an Waren und Dienstleistungen verschaffen den Mittelbetrieben einen zunehmenden Entfaltungsbereich, in dem sie ihre betriebsgrössenbedingten Vorzüge voll zur Geltung bringen können. Soweit sie jedoch auf dem Gebiete der Serienfabrikation, der Rationalisierung und Automatisierung sowie der Forschung und Werbung in ihren Möglichkeiten eingeengt sind, stehen ihnen im Rahmen der Kartelle oder der Zusammenarbeit mit ähnlich gelagerten Firmen zumeist Mittel und Wege offen, die Benachteiligung gegenüber den Grossbetrieben teilweise wettzumachen.

Die für die Abgrenzung des Mittelbetriebes verwendeten Kriterien und Unterlagen lassen zweifellos in mancherlei Hinsicht zu wünschen übrig. Sie mögen zur Not für eine gesamtschweizerische Betrachtung noch ausreichen; für einzelne Branchen sind sie jedoch nur wenig schlüssig. Wohl sind an sich recht gute Betriebsstatistiken vorhanden. Doch sind sie zu wenig auf die Probleme der Unternehmungsgrösse, der Betriebs- und Branchenstruktur und ihrer Veränderungen ausgerichtet. Diese Probleme gewinnen im Zusammenhang mit der Integration, der betrieblichen Konzentrationsbewegung sowie dem wirtschaftlichen Wachstum zusehends an Bedeutung. Bei der Vorbereitung der 1965 wiederum fälligen Betriebszählung wird sich Gelegenheit bieten, die statistischen Grundlagen für die betriebliche Strukturforschung zu verbessern.