

## Unternehmer – Agenten des Wandels

Unternehmer und Unternehmertum haben es in Deutschland schwer. Die Stimmung ist eher feindselig. Mal werden Unternehmer als vaterlandslose Gesellen beschimpft, mal als Heuschrecken diffamiert. Attacken gegen „Ackerländer“ sind die Spitze des Eisberges einer tiefen Skepsis gegen privates Unternehmertum. Das erstaunt, ist doch der positive Zusammenhang von Unternehmertum und wirtschaftlichem Wachstum weltweit empirisch gut belegt. Wo sich private Unternehmer am Markt entfalten können, ist „mehr Wohlstand für alle“ leichter möglich, so Prof. Dr. Norbert Berthold, Universität Würzburg, bei seinem Vortrag am 1. Februar 2007 im HWWI. Von Prof. Dr. Norbert Berthold

Die Zeiten haben sich geändert. Von der Skepsis der späten 60er und frühen 70er Jahre gegen wirtschaftliches Wachstum ist nichts mehr zu spüren. Heute ist die anhaltende wirtschaftliche Stagnation das Schreckgespenst, nicht ein hohes wirtschaftliches Wachstum. Auch für marktkritische Zeitgenossen ist ein höherer Wohlstand nicht mehr anstößig. Und in Zeiten der Globalisierung nimmt die Nachfrage nach sozialer Sicherheit und sozialer Gerechtigkeit zu. Alle diese Wünsche lassen sich ohne ein nachhaltig hohes wirtschaftliches Wachstum nicht erfüllen.

Gerade das bleibt in reichen Ländern aber seit Mitte der 70er Jahre aus, allerdings nicht in allen. Es trifft vor allem für die Volkswirtschaften des europäischen Kerns zu. Dabei fällt auf, dass es diesen Ländern nicht mehr gelingt, das Wachstumstempo der angelsächsischen zu halten. Vor allem der Abstand zu den USA wird wieder größer. Bis Mitte der 90er Jahre nutzten die Europäer ihr Potential an Erwerbfähigen weit weniger. Die Arbeitsstunden pro Kopf der Bevölkerung wuchsen deutlich langsamer als in den USA; dort nahm die Arbeitslosigkeit ab, in Europa stieg sie. Seit Mitte der 90er Jahre ziehen die USA der EU-15 davon, weil die Arbeitsstundenproduktivität in den USA schneller wächst als in Europa. Die Gründe sind noch nicht ganz verstanden. Vieles deutet allerdings darauf hin, dass im alten Europa die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien in der Fläche weniger genutzt werden als in den USA.

Entgegen der landläufigen Meinung sind aber Humankapital, Realkapital und technologisches Wissen nicht die letzten Ursachen wirtschaftlichen Wachstums. Darauf

hat der Nobelpreisträger Douglas North hingewiesen. Was wirtschaftliches Wachstum wirklich treibt, erkennt man erst, wenn klar ist, was die Individuen dazu bringt, mehr zu arbeiten, verstärkt zu investieren und innovativer zu werden.

Wie sich Individuen verhalten, hängt aber vor allem von Anreizen ab. Nach Edward Prescott, dem Nobelpreisträger von 1994, führen etwa höhere Steuern und Abgaben auf Arbeit zu weniger Arbeitsstunden in der EU-15. Auch höhere und inflexible Arbeitskosten spielen eine Rolle. Daneben wächst in Europa die Arbeitsproduktivität langsamer, weil regulierende und steuerliche Eingriffe in die Märkte die Investitionen in Arbeit, Kapital und Technologie oft riskanter und weniger ertragreich machen. Institutionen, wie Arbeitsmarkt-, Sozial-, Steuer- und Regulierungssysteme, legen die Spielregeln fest und bestimmen die Anreizstrukturen. Sie sind die letzten Gründe wirtschaftlichen Wachstums.

Die wirtschaftliche Freiheit in einem Land ist ein guter Indikator, wie wachstumsfreundlich der institutionelle Rahmen ist. Das kanadische Frazer-Institut ermittelt seit Jahren eine Rangliste für 123 Länder in der Welt. Die wirtschaftliche Freiheit ist um so höher, je sicherer private Eigentumsrechte sind, je geringer steuerliche Belastung ausfallen und je weniger die Wirtschaft reguliert ist. Empirisch sind wirtschaftliche Freiheit und wirtschaftliches Wachstum signifikant positiv korreliert. Untersuchungen bestätigen diesen Zusammenhang auch für amerikanische Bundesstaaten und kanadische Provinzen. Wie die Naumann-Stiftung jüngst gezeigt hat, gilt er auch für die deutschen Bundesländer.

Private Unternehmer sind wichtig, wirtschaftliche Freiheit in Wachstum umzusetzen. Als Spezialisten für die Zukunft versuchen sie, wirtschaftliche Entwicklungen richtig vorherzusagen, reagieren darauf und verändern die Welt mit eigenen Aktivitäten. Dabei entdecken sie neue Ressourcen, neue Präferenzen der Nachfrager und neue technologische Möglichkeiten. Sie sind aus vielerlei Gründen aktiv, ein wichtiger Grund ist, Gewinne zu erzielen. Erfolgreich sind Unternehmer, wenn sie die Wünsche der Nachfrager richtig antizipieren und Ressourcen effizient nutzen, sie zu befriedigen. Liegen sie daneben, erleiden sie Verluste, viele gehen Pleite.

Unternehmer stellen den Status quo immer wieder von Neuem in Frage. Dabei entwickeln sie Neues. Das können Produkte, Verfahren, Märkte oder Organisationen sein. Sie verlassen alte, eingefahrene Wege. Sind sie erfolgreich, gestalten sie die Welt wirtschaftlich neu. Sie wagen sich auf bisher unbekanntes, wirtschaftlich noch nicht vermessenes Gebiet vor. Das ist mühselig und herausfordernd. Das Risiko ist groß, die meisten scheitern. Es erfordert Mut und Stärke, Hindernisse zu überwinden. Der Widerstand derer, die vom Status quo profitieren, ist ihnen gewiss. Mit dem Prozess der „schöpferischen Zerstörung“, den sie dabei auslösen, halten sie die wirtschaftliche Entwicklung in Gang.

Die amerikanischen Ökonomen Candace Allen und Dwight Lee haben private Unternehmer mit Helden verglichen. Beide wagen den Sprung ins Ungewisse, kämpfen gegen Widrigkeiten und kehren schließlich wieder in die Gesellschaft zurück. Mit dem Dank der Gesellschaft könnten private Unternehmer dennoch nicht rechnen. Im Pro-

zess der „schöpferischen Zerstörung“ fallen die Kosten der Verlierer sofort, die Erträge der Gewinner aber erst zeitverzögert an. Die Verlierer wissen sich im politischen Prozess zu wehren. Privates Unternehmertum wird aber auch kritisch gesehen, weil das Verständnis, wie Marktwirtschaft funktioniert, mangelhaft und die Erziehung überwiegend marktkritisch ist.

Private Unternehmer galten in Kontinentaleuropa bis Mitte der 70er Jahre als aussterbende Spezies. Für viele waren sie tragische Figuren einer längst versunkenden Welt. Die Meinung war weitverbreitet, große managergeführte Unternehmen seien die Motoren der wirtschaftlichen Entwicklung. Nur sie könnten die Skalenerträge realisieren, die für innovative Aktivitäten notwendig seien. Eine enge Kooperation mit Tarifpartnern, Staat und Großbanken sollte die Größenvorteile sichern. Mit dem korporatistischen Modell schien für viele endlich ein Traum in Erfüllung zu gehen: Unternehmertum ohne private Unternehmer bei hohem Wachstum und hoher Beschäftigung.

Die Globalisierung setzt zentralistischen Strukturen schon seit längerem schwer zu. Korporatistische Systeme haben ihre Zukunft hinter sich. Die Tyrannei der Größe neigt sich dem Ende zu. Dezentrale Strukturen gewinnen an Boden, auch auf dem Felde des Unternehmertums. Kleine und mittlere Unternehmen sind eben nicht dem Untergang geweiht, Unternehmerpersönlichkeiten keine aussterbende Spezies. Sie sind wieder gesucht. Unternehmertum der Zukunft ist ohne private Unternehmer nicht möglich. Mit der Globalisierung erleben Unternehmergeist und kleine und mittlere Unternehmen auch in reichen Ländern eine Wiederauferstehung.

Die Kosten wirtschaftlicher Transaktionen, die entstehen, wenn Märkte genutzt werden, sind gesunken. Unternehmen fällt es leichter, sich auf ihre Kernkompetenz zu spezialisieren. „Outsourcing“ und „downsizing“ sind Ausdruck dieser Ent-

wicklung. Die Unternehmensgröße sinkt. Daneben verschieben sich seit den 60er Jahren die wirtschaftlichen Strukturen zu Lasten des industriellen Sektors und zugunsten des Dienstleistungssektors. Dort sind die Unternehmen im Durchschnitt kleiner. Schließlich fragen die Konsumenten mit steigendem Einkommen mehr differenzierte und weniger standardisierte Produkte nach. Kleinere Unternehmen können diese Nachfrage besser als große befriedigen.

Auch der oft beschworene Nachteil kleinerer Unternehmen auf dem Felde der Innovation ist wohl gar keiner. Nach Frederic Scherer, einem Harvard-Ökonomen, stammen die meisten bahnbrechenden Innovationen von neuen, kleinen Unternehmen. Zumeist entstehen die Unternehmen direkt mit der Idee. Solche Innovationen sind oft die einzige Chance, als einzelner Unternehmer erfolgreich zu sein. Und sie sind auch die einzigen, die solche Aktivitäten ergreifen wollen. Manager großer Unternehmen gehen die extrem hohen Risiken nicht ein.

Es spricht vieles dafür, kleine und mittlere Unternehmen werden in Zeiten der Globalisierung zu „Agenten der Veränderung“. Die wirtschaftliche Entwicklung ist heterogener, unsteter und riskanter. Darauf muss schneller und flexibler reagiert werden. Unternehmen müssen schneller in Märkte eintreten und sie auch wieder verlassen können, sie werden öfter als früher durch Konkurrenten ersetzt. Das gilt vor allem für Länder an der technologischen Front. Kleinere und mittlere Unternehmen sind oft besser als große geeignet, mit diesen Veränderungen fertig zu werden. Das alles spricht für eine „Wiedergeburt der unternehmerischen Gesellschaft“.

Der Weg zu mehr privatem Unternehmertum ist weit und steinig. Oft lässt die Politik private Unternehmer nicht unternehmen. Der Staat verteidigt sein Feld als Unternehmer, auf anderen Feldern reguliert er munter weiter, die Bürokratie wird immer dreis-

ter. Viel zu oft wird auch verhindert, dass Unternehmer unternehmen können. Ein ineffizienter ordnungspolitischer Rahmen und ein gieriger Staat begünstigen zu hohe Löhne, Zinsen und Steuern. Investitionen in menschliche Fähigkeiten, Technologie und Organisation unterbleiben. Kein Wunder, wenn Unternehmer hierzulande, viel zu häufig nicht mehr unternehmen wollen. Mal werden Unternehmer als vaterlandlose Gesellen, mal als Heuschrecken verunglimpft. Das Schmerzengeld oft nicht üppiger Gewinne kleiner und mittlerer Unternehmen ist vielen Unternehmern zu gering.

Eine adäquate Ordnungspolitik kann Hindernisse für unternehmerische Aktivitäten aus dem Weg räumen (*LKW-Modell*). Notwendig sind erstens Maßnahmen, um Unternehmer wieder unternehmen zu lassen. Privatisieren, deregulieren und entbürokratisieren stehen ganz vorn auf der Agenda. Unternehmer müssen zweitens wieder unternehmen können. Das macht Maßnahmen notwendig, die Eigenkapitalbildung zu verbessern, die Risikokapitalmärkte zu stärken, die Arbeitskosten zu senken und die Bildung von Humankapital zu forcieren. Schließlich müssen Unternehmen drittens wieder unternehmen wollen. Bessere Ertragsaussichten sind das eine, mehr gesellschaftliche Wertschätzung der Unternehmer sind das andere.

Die eher feindselige Stimmung gegen alles Unternehmerische lässt sich nur ändern, wenn einer Mehrheit in der Bevölkerung klar wird, dass Unternehmer für eine Gesellschaft von Vorteil sind. Das wird vor allem in wirtschaftlich unsicheren Zeiten deutlich. Unternehmer übernehmen ökonomische Risiken, die Arbeitnehmer nicht mehr tragen müssen. Der Wohlstand aller steigt. Notwendig ist daneben, in der Erziehung schon frühzeitig das Verständnis zu fördern, wie marktwirtschaftliche Ordnungen funktionieren. Es gleicht allerdings einer Sisyphus-Arbeit, die mehrheitlich marktkritische Haltung der Intellektuellen nachhaltig zu überwinden.