

15/2020

KMU-POLITIK AUSGEWÄHLTER EU-LÄNDER WÄHREND DER CORONA-PANDEMIE

AUF EINEN BLICK

Trotz Unterschieden in der konkreten Ausgestaltung haben die untersuchten EU-Länder zumeist ähnliche, kurzfristig angelegte (Finanzierungs-) Maßnahmen implementiert. Hauptziel war das Überbrücken von Liquiditäts- und Einkommensengpässen. Angesichts der Folgewirkungen der Corona-Pandemie gilt es für die KMU-Politik, eine angemessene Balance zwischen Bestandssicherheit und Offenheit für den Strukturwandel zu erreichen und dabei Effizienz- und Gerechtigkeitsaspekte abzuwägen.

1. EINLEITUNG

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie stellen Politik, Wirtschaft und Gesellschaft in nahezu allen Ländern weltweit vor immense Herausforderungen. Nicht nur die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, sondern auch hochkomplexe Gesellschaftssysteme und letztlich die freiheitlich-demokratische Grundordnung basieren auf und erfordern ein gewisses Maß an Planungs- und Erwartungssicherheit sowie Vertrauen in die Stabilität der Ordnung. Die Corona-Krise hat jedoch die Fragilität der (wirtschaftlichen) Ordnung offengelegt und ein hohes Maß an Unsicherheit erzeugt.

Handelnde Akteure in der Frühphase der Corona-Pandemie waren primär die Nationalstaaten. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bzw. familiengeführte (Mittelstands-) Unternehmen haben in allen EU-Mitgliedstaaten eine zentrale volkswirtschaftliche Bedeutung und darüber hinaus oftmals auch eine wichtige gesellschaftspolitische (Stabilisierungs-) Funktion. Die Mitgliedstaaten haben daher häufig umfangreiche wirtschaftspolitische Maßnahmen ergriffen, um dieses zentrale Unternehmenssegment in der Corona-Krise zu unterstützen und zu stabilisieren. Bislang jedoch gibt es kaum vergleichende Bewertungen zu den Herausforderungen und Zielen der KMU-Politik in einzelnen EU-Ländern. Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn hat im April 2020 die Mitglieder seines internationalen IfM Research Fellow Networks um diesbezügliche Einschätzungen gebeten. Basierend auf den Rückmeldungen

von neun Wissenschaftler_innen aus acht Ländern¹ zeigen wir im Folgenden schlaglichtartig die Betroffenheit von KMU sowie die Reaktionen der Wirtschaftspolitik auf und nehmen einen Ausblick auf die zukünftige Politikgestaltung vor. Auf gesundheitspolitische Maßnahmen wird nicht eingegangen.

2. STRUKTURELLE HERAUSFORDERUNGEN FÜR KMU BEI DER BEWÄLTIGUNG DER CORONA-KRISE

Mittelständische Unternehmen unterscheiden sich in manchen – auch qualitativen – Eigenschaften von Großunternehmen. Diese machen den Umgang mit der Corona-Pandemie für KMU teilweise schwieriger. Sie bieten aber mitunter auch zusätzliche Chancen.

Als problematisch können sich z. B. die bei KMU im Vergleich zu Großunternehmen typischerweise geringeren Ressourcen erweisen: Geringere finanzielle Reserven führen schneller zu Liquiditätsengpässen; geringere personelle Kapazitäten erschweren den Zugang und die Nutzung von wirtschaftspolitischen Unterstützungsmaßnahmen. Ein weiteres Charakteristikum vieler mittelständischer Unternehmen ist eine hohe Verbundenheit mit ihren Beschäftigten. Man versucht daher Personalabbau zu vermeiden und sieht sich tendenziell mit höheren (Personal-)Fixkosten konfrontiert. Des Weiteren bestehen die wesentlichen Wettbewerbsvorteile zumeist auf ihrer besonderen Kundennähe, Qualitäts- und Serviceorientierung. Gerade hier wirken sich der Shutdown und die gesundheitspolitischen Maßnahmen (Abstands- und Maskenpflicht) negativ aus. KMU sind im Vergleich zu Großunternehmen zudem im Rückstand bei der Diffusion digitaler Anwendungen und Geschäftsmodelle. Auch dies benachteiligt KMU, denn digitale Geschäftsmodelle und eine weitgehende Digitalisierung der Unternehmensprozesse eröffnen bei Corona-bedingten Kontaktbeschränkungen wertvolle Umsatzpotenziale. >

Auf der anderen Seite verfügen (inhabergeführte) KMU häufig über eine besondere Marktnähe und Flexibilitätsvorteile. Diese ermöglichen es ihnen, schnell und innovativ auf Krisensituationen zu reagieren. Aufgrund ihrer Werteorientierung und regionalen Eingebundenheit genießen sie zudem häufig das Wohlwollen ihrer Kund_innen und Stakeholder, was vielfältige Formen der Solidarität und Kooperation begünstigt. Schließlich sind KMU – besonders in Dienstleistungsbranchen – in der Regel seltener in internationale Wertschöpfungsverbände eingebunden, so dass sie weniger von Disruptionen durch internationale Lieferausfälle betroffen sind.

3. MASSNAHMEN DER KMU-POLITIK WÄHREND DES SHUTDOWNS

Während der Shutdown-Phase bestand das zentrale Ziel der Wirtschaftspolitik in allen Ländern darin, Liquiditäts- und Einkommensengpässe von Unternehmen und Beschäftigten zu überbrücken. Damit sollte vor allem das Überleben von grundsätzlich wettbewerbsfähigen Unternehmen gesichert werden, die unverschuldet in finanzielle Bedrängnis geraten sind. Da Unternehmen über Beschaffungs- und Absatzmärkte in der Regel mit vielen anderen Vorleistungs- und Kundenunternehmen verbunden sind, sollte außerdem vermieden werden, dass sich Liquiditätsengpässe im Wege von Dominoeffekten (Forderungsausfälle) auf andere Unternehmen oder das Bankensystem ausbreiten. Darüber hinaus galt es, bestehende Wertschöpfungsverbände und Wirtschaftskreisläufe zu erhalten, um nach Beendigung des Shutdowns die zügige Wiederaufnahme der Produktion und damit verbundene Einkommens- und Steuerzahlungen zu gewährleisten.

FÖRDERKREDITE, BÜRGSCHAFTEN UND ZUSCHÜSSE

Der Großteil der Unterstützungsmaßnahmen bezieht sich erwartungsgemäß auf den Finanzierungsbereich. Fast alle Länder haben – zu oftmals unterschiedlichen Konditionen – sowohl Kredite, Kreditbürgschaften als auch Zuschüsse für KMU und (Solo-)Selbstständige zur Betriebskostenfinanzierung vergeben. Einige Länder wie z. B. Österreich, Spanien und Großbritannien haben (neue) sektorspezifische Kreditprogramme aufgelegt, besonders zur Unterstützung der Tourismus- bzw. Freizeitwirtschaft, während andere Länder wie z. B. Deutschland oder Dänemark die selektive Förderung bestimmter Wirtschaftssektoren weitgehend vermieden haben.

Die Vergabe von Förderkrediten über das Bankensystem war in Deutschland und Frankreich anfänglich mit Schwierigkeiten verbunden, da die Geschäftsbanken wenig Interesse an der Vergabe von nicht vollständig haftungsfreigestellten Krediten hatten. Für den KfW-Schnellkredit 2020 wurde daraufhin eine 100-prozentige Haftungsfreistellung vorgenommen. In Frankreich traf das zentrale Kreditprogramm „Pret Garantie par l'Etat“ (PGE), das Bankkredite mit einer 90-prozentigen Haftungsfreistellung vergibt, auf eine stärker grundsätzliche Kritik. Neben praktischen Umsetzungsschwierigkeiten (Personalknappheit in den Banken, aufwändige Kreditvergabeverfahren, Kredithöhe- und Pricing-Probleme) wurde das Instrument selbst in Frage gestellt und stattdessen eine staatliche Garantie für

Überziehungskredite vorgeschlagen. Ein solches Instrument weist tatsächlich verschiedene Vorteile auf: Es kann die Verfahren deutlich vereinfachen und beschleunigen, Implementierungskosten reduzieren und hat zudem geringe Zugangshürden, da fast alle KMU bereits über eine Bankverbindung verfügen. Auch in anderen Ländern, wie z. B. Finnland, wurden staatliche Kredite mitunter kritisch gesehen. Für viele Unternehmen, besonders in Dienstleistungssektoren, die nicht auf nachholende Nachfrage hoffen können (u. a. Hotel- und Gaststättengewerbe, Modebranche), sind diese wenig attraktiv, da sie aktuelle Liquiditätsengpässe nur in die Zukunft verlagern. Hilfreicher für solche Unternehmen wären z. B. der Erlass bzw. die Rückerstattung von gezahlten Steuerzahlungen (wie u. a. in Finnland praktiziert) oder auch die Vergabe von nicht rückzahlbaren Zuschüssen.

Nicht zuletzt aus Budgetgründen werden jedoch Zuschüsse im Gegensatz zu Krediten insgesamt deutlich seltener vergeben. Zum Ausgleich von hohen Umsatzeinbußen leisten z. B. Dänemark und Frankreich Zuschüsse für Kleinunternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten. In Dänemark variiert die Zuschusshöhe in Abhängigkeit von der Höhe des Umsatzausfalls (maximal jedoch 3.000 EUR pro Monat), während sie in Frankreich pauschal 1.500 EUR pro Monat beträgt. Vergleichsweise umfangreich ist das bis Ende Mai 2020 terminierte deutsche Soforthilfeprogramm. Über drei Monate summiert belief sich der Zuschuss für Unternehmen mit höchstens fünf Beschäftigten auf maximal 9.000 EUR, für Unternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten auf maximal 15.000 EUR. Eingesetzt werden konnten die betont unbürokratisch vergebenen Zuschüsse zur Finanzierung der laufenden betrieblichen Sach- und Finanzaufwendungen.

Das Folgeprogramm „Corona-Überbrückungshilfe für kleine und mittelständische Unternehmen“ steht allen mittelständischen Unternehmen mit bis zu 750 Millionen EUR Jahresumsatz offen. Die Förderhöhe bemisst sich nach den erwarteten Umsatzeinbrüchen in den Monaten Juni, Juli und August 2020 und kann bis zu 50.000 EUR pro Monat betragen.

EINKOMMENSHILFEN FÜR BESCHÄFTIGTE UND (SOLO-)SELBSTSTÄNDIGE

Neben den o. g. unternehmensbezogenen Finanzierungsinstrumenten haben alle Länder verschiedene Unterstützungsmaßnahmen implementiert, die Corona-bedingte Einkommensausfälle (teilweise) kompensieren. Fast alle Länder haben Kurzarbeit und im Infektionsfall Krankengeldzahlungen für die Beschäftigten sowie Einkommenshilfen für (Solo-)Selbstständige eingeführt. So können Selbstständige in mehreren Ländern – z. B. in Finnland und Spanien sowie in Deutschland im Rahmen der Grundversicherung – unter bestimmten Bedingungen finanzielle Unterstützung zur Sicherung ihres Lebensunterhalts erhalten.

STUNDUNG VON ZAHLUNGSVERPFLICHTUNGEN

Des Weiteren haben alle betrachteten Länder Maßnahmen zur Stundung von Einkommen- und Körperschaftsteuern verabschiedet, um Liquiditätsengpässe der KMU abzumildern. Einige Länder haben darüber hinaus die Stundung weiterer Zahlungsverpflichtungen wie z. B. Umsatzsteuer (z. B. Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien), Sozialversicherungsabgaben (z. B. Frankreich, Spanien), Miete (z. B. Frankreich) oder Stromkosten (z. B. Frankreich) geregelt.

Tabelle 1

Finanzierungsumfang der bis zum 15. Juni 2020 verabschiedeten fiskalischen Corona-Maßnahmen in Prozent des Bruttoinlandsprodukts 2019

Land	Direkter fiskalischer Impuls	Stundungen	Sonstige Liquidität / Bürgschaften	Insgesamt
Spanien	3,7	0,8	9,2	13,7
Niederlande	3,7	7,9	3,4	15,0
Dänemark	5,5	7,2	4,1	16,8
Großbritannien	8,0	2,3	15,4	25,7
Frankreich	4,4	8,7	14,2	27,3
Deutschland	8,3	7,3	24,3	39,9

Quelle: Anderson et al. (2020).

STARTUP-FINANZIERUNG

Die durch die Corona-Pandemie gestiegene allgemeine Unsicherheit erhöht die für (innovationsorientierte) Startups ohnehin bestehenden Risiken und Finanzierungsschwierigkeiten noch weiter. Von Gründungen können jedoch auch wichtige Impulse für Wachstum und Innovation ausgehen. Als Reaktion darauf haben mehrere Länder spezielle Unterstützungsmaßnahmen implementiert bzw. bestehende Programme ausgeweitet. Zu den häufigsten Instrumenten gehören staatliches Venture Capital – teilweise als Co-Investment mit privaten Investoren – (u. a. in Dänemark, Deutschland und Großbritannien), Brückenfinanzierung zwischen zwei Finanzierungsrunden (z. B. in Frankreich und den Niederlanden), Kredite mit subventionierten Zinssätzen (Dänemark) sowie Kreditgarantien (Frankreich).

RECHTLICHE MASSNAHMEN UND SONSTIGES

Zu den Instrumenten, die – soweit erkennbar – von wenigen Ländern implementiert wurden, zählen z. B. die Lockerung des Insolvenzrechts (u. a. in Deutschland, Finnland und Großbritannien), Maßnahmen zur Verhinderung von Unternehmensübernahmen aus dem Nicht-EU-Ausland (u. a. in Deutschland und Spanien) sowie Finanzierungs- und Beratungshilfen für die Umstellung auf Telearbeit (u. a. Deutschland, Frankreich, Österreich und Spanien).

ZWISCHENFAZIT

Insgesamt betrachtet haben die untersuchten EU-Länder während des Shutdowns vielfach ähnliche, eher kurzfristig angelegte Maßnahmen zur Existenzsicherung von Unternehmen und Beschäftigten implementiert. Konkret kam es jedoch zwischen den Ländern zu erheblichen Unterschieden, was Anzahl sowie inhaltliche und finanzielle Ausgestaltung der Unterstützungsmaßnahmen anbelangt. So haben z. B. Spanien und Österreich deutlich mehr Maßnahmen ergriffen als Länder mit betont marktwirtschaftlicher Ausrichtung wie die Niederlande und Großbritannien (vgl. Eurofound 2020). Deutschland befindet sich den Angaben der Eurofound-Maßnahmendatenbank zufolge im Mittelfeld.

Die Anzahl der ergriffenen Maßnahmen sagt jedoch per se nichts über die Höhe der eingesetzten Finanzmittel aus. Tatsächlich legen aktuelle Berechnungen zum Finanzvolumen der (fiskalisch wirksamen) Corona-Maßnahmen nahe, dass Spanien die geringsten und Deutschland die höchsten Mittel – in Relation zum Bruttoinlandsprodukt des Vorjahres – einsetzt (vgl. Tabelle 1).

Dies gilt auch dann, wenn der Vergleich sich nur auf direkte fiskalische Impulse (d. h. zusätzliche Staatsausgaben, wie z. B. Kredite, Zuschüsse, Kurzarbeitergeld) und Stundungen (z. B. für Steuern und Sozialabgaben) konzentriert. In der ebenfalls ausgewiesenen Kategorie „Sonstige Liquidität/Bürgschaften“ sind häufig hohe Bürgschaftsbeträge enthalten, die jedoch nicht immer mit einem tatsächlichen Mittelabfluss und einer entsprechenden Belastung des Staatshaushalts verbunden sein müssen.

4. HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE KMU-POLITIK

Die anhaltende Unsicherheit über Dauer und Ausmaß der Pandemie stellt die wirtschaftspolitischen Akteure vor besondere Herausforderungen. Sie müssen innerhalb kurzer Zeit und auf der Basis unsicherer Informationen weitreichende Entscheidungen treffen. Angesichts dieser schwierigen Situation praktiziert die Wirtschaftspolitik in vielen Ländern einen engen Informations- und Erfahrungsaustausch mit den relevanten Stakeholdern. Wirtschaftsverbände und Kammern bringen sich in Deutschland, Großbritannien, den Niederlanden und Spanien intensiv in die Politikgestaltung ein. Das ist auf der einen Seite unabdingbar, um staatliche Unterstützung zielgerichtet gewähren zu können, auf der anderen Seite besteht die Gefahr, dass die Krise für übermäßigen Lobbyismus instrumentalisiert wird.

Die unsichere Informationslage macht in fast allen Ländern eine stetige Nachjustierung ergriffener Maßnahmen und eingeführter Programme erforderlich. Besonders in ordnungspolitisch bzw. pragmatisch ausgerichteten Ländern (Großbritannien, Niederlande) wird explizit auf die Notwendigkeit von „Learning-by-Doing“ und schnelle Nachbesserungen hingewiesen. Föderal organisierte Staaten (Deutschland, Österreich) haben einerseits den Vorteil, regionale Besonderheiten besser berücksichtigen zu können, zahlen dafür aber andererseits einen Preis in Form von Maßnahmenintransparenz und Ungleichbehandlungen.

Gleichbehandlungsaspekte spielen auch in der Mittelverteilung an verschiedene Unternehmenssegmente eine Rolle. In mehreren Ländern haben Wissenschaftler_innen und Verbände Lücken im Unterstützungsangebot ausfindig gemacht. Neben Start-ups und Solo-Selbstständigen bezogen sich die Lücken vornehmlich auf das Unternehmenssegment zwischen Kleinst- und Großunternehmen, für das im Gegensatz zu den beiden anderen Gruppen häufig vorrangig Kredite, aber keine Zuschüsse bereitgestellt wurden (z. B. in Großbritannien und Österreich).

In vielen Fällen hat die Wirtschaftspolitik inzwischen darauf reagiert und ergänzende Maßnahmen beschlossen.

Generell befindet sich die Wirtschaftspolitik derzeit in einem Trade-off zwischen Bestandssicherung und Offenheit für den Strukturwandel. Die Wirtschaftspolitik ist verständlicherweise bestrebt, grundsätzlich wettbewerbsfähigen Unternehmen das Überbrücken von vorübergehenden hohen Umsatzeinbrüchen zu ermöglichen und so zum Erhalt von Arbeitsplätzen und Wertschöpfungspotenzialen beizutragen. Allerdings können wirtschaftspolitische Akteure die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zumeist nur näherungsweise und ex-post (z. B. anhand von vergangenheitsbezogenen Umsatz- und Gewinnzahlen) bestimmen.

Dies birgt die Gefahr, das Phänomen der sogenannten „Zombieunternehmen“ zu verstärken, welches schon vor der Corona-Krise zu beobachten war. Diese Unternehmen sind aus eigener Kraft nicht wettbewerbsfähig und werden nur durch fortgesetzte Finanzmittel von außen – wie etwa durch günstige Kredite infolge der Nullzinspolitik – am Leben erhalten. Volkswirtschaftlich betrachtet binden sie jedoch Ressourcen, die von anderen Unternehmen – z. B. von Start-ups oder innovativen Mittelständlern – produktiver eingesetzt werden könnten. Auf diese Weise behindern „Zombieunternehmen“ die erforderliche Anpassung der Volkswirtschaft an veränderte Markt- und Wettbewerbsbedingungen und verringern so die gesamtwirtschaftlichen Innovations-, Wachstums- und Einkommenspotenziale.

Durch die Corona-Pandemie werden diese Schwierigkeiten potenziert. Aller Voraussicht nach wird die Corona-Krise vielfältige, noch nicht absehbare (sozioökonomische, kulturelle und psychologische) Folgewirkungen haben, die auf Verhalten und Präferenzen der Wirtschaftsakteure einwirken. Die gegenwärtige Krise beschleunigt daher nicht nur den bereits bestehenden Strukturwandel, sie kann ihn zudem in neue – schwer prognostizierbare – Richtungen lenken. In der Post-Corona-Zeit werden deshalb die Marktchancen und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen teilweise auf anderen bzw. anders gewichteten Erfolgsfaktoren beruhen als zuvor.

Ein Teil der sich neu ergebenden Marktchancen wird voraussichtlich von innovativen KMU (und Großunternehmen), ein anderer Teil von neugegründeten Start-ups wahrgenommen werden. Entscheidend wird die hinreichende unternehmerisch-kreative, produktionstechnische und finanzielle Flexibilität sein. Die Förderung von Innovation, Unternehmergeist und Unternehmensgründungen wird deshalb auch und besonders in der Post-Corona-Zeit von zentraler Bedeutung für die Wirtschaftspolitik sein. Hier ein angemessenes Verhältnis von Bestandssicherung und Zukunftsoffenheit zu finden, stellt die Wirtschaftspolitik vor große Herausforderungen.

In diesem Zusammenhang spielen auch Überlegungen zu Gerechtigkeit und Nachvollziehbarkeit der Maßnahmen eine wichtige Rolle. Im Gegensatz zu den mit umfangreichen Steuermitteln geretteten Banken in der Finanzkrise von 2008/09 kämpfen sehr viele etablierte KMU in der Corona-Krise unverschuldet um ihr wirtschaftliches Überleben. Um die Glaubwürdigkeit der Sozialen Marktwirtschaft nicht zu beeinträchtigen, war und ist es wichtig, diese zu unterstützen. Das umso mehr, als mittelständische Unternehmen aufgrund ihrer besonderen Werteorientierung und ihres großen volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Beitrags oft eine hohe Wertschätzung genießen.

5. AUSBLICK

Die während der Shutdown-Phase ergriffenen wirtschaftspolitischen Maßnahmen waren in allen Ländern primär auf die kurzfristige Krisenbewältigung ausgerichtet. In der anschließenden Exitphase liegt der Schwerpunkt auf Maßnahmen, die auf eine „Ankurbelung“ und Stärkung von Angebot und Nachfrage abzielen bzw. den weiterhin notwendigen Strukturwandel hin zu einer nachhaltigen und digitalisierten Wirtschaft fördern. Zugleich deutet sich aber an, dass mit der Corona-Krise in vielen Bereichen ein fundamentaler Wandel verbunden ist, der bisher nur ansatzweise rezipiert worden ist. Vieles bisher Selbstverständliche – Erwartungen, Planungen, Absicherungen, Strukturen – ist unsicher geworden. Darüber hinaus ist absehbar, dass in den nächsten Jahren sowohl der finanzielle Spielraum des Staates als auch der vieler Unternehmen (und Privathaushalte) deutlich eingeschränkt sein wird. Wirtschaft, Politik und Gesellschaft stehen nun vor der großen Herausforderung, mit stark limitierten Finanzmitteln und unter hoher Unsicherheit die Zukunft zu gestalten, unsere freiheitliche und soziale Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung zu erhalten und nach Möglichkeit auch qualitative Verbesserungen gegenüber dem Status quo ante zu erreichen – z. B. im Hinblick auf Lebensqualität, Arbeitsbedingungen, Nachhaltigkeit und Teilhabemöglichkeiten.

Autor

Michael Holz ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn.

Anmerkungen

1 – Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Lettland, Niederlande, Österreich, Spanien.

Literaturverzeichnis

Anderson, J.; Bergamini, E.; Brekelmans, S.; Cameron, A.; Darvas, Z.; Dominguez Jiménez, M.; Midões, C. 2020: The fiscal response to the economic fallout from the coronavirus, last update: 5 August 2020, <https://www.bruegel.org/publications/datasets/covid-national-dataset/>, zuletzt abgerufen am 12.8.2020.

Eurofound 2020: COVID-19 EU PolicyWatch Database, <https://www.eurofound.europa.eu/data/covid-19-eu-policywatch/database>, abgerufen am 15.06.2020.

Impressum

© 2020

Friedrich-Ebert-Stiftung

Herausgeberin: Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik
Godesberger Allee 149, 53175 Bonn
Fax 0228 883 9205, www.fes.de/wiso

Für diese Publikation ist in der FES verantwortlich:
Dr. Robert Philipps, Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik
Bestellungen/Kontakt: wiso-news@fes.de

Die in dieser Publikation zum Ausdruck gebrachten Ansichten sind nicht notwendigerweise die der Friedrich-Ebert-Stiftung.
Eine gewerbliche Nutzung der von der FES herausgegebenen Medien ist ohne schriftliche Zustimmung durch die FES nicht gestattet.

ISBN: 978-3-96250-644-5