

A MITTELSTAND SZEREPE A BAJOR IPAROSODÁSBAN

Kovács Szilárd

Bevezetés

A második világháborút követő újjáépítés legsikeresebb régiója Bajorország volt. A második világháborút követően sikeres végrehajtott gazdasági átalakulásnak köszönhetően az 1970-es évekre a korábbi agrárországból és dinamikusan fejlődő ipari térség lett, mely azóta is Németország és az EU egyik legfejlettebb régiója. A bajor gazdasági fejlődés egyik alapeleme a kis-és közép vállalati szektor, vagyis a Mittelstand.

Napjainkra a globális piacvezető német vállalatok döntő többsége a Mittelstand tagja, melyek egyik közös jellemzője, hogy az európai trendekkel ellentétben nem a tercier szektorban, hanem a feldolgozóiparban tevékenykednek. (Welter – Bijedjic – Hoffmann 2015).

Ezen vállalatok közös jellemzője, hogy nemzetközi megjelenés során elsősorban a méretükből adódóan a rés piacokra koncentrálnak (Venohr – Meyer 2007). Ezzel párhuzamosan az ügyfélkapcsolat és a munkaerő piacon elsődleges szempont számunkra a hosszú távú, stabil kapcsolat, mely a relatív magas tőkeellátottsággal párosulva lehetőséget biztosít számukra a fejlesztésorientált válságkezelési módszerek alkalmazására. Ezen tényezők eredményeként a nemzetközi szinten is megjelenő vállalatok jelentős innovációs potenciállal bírnak. (Holz 2013),

A területi megoszlása a piacvezető közép vállalatok esetén szintén a trendekkel ellentétes, hiszen a nagyvárosi koncentráció helyett, inkább a kis- és közép városokat, illetve a nagyvárosi agglomerációt választják telephelyül (Venohr – Meyer 2007). Emellett a fejlett infrastruktúrájának köszönhetően nem jelentkezik hátrányuk a vidéki, nem centrális elhelyezkedésükből. Sőt költségelőny élvezhetnek az alacsonyabb ingatlanárakból kifolyólag. A térszerveződést tovább erősíti, hogy a helyi klaszterek és értékláncok nagymértékben előmozdítják a vállalatok együttműködését, melyeket helyi és tartományi fejlesztési rendszerek kiterjedtsége tovább erősít. (Holz, 2013)

A Mittelstand definíciója

A német középvezetők vizsgálata során fontos kiemelni, hogy a német szakirodalom és gazdaságpolitikai intézményrendszer is eltér az Európai Unió által használt középvezetési definíciótól, mely szerint ebbe a kategóriába, amelyek legalább 50 és legfeljebb 250 főt foglalkoztatnak, továbbá forgalmuk 10 és 50 millió euró között, vagy mérleg szerinti eredményük 10 és 43 millió euró között van (Kovács – Lux – Páger, 2017). A német középvezetők ezzel ellentétben egy nagyobb kategóriát határoztak meg. Mittelstand-vezetők legalább 10 és legfeljebb 500 főt foglalkoztatnak továbbá az 1 és 50 millió euró közötti árbevételt értek el.

1. táblázat: Vezetők méret szerinti csoportosítása

EU szerinti definíció				Német definíció		
Vezetők méret szerinti	Foglalkoztatottak száma (fő)	Árbevétel (millió euró)	Mérlegfőösszeg (millió euró)	Foglalkoztatottak száma (fő)	Árbevétel (millió euró)	Vezetők méret szerinti
Mikro	< 10	< 2	< 2	< 9	< 1	Kis
Kis	10 - 49	2 és 10	2 és 10	10 - 500	1 - 50	Közép
Közép	50 - 250	10 és 50	10 és 43			
Nagy	>250	>50	>43	>500	>50	Nagy

Forrás: Müller, 2013 alapján saját szerkesztés

A Mittelstand meghatározása azonban kissé rugalmas: a több mint ezer munkaerővel rendelkező vállalkozás is tekinthető a Mittelstand részének, ha egy család tulajdonában van és annak irányítása alatt áll. Vagyis ha az üzleti kultúrája megőrizte az eredeti gazdasági és kulturális megállapodások szempontjait (családi tulajdon és irányítás, karcsú menedzsment struktúra, az erős családi értékek és a folytonosság hangsúlyozása). Vagyis a Mittelstand szervezeteknek megkülönböztető irányadó értékeikkel és filozófiájuk van, amelynek fő elemei:

- a hosszú távú döntéshozatal,
- a konzervatív előrejelzés,
- a munkavállalói lojalitás,
- az erőteljes hálózatosodás.

Szoros kapcsolatban állnak a regionális egyetemekkel és oktatási intézményekkel is, ami a helyi, regionális közösségekben történő beágyazódást jellemzi. A Mittelstand társaságok a rövid távú nyereség maximalizálása helyett a vevői elégedettség magas szintjét kívánják biztosítani, és a vállalkozás hosszú távú életképességére, valamint családi és közösségi eszközként betöltött szerepére koncentrálnak. Például olyan vállalkozások, mint Roedel, 1839 óta gyártanak kézzel

készített bőrkesztyűt, a kézműves munkára összpontosítva, miközben hat generáción keresztül növekvő nemzetközi hírnevet tartanak fenn. Számos tanulmány vizsgálta a Mittelstand szervezeti modell jellemzőit (Berghof 2006; Simon 1996; Venohr – Meyer 2007).

A sikeres Mittelstand vállalkozások jellemzően arra törekkenek, hogy a világpiacon vezető szerepet töltsön be a részpiacokon, olyan fókuszált stratégiákat alkalmazva, amelyek a hosszú értékláncok mentén, ügyfélorientáltan, a vállalati kultúrához erősen kapcsolódva, gyakran belső erőforrásokra alapozva éri el a hosszútávú célokat. Bergoff (2006) szerint ezen vállalkozások fő stratégiai célja nem a rövid távú nyereség maximalizálása, hanem a társaság fennmaradásának biztosítása a következő generáció számára.

A Mittelstand vállalkozások fejlődést segítő német gazdaságpolitika elméleti alapjai

A nyugat-német gazdaságban a második világháborút követően kialakított működési modellt a szakirodalom a szociális piacgazdaságnak nevezi. A modell közgazdaságtani alapjai már a második világháborút megelőzően kialakultak, de a gazdaságpolitika előterébe csak a háborút követően került be. A szociális piacgazdaság elméleti alapjait az 1930-as években alkotta meg Walter Eucken, Franz Böhm és Hans Grossmann-Doerth (Pelle, 2010). Az elmélet szerint a társadalom és a gazdaság alapja a szabadság. Ebből következően a freiburgi iskola közgazdasági gondolkodásának legfőbb kérdése az volt, hogy miként lehet *a szabad piac és a rend* – melyet a társadalom alkotmányos kereteként értelmeztek – viszonyának kívánt állapotát megtalálni (Albert, 2005).

Az elmélet kiindulópontja, hogy a piaci rend alapja a hatékonyságot eredményező verseny, amely az egyén felelősségén alapszik. Ebből következően *a verseny* kialakítása nem cél, hanem *alapfeltétel*, melyet eszköznek kell tekinteni a társadalmi jólét megteremtéséhez. A gazdaság működését közvetlenül öt tényező befolyásolja: a szükséglet, a természet, a munka, a technikai tudás és a fogyasztói javak készlete. Ezen tényezők mellett a gazdaságot a társadalom egy alrendszereként értelmezi, vagyis az életmód, a társadalmi struktúrák, a jogi-társadalmi szerveződések és a pénzügyi rendszer együttesen alkotja a gazdaság tágabb értelemben vett környezetét (Mátyás, 2003). A gazdaság működése eltérő piaci szerkezetekben történik, mivel Eucken és a freiburgi közgazdaságtan szerint a verseny alapfeltétel, így a verseny meglétét korlátozó vagy megszüntető piaci formák a gazdaság működésének alapfeltételét veszélyeztetik

(Pelle, 2010). Ennek a gondolatnak a gyakorlati megvalósulása az 1957-es versenytörvényben tetten érhető.

Az elméletben az Ordnungspolitik (rendpolitika) gazdaság- és társadalompolitika, mivel a gazdaságot a társadalmon belülre helyezi. A megoldás véleménye szerint egy „versenyrend” kialakítása, melyet úgy értelmez, hogy a gazdasági hatékonyságot egy társadalmi-etikai keretrendszerben kell működtetni. Ugyanakkor versenyrend kialakítása fenntartása nem egyszerű feladat, hiszen a vállalatok természetükből fakadóan a verseny csökkentésére törekszenek. Annak érdekében, hogy a rend hosszútávon fennmaradjon Eucken hét alapelvet alkotott meg (Lenel, 1989):

- működőképes árrendszer, melyben a verseny kialakítható és fenntartható;
- értékálló pénz fenntartása;
- piacra lépés korlátainak mérséklése, eltörlése;
- magántulajdon biztosítása;
- szerződéskötés szabadsága, de a szerződés nem irányulhat a verseny korlátozására;
- az egyén és a vállalati felelősség kialakítása;
- a gazdaságpolitika folyamatossága.

A német szociális piacgazdaság alapelvei és sok tekintetben a gazdaságpolitikai gyakorlat is igazodik az euckeni elvekhez. Ezek alapján ki kell alakítani *egy gazdasági alkotmányt*, mely biztosítja azokat a feltételi rendszereket, ahol a láthatatlan kéz pozitívan tud hatni a gazdaság működésére (Pelle, 2010). Az iskola eleméleti megfogalmazásai és gazdaságpolitikai ajánlásai révén még napjaink gazdasági-társadalmi viszonyai közt is relevánsak maradtak (Gerken – Renner, 2000). Az elmélet gazdaságpolitikai ajánlásai ellentmondásba kerülnek az akkori gyakorlati megvalósítással, hiszen véleményük szerint a gazdaságpolitikának a gazdasági alkotmányra kell irányulnia, annak működését és feltételi rendszerét kell biztosítania. A gazdaság teljesítménybeli céljainak kitűzése és elérése nem az állami gazdaságpolitika feladata (Vanberg, 2004). A gazdaság növekedésének alapja a verseny és nem az állami beavatkozás, ahogy azt Eucken és Böhm is hangsúlyozza munkássága során.

Német gazdaságpolitikai lépések az 1950-es, 1960-as években

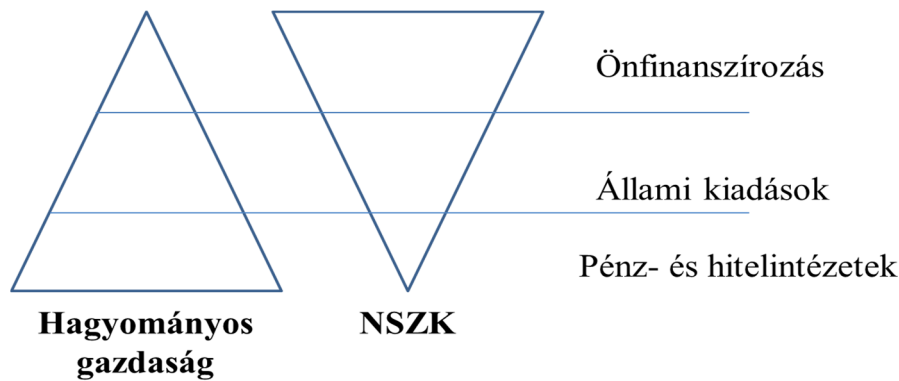
A freiburgi iskola által kialakított gazdaságpolitikai ajánlások gyakorlatba történő átültetésének két legkiemelkedőbb alakja Alfred Müller Armack és Ludwig Erhard. Armack vezeti be a köztudatba a szociális piacgazdaság fogalmát és folyamatosan részt vett a gazdaságpolitika alakításában. Erhard a „nyugat-német gazdasági csoda” idején gazdasági miniszteri pozíciót töltött be. A gazdaságtörténeti elemzések őt tartják a német gazdasági újjáépítés politikai vezéralakjának.

Erhard által kitűzött cél a társadalom egésze számára a jólét elérése. Ehhez két tényező szükséges véleménye szerint: egyrészt a gazdaság folyamatos és stabil növekedésének elérése, másrészt a teljes foglalkoztatás kialakítása és fenntartása. Az állam feladata ebben a célrendszerben, hogy a piackomfort eszközök segítségével támogassa a verseny kialakulását és elősegítse a gazdaság növekedésének stabilitását. Ebből kifolyólag a piaci folyamatokat háttérbe szorító, esetenként a piacot nélkülöző átfogó tervezés nem lehet a gazdaságpolitika alapja, ahogy a monopol piaci helyzetek kialakulását segítő „laissez-faire” gazdaságpolitikai filozófia sem alkalmas az erhardi célok eléréséhez. Ebből következően egy „harmadik út” kialakítására volt szükség, melynek elméleti alapját a freiburgi iskola tanai adták.

A gazdaságpolitikai intézkedések két csoportba sorolhatók. Az elsőbe az indirekt gazdaságpolitikai intézkedések tartoznak, melyek egyértelműen összhangban állnak az euckeni alapelvekkel. A másodikba a közvetlen gazdaságpolitikai beavatkozások tartoznak mint például a fiskális és monetáris lépések.

Az indirekt beavatkozások számára egy speciális finanszírozási adottságot kellett figyelembe venni. A hagyományos finanszírozási piramis a feje tetejére állt. Az eszközberuházásokban az önfinanszírozás aránya 50-60%-os volt (Klessman, 1997). A kormányzat felismeri a beruházási viszonyok sajátosságát, emellett az alternatív finanszírozási alternatívák nem álltak rendelkezésre, hiszen a valutareform 1948-ban megtörténik, de a pénzügyi rendszer újjászervezés nem ment egyik napról a másikra (Kramer, 1991). Az állami kiadások növelését egyrészt az állami költségvetés, másrészt a gazdaságpolitikai elképzelések és harmadrészt a szövetséges hatalmak sem támogatták. Más lehetőség nem állt rendelkezésre a gazdasági szereplők számára, mint önerőből finanszírozzák azokat a beruházásaikat, melyek szükségesek voltak a gazdaság újjáépítéséhez, ezt a gazdaságpolitika adókedvezmények formájában támogatta.

1. ábra: A beruházások finanszírozási piramisa a hagyományos gazdaságok és az NSZK esetében



Forrás: Klessmann, 1997 alapján a szerző saját készítése

Az 1949-es Jövedelemről és társasági adóról szóló törvény értelmében az állóeszköz-beruházások költsége leírható volt az adóalapból. Így a vállalati szférában keletkező többletforrás jelentős gazdaságnövekedési potenciált adott az amúgy tökehiányos német gazdaság számára (Kramer, 1991). Az adókedvezményből származó előnyöket csak azok a vállalatok tudták kihasználni, melyek elegendő profitot termeltek, mely a vállalatok közti versenyt tovább növelte. Voltak olyan ágazatok, melyek nem voltak képesek a gazdaságpolitikai támogatásokat kiaknázni, ennek érdekében a kormányzat 1952-ben a beruházási segélyről szóló törvény keretében azokat az alapiparágakat támogatta, melyek jelentős alapanyag- és energiaszükségletet generáltak (Van Hook, 2004). A törvény értelmében a fogyasztási javakat előállító vállalatok csoportosították át az erőforrásokat a céliparágak (szénbányászat, vas- és acélgyártás, energiaszektor, vasút) számára (Schröter, 2000). Emellett jelentős adókedvezményt is biztosítottak ezen iparágak számára, míg a többi iparág adókedvezményeit fokozatosan csökkentette a német gazdaságpolitika.

A vállalati szféra mellett a privátszféra megtakarításait is segítette a gazdaságpolitika az 1949-es Jövedelemről és társasági adóról szóló törvénykeretében, 1950 és 1956 között megközelítőleg 14,8 milliárd DM maradt a háztartásoknál, mely meghaladta a Marshall-program keretében Nyugat-Európába érkezett segélyszállítmányok értékét (Jákli, 1990). A háztartások megtakarításai révén próbálták a pénzüpiaci betétállományok növekedését elérni, melynek következtében a pénzüpiacok helyreállítása elősegíthető (Vonyó, 2006).

Az indirekt gazdaságpolitikai beavatkozások célja, hogy a gazdasági növekedés alapját képező állóeszköz-beruházások finanszírozási kereteit biztosítsa, valamint az expanziós ágazatok, illetve a szorosan kapcsolódó alapiparágak erősítése volt.

A fiskális gazdaságpolitikai beavatkozások az euckeni alapelvekkel nehezen egyeztethetők össze. Ugyanakkor a jelentős állami bevételi többlet lehetőséget adott a fiskális eszközök alkalmazására. A német fiskális politika ezekben az években időszakos volt, mely a stabil államháztartási mérleg fenntartásával hozható összefüggésbe. A „gazdasági csoda” időszakában az adó és egyéb állami bevételek határozták meg a fiskális beavatkozások mértékét (Leaman, 1988). Két fő célja volt a fiskális politikának: az egyik az export további ösztönzése, a másik az infrastruktúra fejlesztése. A korszak német gazdaságpolitikája elhanyagolta az oktatás és kutatás támogatását, egyes tartományok eltértek ettől (pl. Bajorország). Az oktatást érintő intézkedések elmaradása feltehetően a bőséges szakképzett munkaerő meglétének volt köszönhető. A kutatási téren történő visszaesésnek két oka volt. Az egyik az volt, hogy a Londoni Egyezmény értelmében Németország elvesztette minden korábbi szabadalommal és márkanévvel kapcsolatos rendelkezési jogát. A másik pedig, hogy a szakképzett munkaerőből ugyan nem volt hiány az NSZK-ban, de a Holocaust és az USA „agyelszívó” hatása jelentős volt (Vonyó, 2006). Összességében elmondható, hogy a fiskális intézkedések nem voltak a piacgazdaság legsikeresebb állami beavatkozásai.

A monetáris politika a valutareformot követően az 1950-es években a freiburgi tanoknak megfelelően alakult. Az elsődleges cél az árstabilitás volt, melyet a bővülő gazdasági teljesítmény és a növekvő export erősített. Ezen folyamatoknak köszönhetően alulértékeltté vált a márka, mely egyrészt a kivitelen érdekelt ágazatok számára versenyelőnyt jelentett, míg ezzel párhuzamosan az import kiszorítását is eredményezte (Ambrosius, 1984).

A német gazdasági csoda alapja nem a szociális piacgazdaság kiépítésének gazdaságpolitikai gyakorlata volt, hanem a termelési tényezők folyamatos bővülésének, a kedvező nemzetközi tendenciáknak volt elsősorban köszönhető. Ugyanakkor a német gazdasági csoda árnyékában meghúzódó közgazdaságtan és gazdaságpolitikai eszmerendszer megfelelő keretet biztosított a piac számára, hogy a sok tekintetben speciális helyzetet kiaknázza. A nyugat-német gazdaság nem volt ebben az időszakban sem homogén. Jelentős területi és strukturális különbségek voltak megfigyelhetők. Ezen problémák makroszintű kezelése viszont nem került a gazdaságpolitika előterébe, mely az euckeni alapelvekben megbúvó szubszidiaritásnak és a föderális állami berendezkedésnek volt köszönhető.

Megkésett iparosodás és a Mittelstand vállalatok Bajorországban

A Mittelstandok gazdasági szerepének felérétékelődése együtt járt az agrár-ipari átmeneti folyamatokkal, amely a 19. században kezdődött, de Bajorországban második világháború után felgyorsult, és 1958-ban már nagymértékben kézzelfoghatóvá vált (Hofmann, 2004). A kis- és közepes méretű családi vállalkozások sikeres fejlődését a második világháborút követően kialakult iparpolitika, a jogrend és a szociális piacgazdaság adta lehetőségek biztosították Bajorországban.

A második világháborút követően Bajorországra a következők voltak jellemzőek:

- nagy kiterjedésű mezőgazdasági földterület, kevés nehéz- és régi ipari terület
- Kedvező telephelyi adottságok az áttelepülő nagyvállalatok (Siemens és Allianz),
- Vonzó "puha" elhelyezkedési tényezők (természeti környezet),
- Magas munkaerőpotenciál mind mennyiségi, mind minőségi szempontból. (Bayer 1991, 136. o.).

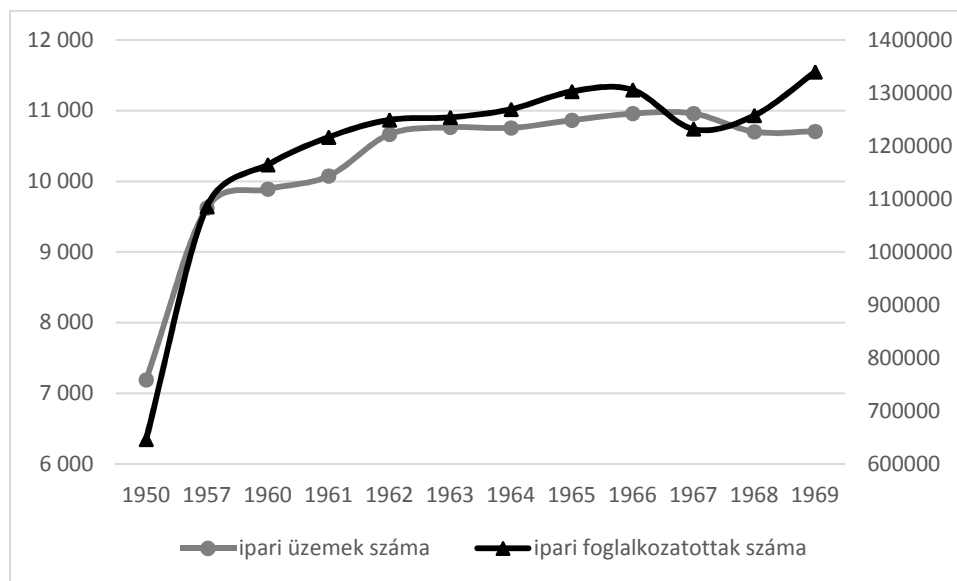
A 19. században és a világháború előtti időszakban tapasztalt nyersanyaghiány miatt Bajorországban nagyon kevés nehézipari térség, melyek a Nürnberg / Erlangen / Fürth és München tengely mentén helyezkedtek el. A cellulóz és a papír néhány kisebb regionális központban koncentrálódott Svábföldön és Frankföldön. Kisebb szén- és acélrégiók voltak a Felső-Pfalzban és a Felső-Bajorországban. A bajor gazdaság strukturális változása mindenekelőtt az ágazati foglalkoztatási tendenciákban tükröződik: az 1950-es évek elején szinte minden második munkavállaló mezőgazdasági ágazat volt foglalkoztatva, 1990-ben csak alig 10%, (Bayer,1991), míg napjainkban alig 1%.

A megkésett iparosodás eredményeként a háború után számos fejlesztési lehetőséget állt rendelkezésre. Egyrészt jelentős iparilag fejleszthető területei voltak a nagyvárosokban, másrészt a természeti környezete, mely városokat övezte rendkívül vonzó volt az áttelepülő képzett munkavállalók számára. 1945-46 között Bajorország népessége néhány hónapon belül 7 millióról 9 millióra nőtt, melyben döntő szerepet játszottak a keleti területekről áttelepülő menekültek. (Schneider, 1999; Falck et al. 2013, Fritsch–Wyrwich 2014). Ezen óriási népesség rendkívül magas munkanélküliséget eredményezett, mely az egyik legfőbb társadalmi-gazdasági probléma volt. Az 1950 elején Bajorországban még mindig csaknem félmillió

munkanélküli volt, a Szövetségi Köztársaságban a munkanélküliek egynegyede Bajorországban volt. Az állam munkahelyteremtő programot hozott létre, amelynek célja az üzem bezárásának megakadályozása és a meglévő termelési kapacitás bővítése volt. A munkanélküliek átlagos száma 391 ezer fő volt 1950-ben, mely 1955-re 228 ezerre csökkent, 1958-ban pedig mindig 187 000 munkanélküli volt, akik a vidéki, ipari szegény régiókra koncentráálódtak. A gazdasági központokban a teljes foglalkoztatás első problémái már az ötvenes évek közepén érvényesültek, miközben a nehéz helyzetben lévő területeken a munkanélküliség továbbra is jelentős kihívásokat jelentett (Lanzinner, 1996).

Ez a munkaerő-piaci helyzet és az állami törekvések az eredményezték, hogy új ipari vállalatok rendkívül gyors ütemben jöttek létre, melyek fejlődését az NSZK gazdaság fellendülése tovább erősítette. A munkaerő és az ipari területek hiánya a klasszikus német ipari területeken az eredményezte, hogy a vállalkozások kevésbé iparosodott régiókban kerestek új beruházási lehetőségeket, ehhez hozzákapcsolódott az a tudatos területfejlesztési koncepció, mely a kis- és közepes méretű városokat helyezte a telephelyválasztás fókuszába. (Hofman, 2004)

2. ábra: A bajor ipari üzemek és foglalkoztatottak számának alakulása (1950-1969)



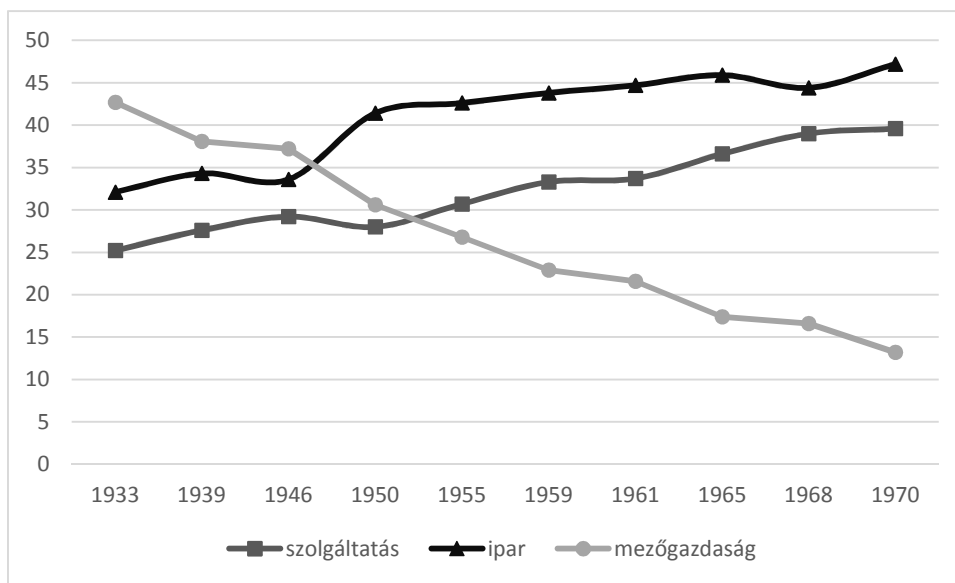
Forrás: Hofmann, 2004 alapján saját számítás és szerkesztés

Az északi tartományoktól eltérően a (német viszonylatban megkésett) bajor iparosodás kulcsszereplői nem a nagyvállalatok voltak, hanem a kis- és közép vállalkozások, melyek közül több Kelet-Németországból települt át a háborút követő években (Erker 1991). A második világháború utolsó éveiben, valamint az azt követő időszakban számos gazdasági szereplő (egyes becslések szerint az összes keletnémet vállalkozás 9–13%-a) hagyta el a keletnémet

területet, és települt át a nyugatnémet tartományokba (Buenstorf–Guenther 2011, Falck et al. 2013).

A háború utáni évek a bajor állam úgy értelmezte, mint a gazdaságszerkezeti változás lehetőségét, amelyet politikai intézkedésekkel kellett előmozdítani és megerősíteni. Ennek eredménye egy célzott strukturális politika, melynek fő célja a modern iparosodás elősegítése, különös tekintettel a műanyag-, könnyűfém-, elektronikai és nukleáris iparra (Berger, 2002).

3. ábra: A bajor gazdasági szerkezet átalakulása (%) (1933-1970)



Forrás: Hofmann, 2004 alapján saját számítás és szerkesztés

A fejlesztő politika 4 kulcs elemet érintett. Elsőként egy területfejlesztési tervet alakított ki, melyet egy „tervező hatósággal” egészített ki a hatékonyság előmozdítása érdekében. Második fontos lépés egy tartományi hitelintézet felállítása volt, melynek eredményeként 1951 létrejött az Állami Építésfinanszírozási Intézet (Landesanstalt für Aufbaufinanzierung), mely 1997-ig változatlan névvel volt a végrehajtó hitelező szerv a tartományban. A harmadik elem az infrastruktúra volt. Az 50-es és 60-as években felgyorsult a távolsági és a vízi utak építése, földgáz- és olajvezetékeket építettek, annak érdekében, hogy az olasz és francia kikötőkkel összekössék a régiót (Bayer, 1991). Emellett a felsőoktatási intézmények infrastrukturális fejlesztései is megvalósultak, valamint az alap kutatás intézményi támogatása is jelentősen megerősödött a Max Planck Intézetekben. A negyedik fejlesztési elem a vállalkozások voltak, hiszen a gyors szerkezeti átalakulása nem lett volna lehetséges a vállalatok áttelepülése nélkül. Siemens és az Allianz székhelyük Berlinből a szovjet által elfoglalt területek bizonytalan politikai helyzete miatt Münchenbe helyezte át (Liedtke, 2000). Az Audi hasonló okokból

Ingolstadtot választotta új székhelyévé az 1950-es évek végén. Ezen kívül a tartományi lobbi eredményeként jelentős erőforrások álltak rendelkezésre a bajor repülőgépgyártó és hadászati vállalkozások számára, melynek eredményként Az európai repülőgépgyártás és a védelmi ipar központ Felső-Bajorország lett. A Mittelstand vállalkozások jelentőségének felismerét követően az 1974-ben létrehozott kkv-támogatási törvény révén folyamatossá kkv-támogatása. Ezen törvény révén kölcsönökkel, garanciákkal, kockázattitőkével és technológiai tanácsadással segítették a kisebb vállalkozások fejlődését (Zorn – Kleiner, 1991).

Az iparosodás gyors ütemű bővülése miatt Bajorország területi kihívásokkal szembesült. Az urbanizált és iparosodott területek hiánya, valamint az alacsony népsűrűség földrajzilag és ágazatonként is szétszórt iparágakat eredményezett. Melynek eredményeként még 1990-es években is az átlagosvállalati méret elmaradt az NSZK átlagától.(Jones – Wild 1994). Ez a szétaprózódottság eredményezi részben, hogy a kis- és közép vállalkozások (kkv-k) fontossága Bajorországban. Ez a szétszórtság problémákat vet fel a regionális politika, az innováció és a tudás spillover tekintetében is. A bajor állam elismerte ezeket a területei különbségeket eredményező problémákat, de nem próbálta megoldani azokat a technológiai támogatások a gyengébb régiók számára történő elosztásával. Inkább tovább fejlesztette az ipari és innovációs klaszterek agglomerációját (Hülsbeck – Lehmann2007).

Összegzés

A második világháborút követően a Német Szövetségi Köztársaság gazdasági expanziója a modernkori történelem egyik legjelentősebb társadalmi-gazdasági átalakulása volt. Kiváltképp azért, mert a dinamikus növekedést egyfajta stabilitás és kiegyensúlyozottság jellemezte. A ciklikus ingadozások mértéke a korábbi időszakokhoz képest lecsökkent, a trendpályákhoz jobban igazodó fejlődési folyamat ment végbe (Crafts-Toniolo, 1996).

A gazdasági bővülés leginkább a szekunder szektort érintette, melynek a nemzeti jövedelemből való részesedése folyamatosan bővült, míg a primer szektor jelentősége – a világgazdasági trendeknek megfelelően – folyamatosan csökkent. Az ipar gyors és stabil növekedésének alapja a kereslet bővülése volt. A folyamatos keresletbővülés generálta a gyors volumen bővülést, ugyanakkor a kiegyensúlyozott növekedéshez a kereslet összetételének viszonylagos állandóságra is szükség volt.

Az ipari termelés növekedésével párhuzamosan térbeli koncentráció és területi átrendeződés is végbement a vállalati szektorban, melyet három tényező befolyásolt a legnagyobb mértékben. Egyrészt méretgazdaságossági okai voltak a vállalati koncentrációnak, másrészt a kereskedelmi és piaci viszonyok sokszor kikényszerítették a termelés részbeni vagy teljes áttelepítését, harmadrészt a humán erőforrások területi eloszlása, mely elősegítette és korlátozta is a vállalati szektor területi és koncentrációs törekvéseit egyaránt.

A piaci adottságok, a termelési tényezőkbeli ellátottságok közti területi különbségek és a történelmi hagyományok jelentős területi és strukturális differenciákat eredményeztek. Ennek köszönhetően a főként agrárgazdasági potenciállal rendelkező Bajorország is képes volt a modernizáció és az iparosodás útjára lépni.

A bajor társadalom erős identitásának, a rendhagyó gazdasági szerkezetnek, a jelentős szakképzett munkaerő beáramlásnak és a tartományi gazdaságpolitika folytonosságának köszönhetően expanzív iparágak telepedtek le a térségbe. A terület tökevonzó képességének alapját a munkaerő, a hiányos nagyipar és a tradicionális vállalati szerkezet képezte.

Ezen tényezők eredményezték a bajor iparosodás felgyorsulását és a Mittelstand vállalkozások gazdasági jelentőségének fokozódását a tartományban.

Összegezve: Bajorország vállalkozások fejlődése a második világháború óta három kulcsfontosságú szempontból alakult ki:

- A bajorországi ipari térségek lokalizációs előnyeinek hiánya, valamint a volt közép- és kelet-német vállalatok áttelepülésének szükségessége a tartományi és vállalati vezetők közötti személyes hálózatok kialakulásán és erősödésén keresztül talált egymásra.
- Ezek a hálózatok előmozdították a kulcsfontosságú technológiák és iparágak számára a telepítési, és fejlődési lehetőségeket. Akár olyan iparágak számára is, melyek társadalmi szempontból nem voltak kívánatosak (pl. hadipar).
- A tartomány területi adottságai és gazdaságszerkezeti hagyományai miatt tartományi beruházási politika kidolgozása nem volt hatékony, melynek eredménye ként a kkv-k és a klaszterek fontosságának felismerése korábban történt meg, mint a többi nyugat-európai gazdaságban. Mivel Bajorország korábban szembesült a vállalkozói gazdaság kihívásaival, így hatékony politikai intézkedéscsomagot dolgozott ki e kihívások kezelésére.

Irodalom

- AMBROSIUS, G. (1984): Europäische Integration und Wirtschaftliche Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland in den fünfziger Jahren. In: Geschichte und Gesellschaft. Sonderheft 10: Wirtschaftliche und politische Integration in Europa im 19. und 20. Jahrhundert. Vandenhoeck&Ruprecht, Göttingen. 271 – 294 o
- BAYER A. (1991), Leistung und Lebensqualität, Hanns-Seidel-Stiftung, Bayern – Portrait eines Freistaats, München
- BERGER, C. (2002): Technologie- und Innovationspolitik in Bayern WSI-Diskussionspapier, 105., Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut in der Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf.
- BERGHOFF, H. (2006). 'The End of Family Business? The Mittelstand and German Capitalism in Transition, 1949-2000'. Business History Review, Vol. 80:263-295.
- BUENSTORF, G.–GUENTHER, C. (2011): No place like home? Relocation, capabilities, and firm survival in the German machine tool industry after World War II. Industrial and Corporate Change 20 (1): 1–28. <https://doi.org/10.1093/icc/dtq055>
- CRAFTS, N. – TONIOLO, G. (1996): Post-War Growth. An Overview. In Crafts, N. – Toniolo, G. (szerk.): Economics Growth in Europe since 1945. Cambridge University Press, Cambridge.
- ERKER, P. (1991): Keine Sehnsucht nach der Ruhr. Grundzüge der Industrialisierung in Bayern 1900-1970. Geschichte und Gesellschaft 17 (4): 480–511.
- FALCK, O.–GUENTHER, C.–HEBLICH, S.–KERRY, W. (2013): From Russia with love: the impact of relocated firms on incumbent survival Journal of Economic Geography 13 (3): 419–449. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbs035>
- FRITSCH, M.–WYRWICH, M. (2014): The Long Persistence of Regional Levels of Entrepreneurship: Germany, 1925–2005 Regional Studies 48 (6): 955–973. <https://doi.org/10.1080/00343404.2013.816414>
- GERKEN, L. – RENNEN, A. (2000): Die ordnungspolitische Konzeption Walter Euckens. In Gerken, Lüder (szerk.): Walter Eucken und sein Werk. Rückblick auf den Vordenker der sozialen Marktwirtschaft. Mohr Siebeck, Tübingen, 1-48. o.
- HOFFMAN, S. (2004): Industriepolitik und Landesplanung in Bayern 1958 – 1970. Universität der Bundeswehr München, München.
- HOLZ, M. (2013): Strategies and policies to support the competitiveness of German Mittelstand companies In: COLTORTI, F.–RESCINITI, R.–TUNISINI, A.–VARALDO, R. (eds.): Mid-sized Manufacturing Companies: The New Driver of Italian Competitiveness pp. 147–168., Springer-Verlag Italia, Milano.
- HÜLSBECK, M.–LEHMANN, E. (2007): Entrepreneurship Policy in Bavaria: Between Laptop and Lederhosen In: AUDRETSCH, D. B.–GRILO, I.–THURIK, A. R. (eds.): Handbook of Research on Entrepreneurship Policy pp. 200–212., Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- JÁKLI Z. (1990): Vom Marshallplan zum Kohlenpfennig. Grundrisse der Subventionspolitik in der Bundesrepublik Deutschland 1948-1982. Westdeutscher Verlag, Opladen.
- JONES, P. N.; WILD, T (1994): Opening the Frontier; Recent Spatial Impacts in the Former Inner-German Border Zone', Regional Studies, Vol. 28, (3), 259-273.
- KLESSMAN, C. (1997): Zwei Staaten, eine Nation. Deutsche Geschichte 1955 – 1970. Schriftenreihe Band 343, Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn.
- KRAMER, A. (1991): The West German Economy, 1945-1955. Berg Publishers, Oxford/New York.
- LANZINNER, M. (1996): Zwischen Sternenbanner und Bundesadler, Bayern im Wiederaufbau 1945-1958; Regensburg.
- LEAMAN, J. (1988): The Political Economy of West Germany, 1945-1985. MacMillan Press, London.
- LENEL, H. O. (1989): Walter Eucken "Grundlagen der Nationalökonomie". *Ordo – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Band 40. Gustav Fischer Verlag, Stuttgart – New York, NY, 3-20. o.
- LIEDTKE R. (2000), Wem gehört die Republik?, Eichborn Verlag Ag, Broschiert.
- LOGUE D. M - JARVIS W. P. - CLEGG S. – HERMENS A. (2015): Translating models of organization: Can the Mittelstand move from Bavaria to Geelong? Cambridge University Press Volume 21, Issue 1, pp. 17-36

- MÁTYÁS A. (2003): A modern közgazdaságtan története. Aula, Budapest.
- MÜLLER, K (2013): Der deutsche Mittelstand. Bayern LB.
- PELLE A. (2010): Az Európai Közösség kartellszabályozásának német gyökerei. Szegedi Tudományegyetem. Szeged
- SCHNEIDER C. (1999), Nur selten mit offenen Armen empfangen, Süddeutsche Zeitung, Unser Jahrhundert; München und Bayern von 1900 – 1999 (Beilage), München
- SCHRÖTER, H. G. (2000): Von der Teilung zur Wiedervereinigung (1945-2000). In: North, M.: Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Ein Jahrtausend im Überblick. Verlag C.H.Beck, München. 351-420 o.
- SIMON, H. (1996). Hidden Champions. Boston: Harvard Business School.
- VAN HOOK, J. C. (2004): Rebuilding Germany. The Creation of the Social Market Economy, 1945-1957. Cambridge University Press, Cambridge.
- VANBERG, V. (2004): The Freiburg School – Walter Eucken and Ordoliberalism. Freiburg Discussion Papers on Constitutional Economics, Vol. 11. Walter Eucken Institut, Freiburg.
- VENOHR, B. – MEYER, K. (2007). The German Miracle Keeps Running : How Germany's Hidden Champions Stay Ahead in the Global Economy. Berlin: Working Paper No. 30, Institute of Management Berlin, Berlin School of Economics.
- VONYÓ T. (2006): Modell Deutschland. ProPannónia Kiadói Alapítvány, Pécs.
- WELTER, F. – BIJEDIĆ, T. – HOFFMANN, M. (2015): Triebwerk des Erfolgs – Der deutsche Mittelstand im Fokus GE Capital Deutschland – Institut für Mittelstandsforschung, Bonn.
- ZORN W., – KLEINER M. (1991), Vom Agrarland zum Industriestaat, in: Hanns-Seidel-Stiftung, Bayern - Portrait eines Freistaats, München.