

Resch, Andreas (2013). Unternehmertum und Private Sector Development im Kontext gängiger ökonomischer Ansätze. In: ÖFSE (Hg.) Österreichische Entwicklungspolitik, Analysen • Berichte • Informationen mit dem Schwerpunktthema "Private Sector Development – Ein neuer Businessplan für Entwicklung?", Wien, 63-72.

UNTERNEHMERTUM UND PRIVATE SECTOR DEVELOPMENT IM KONTEXT GÄNGIGER ÖKONOMISCHER ANSÄTZE

Andreas Resch

Seit den 1990er-Jahren haben in der internationalen Entwicklungspolitik Ansätze zur Stärkung des Privatsektors an Stellenwert gewonnen (Fields/Pfeffermann 2003; Klein/Hadjimichael 2005; OECD 2006). Viele der bis in die 1970er-Jahre vorherrschenden großen top-down Entwicklungsprojekte haben enttäuschende Ergebnisse erbracht und zu rent seeking, Mittelvergeudung und unvorhergesehenen negativen Effekten geführt. Die danach ab den 1980er-Jahren umgesetzten sogenannten Strukturanpassungsprogramme im Sinne des „Washington Consensus“ haben hohe soziale Kosten verursacht. Aufgrund dieser Erfahrungen ging man in den 1990er-Jahren tendenziell dazu über, zur Armutsbekämpfung auf die Stärkung des Privatsektors zu setzen. Als Mittel dafür dient vor allem die Beseitigung von Hindernissen für unternehmerische Aktivitäten. Im Fokus stehen der Abbau von hemmenden Regulierungen sowie die Erleichterung des Weges von der Informalität in die Formalität, damit die Akteure besseren Zugang zu Krediten und marktlichen Angeboten von Dienstleistungen erlangen. Als Ergänzung soll der Aufbau von Institutionen für die Vergabe von Mikrokrediten dienen.

Viele Private Sector Development (PSD)-Programme gehen programmatisch möglichst wenig über Maßnahmen hinaus, die gleiche Regeln auf einem „ebenen Spielfeld“ für die MarktteilnehmerInnen schaffen sollen. Andere Richtungen, welche diesen Ansatz als „New Minimalist Approach“ (Altenburg/von Drachenfels 2006) bezeichnen, plädieren hingegen für eine Ergänzung um aktive Maßnahmen, die ein im weiteren Sinne „enabling environment“ schaffen, direkt fördern oder auch spezifische industriepolitische Aspekte enthalten.

In den folgende Ausführungen wird auf Konzepte von Unternehmertum in gängigen wirtschaftswissenschaftlichen Ansätzen eingegangen. Dabei sei unterschieden zwischen nahe am neoklassischen Mainstream angesiedelten und heterodoxen Strömungen. Es wird ausgelotet, welcher Stellenwert für Entwicklung in beiden Ansätzen dem Unternehmertum zukommt und welche wirtschaftspolitischen Ansatzpunkte sich für die Entwicklung von

Unternehmertum und Wohlfahrt aus beiden Richtungen ableiten lassen.

Abschließend werden in knapper Form Programmatiken für PSD-Programme gemäß den beiden Ansätzen diskutiert und bisherigen praktischen Erfahrungen mit derartigen Programmen gegenübergestellt.

UNTERNEHMEN UND UNTERNEHMERTUM IN GÄNGIGEN WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHEN ANSÄTZEN

In makroökonomischen Konzepten ist es üblich, eine Volkswirtschaft als Gefüge aus Haushalten, Unternehmen und Staat darzustellen. Dem Unternehmenssektor kommt dabei eine zentrale Rolle für die Organisation der Angebotsseite und die Nachfrage nach Arbeit zu.

Die neoklassische Mikroökonomie blieb hingegen lange Zeit weitgehend steril, was Beiträge zum Verständnis von Unternehmertum betrifft. Im Leitkonzept dieses Ansatzes, dem Markt mit perfektem Wettbewerb und vollständiger Informiertheit aller, sind Technologie und Nutzenfunktionen sowie Faktorausstattung gegeben. Dank der angenommenen vollständigen Information können sich alle AkteurInnen rational (= nutzenmaximierend) verhalten. Über den Preismechanismus werden die Faktoren zu einem wohlfahrtsoptimalen Ergebnis alloziert. Der Markt führt zu einem determinierten Gleichgewicht; für unternehmerische Aktivitäten in Form individueller Initiative und Wettbewerbsstärke ist in diesem Modell kein Raum.

Der Ökonom Ronald Coase hat bereits in den 1930er-Jahren (Coase 1937) darauf hingewiesen, dass Märkte in der Realität keine reibungslosen Allokationsmechanismen sind, sondern dass die Benutzung des Marktes Kosten jenseits der jeweiligen „eigentlichen“ Produktionskosten verursacht. Derartige Kosten sind zum Beispiel Such-, Verhandlungs- und Durchsetzungskosten sowie Kosten durch Abhängigkeiten von anderen MarktteilnehmerInnen, die aufgrund von Unsicherheit und Informationsasymmetrien

entstehen. Coase hat somit eine zentrale Annahme des neoklassischen Modells, nämlich jene der vollen Informativität, aufgegeben. Gemäß seiner Sichtweise besteht die Funktion von Unternehmen darin, Nutzen stiftende Transaktionen, deren Durchführung auf dem Markt wegen der Transaktionskosten zu teuer wäre, alternativ innerhalb der eigenen Organisationsstrukturen durchzuführen und auf diese Weise Defizienzen nicht vollkommener Märkte (teilweise) zu egalisieren. Gemäß dieser Sichtweise wären in einem hypothetisch vollkommenen Markt Unternehmen überflüssig, da sie ja nur als alternative Organisationsform zu Vermeidung von Transaktionskosten auf imperfekten Märkten dienen.

Seit den 1970er-Jahren befasst sich die Neue Institutionenökonomik, die u. a. durch Oliver E. Williamson (1990, 2000) weiterentwickelt wurde, mit dieser Thematik. Sie weist darauf hin, dass Transaktionskosten nicht ahistorisch fix sind, sondern u. a. von Qualitäten des institutionellen Umfeldes abhängen. Insbesondere werden sie von den formalen Institutionen (Gesetze, Rechtssprechung, Bürokratie etc.) aber auch von informellen Institutionen, wie kulturellen Werten der beteiligten Personen und schließlich von der Ausgestaltung der Beziehungen zwischen Management, Investoren, Beschäftigten etc. (Corporate Governance) beeinflusst. Generell gilt, je höher die Transaktionskosten durch unklare Rechtsverhältnisse, schlechte Durchsetzbarkeit von Verträgen, eine Kultur, die dem Vertrauen abträglich ist etc. sind, desto höher wird der Anteil von Transaktionen sein, die nicht über den Markt abgewickelt werden, sondern in Unternehmensorganisationen oder -netzwerken internalisiert werden.

Wenn ein Staat nicht einmal minimale institutionelle Rahmenbedingungen für Eigentumsrechte, Vertragsdurchsetzung etc. bereitstellen kann (sog. failed state), dann werden Markttransaktionen praktisch unmöglich, Wirtschaft kann nur noch im Rahmen von Clans, mafiösen Strukturen, unter der Kontrolle von Warlords etc. stattfinden, was das Niveau möglicher ökonomischer Aktivitäten radikal nach unten drückt und somit massiv Wohlstand kostet.

Diese Überlegungen sind von erheblicher Relevanz für neoklassische Ansätze der Entwicklungspolitik: Ein zentraler Aspekt von guter Regierungsführung (good governance) ist in diesem Sinne, dass Transaktionskosten gesenkt werden, indem für klare Rechtsverhältnisse (insbesondere Eigentumsrechte und Durchsetzung von Verträgen) und Rechtsstaatlichkeit sowie kulturell stabile Rahmenbedingungen für den Markt gesorgt wird.

Dadurch werden Marktaktivitäten stimuliert, was – ceteris paribus – Wohlfahrt erhöht.

Auch manche „Megatrends“ der Unternehmensentwicklung kann man mit dem Transaktionskostenansatz erklären. So haben zum Beispiel Lamoreaux, Raff und Temin (2003) herausgearbeitet, dass in globaler Perspektive seit den 1970er-Jahren Transaktionskosten durch die Informations- und Kommunikationsrevolution sowie durch liberalere institutionelle Regelungen (WTO etc.) gesunken sind, was Großunternehmen (insbesondere multi- bzw. transnationale Konzernen) gestattete, einen höheren Anteil ihrer Transaktionen nicht mehr im Rahmen teurer interner Strukturen, sondern über den Markt abzuwickeln. So ist für diese großen Player anstelle des Leitkonzeptes der zentral gelenkten, hierarchischen Maschinerie des fordistischen Zeitalters jenes des Netzwerkes mit zahlreichen lokal agierenden Profitcenters getreten.

Trotz des analytischen Wertes für zahlreiche ökonomische Phänomene kann die neue Institutionenökonomik einer zentralen Anforderung entwicklungspolitischen Interesses nicht gerecht werden: Sie kann nicht erklären, woher Entwicklung überhaupt kommt. Als Referenz dient ja ein statisches Gleichgewicht. Dem damit verbundenen Wohlfahrtsoptimum kann man sich zwar von unten her durch den Abbau von Transaktionskosten annähern, die Theorie ist aber stumm im Hinblick darauf, wie weitere Entwicklung zustande kommen kann. Und was das Unternehmertum betrifft, so würde paradoxerweise gerade dieses irrelevant werden, sobald der „Idealzustand“ dieser Theorie, nämlich ein vollkommener, transaktionskostenfreier Markt, erreicht wäre, da dann sämtliche Transaktionen über den Markt und keine mehr innerhalb von Firmen durchgeführt würden.

Es ist plausibel, dass neoklassisch inspirierte Wirtschaftspolitik generell auf Zustände abzielen wird, die einem „perfekten Markt“ im Gleichgewicht möglichst nahe kommen. Es werden allerdings auch Möglichkeiten für sogenanntes Marktversagen, das nicht von interventionistischer „Verzerrung“ herrührt, nicht gänzlich ignoriert.

Dieses kann zum Beispiel im Zusammenhang mit sogenannten öffentlichen Gütern (z.B. Hochwasserschutzdämme oder Leuchttürme etc., die nicht nur ihren ErrichtInnen, sondern allen dienen) und Gütern bzw. Transaktionen mit sogenannten positiven Externalitäten auftreten. Erstere Güter schließen niemanden vom Gebrauch aus, daher wird es zu free riding und mangelnder Zahlungsbe-

reitschaft kommen, wodurch die tatsächliche Nachfrage unter einem wohlfahrtsoptimalen Niveau bleibt. Positive Externalitäten treten zum Beispiel bei Bildung, Gesundheitswesen etc. auf, weil sie durch ein verbessertes Niveau an Fähigkeiten nicht nur den individuellen NachfragerInnen nach den Leistungen, sondern der gesamten Gesellschaft dienen. Deshalb lässt sich auch auf neoklassischer Grundlage argumentieren, dass in Bereichen wie Bildung, Gesundheitswesen, Infrastruktur und Wirtschaftsservices etc. gegebenenfalls öffentliche Förderung bzw. Bereitstellung wohlfahrtssteigernd wirken kann.

Des Weiteren kann bei sogenannten Gemeinschaftsgütern (z.B. regionalen Wasservorräten, Fischvorkommen etc.) die Gefahr bestehen, dass sie gemäß individueller Nutzenkalküle übernutzt werden. Für die Nutzung derartiger Güter wurden Konzepte im Rahmen lokal verankerter Organisationsformen entwickelt, die den Marktlösungen in puncto Nachhaltigkeit überlegen sind (Ostrom 1990).

Viel Beachtung findet im marktorientierten Denken auch die potenzielle Außerkräftsetzung der Wettbewerbskräfte durch Monopolbildung und Marktmacht. Damit befasst sich die moderne Industrieökonomie (Martin 2004) und in den hoch entwickelten Volkswirtschaften sind große Behördenapparate damit beschäftigt, derartige Entwicklungen hintanzuhalten. Aus der Argumentation, dass mächtige etablierte Firmen die Gesamtwirtschaft durch Monopolprofite belasten und neue Akteure beim Markteintritt behindern können, lässt sich selbst eine neoklassische Rationalität strukturalistischer Interpretationen der kapitalistischen Weltwirtschaft ableiten. Diese geht davon aus, dass Unterentwicklung als Resultat des Profitstrebens großer Player mit erheblicher Marktmacht in der globalisierten Ökonomie zu sehen sei, da diese daran interessiert seien, periphere Länder auf dem Status von Lieferanten billiger Rohstoffe zu halten. Dabei kann die Marktmacht auch noch mit politischer Macht verknüpft sein (vgl. Senghaas/Menzel 1976).

Für all diese Fälle wäre auch aus neoklassischer Sicht eine politische Korrektur marktlicher Ergebnisse grundsätzlich zu rechtfertigen. Allerdings sind die VertreterInnen der neoklassisch fundierten „Neuen Politische Ökonomie“ (Olson 2000; Downs 1967) äußerst skeptisch, inwiefern damit tatsächlich Wohlfahrtsgewinne erzielbar sind. Sie wenden die Verhaltensannahme, dass AkteurInnen ihren individuellen Vorteil zu maximieren trachten, auch auf PolitikerInnen, WählerInnen, BürokratInnen, InteressenvertreterInnen etc. an. Dadurch kommen sie zum Schluss, dass

selbst wohlmeinende politische Marktintervention tendenziell zu rent seeking, Mittelverschwendung, Korruption und Ineffizienz führen wird.

Insgesamt kann die Neoklassik entwicklungspolitische Ansätze, die auf klare Eigentumsrechte, Rechtsstaatlichkeit und „gleiche Spielregeln“ für alle abzielen, argumentieren und befürworten, bietet jedoch für darüber hinausweisende Programme wenig Anhaltspunkte.

Wirtschaftswissenschaftliche Ansätze, die mehr zum Stellenwert von Unternehmen und „Entrepreneurship“ für die Entwicklungsdynamik von Volkswirtschaften auszusagen vermögen, müssen die extrem restriktiven Modellannahmen der Neoklassik überwinden, somit auch von deren stark komplexitätsreduzierender mechanistischer Logik, die an jener der klassischen Physik orientiert ist, Abschied nehmen. Auf diese Weise können sie zu „realistischeren“ Konzepten von Wirtschaft gelangen.

Bereits in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts hat die Österreichische Schule der Nationalökonomie, insbesondere Friedrich A. Hayek, darauf hingewiesen, dass angesichts der Unmöglichkeit voller Informiertheit der Marktprozess ein permanenter „Suchprozess“ ist, wobei Unternehmertum u.a. darin besteht, Erfahrungen zu sammeln und zu lernen, um dabei erfolgreich agieren zu können (Hayek 1968).

Der Ökonom Joseph A. Schumpeter hat als wesentliche Funktion von Unternehmertum herausgearbeitet: Entrepreneurs können in ihrem Bestreben, möglichst profitabel zu sein, auf Innovationen setzen, somit die bestehenden Bedingungen für die Wirtschaft weiterentwickeln und durch gesteigerte Effizienz ihre eigenen Profite erhöhen, wodurch sie insgesamt für mehr Wohlfahrt sorgen. Schumpeter weist insbesondere auf Produktinnovationen, Prozessinnovationen, aber auch organisatorische Innovationen im weiteren Sinne hin (vgl. Schumpeter 1975: 137; Bachinger/Matis 2009: 568 ff). Er hat jedoch auch gezeigt, dass Innovationen stets auch VerliererInnen produzieren, da das überlegene Neue bisher Bestehendes (zum Teil) verdrängt („schöpferische Zerstörung“). Innovationsprozesse sind somit nicht pareto-effizient, weswegen sie, auch wenn sie per Saldo mehr Wohlstand schaffen, stets auch auf Widerstand stoßen werden.

Durch Schumpeter wurde der „passive methodologische Individualismus“ der Neoklassik, in dem einzelne nur auf Marktgegebenheiten reagieren, durch den „aktiven me-

thodischen Individualismus“ abgelöst (Dopfer 2012). Damit werden wirtschaftliche AkteurInnen zu GestalterInnen, KreateurInnen, lernfähigen Individuen etc. Folglich werden weitere Annahmen der Neoklassik, wie fix gegebene Technologie und Nutzenfunktionen obsolet.

Der Wirtschaftshistoriker Douglass C. North, der neoinstitutionelle und Schumpeterianische Ansätze kombiniert, hat darauf hingewiesen, dass der institutionelle Rahmen nicht nur für die aktuellen wirtschaftlichen Aktivitäten von Belang ist, sondern auch dafür, welche langfristigen ökonomischen Entwicklungschancen eine Gesellschaft bietet (North 1992). Gute institutionelle Rahmenbedingungen geben Unternehmen Sicherheit bei ihren Investitionsvorhaben, was langfristig gesehen Wirtschaftswachstum fördert. Gesichertes geistiges Eigentum erlaubt überdies Investitionen in Innovationen, welche dynamisierend wirken. Entscheidend ist auch, dass Institutionen für Anreizstrukturen sorgen, denen gemäß sich rent seeking und Umverteilung von etablierten Interessengruppen auf Kosten anderer weniger lohnen als Investitionen in die Produktivität der Angebotsseite.

Mark Casson hat aus dem Schumpeterschen Ansatz eine Theorie von Entrepreneurship entwickelt, in denen sie als InitiatorInnen, NutzerInnen von Möglichkeiten und ManagerInnen des Wandels fungieren. Sie schaffen neue Märkte und erhöhen die Produktivität in bereits bestehenden. Dadurch bringen sie Märkte in ein Ungleichgewicht, was wiederum Chancen für weitere UnternehmerInnen generiert. So stimulieren Innovationen weitere Innovationen (Casson 2003).

Seit den 1980er-Jahren sehen systemische, evolutionäre Ansätze, die ebenfalls von Schumpeter inspiriert wurden, wirtschaftliche Entwicklung als komplexen sozialen Prozess im Wettbewerb. Die Pioniere dieser Zugangsweise, Richard Nelson und Sidney Winter (1982), erachten Unternehmen als Bündel von Organisationseinheiten, die nach Routinen funktionieren, die auf expliziten und impliziten Regeln basieren. Diese Routinen verkörpern ein gemeinsames Wissen und ermöglichen konfliktarmes Arbeiten. Variationen von Unternehmen entstehen durch langsame Änderungen der Routinen, die sich im Erfolgsfall verstetigen und das Überleben der erfolgreichen Firmen im Wettbewerbsprozess ermöglichen. Der Markt wirkt als evolutionärer Selektionsmechanismus. Neues entsteht, verdrängt dabei teilweise Altes, wobei die Entwicklungen im Laufe von historisch eingeschlagenen Bahnen verlaufen. Dieser Evolutionsprozess, dessen

Grundlage die historische Weiterentwicklung der vielfältigen Arten von Wissen ist, führt zu wirtschaftlichem Fortschritt im Rahmen von Entwicklungspfaden, die jedoch nicht zwangsläufig in optimaler Effizienz resultieren müssen. Die evolutionäre Ökonomie verabschiedet sich somit von der Annahme, dass Marktprozesse (zwangsläufig) zu wohlfahrtsoptimalen Ergebnissen führen. Diese Logik ist nicht nur auf Unternehmen, sondern auch auf die Koevolution der verschiedenen Sphären von Politik, Wirtschaft und Kultur anwendbar.

Durch „lock in“ in bestimmten Zuständen und historisch bedingten Pfaden können sich unterschiedliche stabile Zustände und Entwicklungen verfestigen – somit sind multiple Gleichgewichte bei praktisch gleichen Voraussetzungen erklärbar.

Angesichts von Nonlinearitäten und komplexen Interdependenzen zwischen den Teilprozessen der Entwicklung sind Phasenübergänge möglich; Ballungseffekte, Spillovers, Clusterbildungen, Netzwerkeffekte, das Überschreiten von Schwellenwerten etc. können zu Veränderungen von Entwicklungspfaden, zur Weiterentwicklung auf verschiedenen Niveaus führen. Derartige Systeme können beeinflusst, angesichts ihrer Komplexität aber nicht exakt gesteuert werden, wobei die Einflussnehmenden selber auch Teil des Systems sind.

Heterodoxe Autoren wie Giovanni Dosi und William Lazonick schlagen eine typologische Unterscheidung zwischen Kosten minimierenden und innovativen Firmen vor. Die erstgenannten agieren als neoklassische Anpasser an den Markt bei gegebener Technologie, die anderen nehmen bewusst Forschungs- und Entwicklungskosten auf sich, um sich längerfristig Wettbewerbsvorteile zu erarbeiten. Die Forschungsergebnisse deuten darauf hin, dass die Innovatoren trotz zusätzlicher Kostenbelastung längerfristig die bessere „evolutionary viability“ aufweisen (Dosi 1990; Lazonick 2003).

Historische Studien haben erwiesen, dass die Entwicklungspfade von Unternehmenssektoren und ihrem gesellschaftlichen Umfeld sehr weit zurückreichen. So sind die Strukturen des Geschäftslebens in Japan, Europa und der Islamischen Welt bis heute von historischen Wurzeln, die bis in den Feudalismus zurückreichen geprägt. Und selbst in China, das im 20. Jahrhundert durch mehrere radikale politische Umbrüche erschüttert wurde, gilt heute ein Mann als der reichste Bürger, dessen Familie bereits in der Kaiserzeit das größte Baumwollunternehmen

gegründet hat (Morck 2005; Landes/Mokyr/Baumol 2010). Im Laufe dieser langen Entwicklungsprozesse haben sich bis heute jedoch sehr unterschiedliche institutionelle Settings herausgebildet, die durchaus ähnliche Erfolge im Hinblick auf Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit erbracht haben. Zum Beispiel wird das aktuelle Ranking der wettbewerbsfähigsten Staaten der Welt von so unterschiedlichen Volkswirtschaften wie Schweiz, Singapur, Finnland, Schweden, Niederlande, Deutschland und USA angeführt (Schwab 2012). Man kann somit für Entwicklung nicht ein bestimmtes institutionelles Setting als das von vornherein beste angeben, evolutionäre Prozesse haben zu einer Vielfalt ähnlich erfolgreicher Systeme geführt.

Seit den 1990er-Jahren werden im Anschluss an die evolutionären Zugangsweisen die Entwicklungsmöglichkeiten von Unternehmen und Innovationen im Rahmen des Ansatzes von Nationalen Innovationssystemen untersucht (Lundvall 2007). Man geht dabei von systematischen Zusammenhängen zwischen volkswirtschaftlicher Dynamik und der Innovationsstärke des Unternehmenssektors aus. Diesen wiederum sieht man im Beziehungsgeflecht zwischen rechtlichen Rahmenbedingungen, Wissenschafts- und Bildungssektor, kooperativer Forschung und Normungsinstituten, Kapitalmarktinstitutionen etc. Sämtlichen an Innovation orientierten Ansätzen der Wachstumsforschung ist gemein, dass sie nicht allein die Kapitalbildung in den Mittelpunkt stellen, wie dies die traditionelle neoklassische Wachstumstheorie tat, sondern insbesondere die Humankapitalbildung im Fokus haben, die ihrerseits auf die Effizienz des Unternehmenssektors zurückwirkt (Leschke 2011: 88ff).

Die evolutionären, heterodoxen Ansätze sind im Gegensatz zur Neoklassik geeignet, die Entwicklungsdynamik marktwirtschaftlicher Prozesse zu erklären und dabei die zentrale Rolle von Entrepreneurship deutlich zu machen. Sie zeigen, dass ein lebendiger Unternehmenssektor laufend von sich aus Innovationen generieren wird und so als Faktor andauernder wirtschaftlicher Dynamik fungieren kann.

In der evolutionären Ökonomie wird dem Marktprozess eine wichtige Rolle für die Entwicklung der gesellschaftlichen Subsysteme zu mehr Effizienz zugeschrieben. Er sorgt dafür, dass sich produktive Unternehmen durchsetzen, ihre Routinen von anderen übernommen werden und wenig leistungsfähige Firmen ausscheiden. Die heterodoxe Ökonomie verabschiedet sich jedoch vom Konzept des Marktgleichgewichtes als determiniertes Wohlfahrtsoptimum, weswegen sie tendenziell weniger Skepsis gegen-

über Interventionen in das Wirtschaftsgeschehen hegen wird als die Neoklassik. Angesichts der angenommenen systemischen Komplexität wirtschaftlicher Entwicklung verfolgt sie dabei aber nicht den technokratischen Anspruch, mit Interventionen punktgenaue Steuerungseffekte erzielen zu können.

Somit ist es plausibel, aus dieser Perspektive solche Ansätze zu forcieren, welche die Fähigkeiten und das Wissen der AkteurInnen grundsätzlich stärken und die Rahmenbedingungen für Innovationen und erfolgreiche Prozesse verbessern. Dazu gehören zum Beispiel Bildungswesen, kooperative Forschung, Etablierung von Normen, welche die Kompatibilität von Produkten am Markt gewährleisten, sowie die Diffusion von Technologien.

Darüber hinaus ist es plausibel, dass durch gezielte dynamisierende Ansätze, etwa durch die Förderung von Clustern und Elementen des Nationalen Innovationssystems oder spezifische Finanzierungsmaßnahmen Lock-in-Situationen aufgebrochen werden und Entwicklungspfade eine neue Richtung finden können. Die in der systemischen Sichtweise angelegten Chancen auf Phasenübergänge, Überwindung von Lock-in-Situationen etc. lassen insbesondere zeitlich befristete Interventionen, welche zu neuen, eigendynamischen Entwicklungen führen sollen, als zielführend erscheinen.

Das Auftreten „schöpferischer Zerstörung“ durch Innovationen muss insbesondere in Gesellschaften, in denen akute Armut herrscht, durch entsprechende soziale kompensatorische Maßnahmen abgefangen werden, da ansonsten schwerwiegende humanitäre Folgen auftreten können.

PSD UND UNTERNEHMENS- ENTWICKLUNG IM LICHT DER THEORETISCHEN ÜBERLEGUNGEN

Einleitend wurde festgehalten, dass in der Entwicklungspolitik seit den 1990er-Jahren PSD-Programme einen hohen Stellenwert erlangt haben. Zu den Kernelementen dieser Ansätze gehören Deregulierung und Klärung von property rights, Überführung des informellen in den formellen Sektor und als Ergänzung Angebotsstrukturen für Mikrokredite.

Der Abbau hemmender Regulierungen lässt sich aus neoklassischer Sichtweise mit Argumenten der Neuen Insti-

tutionenökonomik argumentieren. Er geht aber auch konform mit evolutionären Ansätzen, da ja eine höhere Vielfalt des Unternehmenssektors durch den Abbau von Hindernissen für Unternehmensgründungen und -entwicklungen – ceteris paribus – eine Zunahme von verschiedenen Formen unternehmerischer Praxis und damit eine Verbesserung der Innovationsbasis bringen wird. Diese Maßnahme hat aus beiderlei theoretischen Sichtweisen das Potenzial, zur Entwicklung des Unternehmenssektors beizutragen.

Empirische Evaluierungen haben jedoch erwiesen, dass in der Praxis Ansätze, die lediglich auf die Abschaffung behindernder Regulierungen abzielen, zu kurz greifen. Viel wichtiger sind aktive Maßnahmen zur Verbesserung der institutionellen Rahmenbedingungen. Dazu gehören Komponenten, welche für effizientere Bürokratie, rule of law, und nicht zuletzt die korrekte Umsetzung von Gesetzen etc. sorgen (Altenburg/von Drachenfels 2006). Diese sollen eine möglichst breite Teilhabe am Markt gestatten und eine Anreizstruktur erbringen, in der sich produktive Investitionen mehr lohnen als solche in redistributive Aktivitäten. Idealerweise sind derartige Maßnahmen in breit angelegte demokratiepolitische Programme eingebettet, um Teilhabe und Verwirklichungschancen (Sen 2000) für die BürgerInnen in Freiheit und Sicherheit zu gewährleisten und so auch für Checks and Balances gegen Korruption und Übergriffe vonseiten bürokratischer Strukturen zu sorgen. Was die Reform ineffizienter Bürokratie betrifft, so haben die Erfahrungen in den asiatischen Tigerstaaten erwiesen, dass es zwar unmöglich ist, derartige Strukturen rasch und flächendeckend zu reformieren, dass man aber gezielt in strategisch wichtigen Bereichen (z.B. Finanz- und Wirtschaftsministerien) Klientelismus überwinden und hochqualifizierte ExpertInnen anwerben kann (Evans 1998).

Gegen eine alleinige Ausrichtung der institutionellen Programme auf Deregulierung spricht des Weiteren, dass zum Beispiel auch verbindliche Normen zur Förderung der Diffusion von best practices – wie etwa die Kompatibilität verschiedener technischer Komponenten – zu leichterem Marktzutritt und natürlich auch zur Eindämmung schädlicher (z.B. ökologischer) Folgen von Unternehmensaktivitäten beitragen.

Was die Formalisierung informeller Sektoren und Mikrokreditsysteme betrifft, so haben kritische Evaluierungen ergeben, dass sich die optimistischen Erwartungen in diese Programme nicht in vollem Umfang erfüllt haben (z.B. Besley/Ghatak 2009). Insbesondere wenn Mikrokredite nur kleinsten Gewerben oder Landwirtschaften zufließen,

die lediglich der Überlebenssicherung dienen, so eröffnen sie wenig Chancen für Entwicklungsdynamik und können zur Schuldenfalle werden (siehe den Beitrag von Bateman in diesem Band). Aus diesen Gründen sind die PSD-Programme, wie sie in den späten 1990er-Jahren formuliert wurden, um Armut durch erfolgreiches Unternehmertum zu bekämpfen, durch weitere aktive Ansätze zu ergänzen.

Neoklassische und heterodoxe Schulen erlauben es, konkrete Fördermaßnahmen und Leistungen durch öffentliche Stellen in Bereichen zu argumentieren, für die Marktversagen anzunehmen ist. Klassischerweise handelt es sich dabei um Bereiche wie Bildungswesen, Gesundheitswesen, Infrastruktur etc. Inwieweit diverse Unternehmensdienstleistungen öffentlich, von nicht gewinnorientierten Trägern oder kommerziell angeboten werden sollen, wird in einzelnen Programmen unterschiedlich zu entscheiden sein. Darüber hinaus lassen sich aus der Perspektive systemisch-evolutionärer Ansätze auch Maßnahmen zur Verbesserung des Nationalen Innovationssystems sowie temporär beschränkte industriepolitische Programme zur Neuausrichtung von Entwicklungsprozessen legitimieren (siehe den Beitrag von Reiner/Staritz in diesem Band).

Bei der Beurteilung von unternehmerischen Entwicklungschancen und der Entwicklung adäquater Förderprogramme sind u.a. Motiv und Situation der AkteurInnen sowie das Entwicklungsstadium der Unternehmen zu berücksichtigen. Wenn Marktteilnehmer vor allem wegen Push-Faktoren (also mangels anderer Überlebensebenen) gewerblich tätig werden, so werden sie weniger Erfahrung, durchdachte Business Pläne und spezifische Ausbildung einbringen, als wenn sie wegen Pull-Faktoren, wie erkannten Marktchancen, erfolgreichen Familientraditionen, Erfahrung in Führungsfunktionen, erworbenen Managementfähigkeiten oder technologischem Know-how etc. Unternehmen gründen (Babo 2004).

Für Unternehmen werden auch unterschiedlich strukturierte Unternehmensdienstleistungen erforderlich sein, je nachdem ob sie sich in der Gründungs-, Überlebens-, Konsolidierungs- oder Wachstumsphase befinden (Sandy 2004).

Empirische Untersuchungen haben ergeben, dass Differenzen der Effizienz und Wettbewerbsstärke von Unternehmen vor allem auf Größenunterschiede zurückzuführen sind. Das Merkmal Größe ist zum Beispiel bei Unternehmen in Afrika eine wesentlich wichtigere erklärende Variable für Unternehmensdynamik, als der Umstand, ob

die jeweiligen Firmen in- oder ausländischen Eigentümern gehören. Eine gewisse Mindestgröße ist Voraussetzung dafür, qualifizierte MitarbeiterInnen zu beschäftigen, Zugang zu überregionalen Märkten und verschiedenen Formen der Finanzierung zu erlangen, wachstumsfördernde Unternehmensdienstleistungen nachzufragen sowie durch Forschung und Entwicklung in Innovation investieren zu können (Yoshino 2011). Somit können auch nur Unternehmen ab einer kritischen Mindestgröße die Chancen von überregionalem Handel und Globalisierung nutzen. Für die Überwindung suboptimaler Unternehmensgrößen hat sich das Mikrokreditsystem als wenig effektiv erwiesen (siehe Beitrag von Bateman in diesem Band). Auch eine Ausrichtung von Entwicklungspolitik auf möglichst zahlreiche Neugründungen von Unternehmen erscheint unter diesem Gesichtspunkt nicht als prioritär. Nicht von einer möglichst großen Zahl von Kleinstunternehmen, sondern von wachstumsfähigen mittleren und großen Firmen, die Skaleneffekte ausnutzen, in zukunfts-trächtigen Branchen agieren, in denen sich Management und MitarbeiterInnen qualifizieren und wo gegebenenfalls auch ausländische Direktinvestitionen zu finden sind, werden zu Wachstum und besser bezahlter Beschäftigung in unterentwickelten Volkswirtschaften beitragen können (Wennekers et al. 2005).

Im Bereich der Finanzierung reichen dafür nicht traditionelle Formen von Darlehen innerhalb von Familiennetzwerken und Mikrokredite, sondern auch Angebote von Finanzprodukten wie Leasing und Venture Capital müssen organisiert werden (Altenburg/von Drachenfels 2008: 41f).

Als langfristiges strukturelles Entwicklungshemmnis kann sich auch erweisen, dass manche agrarische und extraktive Sektoren (cash crops, Rohstoffe, etc.) zwar in entsprechenden Nachfragephasen aktuell Wachstumschancen bieten, aber langfristig wenig Spielräume für weitere Entwicklung eröffnen. So befinden sich zahlreiche afrikanische Volkswirtschaften gegenwärtig in der Lage, dass sie durch chinesische Investoren zwar kurzfristig hohes Wachstum erzielten, das aber in einen Rohstoffboom mit wenig Nachhaltigkeit führte (allgemein dazu Collier/Goderis 2012). Oft wurde selbst für die begleitenden Infrastrukturarbeiten chinesisches Personal eingesetzt, so dass sich die belebenden Auswirkungen auf die regionalen Arbeitsmärkte und der Aufbau von Industrie-Know-how in engen Grenzen hielten. Industriepolitische Eingriffe in derartige Entwicklungspfade können gegebenenfalls auch mit wettbewerbspolitischen Argumenten im Sinne von Antimonopolreglements legitimiert werden. Für

den regionalen Privatsektor kann Rohstoffreichtum zur Chance werden, wenn seine Ausbeutung wettbewerblich und transparent organisiert wird, ausländische Firmen zur Einhaltung von Best-Practice-Ansätzen verpflichtet werden und Investitionen zur Diversifikation und Effizienzsteigerung der inländischen Wertschöpfung dotiert werden (Natural Resource Charter 2010).

Erfahrungen aus Ostasien mit großen industriepolitischen Programmen zeigen, dass Bürokratien auch nicht klüger sind als private Investoren. Folglich wurden im Rahmen derartiger Projekte große staatliche Mittel fehlinvestiert, in manchen Fällen aber auch Schwierigkeiten von „infant industries“ überwunden, woraufhin man dynamische Wachstumserfolge erzielte (Evans 1998). In Summe können derartige Ansätze aber auch mit der Logik von Venture Capital-Investments gesehen werden: Selbst wenn mehrere Programme scheitern, so können einige wenige Erfolgsgeschichten diese Verluste wiederum mehr als wettmachen. Als Paradebeispiel für ein erfolgreiches industriepolitisches Programm gilt z.B. der Aufbau der Computer- und Halbleiterindustrie in Japan seit den 1950er-Jahren, wobei das Ministerium für Handel und Industrie (MITI) eng mit der Elektronikindustrie kooperierte, die ihrerseits in entsprechenden keiretsu organisiert war (Ruttan 2001: 344ff; Steil/Victor/Nelson 2002: 272ff). Zur IT-Branche ist anzumerken, dass diese ihre Entwicklung auch in den USA zu einem erheblichen Ausmaß staatlicher Förderung im Rahmen des Militärisch-Industriellen Sektors zu verdanken hat. Allgemein ist zu bedenken, dass beinahe alle Industrien von Beginn an einer gewissen Mindestgröße bedürfen, um lebensfähig zu sein. Somit können in vielen Fällen anfängliche Unterstützungen als Voraussetzung für eine eigendynamische Weiterentwicklung erachtet werden.

Zur Stärkung von Wachstums- und Innovationsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen „von unten“ kann die Bildung von Netzwerken und regionalen Clustern dienen. Diese ermöglichen in günstigen Fällen, Defizite des institutionellen Umfeldes durch gemeinsame Aktivitäten zu überwinden und Nachteile, die aus der Kleinheit einzelner Unternehmen resultieren, durch positive Agglomerations- und Ballungseffekte abzumildern (Yoshino 2011). Derartige Ansätze können darauf ausgerichtet sein, kooperative Produktionsnetzwerke, die gemeinsam Zugang zu überregionalen Märkten erlangen und Innovationen umsetzen, zu realisieren oder auch in Geschäftsbeziehungen mit großen, internationalen Unternehmen zu treten. Solche Strukturen werden auch eher Zugang zu Finanzierungsquellen finden, die wiederum ihr weiteres Wachstum ermöglichen.

Das Andocken derartiger Netzwerke an große Marktteilnehmer kann die Teilnahme an Förderprogrammen und die Erschließung von Absatzmöglichkeiten erleichtern. Auf diese Weise sollen emergente Entwicklungsprozesse „von unten“ mit Initiativen „von oben“ Wachstumsmöglichkeiten für den Unternehmenssektor eröffnen, und so nachhaltig zur Überwindung von Armut beitragen. Solche Strategien könnten zum Beispiel Afrika auf den Weg vom reinen Zulieferer Asiens zum ernst zu nehmenden Wettbewerber bringen. Außenorientierung anstelle von inländischer Importsubstitution vermeidet, dass sich ineffiziente geschützte Sektoren festsetzen, die von rent seeking leben und stattdessen Lern- und Spillovereffekte in einer Atmosphäre, die Effizienz erzwingt, stattfinden (zu innen- und außenorientierten Wachstumsprozessen: Krugman/Obstfeld 2009: Kapitel 10 und 11). All diese Maßnahmen können die Fähigkeiten verbessern, die Chancen zu nutzen, welche moderne, transnationale Unternehmensnetzwerke in der globalisierten Ökonomie bieten.

Wo, wie in machen Least Developed Countries, noch gar keine UnternehmerInnenklasse vorhanden ist, deren Weiterentwicklung man fördern könnte, werden besonders langfristige Bildungs- und Förderungsprogramme erforderlich sein (siehe den Beitrag von Langthaler in diesem Band). Bei Eingriffen in traditionelle Strukturen in ärmsten Regionen ist zu beachten, dass dort Effekte von „schöpferischer Zerstörung“ unter den ohnehin schon ärmsten Bevölkerungsgruppen zu lebensbedrohlichen Verarmungseffekten führen können. Als Beispiel seien etwa modernisierende Eingriffe in traditionelle Formen der Landnutzung in derartigen Gesellschaften erwähnt (Kuyvenhoven 2004). Hier müssen Befähigungs- und Fördermaßnahmen mit unmittelbarer humanitärer Hilfe ergänzt werden.

In Afrika haben sich, teilweise durch Förderorganisationen unterstützt, zivilgesellschaftliche Netzwerke zur besseren Verankerung von innovativem Unternehmertum herausgebildet, denen oft an ausländischen Universitäten ausgebildete, global orientierte Personen angehören. Sie fördern langfristige wirtschaftliche Beziehungen untereinander, bauen Vertrauen auf, was Transaktionskosten senkt, gründen Venture Capital Fonds, bringen moderne Managementmethoden in die Praxis ein und stellen Expertise für Verwaltungs- und Gesetzgebungsprozesse zur Verfügung, um von ihrer Seite das soziale und politische Umfeld positiv zu beeinflussen (McDade/Spring 2005; Egbert 2004).

Es ist jedoch zu beachten, dass historisch gewachsene Cluster und Netzwerke (ähnlich wie europäische Zünfte der frühen Neuzeit) auch als Barrieren gegen Teilhabe und Markteintritte neuer Unternehmen wirken oder Korruption ermöglichen können. Ambivalent wirken zum Beispiel Netzwerke, die nach ethnischer oder religiöser Zugehörigkeit organisiert sind. Sie können zum einen durch „embeddedness“ für stabile vertrauensvolle Beziehungen sorgen, andererseits jedoch nicht Dazugehörige oder nicht Etablierte ausgrenzen, das soziale Klima beeinträchtigen und dadurch zu Hemmnissen für Wachstum und Innovationen werden (Uzor 2004). Auf diese Weise kann sich eine Lock in-Situation oder ein Entwicklungspfad auf einem Niveau unterhalb des möglichen Output verfestigen.

Beim Design von Entwicklungsprogrammen ist zu beachten, dass nicht ein einheitliches Schema für alle regionalen Gegebenheiten adäquat ist, sondern dass jeweils interdisziplinäre Erhebungen vor Ort erforderlich sind, um die geschichtlichen Wurzeln für Erfolg versprechende Ansatzpunkte und Wachstumsprobleme zu identifizieren. Außerdem können die Programme nicht allein auf Dynamik vonseiten der supply side (Unternehmen) setzen, sondern diese muss durch staatliche und zivilgesellschaftliche Institutionen unterstützt werden. Darauf aufbauend müssen einander ergänzende Maßnahmen auf Makro-, Meso- und Mikroebene erfolgen. Das kann in Ansätzen zur Stärkung des Nationalen Innovationssystems, förderlichen Unternehmensdienstleistungen von diverser Seite sowie regionalen Initiativen erfolgen (Wohlmuth 2004: 231f).

Angesichts der Komplexität der unterschiedlichen historischen und kulturellen Voraussetzungen erscheint es für die Erzielung nachhaltiger Entwicklungserfolge als notwendig, dass „minimalistische“ PSD-Programme in breite Ansätze zur allgemeinen Förderung von Demokratie, Bildung und sozialer Teilhabe im Sinne des Verwirklichungschancen-Konzepts von Sen eingebettet werden, die laufend Korrekturen von möglichen Fehlentwicklungen gestatten. Industriepolitische Interventionen sollen eine Außenausrichtung der Wirtschaft fördern, um für Marktbeziehungen, Spillovers und Zwang zur Effizienz zu sorgen und sie sollen tendenziell zeitlich limitiert sein, damit sie zwar Chancen für Neustarts und Neuausrichtungen eröffnen, nicht jedoch zu ineffizienten, von Protektionismus und Subventionen abhängigen Sektoren führen. Programme, die auch stark auf lokale Partizipation setzen, sorgen für Checks and Balances im Entwicklungsverlauf.

Sie sind jedoch kaum von vornherein steuerbar, bedürfen laufender Evaluierung und Feedback-Prozesse und nicht zuletzt viel Geduld aller Beteiligten (Mansuri/Rao 2013). Derartige Ansätze werden dafür dem Umstand gerecht, dass komplexe soziale Systeme zwar beeinflusst, nicht jedoch exakt gesteuert werden können.

Literatur

- Altenburg, Tilman/von Drachenfels, Christian (2008): *Creating an enabling environment for private sector development in Sub-Saharan Africa*. Wien.
- Altenburg, Tilman/von Drachenfels, Christian (2006): *The 'New Minimalist Approach' to Private Sector Development: A Critical Assessment*. In: *Development Policy Review*, 24(4), 387-411.
- Babo, Michael (2004): *The Emerging Private SMEs in South Africa after Apartheid. Micro and Macroeconomic Perspectives*. In: Wohlmuth, K. et al. (Hg.): *African Entrepreneurship and Private Sector Development*. Münster, 235-262.
- Bachinger, Karl/Matis, Herbert (2009): *Entwicklungsdimensionen des Kapitalismus*. Wien/Köln/Weimar.
- Besley, Timothy J./Ghatak, Maitreesh (2009): *The De Soto Effect*. CEPR No. 7259.
- Casson, Marc. C. (2003): *The Entrepreneur: An economic Theory*. Cheltenham.
- Coase, Ronald H. (1937): *The Nature of the Firm*. In: *Economica*, n.s. 4, 386-405.
- Collier, Paul/Goderis, Benedikt (2012): *Commodity Prices and Growth: An Empirical Investigation*. In: *European Economic Review*, 56(6), 1241-1260.
- De Soto, Hernando (1992): *Marktwirtschaft von unten*. Zürich.
- Dopfer, Kurt (2012): *The origins of meso economics. Schumpeter's legacy and beyond*. In: *Journal of Evolutionary Economics*, 22, 133-160.
- Dosi, Giovanni (1990): *Finance, Innovation and Industrial Change*. In: *Journal of Behaviour and Organization*, 13, 299-319.
- Downs, Anthony (1967): *Inside Bureaucracy*. Boston.
- Egbert, Henrik (2004): *Networking and Entrepreneurial Success. A Case Study from Tanga, Tanzania*. In: Wohlmuth, K. et al. (Hg.): *African Entrepreneurship and Private Sector Development*. Münster, 291-310.
- Evans, Peter (1989): *Transferable lessons? Re-examing the prerequisites of east Asian economic policies*. In: *The Journal of Development Studies*, 34(6), 66-86.
- Fields, Gary S./Pfeffermann, Guy (Hg.) (2003): *Pathways Out of Poverty. Private Firms and Economic Mobility in Developing Countries*. Boston.
- Hayek, Friedrich A. (1968): *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*. Kiel.
- Klein, Michael U./Hadjimichael, Bita (2005): *The Private Sector Development: Entrepreneurship, Regulation, and Competitive Disciplines*. Washington D.C.
- Krugman, Paul. R./Obstfeld, Maurice (2009): *Internationale Wirtschaft*. München.
- Kuyvenhoven, Arie (2004): *Creating an enabling environment: policy conditions for less-favored areas*. In: *Food Policy*, 29, 407-429.
- Lamoreaux, Naomi R./Raff, Daniel M.G./Temin, Peter (2003): *Beyond Markets and Hierarchies: Toward a New Synthesis of American Business History*. In: *American Historical Review*, 108, 404-433.
- Landes, David S./Mokyr, Joel/Baumol, William J. (Hg.) (2010): *The Invention of Enterprise*. Princeton. Oxford.
- Langlois, Richard N. (2002): *Computers and Semiconductors*. In: Steil, B./Victor, D.G./Nelson, R.R. (Hg.): *Technological innovation and economic performance*. Princeton, 265-284.
- Leschke, Martin (2011): *Ökonomik der Entwicklung – Eine Einführung aus institutionenökonomischer Sicht*. Bayreuth.
- Lundvall, Bengt-Åke (2007): *National Innovations Systems – Analytical Concept and Development Tool*. In: *Industry and Innovation*, 14(1), 95-119.
- Mansuri, Ghazala/Rao, Vijayendra (2013): *Localizing Development. Does Participation Work?* Washington D.C.
- Martin, Stephen (2004): *Advanced Industrial economics, Second Edition*. Amsterdam.
- McDade, Barbara E./Spring, Anita (2005): *The 'new generation of African entrepreneurs': networking to change the climate for business and private sector development*. In: *Entrepreneurship & Regional Development*, 17, 17-42.
- Morck, Randall K. (Hg.) (2005): *A History of Corporate Governance around the World*. Chicago/London.
- Natural Resource Charter (2010): <http://naturalresourcecharter.org/> (Zugriff: 15.4.2013).
- Nelson, Richard/Winter, Sydney (1982): *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, Mass./London.
- North, Douglass C. (1992): *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung*. Tübingen.
- OECD (2006): *Promoting Pro-Poor Growth. Private Sector Development*. Paris.
- Olson, Mancur (2000): *Aufstieg und Niedergang von Nationen*, 3. Auflage. Tübingen.
- Ostrom, Elinor (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York.
- Ruttan, Vernon W. (2001): *Technology, Growth and Development. An Induced Innovation Perspective*. New York/Oxford.

- Sandy, Denis M. (2004): *Determinants of Successful Entrepreneurship in Sierra Leone*. In: Wohlmuth, K. et al. (Hg.): *African Entrepreneurship and Private Sector Development*. Münster, 263-290.
- Schumpeter, Joseph. A. (1975): *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. Vierte Auflage. München.
- Schwab, Klaus (Hg.) (2012): *The Global Competitiveness Report 2012-2013*. Geneva.
- Sen, Amartya (2000): *Ökonomie für den Menschen*. München.
- Senghaas, Dieter/Menzel, Ulrich (Hg.) (1976): *Multinationale Konzerne und Dritte Welt*. Opladen.
- Thorbecke, Erik (2007): *The Evolution of the Development Doctrine, 1950-2005*. In: Mavrotas, G./Shorrocks, A. (Hg.): *Advancing Development*, Basingstoke, 3-36.
- Uzor, Osmund O. (2004): *Networks and Entrepreneurship Development in Nigeria*. In: Wohlmuth, K. et al. (Hg.): *African Entrepreneurship and Private Sector Development*. Münster, 311-336.
- Wennekers, Sander et al. (2005): *Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development*. In: *Small Business Economics*, 24, 293-309.
- Williamson, Oliver E. (2000): *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*. In: *Journal of Economic Literature*, 38(3), 596-613.
- Williamson, Oliver E. (1990): *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Unternehmen, Märkte, Kooperationen*. Tübingen.
- Wohlmuth, Karl (2004): *African Entrepreneurship and Private Sector Development. An Introduction*. In: Wohlmuth, K. et al. (Hg.): *African Entrepreneurship and Private Sector Development*. Münster, 205-234.
- Yoshino, Yutaka (Hg.) (2011): *Industrial Clusters and Micro and Small Enterprises in Africa. From Survival to Growth*. Washington D. C.