

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur**

Band (Jahr): **89 (2009)**

Heft 967

PDF erstellt am: **14.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Reduzierer gegebener Gewinnchancen, sondern Durchsetzer neuer Güter, Dienstleistungen, Organisationsformen und vieles anderen mehr, und damit Produzent neuer Gewinnchancen. Als erfolgreicher Pionier bringt er «schöpferische Zerstörung» über hergebrachte Routinen und wird dafür mit angreifbaren Monopolgewinnen belohnt. Er zerstört damit auch immer wieder die Tendenz hin zu gleichgewichtigen Ruhelagen, auf die der Arbitrage-Unternehmer hinwirkt.

Gerade für die «so allgemein bekannten Gestalten der Männer, die Wirtschaftsgeschichte gemacht haben, oder auch nur den ersten besten Mann, der ganz in seinen Geschäften aufgeht», gilt – so Schumpeter in «Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung» –, dass sie nicht dem Bild des penibel materiellen Eigennutz maximierenden «Wirtes» entsprechen. Vielmehr ist da «zunächst der Traum und der Wille, ein privates Reich zu gründen, ... das Raum gewährt und Machtgefühl ... Da ist sodann der Siegerwille. Kämpfenwollen einerseits, Erfolg habenwollen andererseits ... Freude am Gestalten endlich ist die dritte solche Motivfamilie ... Das kann sowohl bloss Freude am Tun sein ... als auch speziell Freude am Werk, an der Neuschöpfung als solcher.»

Kirznerns Flaschensammler-Unternehmer und Schumpeters Pionier-Unternehmer sind somit schon einmal sehr unterschiedliche Typen; auch wenn ihre «Träume» ähnlich sein mögen. Unsere emotionale Einstellung zu beiden dürfte auch unterschiedlich sein: Mitleid oder Sympathie mit dem namenlosen Flaschensammler und Missgunst oder Bewunderung für den machtvollen Pionier-Unternehmer. Beide aber haben eine Funktion im freien Wettbewerb. Kirznerns Unternehmer hilft, bestehende, aber bisher unerkannte Potentiale einer verbesserten Koordination von Plänen und Erwartungen zu entdecken und zu nutzen; Schumpeters Unternehmer schafft neue Potentiale (und zerstört alte Routinen).

Ohne Arbitrage, also ohne das laufende Aufspüren und Überbrücken der in komplexen, dynamischen Systemen immer wieder neuentstehenden Koordinationslücken, könnten Wettbewerb und das Preissystem ihre koordinierende Informations- und Lenkungsfunktion weniger gut wahrnehmen. Ohne Innovation, ohne das laufende Hervorbringen von

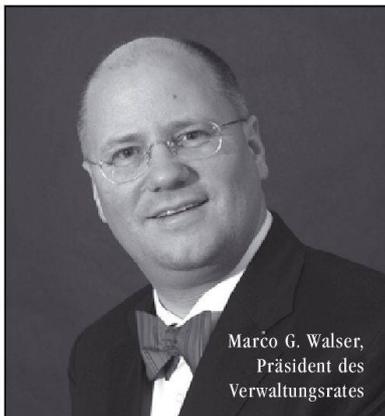
Neuerungen würden Wettbewerbsprozesse und mit ihnen die wirtschaftliche Entwicklung insgesamt im statischen Gleichgewichtszustand verkümmern.

Die «Unternehmergesellschaft» dient somit – erstens – der Entdeckung und Nutzung von bestehendem, verstreuten, individuellen Wissen über vorübergehende lokale Gegebenheiten, Präferenzen und Fähigkeiten (Koordination: Kirzner); aber auch – zweitens – der Schaffung von neuem, verallgemeinerbarem und übertragbarem Wissen (Innovation: Schumpeter). Genau gesagt, dient die Unternehmergesellschaft nicht vorbestimmten Funktionen. Vielmehr dienen Unternehmer, Makler wie Pioniere, wider Willen anderen, unbekanntem Menschen: den Konsumenten. Freilich gilt dies nur im wettbewerblichen und von staatlichen Privilegien freien Kapitalismus.

Keiner hat dies klarer formuliert als Kirznerns Lehrmeister, Ludwig von Mises, in seiner «Nationalökonomie»: «Nur der kann Unternehmer werden und Unternehmer bleiben, der sich täglich von Neuem als vollkommener Vollstrecker der Befehle der Verbraucher bewährt ... Die Notwendigkeit, Gewinne zu erzielen, zwingt den Unternehmer, sich den Wünschen der Verbraucher, die auf dem Markte geäußert werden, so schnell und so vollkommen als möglich anzupassen. Wenn er das nicht vermag, oder wenn er sich dagegen auflehnt, wird er über kurz oder lang aufhören, Unternehmer zu sein.»

Der anonyme Flaschensammler und der berühmte Bill Gates – beide sind spekulative Unternehmer und damit ungewollt Diener. Der Flaschen- oder Lumpensammler sieht sicher mehr wie ein Diener aus (auch wenn er letztlich eher ein notgedrungener Selbstbediener in Form einer Ich-AG bleibt). Dagegen ist der Pionier-Unternehmer jener, der vielen fremden Herren (und Damen) dient; er sieht nur deshalb wie ein Herrscher aus, weil seine Dienste von anderen herrschaftlich honoriert werden. Faktisch aber sind beide Diener ohne Dienstvertrag, deren Glück davon abhängt, was wir ihnen übriglassen oder abkaufen wollen.

MICHAEL WOHLGEMUTH, geboren 1965, ist habilitierter Ökonom und geschäftsführender Forschungsreferent am Walter Eucken Institut in Freiburg i.B.



Marco G. Walser,
Präsident des
Verwaltungsrates

Walser & Partner AG

«Beratungskompetenz als Schlüssel zum Erfolg. Die jungen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten in unserer Firmengruppe eine sorgfältige und umfassende Grundausbildung. Und nach der Lehre stehen ihnen viele Türen offen.»

**Nachwuchsförderung:
Taten statt Worte.**

CH-8001 Zürich · Löwenstrasse 32 · zh@walserpartner.ch
CH-8807 Freienbach · Leutschenstrasse 1 · fb@walserpartner.ch
CH-6301 Zug · Bahnhofstrasse 11 · zg@walserpartner.ch

T: +41 (0)848 688 888
www.walserpartner.ch
Zürich · Freienbach · Zug · Dubai · Brasil