



SCHUMPETER DISCUSSION PAPERS

Von persönlicher Energie zur Führerschaft, von der Führerschaft zum schöpferischen Reagieren –

Schumpeters Arbeit am Unternehmerbegriff

Ulrich Hedtke

The Schumpeter Discussion Papers are a publication of the Schumpeter School of Business and Economics, University of Wuppertal, Germany

For editorial correspondence please contact
SSBEEditor@wiwi.uni-wuppertal.de

SDP 2011-008
ISSN 1867-5352

Impressum
Bergische Universität Wuppertal
Gaußstraße 20
42119 Wuppertal
www.uni-wuppertal.de
© by the author



BERGISCHE
UNIVERSITÄT
WUPPERTAL

Von *persönlicher Energie* zur *Führerschaft*, von der *Führerschaft*
zum *schöpferischen Reagieren* –
Schumpeters Arbeit am Unternehmerbegriff¹

Anlässlich des 100. Jahrestages der Erscheinens der *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* überarbeiteter Vortrag des Schumpeter-Schools-Kolloquiums vom Mai 2009

Ulrich Hedtke

Schumpeter-Archiv www.schumpeter.info

Zusammenfassung

1908 war der junge Schumpeter überzeugt, mit der persönlichen Energie, dem *effort*, eine soziologische Grundeigenschaft entdeckt zu haben, die es gestattet, die Wirtschaftsentwicklung erstmals *wirtschaftstheoretisch* zu fassen. 1911 legte er diese vom „Energieprinzip“ mitstrukturierte Theorie vor. Mit der Zweitausgabe der Theorie bildete Schumpeter 1926 diesen Ansatz in „ein Stück Führersozio-logie“ um. Der Aufsatz zeichnet diesen Übergang und die zum Teil paradoxen Implikationen nach, in die Schumpeters Unternehmerverständnis sich auf diese Weise verstrickt. Abschließend wird deutlich, warum Schumpeters späte Konzeption des Unternehmerischen als indeterminiertes Schöpfertum nicht nur als ein letztes, sondern werkgeschichtlich neues Wort zu diesem Thema gelten sollte.

Keywords: Schumpeter, innovation, leadership, entrepreneurship

JEL Classification:

¹ Nachfolgend werden häufig zitierte Werke wie folgt notiert: Joseph Schumpeter: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig 1912 (aber 1911 ausgeliefert); als *TdWE 1911*; die verlagsidentische Zweitausgabe dieses Werkes aus dem Jahre 1926 sowie dessen unveränderte Nachauflagen als *TdWE 1926*; Joseph A. Schumpeter: *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass. 1934; als *TED*.

Einführung

Wenn wir 100 Jahre nach dem Erscheinen der Erstausgabe der *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* auf jene Schaffenszeit Schumpeters zurückblicken, wird deutlich, wie eng die Erarbeitung der *Theorie* mit dem Bemühen zusammenhing, die Staatswissenschaften vermittels der Entfaltung des sozialwissenschaftlichen Denkens zu reformieren. Zeitgleich hat er auch als akademischer Lehrer, damals war er ao. Professor der Universität Czernowitz, intensiv dahingehend gewirkt.¹ Dabei galt ihm die Wirtschaftstheorie als die am weitesten vorangeschrittene Sozialwissenschaft. Dem sozialwissenschaftlichen Denken insgesamt wünschte er eine Epoche „konstruktiver Lust“.² Deren produktive Komponente implizierte für ihn auch das „Soziologisieren“, wie er es einmal genannt hat. Gemeint war damit, Recht, Religion, Moral, Kunst, Politik und Wirtschaft möglichst weitgehend „aus der Soziologie heraus“ zu verstehen.³ Die *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* stellt nun in zentralen Passagen selbst ein Musterbeispiel für solches „Soziologisieren“ dar. Dem will ich besonders mit Blick darauf nachgehen, daß Schumpeter mit seinem Vorwort von 1934 ausdrücklich auf „das Stück Führersozio- logie“ hingewiesen hat, das das zweite Kapitel der Arbeit „in den Dienst der ökonomischen Analyse stellt“.⁴ Wem Schumpeters Verständnis des Unternehmers wenigstens näherungsweise bekannt ist, der weiß, daß es damit um eine zentrale Frage seines Ansatzes geht.

Hierzu muß ich zu einem auch philologischen Ausflug einladen. Können wir doch nicht unreflektiert von Schumpeters Begriff des Unternehmers sprechen, ohne zu berücksichtigen, daß er mehr als vier Jahrzehnte lang an diesem Problemkreis gearbeitet hat und dabei mit Blick darauf, wie es unternehmerisch zu Neuem kommt, zu durchaus unterschiedlichen Ergebnissen gelangte. Schließt man die *Business Cycles* von 1939 mit ein, dann haben wir vier Werfassungen der *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* vor uns. Zunächst die Erstauflage von 1911, später die überarbeitete Zweitaufgabe von 1926, dann die hierzu leicht modifizierte englische Ausgabe, die, wohl schon 1932 fertiggestellt, im Jahre 1934 erschienen ist. Schließlich gelang 1939 mit den *Business Cycles* die Vereinigung der *Theorie* mit einer konjunkturorientierten wirtschaftshistorischen Analyse. Die zweibändige Arbeit bietet das empirische Material zu sei-

¹ Für neue Forschungsergebnisse zu Schumpeters Lehrtätigkeit in Czernowitz vgl. meine Darstellung *Czernowitzer Angelegenheiten* im Schumpeter-Archiv www.schumpeter.info.

² Joseph Schumpeter: *Vergangenheit und Zukunft der Sozialwissenschaften*, München und Leipzig 1915, S. 132.

³ Ebenda.

⁴ Joseph Schumpeter: Geleitwort zur vierten (deutschen) Auflage (von 1934). In: *TdWE* 1926, S. XVIII.

nem Konzept der Kondratieff-Zyklen und der von ihm erarbeiteten Epochengliederung unserer jüngeren Sozialgeschichte.

Für unser Thema sind zunächst die beiden Fassungen von 1911 und 1926 relevant. Verweist doch die Rede von der „Führersozio­logie“ auf das zweite Kapitel des Werkes. Dieses Kapitel zum *Grundphänomen der wirtschaftlichen Entwicklung* hat Schumpeter nach eigenem Zeugnis von 1926 „völlig neu geschrieben“.⁵ Und wir wollen auch im Auge behalten, daß die Arbeit am Themenkreis Führerschaft über die Fassungen der *Theorie* hinausgeht und bis hin zu den Aufsätzen im Ausklang der 1940er Jahre andauert. 1949 bemerkte er z. B. in dem Aufsatz *Ökonomische Theorie und Unternehmensgeschichte*: „Diese Beziehung zwischen Unternehmertum und allgemeiner Führerschaft ist aber höchst komplex und lädt zu einer Reihe von Mißverständnissen ein. ... Führerschaft kann darin bestehen – etwa im Bereich der Künste – bloß etwas Neues zu tun ... aber in anderen Fällen ist der sich nicht auf Beispielwirkung gründende Einfluß auf andere wichtiger.“⁶ Auch diesem Hinweis gilt die nachfolgende Betrachtung. Inwiefern hat etwa die „Führersozio­logie“ zu Mißverständnissen eingeladen? Ein aufmerksamer Leser wird zudem bemerken, daß Schumpeters Überlegungen zum Thema Unternehmertum ab 1946 deutlich von der Grundidee bestimmt sind, daß es sich hierbei wesentlich um *schöpferisches Reagieren* handelt.

Schumpeters Ansatz von 1911: Die Bedeutung persönlicher Energie

Soweit ich sehe, hat Schumpeter entwicklungstheoretische Grundgedanken öffentlich erstmals unter dem Titel *Gründungsgewinn in Recht und Wirtschaft* am 12. Januar 1911 in Wien vorgetragen. Neben dem bekannten Bericht⁷ über diesen Vortrag habe ich eine weitere Darstellung ermittelt, die ausführlicher den soziologischen Grundgedanken mitteilt, den Schumpeter damals im Zusammenhang mit dem Auftreten neuer „kommerzieller Kombinationen“ vorgestellt hat: „Aus den bestehenden Bahnen in neue einzulenken und die bestehenden Schranken zu durchbrechen, erfordert eine Energie, die nicht jedermann hat.“⁸ Für

⁵ Joseph Schumpeter: Vorwort zu zweiten Auflage. In: TdWE 1926, S. XI.

⁶ Joseph A. Schumpeter: *Ökonomische Theorie und Unternehmensgeschichte*. In: Joseph A. Schumpeter: Beiträge zur Sozialökonomik, (hg. von Stephan Böhm), Wien 1987, S. 212. (Im Original: *Economic Theory and Entrepreneurial History*, Cambridge, Mass. 1949.

⁷ Die *Zeitschrift für Notariat und freiwillige Gerichtsbarkeit in Österreich* hat in ihrer Ausgabe vom 25. Januar 1911 darüber berichtet. Vgl. die Publikation dieses Berichtes in: Joseph A. Schumpeter: Aufsätze zur Tagespolitik. Hg. v. Christian Seidl und Wolfgang F. Stolper, Tübingen 1993, S. 124-126.

⁸ *Gründungsgewinn in Recht und Wirtschaft*. In: Neue Freie Presse, Wien 12.1.1911, S. 12

diesen Gedanken können wir folgende Bildungsgeschichte festhalten. Bereits 1907 hatte Schumpeter in einer Besprechung von Emile Waxweilers *Esquisse d'une Sociologie* betont, die Soziologie sei im Unterschied zur Ökonomie gegenwärtig leider noch nicht in der Lage, allgemeine Gesetze zu bestimmen. Bisher seien die Soziologen noch nicht auf eine solche fundamentale Erscheinung gestoßen, wie sie der Wert für die Ökonomie darstellt. Waxweiler habe jedoch mit dem, was er als die *soziale Energie des Individuums* bezeichnet, eine solche fundamentale Erscheinung namhaft gemacht, dies jedoch, ohne ihre allgemeine Potenz auszuarbeiten.⁹ Im Jahre 1908 vertrat er in seiner Besprechung von John Bates Clarks *Essentials of Economic Theory* die Auffassung, um das Entwicklungsphänomen in der Wirtschaft zu verstehen, sei der Rückgriff auf die soziale Energie von Personen entscheidend. Mit Blick auf Clarks Konzeption vom dynamischen Verhalten einer Volkswirtschaft bemerkte er hier: „Ehe ich das Vorgehen Clarks in bezug auf diesen Punkt darlege, möchte ich sagen, daß ich unter denselben etwas vermissem. Und zwar ist es das Moment des ‚effort‘, des Vorwärtswollens. In diesem, um einen modernen Ausdruck zu gebrauchen, *energetischen* Moment scheint mir – wenigstens haben mich meine Studien dazu geführt – *ein*, wenn nicht *der* wesentliche Hebel der wirtschaftlichen Entwicklung zu liegen.“¹⁰

Wir dürfen daher notieren, daß Schumpeter, als er 1908 sein *Wesen und Hauptinhalt der Nationalökonomie* mit der *seinen* Zeitgenossen wohl eher geläufigen Wendung beendete, er werde sich nunmehr „glänzenderen und bedeutungsvolleren Erscheinungen zuwenden, welche man populär mit den Worten ‚Wille zur Macht‘, ‚Herrenwillen‘ usw. bezeichnet“, neben dieser populär-pathetischen auch eine prosaische und analytische Annahme im Kopf hatte.¹¹

Ihr begegnen wir in der Erstauflage der *Theorie* von 1911 in der Gestalt eines der beiden Prinzipien, deren er sich bei der Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung bedient und die er vor ihrer Erweiterung um die dritte (kredittheoretische) Komponente wie folgt vorstellt: „Unser beiden grundlegenden Prinzipien, das Energieprinzip und das der Durchsetzung neuer Kombinationen, welche beide, wie wir sahen, zusammenfallen und zusammen *einen* bestimmten Typus von Wirtschaftssubjekten charakterisieren, gelten schlechthin allgemein, wo es Veränderungen eines überkommenen wirtschaftlichen Niveaus gibt.“¹² Danach gilt Schumpeter derjeni-

⁹ Joseph Schumpeter (Besprechung): M. E. Waxweiler: *Esquisse d'une sociologie*. In: *Economic Journal*, Vol. 17 (1907), p. 111.

¹⁰ Joseph Schumpeter (Besprechung): J. B. Clark: *Essentials of Economic Theory as Applied to Modern Problems of Industry and Public Policy*. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, Bd. 17 (1908), S. 656.

¹¹ Joseph Schumpeter: *Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Unveränderter Nachdruck der Auflage von 1908, Berlin 1970, S. 618.

¹² TdWE 1911, S. 170/171.

ge als Unternehmer, der persönlich über hinreichende Energie verfügt, um die Durchsetzung neuer wirtschaftlicher Kombinationen zu initiieren. Wie stellt er dieses Prinzip nun näher vor? Im Kontext der Behandlung der Motive für wirtschaftliches Verhalten hebt er unter dem Titel „nichthedonische Motive“ zunächst den Tatendrang und die Intention zum Neugestalten (oder zum schöpferischen Gestalten) hervor.¹³ Für das Entwicklungsproblem sei aber der Tatendrang das schließlich ausschlaggebende Moment. Die bloße Intention zur Neugestaltung vermag für sich kraftlos zu bleiben.¹⁴

Damit ist in der ersten Auflage der *Theorie* der Aktionsdrang, resp. die Energie, die näher zu analysierende persönliche Eigenschaft, die für Schumpeter den entscheidenden Schlüssel zum Verständnis des Unternehmers bildet. Für die ökonomische Theorie war damit die Frage nach dem Neuen unter dem Gesichtspunkt des zugrundeliegende Produktionssubjektes aufgeworfen. Eine beinahe Marxsche Perspektive, jedoch mit dem hier nicht näher zu erörternden Resultat, Marxens Ausbeuter als Unternehmer zu rehabilitieren.¹⁵ Schumpeter entdeckt uns den Unternehmer als Subjekt der erneuernden Arbeit, als Initiator wirtschaftlicher Neugestaltung.

Aber warum geht er gerade von der persönlichen *Energie* aus? Um diese Frage zu beantworten, müssen wir eine zweite, zum Energieprinzip gleichsam komplementäre Annahme Schumpeters betrachten, eine Annahme über das Bestehen sozialer wie personaler Entwicklungswiderstände. Er setzt nämlich voraus, daß das jeweils erreichte Kulturniveau, so sehr es auch das Produkt vorausliegender menschlicher Handlungen ist, das Verhalten der Menschen stets tiefgreifend determiniert. Dementsprechend sind die Menschen mit ihren Fähigkeiten und Tätigkeiten auf ein Normal ihres Lebensalltages, besonders des wirtschaftlichen, sowohl angewiesen wie auch daraufhin eingestellt. Relativ zu diesem Normal betätigen wir üblicherweise unsere intellektuellen und Willenskräfte und beherrschen sie hinlänglich. Die Kraft dieses Zusammenhanges zwischen den objektiven und den subjektiven Komponenten unserer Lebenstätigkeit erscheint in dem Widerstand, den Einzelpersonen und

¹³ TdWE 1911, S. 141ff. Wobei das Neugestalten darauf abzielt, die Produktionsbedingungen selbst zu verändern, und es so (als ein nichthedonisches Motiv) neuartiges Produzieren um seiner Neuartigkeit willen intendiert. Schumpeter geht nachfolgend dann aber davon aus, damit eine besondere Erscheinung zugrundeliegender Tatkraft vor sich zu haben. (Vgl. TdWE 1911, S. 156.)

¹⁴ TdWE 1911, S. 156 und vorher. Wir kommen auf diese Konstellation zum Schluß des Aufsatzes noch einmal zurück.

¹⁵ Grund genug für Karen Horn, in der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* vom 8. Januar 2000 folgendes Jubiläumsurteil zu publizieren: „Der geniale, aber eitle, launische und seelisch zerbrechliche Wissenschaftler ... der als Finanzminister Österreichs glücklos war und eine Bankpleite erleben mußte, war ein glühender Anhänger des größten intellektuellen Verführers des 20. Jahrhunderts: Karl Marx.“ Nun war Schumpeter weder im gemeinten Sinne glücklos, noch erlebte er seine Bankpleite. Daß er für Marx „glühte“, muß die Autorin einer Quelle entnommen haben, die der Schumpeterforschung bisher unbekannt geblieben ist. Aber Frau Horn stellt sich ja Schumpeter zudem als einen „Vertreter des wissenschaftlichen Sozialismus“ vor. Da sie den Joseph Alois Sch. damit nun wirklich nicht meinen konnte, liegt wohl eine Verwechslung vor.

soziale Gruppen Versuchen entgegensetzen, wichtige Züge jenes Normals zu verändern. Kraft dieser Widerstände kommen effektive Neuerungen für Schumpeter grundsätzlich nur zustande, wenn Personen in Erscheinung treten, die neben notwendigen Qualifikationen vor allem die Energie aufbringen, Gegenkräften erfolgreich zu begegnen. Dabei ist es für ihn ausgemacht, daß nicht *jedermann* über diese Energie verfügt und daß sie darüber hinaus auch dem damit Begabten nicht *jederzeit*, sondern nur „während eines Bruchteils des physischen Lebens“ zur Verfügung steht.¹⁶ Das „energetische Moment“ ist so als ein persönliches, anthropologisch seltenes und zugleich lebenszeitlich knappes Gut gefaßt.

Wie sind nun die fraglichen Widerstände näher charakterisiert? Der Widerstand gegen eine Andersverwendung der Ressourcen umfaßt gemäß der Erstauflage der *Theorie* zunächst den *sozialen Widerstand*, den lokale Gemeinschaften bedingungsweise gegen Andershandelnde mobilisieren. Zugleich wird betont: „Wir meinen hier keineswegs die Schranken, die rechtliche und politische Organisationen dem individuellen Handeln entgegensetzen.“¹⁷ Die treten bedingungsweise noch hinzu. Schumpeter erkennt auch, daß die Bindungskraft normativer Erwartungen auf dem Gebiet der Wirtschaft die existentielle Bedeutung *bewährten* Verhaltens reflektiert.¹⁸ Da der Übergang zu wesentlich Neuem immer auch ein Übergang zu partiell unbekanntem Konsequenzen und Zusammenhängen ist, verteidigen soziale Gemeinschaften im Widerstand gegen Neuerungen bestehende gegen ungewisse Lebensbedingungen.

Neben dieser genuin soziologischen sieht Schumpeter eine psychologische Komponente, die, relativ unabhängig vom sozialen Druck, eine gleiche Gerichtetheit aufweist: Angesichts möglicher Andersverwendung der Ressourcen versagen Realitätsgefühl und Urteilskraft den meisten Menschen ihren Dienst. Schumpeter spricht in diesem Zusammenhang von *Widerständen in der eigenen Brust*. Denn er ist davon überzeugt, daß es im geistigen wie praktischen Verhalten einen Normal- oder Alltagszustand gibt, in dem wir quasi automatisch und ohne wirkliche geistige Anstrengung routiniert Konsequenzen aus bekannten Umständen ziehen.¹⁹ „Physisch und psychisch sind wir auf eine bestimmte Lebensweise und eine bestimmte Art der

¹⁶ TdWE 1911, S. 147 und S. 529. Entsprechend in TdWE 1926, S.116: „Weil Unternehmersein kein Beruf ist und überhaupt kein Dauerzustand ... sind die Unternehmer keine Klasse im Sinne der sozialen Erscheinung.“

¹⁷ TdWE 1911, S. 118.

¹⁸ Vgl. etwa TdWE 1911, S. 120/121: „Auf dem Gebiete der Wirtschaft nun sind alle diese Bindungen von besonderer Bedeutung. es hängt von dem Gelingen des Wirtschaftsprozesses für die meisten Wirtschaftssubjekte nicht viel weniger ab als die Existenz.“ Ich will in diesem Zusammenhang darauf hinweisen, daß Schumpeter die Möglichkeit der Erosion des vordem wirtschaftlich Bewährten (etwa durch veränderte Naturbedingungen der Produktion), allgemein gesehen die Entwertung des bisher Bewährten ohne das Einwirken von Innovationen, leider nicht systematisch reflektiert. Gemäß seiner Voraussetzung, einer Seltenheitsverteilung von sozialer Energie in menschlichen Populationen, müßte in erodierenden Gemeinwesen im Gefolge der zerfallenden Bindungen auch eine größere Anzahl unternehmerischer Talente wirksam werden.

¹⁹ Vgl. TdWE 1911, S. 32.

Tätigkeit eingerichtet“.²⁰ So können wir das meiste des Alltäglichen ohne besondere Überlegung und Entschlußfassung bewältigen, „... und einem sich plötzlich erhebenden Widerstande begegnen wir mit einer Entschlossenheit, die uns fehlen würde, wenn wir nicht alle Elemente, die dabei in Betracht kommen, genau kennen würden.“²¹ Insoweit wir diesem psychologischen Modus verhaftet sind, stehen wir einer Konfrontation mit radikal anderem, der Möglichkeit, etwas zu tun, was noch nie wirklich getan wurde, eher sprach-, urteils- und auch phantasielos gegenüber. Angesichts dieser psychologischen Erfahrung besteht die Tendenz, Neuerungsanmutungen auszuweichen, ähnlich den sozialen Kollektiven, die ja ebenfalls bestrebt sind, Entwertungen ihrer Fähigkeiten möglichst zu vermeiden.

Innovationswiderstände sind also für Schumpeter Ausdruck des Gewichts von zugrundeliegenden Bindungen; Bindungen des Einzelnen an die normativen Erwartungen sozialer Kollektive, auch Ausdruck kollektiver Bindungen an gegebene Bedingungen der Produktion und die diesen Bindungen gemäßen menschlichen Fähigkeiten sowie von Bindungen des Urteilsvermögens an den gegebenen Lebensumkreis des Wissens, des Erlernen und Erlebten.²² Dabei hat er durchaus im Blick, daß die hier umrissenen Parameter je nach den grundsätzlichen Lebensbedingungen und der Art der Tätigkeit variieren. Bezogen auf den Druck normativer Erwartungen von Berufskollegen sieht er etwa, „...der einzelne ... besonders in den ‚freien‘ Berufen, wird sich von ihm losmachen können. Die Mehrzahl der Wirtschaftssubjekte kann ihn nicht ignorieren.“²³

Schließlich bleibt festzustellen, daß unser Autor die erwähnten Widerstände ausdrücklich von den in der Wirtschaft bekannten Reibungswiderständen unterscheidet. Während wir den Reibungswiderständen mit einer größeren Anstrengung unserer normalen Kräfte begegnen, schwimmt derjenige, der etwas ändern will, „gegen den Strom“, trifft auf Widerstände eigener Art. Nur wer in diesem Sinne *gegen* den Strom schwimmen will, muß die mit der Energie resp. Tatkraft bezeichnete Initiative mitbringen, eine Willensqualität eigener Art.²⁴

²⁰ TdWE 1911, S. 120.

²¹ Ebenda.

²² Ebenda.

²³ TdWE 1911, S. 119.

²⁴ Vgl. TdWE 1911, S. 121. 1926 argumentiert Schumpeter: „Das in Rede stehende Verhalten ist eigenartig in zwei Richtungen. Einmal insofern es auf etwas anderes gerichtet ist, das *Tun von etwas anderem* bedeutet als das sonstige Verhalten. ... Sodann ist das in Rede stehende Verhalten an sich etwas anderes, es ist ein *andres Tun*, das nicht graduell verschiedene, sondern *andere* Eignungen erfordert als das Durchmessen des Kreislaufes in gewohnter Bahn.“ (TdWE 1926, S. 120). Hier haben wir wieder die *prinzipiellen* Komponenten vor uns: Das erste Moment verweist auf die Durchsetzung neuer Kombinationen, das zweite auf die Führungsfunktion.

Von der persönlichen Energie zur Führerschaft – der Ansatz von 1926

Vergleichen wir nun die Erstauflage der *Theorie* mit ihrer Fassung in der Zweitaufgabe von 1926 und konzentrieren uns hierfür wieder auf deren Prinzipien, die Schumpeter 1926 folgendermaßen angibt. (1.) Wirtschaftliche Entwicklung bedeutet ihrem ökonomischen Inhalt nach (wie auch schon in der Fassung von 1911) eine Durchsetzung neuer Kombinationen. (2.) Soziologisch läuft sie (nunmehr) auf eine Funktion „besonderer Art“ hinaus.²⁵ (3.) Die verkehrswirtschaftliche Wirtschaftsentwicklung bedarf in der kapitalistischen Epoche der Kreditgewährung durch Banken. (Auch dieser Punkt entspricht der Fassung von 1911.)

Um die fragliche Funktion kenntlich zu machen, weist er unter drei Aspekten²⁶ auf Neuererwiderstände hin, um (wie 1911) zu betonen: „Immer ist das Überwinden dieses Widerstandes eine Aufgabe ..., die es im gewohnten Ablauf des Lebens nicht gibt, eine Aufgabe auch, die ein Verhalten besonderer Art erfordert.“²⁷ Gemäß dem Konzept von 1911 wäre zu erwarten, daß der Autor die Persönlichkeitseigenschaften entwickelt, die geeignet sind, jenen Widerständen zu begegnen. Aber 1926 greift er mit seiner Darstellung einen zwar ähnlich gelagerten, aber auf wichtige Weise veränderten Argumentationsstrang auf: Die erwähnten Bindungen schaffen „eine Grenze, über die hinaus die Mehrzahl der Leute nicht von selbst funktioniert und einer Hilfe seitens einer Minderzahl bedarf.“²⁸ Diese Hilfe gewährt nunmehr der Träger einer sozialen Funktion, der Funktion der Führerschaft. Knapp und klar: „Die Unternehmerfunktion ist nichts anderes als ... [die – U. H.] Führerfunktion auf dem Gebiet der Wirtschaft.“²⁹ Im Unterschied zur zentralen Argumentation von 1911 wird die Unternehmerfunktion so nicht im Rückgriff auf sie persönlich fundierende Begabungen bestimmt. Wir begegnen ihr in der Gestalt einer sozialen Funktion resp. Position, der Gestalt der Führerschaft auf dem Gebiet der Wirtschaft. Dabei ist nicht zu übersehen, daß diese Funktion auch in der *Theorie* von 1911 schon vorkommt. Wir finden Passagen, die die Sicht nahelegen, das energische Han-

²⁵ TdWE 1926, S.117. „Funktion“ ebenda in Anführungszeichen.

²⁶ Dies sind gemäß TdWE 1926, S. 124-127: Erstens die Schwierigkeit, in einen offenen Zeithorizont hinein zu agieren, dessen Daten und dessen relevante Parameter weitgehend ungewiß sind. Zweitens der psychische Widerstand, der sich auch im Inneren des potentiellen Unternehmers dagegen geltend macht, gewohntes Verhalten und eingelebte Entscheidungsbahnen zu verlassen. Neben diesen psychisch verankerten Bindungen der Individuen an ihre Routinen ist drittens auch der „Gegendruck“ zu überwinden, „mit dem die soziale Umwelt jedem begegnet, der überhaupt oder speziell wirtschaftlich etwas Neues tun will“. (Ebenda, S. 126) Damit wird 1926 dem Moment der Ungewißheit deutlicher Raum gegeben. Der systematisch interessierte Leser kann verwundert notieren, daß der Autor in diesem Zusammenhang die Trägheit der Konsumenten gegenüber dem Neuen gleichsam nebenbei erwähnt. Derartige Kompositionsprobleme des Werkes sind m. E. den Arbeitsbedingungen in dem für Schumpeter persönlich dramatischen Jahr 1926 geschuldet.

²⁷ TdWE 1926, S. 126/127.

²⁸ TdWE 1926, S. 127. Schumpeter knüpft damit auch Friedrich von Wiesers „Gesetz der kleinen Zahl“ an.

²⁹ Schumpeter: Unternehmer. In: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, 8. Bd., Jena 1928, S. 482.

deln äußere sich vorzüglich in Führerschaft. So lesen wir: „Die Fähigkeit, andere sich zu unterwerfen und seinen Zwecken dienstbar zu machen, zu befehlen und zu überwinden ist es, die ... zu erfolgreichem Tun führt.“³⁰ Derartige Überlegungen hängen aber meistens mit der Schilderung historisch vorgängiger Verhältnisse zusammen, für die Schumpeter schon in der Erstauflage die Sicht kultiviert, nur durch den Führer könne der Fortschritt verwirklicht und der Widerstand der Menge gebrochen werden.³¹ Um die wesentlichen Veränderungen im Konzept deutlich zu erkennen, halten wir uns aber an die jeweils leitende Vorstellung. Die besteht nun 1911 im sogenannten Energieprinzip. Bedeutet ist damit, daß es persönlicher Energie bedarf, um gegen den Strom zu schwimmen. Es dominiert die Sicht: „Der Unternehmer setzt seine Persönlichkeit ein und nichts anderes als eine Persönlichkeit.“³²

Dabei geht es Schumpeter 1926 wie auch 1911 darum, die für die Neuerungsleistung *spezifische* Art der Tätigkeit, die ihr zugrunde liegende Befähigung herauszuarbeiten und für sich kenntlich zu machen, so gesehen, als „Typus“ vorzustellen. Da hätte es ja den Weg gegeben, die Argumentation von 1911 aufzugreifen und den vormaligen „Mann der Tat“ – zwar einigermaßen gekünstelt, aber mit Blick auf *mögliche* soziologische Wirkungen seiner Taten auch nicht gänzlich unplausibel – , nunmehr als *Führer* zu definieren. Damit wäre der Führer als derjenige zu bestimmen, der persönlich über ein hinreichendes Maß an konzeptioneller Kreativität und Tatkraft verfügt, um, allgemein gesehen, Visionen zu realisieren, oder mit Blick auf die Wirtschaft, neue Kombinationen zu initiieren.³³ Aber Schumpeter führt den *Führer* nicht als von ihm definierte wissenschaftlich-artifizielle Gestalt ein, sondern knüpft an dessen fachsprachliche Verwendung durch Friedrich von Wieser an. Vergewissern wir uns an dieser Stelle der mit dem Wort umgangs- und zum Teil fachsprachlich verbundenen Verwendungen.

Führer ist eine spätmittelalterliche substantivierte Form zum mittelalterlichen Gebrauch von *fahren*. Als Verb bedeutete es vor allem „veranlassen, daß sich etwas bewegt“.³⁴ Althochdeutsch ist z. B. *fuorari* noch der Lastträger, mittelhochdeutsch kennt man den *vüerer*. Das Wort wird in der Goethezeit üblich und reflektiert laut Grimm von 1854ff.: *den, der lebende wesen dadurch, dasz er die richtung bestimmt, sich fort- oder von einem orte zu einem andern bewegen macht*. Im Ersten Weltkrieg werden die leitenden Truppenoffiziere zugleich als *Kompanieführer* etc. bezeichnet. Diesen militärischen Sinn des Befehlsgebers greift auch die faschistische Bewegung mit ihrer Verwendung des Wortes auf. Schumpeter rezipiert den fach-

³⁰ TdWE 1911, S. 164.

³¹ Vgl. TdWE 1911, S. 182ff.

³² TdWE 1911, S. 526.

³³ Mit diesem Versuch, den Typ zu definieren, greife ich Schumpeters Vorstellung auf, wonach ein Typus durch das Ausmaß seiner intellektuellen und Willenseignungen charakterisiert wird. Vgl. TdWE 1916, S. 121, Fn. 20.

³⁴ Etymologisches Wörterbuch des Deutschen (erarb. unter Ltg. von Wolfgang Pfeifer), München 2005, S. 383.

sprachlichen Gebrauch des Wortes, wie er von seinem akademischen Lehrer Friedrich von Wieser eingeführt worden ist. Wieser umreißt in der 1910 unter dem Titel „Recht und Macht“ herausgegebenen soziologischen Studie in der Tradition von Gabriel Tarde, für den soziales weitestgehend nachahmendes Handeln vorstellt, das Verhältnis von Führung und Nachfolge als Grundform jeglichen sozialen Handelns: „In diesem ... Sinn Führer sein, heißt nichts anderes als in *Sachen eines gemeinsamen Wesens der Erste* sein. Die gesellschaftliche Funktion des Führers ist *Vorangehen*, die der Masse *Nachfolge*.“³⁵ In seinem Artikel *Unternehmer* verweist Schumpeter ausdrücklich auf das von Wieser zur Führung verfaßte Stichwort des Handwörterbuchs. Hier erklärt Wieser: „*In allen Formen vom herrschenden Zwang bis zum gewinnenden Beispiel ist es die Initiative des Führers, welche die nachfolgende Masse zu gesellschaftlicher Übereinstimmung sammelt und bindet. Die wesentliche Leistung des Führers besteht im Vorangehen, dessen Erfolg die Masse zur Nachfolge bewegt.*“³⁶

Mit dem Übergang zum Verständnis des Unternehmertums als angewandter Führerschaft bildet nicht mehr *persönliche* Tatkraft, sondern eine zwischen Einfluß und ausdrücklicher Herrschafts- resp. Befehlsgewalt changierende *soziale Funktion* resp. Position den Ausgangspunkt der Betrachtung. So wird aber suggeriert, wie schon zitiert, historisch sei es immer gerade „(die) Fähigkeit, andere sich zu unterwerfen und seinen Zwecken dienstbar zu machen, zu befehlen und zu überwinden ..., die ... zu erfolgreichem Tun führt“. Aber hat Schumpeter mit dem Konzept von 1926 ernsthaft im Sinn, Befehlsgewalt und Beeinflussung stellten die Schlüssel dar, um Innovationen zu gewinnen? Der Anschluß an Wiesers Vorstellungen impliziert dies zwar, aber wir wollen genauer wissen, wohin ihn diese Rezeption schließlich führt. Hierfür darf unserer Aufmerksamkeit jedoch nicht entgehen, daß Schumpeter Wiesers Verständnis modifiziert. Denn während für Wieser, hierin weitgehend Tarde folgend, soziologische Entitäten wie das Gruppenverhalten und kollektive Überzeugungen überhaupt erst auf dem Wege der Nachahmung des Verhaltens Einzelner oder im Gefolge der Orientierung an deren Kommando zustande kommen³⁷, schränkt Schumpeter mit seinem Verständnis desselben das Führertum (bei gleichzeitiger Abgrenzung von bloßer Verwaltung und dem Management des alltäglichen Geschäfts) auf die Bewältigung von Situationen gegenüber dem Neuen ein. Aber auch mit dieser Einschränkung bleibt der Führer derjenige, der im Sinne Wiesers entweder durch Beispiel, Be-

³⁵ Friedrich von Wieser: *Das Gesetz der Macht*, Wien 1926, S. 51.

³⁶ Fr. Wieser: *Führung*. In: *Handwörterbuch der Staatswissenschaft*, 4. Bd., Jena 1927, S. 531.

³⁷ Eine umwerfende, sozusagen „mimetische“ Lösung des soziologischen Universalienproblems! Jedes Gemeinwesen wird damit zur Erscheinung ausgezeichneter Einzelwesen. Stellen soziologische Verbände dann doch dem Wesen nach ein Nachahmertum vor, das, an Einzelnen orientiert, natürlich auch innerhalb der Grenzen des Vorbilds verbleiben muß. Jeder darüber hinausgehende soziologische Gehalt ist demnach Befehlen zu verdanken.

fehl oder andere Einwirkungen auf Dritte ein soziologisches Feld strukturiert. Mit Schumpeters Einschränkung dann näher derjenige, der mit diesen Mitteln soziologische Felder angesichts von Neuerungssituationen zu strukturieren vermag. Das verdeutlicht auch eine Quelle, die wohl bisher der Schumpeterforschung unbekannt geblieben ist. Ich meine damit die Aufzeichnung, die Ferdinand Aloys Hermens, ein Schüler Schumpeters in Bonn, von Schumpeters *Vorlesung über Masse und Führer* in seiner 1931 erschienen Dissertation *Demokratie und Kapitalismus* vorgestellt hat. Den fraglichen Passus hat Hermens nicht unmißverständlich als Wiedergabe einer Vorlesungsniederschrift ausgewiesen, sondern sich mit dem Nachweis begnügt: „Zum folgenden vgl. auch Schumpeter, Vorlesung über Masse und Führung, Bonn 15.1.1930.“³⁸ In Kenntnis der verschiedenen Texte Schumpeter zum Thema nehme ich jedoch an, daß wir hier eine vielleicht sprachlich geglättete, im Kern aber authentische Wiedergabe des Schumpeterschen Vortrages vor uns haben.

„Die doppelte Aufgabe des Führertums besteht darin, die Gefolgschaft zur Anpassung an von außen her gegebene neue Notwendigkeiten zu veranlassen und aus sich heraus neue Gegebenheiten herbeizuführen, die der sozialen Gruppe nützlich sind. Die Mehrzahl der Menschen ist dazu nicht in der Lage. Sie hängt an ihren alten Gewohnheiten selbst dann, wenn sie nichts sind als Anpassungen an Verhältnisse der Vergangenheit und ihre Aufgabe zu einer lebenswichtigen Notwendigkeit wird. Wer sie zu Änderungen veranlassen will, braucht dazu in erster Linie ein hohes Maß an persönlicher Energie. Er muß den Mut und die Kraft besitzen, einmal allein gehen zu können, ohne Rücksicht, ob die anderen ihm zunächst Gefolgschaft leisten. Diejenigen, denen er nützen will, betrachten sein Vorgehen oft als revolutionär. Tradition und Sitte, oft sogar religiöse Gebräuche, haben ihre alten Gewohnheiten geheiligt; davon abzugehen, erscheint ihnen als Frevel.“³⁹

Kann man dem nun, wie mit der Vorstellung vom Unternehmer als Führer eigentlich gesetzt, auch die erschöpfende Bestimmung entnehmen: Verhalten sich viele Personen gegenüber einem Dritten bei der von ihm initiierten Bewältigung des Neuen als dessen Gefolgschaft, dann liegt seitens des Dritten eine Führungsleistung vor? Nein, denn so entginge uns ja mit Blick auf das Zitierte etwas für Schumpeter ganz Entscheidendes: das Herbeiführen der neuen Gegebenheiten! Hierzu, haben wir aber vernommen, bedarf es gerade auch der Energie, auf jede Gefolgschaft zu verzichten. Selbst wenn wir Gefolgschaft sehr weit fassen, kommen wir nicht

³⁸ Ferdinand Aloys Hermens: *Demokratie und Kapitalismus*, München und Leipzig 1931, S. 7. Die *Hermens Papers*, darunter auch frühe Aufzeichnungen, sind archiviert. Standort: American Catholic History Research Center and University, Catholic University, Washington, D. C. Mir ist bisher nicht bekannt, ob sich darunter die Vorlesungsmitschriften von 1930 befinden.

³⁹ Ebenda, S. 7-8.

umhin, die Ungereimtheit zu bemerken, nach der auch derjenige führt, der auf Gefolgschaft pfeift. Ja, wen führt der „Führer“ dann? Dabei denkt Schumpeter natürlich an die Typik der Fälle, in denen sich die Öffentlichkeit später genau denjenigen angeschlossen hat, die vorher gegen deren tiefste Überzeugungen ihren eigenen Weg gegangen sind.⁴⁰

Daher müssen wir die Natur des jeweils Neuen und den jeweiligen soziologischen Charakter des Vorganges genauer betrachten. So wäre zu fragen, ob es sich um die Gefolgschaft zu einer vorausgesetzten Neuerung, in diesem Sinne eigentlich um eine Schwarmbildung, oder um eine andere Situation handelt. Denn insofern man sich so einem Dritten anschließt, liegt Neues irgendeiner Form schon vor, und die Schwarmbildung verallgemeinert es.⁴¹ Etwas anderes ist es, das fragliche Neue erst in der kooperativen Anstrengung zu gewinnen. Dann steht die Binnenstruktur eines soziologischen Verbandes zur Debatte, der kooperativ den Weg erst bahnen und in gemeinsamer Aktion das Neue zur Welt bringen will. Der potentielle Gefolgsmann hat in dem einen Fall etwas bereits Erreichtes zu prüfen, im anderen ist er nur mit Absichten, mit Ideen und Projekten konfrontiert, die zu prüfen sind und deren Initiator daraufhin zu besehen wäre, ob es in der Kooperation mit *ihm* wohl gelingen könnte, das Erhoffte überhaupt jemals zu erreichen.

In Schumpeters Darstellung seines Konzepts von Führung tritt nun nicht nur der zunächst gefolgschaftslose Führer, sondern auch der Führer wider Willen auf. Betrachten wir hierzu die spezifisch marktwirtschaftlichen Führerschaft, wie sie unser Autor 1926 skizziert, um so eigentlich eine Hauptfigur der dynamischsten Epoche der Wirtschaftsgeschichte zu porträtieren. Hier begegnet aber eine Überraschung: Erfahren wir doch, daß dieser Unternehmer gar keiner besonders entwickelten Autorität bedarf. Die dem wirtschaftlichen Kreislauf für eine Innovation zu entziehenden Produktionsmittel erwerbe er (kreditvermittelt) käuflich und benötige hierfür nicht eine vorausgesetzte Kommandogewalt über ökonomische Ressourcen; wichtig sei jedoch, hierfür Beziehungen zu erobern. Was die Autorität betrifft, gäbe es noch eine Besonderheit des marktwirtschaftlichen Unternehmertums: Ein „Nachziehen“ durch weitere Unterneh-

⁴⁰ Die Fähigkeit, gegen nationalistische Überzeugungen seiner Zeitgenossen einen eigenen Weg zu gehen, hat Schumpeter mit seinem politischen Engagement im Ersten Weltkrieg persönlich unter Beweis gestellt. Leider spricht aus so mancher Schumpeter-Biografie das Unvermögen von Autoren, hier mehr als einen vermeintlich „mißglückten Auftritt“ Schumpeters zu erkennen. So wird aus den nationalistischen Nachreden von 1916ff. ein Urteil heutiger Biografien! (So beispielsweise in Anette Schäfers *Kraft der schöpferischen Zerstörung*, Frankfurt am Main 2008. Schumpeters intensives politisches Engagement im Ersten Weltkrieg, mit dem auch zusammenhing, daß er die Arbeit am Problem der sozialen Klassen unterbrach, um in einer umfangreichen Imperialismus-Studie die Frage nach den zum Krieg treibenden Kräften zu erforschen, gilt Schäfer u. a. als ein Ausdruck von „Langeweile“. Ebenda. S. 89.)

⁴¹ Mit dieser Sicht blenden wir freilich die Schwierigkeiten aus, die in der jeweiligen Aneignung des Vorausgesetzten bestehen.

mer seiner Branche laufe faktisch auf eine Führerschaft gegen Wunsch und Willen hinaus.⁴² Erwachsen dem Beispielgebenden doch so überhaupt erst Konkurrenten. Dagegen sei marktwirtschaftlich die Bedeutung einer persönlichen Eigenschaft um so größer: „jener besonderen Vereinigung von Schärfe und Enge des Gesichtskreises und der Fähigkeit zum Alleingehen“.⁴³ Unser Autor zeichnet hier offensichtlich das Bild eines energischen Menschen, der seiner Schaffenskraft und Vision vertraut und den die Qualitäten eines einsamen Wolfes bei gleichzeitiger Ausstrahlung sozialer Autorität auszeichnen. Diese Fassung der unternehmerischer Führerschaft führt dann in der Darstellung durch die englische Ausgabe von 1934 – die nicht nur eine Übersetzung des Textes von 1926 bietet – zu der skeptischen Feststellung: „It has none of that glamour which characterises other kinds of leadership. It consists in fulfilling a very special task which only in rare cases appeals to the imagination of the public. Yet the personality of the capitalistic entrepreneur needs not, and generally does not, answer to the idea most of us have of what a ‚leader‘ looks like, so much so that there is some difficulty in realizing that he comes in the sociological category of leader at all.“⁴⁴

Gesellschaftliche Führerschaft und Führerschaft in Gemeinschaften

Angesichts der sich aus dem Führerschafts-Ansatz ergebenden Komplikationen habe ich oben bereits vorgeschlagen, die unter dem Titel *Führerschaft* zusammengefaßten Fälle eines kooperativen Innovationvorganges einerseits und einer Schwarmbildung, die Innovationen verallgemeinert, andererseits, soziologisch ausdrücklich als artverschieden zu behandeln.⁴⁵ Hierfür will ich den Gedanken Schumpeters aufgreifen, wonach die Führungsfunktion in der Marktwirtschaft „gefärbt und geformt [wird – U. H.] – sowohl dem Verhalten als auch dem Typus nach von ihren besonderen Bedingungen.“⁴⁶ Um welche soziologisch relevanten Besonderheiten handelt es sich nun aber? Schumpeter zählt bekanntlich die Innovationsfinanzierung via Bankenkredit hierzu. Weiterhin reflektiert er nun, jedoch mit der Intention, hiervon ausgehend verschiedene Epochen der Marktwirtschaft zu unterscheiden, einen für den Markt schlechthin konstitutiven Umstand. Es sei nämlich zu fragen, ob „die neuen Kombinationen von denselben

⁴² Diese Wendung wird in der englischen Übersetzung benutzt. Vgl. TED 1934, p. 89.

⁴³ TdWE 1926, S. 130. Für Schumpeter handelt es hier um „die speziell ‚unternehmerliche‘ Art von privater Führerschaft im Wirtschaftsleben“ (ebenda, S. 130). Ich habe bisher kein Zeugnis dafür gefunden, daß er die so avisierte Form einer „privaten Führerschaft“ systematisch weiterverfolgt hat.

⁴⁴ TdWE 1934, p. 89.

⁴⁵ Hierfür ignorieren wir die Gemengelage, die jede wirkliche derartige Schwarmbildung bedeutet. In wichtigen Fällen ist sie ja nie nur nachahmend.

⁴⁶ TdWE 1926, S. 130.

Leuten durchgesetzt werden, welche den Produktionsprozeß oder den kommerziellen Weg der Waren in jenen eingelebten alten Kombinationen beherrschen, die durch die neuen überholt und verdrängt werden“; oder ob „die neuen Kombinationen, bzw. die sie verkörpernden Firmen, Produktionsstätten usw. nicht einfach *an die Stelle*, sondern zunächst *neben* die alten [treten – U. H.], die aus sich heraus meist gar nicht in der Lage wären, den großen neuen Schritt zu tun: es waren ... im allgemeinen nicht die Postmeister, welche die Eisenbahnen gründeten.“⁴⁷ Die Alternative dazu ist eine Situation, in der „die Durchsetzung der neuen Kombination ... innere Angelegenheit eines und desselben Wirtschaftskörpers“ ist.⁴⁸

Wir begegnen hier nicht nur einem geistreichen Aphorismus, sondern haben auch eine der spannendsten Passagen der *Theorie* vor uns. Denn folgt nicht aus der per se unternehmerischen Aufgabe, Widerstände überwinden zu müssen, daß das Nebeneinander der wirtschaftlichen Akteure prinzipiell eine überaus neuerungsaffine soziologische Struktur darstellt? Macht sie es doch möglich, Innovationen gleichsam wie trojanische Pferde selbst in widerständige oder gar feindliche Lager zu stellen, ohne schon an *dieser* Initiative gehindert zu werden. Um im Bild zu bleiben: Einfach deshalb, weil nicht mehr das Lager als Eigenbereich einer Gemeinschaft, sondern der in diesem Sinne per se unkontrollierbare Markt den relevanten Bereitstellungsraum bildet. Leider übersieht Schumpeter diesen Anknüpfungspunkt. Ich vermute, daß das mit seiner Vorstellung zusammenhängt: „It is leadership rather than ownership that matters.“⁴⁹ Er erkennt jedenfalls in der angesprochenen koordinierten Stellung der Marktsubjekte kein Merkmal, das dem Markt überhaupt spezifisch ist⁵⁰, sondern vermutet sogar „auch in der geschlossenen Wirtschaft, z. B. der Wirtschaft eines sozialistischen Gemeinwesens, würden häufig neue Kombinationen neben die alten treten“.⁵¹ Gehen wir nun dieser Behauptung nach, so erfahren wir im selben Atemzug jedoch auch, im Sozialismus würden die wirtschaftlichen Konsequenzen von Innovationen zum Teil und die sozialen ganz wegfallen, weil es sich ja dann um einen Vorgang in „ein und demselben Wirtschaftskörper“ handele. Diese Charakterisierung schließt aber gerade jedes „Danebentreten“ aus. Unser Autor bemerkt nicht, daß er hier ein und denselben Wirtschaftskörper kontradiktorisch behandelt, ihn als sowohl unzerlegt wie als zerlegt voraussetzt. Und dabei hat er mit der entsprechenden Vorstellung vom *einheitlichen* Wirtschaftskörper na-

⁴⁷ TdWE 1926, S. 101.

⁴⁸ TdWE 1926, S. 102.

⁴⁹ Joseph A. Schumpeter: *Business Cycles* (New York 1939). Repr. 2005, Vol. I, p. 103. Eine auch im Kontext der kredittheoretischen Reflexion merkwürdige Feststellung des Umstandes, daß man auch als Bankschuldner zum faktischen *Eigner* der für das Erneuern ausschlaggebenden Ressourcen werden kann. In der deutschen Ausgabe mit „Führerschaft ist wichtiger als Eigentümerschaft“ übersetzt. Vgl. Joseph A. Schumpeter: *Konjunkturzyklen*, Bd. 1, Göttingen 1961, S. 111.

⁵⁰ Dies freilich immer in historisch besonderen Formen.

⁵¹ TdWE 1926, S. 102.

türlich im Grunde recht. Aber warum sieht er nicht, daß er dann auch *einen* Eigentümer vor sich hat, so daß ein Danebentreten auf eine Enteignung bei Konstituierung fremden Sondereigentums hinausliefe und als „konterrevolutionäre Attacke“ auf die vorausgesetzten *einheitlichen* Eigentumsverhältnisse angesehen würde? Sieht er es nicht, weil „leadership matters“?

Verabschieden wir uns also von Schumpeters Kontradiktionen, nehmen ihn aber hinsichtlich des Nebeneinander beim Wort, indem wir dafür zugleich festhalten, daß marktwirtschaftlich auch dann, wenn die Neuerung zunächst intern als „innere Angelegenheit“ realisiert werden muß, über ihr Schicksal nirgendwo anders als im Raum des Nebeneinander entschieden wird. Und es liegt mit Blick auf die Führung ohne Gefolgschaft und die Führung wider Willen (heutzutage etwa auf die „Führung“ eines Schwarms von Produktpiraten durch den Imitierten) natürlich nahe, derartige vermeintliche „Führerschaft“ am Markt ausdrücklich von dem Tun zu unterscheiden, dem die Kooperation und damit das Miteinander zum Zwecke von Innovationen Arbeitsinhalt ist. Mit dieser Gliederung, mit der Unterscheidung des *Nebeneinander* vom *Miteinander* treffen wir auf genau diejenige soziologische Struktur, die von Ferdinand Tönnies kategorial als *Gesellschaft* und als *Gemeinschaft* vorgestellt und analysiert worden ist. Tönnies hat in seiner Arbeit *Gemeinschaft und Gesellschaft* 1887 eine kategoriale Gliederung des Soziologischen entworfen, die für unsere Fragestellung gerade deshalb von großem Wert ist, weil sie die soziale Verknüpfung im Nebeneinander des Marktes ausdrücklich nach ihrer Spezifik thematisiert und damit genau an einem Punkt von anderen Formen soziologisch unterscheidet, der sich mit dem hier gesuchten Schnitt zwischen einer Führung kooperativer Verbände einerseits und der marktwirtschaftlichen Verallgemeinerung vorausgesetzter Neuerungsleistungen (resp. Schwarmbildung um diese) deckt.

Tönnies nimmt die Gesellschaft als Nebeneinander wahr: „Aber die menschliche Gesellschaft wird als bloßes Nebeneinander voneinander unabhängiger Personen verstanden.“⁵² Die Gesellschaft ist eine Vielheit von wechselwirkenden Individuen, die darin zugleich „voneinander unabhängig ... bleiben“. Er sieht, daß im Verband der „bürgerlichen Gesellschaft“, oder auch „Tauschgesellschaft“, „jedermann ein Kaufmann ist“.⁵³ In der Gesellschaft „finden ... keine Tätigkeiten statt, welche aus einer a priori und notwendigerweise vorhandenen Einheit abgeleitet werden können, welche daher auch insofern, als sie durch das Individuum geschehen, den Geist und den Willen dieser Einheit in ihm ausdrücken, mithin so sehr *für* die Verbundenen als für es selber erfolgen. Sondern hier ist jeder für sich allein und im Zustand

⁵² Ferdinand Tönnies: *Gemeinschaft und Gesellschaft*, Darmstadt 1991, S. 4.

⁵³ Ebd., S. 44. Dabei stehen die Ausdrücke „bürgerliche Gesellschaft“, „Tauschgesellschaft“, „jedermann ein Kaufmann ist“ bei Tönnies als zitierte in Anführungszeichen.

der Spannung gegeneinander“.⁵⁴ Die Gemeinschaft erscheint demgegenüber im Zusammenwirken der Menschen: „Gemeinschaftliches Leben ist gegenseitiger Besitz und Genuß, ist Besitz und Genuß gemeinsamer Güter.“⁵⁵ Die wesentliche gesellschaftliche Handlung besteht im Tausch. Die entsprechenden gemeinschaftlichen Handlungen bestehen in der Kooperation und einer regelgeleiteten Verteilung von Produkten.

Peter Ruben, der Tönnies' Arbeiten mit mehreren Studien sowohl systematisch wie auch für die sozialtheoretische Analyse des Kommunismus wiederentdeckt hat, schlägt für die Tönnies-Rezeption die Sicht vor: „Gemeinschaft ... wird durch die *unmittelbare Kooperation in der Produktion* realisierbarer (absetzbarer) Güter oder Dienste hervorgebracht. Sie ist wesentlich durch Produktion begründet. Gesellschaft dagegen wird, wie mir scheint, ganz wesentlich durch den *Austausch*, durch den Handel fundiert.“⁵⁶

Greifen wir die eben zitierte Feststellung auf, wonach im gesellschaftlichen Verband kein Individuum gegenüber anderen „den Geist und Willen einer vorausgesetzten Einheit“ ausdrückt. Für Gemeinschaften ist damit bedeutet, daß die Vorordnung eines Individuums vor anderen das so ausgezeichnete Individuum gleichsam (nur) benutzt, um gegenüber den Mitgliedern deren kooperativen Zusammenhang auszuzeichnen. Der Ausgezeichnete rückt nur deshalb *vor*, weil er zum Darstellungsmittel und fungierenden Akteur jenes Zusammenhanges geworden ist. Derartige Vorordnung spricht daher auch keine interindividuellen Unterschiede aus, sondern knüpft für ihre Zwecke nur an sie an. Um keinen Ungeeigneten zu bestimmen, schaut man sich persönliche Unterschiede eben vernünftigerweise genau an. Der Vorgeordnete fungiert seiner sozialen Position nach stets als Repräsentant und Funktionär des Ganzen, so gut oder so schlecht ihm das auch jeweils gelingt. Mitunter muß er sogar beides, nichts anderes im Auge zu haben als das Wohl dieses Ganzen. Kommt doch diese Vorordnung gegenüber den Mitgliedern unter der besonderen Bedingung zustande, daß mindestens einer gegenüber Dritten befugt sein muß, für das Ganze verbindlich zu handeln: Gemeinschaft impliziert auf diese Weise im Unterschied zum gesellschaftlichen Nebeneinander *Vorordnung*.⁵⁷

Dieser Rückgriff auf die Unterscheidung zwischen Gesellschaft und Gemeinschaft mag manchen Leser angesichts des mit der Publikation von Max Webers *Wirtschaft und Gesell-*

⁵⁴ Ebd., S. 34.

⁵⁵ Ebd., S. 20.

⁵⁶ Peter Ruben: Grenzen der Gemeinschaft?, S.14. In: Peter Ruben: Philosophische Schriften. Online-Edition. www.peter-ruben.de

⁵⁷ Dieser Umstand entscheidet nicht über die Frage nach demokratischen oder eher autoritären Formen dieser Vorordnung. Wenn etwa in kleinen Gemeinschaften jeder diesbezüglich mitreden darf, ist auch Vorordnung nötig. Jeder muß sich dann bemühen, das Ganze in den Blick zu nehmen.

schaft eingeführten und inzwischen weitgehend tradierten Gebrauchs von *Gemeinschaft* wundern. Gemäß der mit den Definitionen in diesem Werk gegebenen theoretischen Orientierung haben wir es bei Gemeinschaften stets mit *gemütsbestimmten* Gebilden zu tun, während es sich bei Gesellschaften um *rational* determinierte Beziehungsgefüge handelt. Weber definiert: „Vergemeinschaftung‘ soll eine soziale Beziehung heißen, wenn und soweit die Einstellung des sozialen Handelns – im Einzelfall oder im Durchschnitt oder im reinen Typus – auf subjektiv *gefühlter* (affektuellem oder traditionaler) *Zusammengehörigkeit* der Beteiligten beruht. – ‚Vergesellschaftung‘ soll eine soziale Beziehung heißen, wenn und soweit die Einstellung des sozialen Handelns auf *rational* (wert- oder zweckrational) motiviertem *Interessenausgleich* oder auf ebenso motivierter *Interessenverbindung* beruht.“⁵⁸ Demgegenüber urteilen wir mit Tönnies und der Rechtsgeschichte, daß eine *Erbengemeinschaft* eine Gemeinschaft darstellt, weil sie zu gesamter Hand besitzt und ein Verein mit Blick auf das gemeinsame Vereinsvermögen auch dann eine Gemeinschaft darstellt, wenn alle Beteiligten nur rational interessiert daran teilnehmen. Das Kriterium einer „gefühlten Zusammengehörigkeit“ betrachtet die Verhältnisse im Lichte einer Soziologie des Gefühls und der Introspektion. Einer solchen Soziologie muß der Übergang der Deutschen der BRD vom „rationalen Verfassungspatriotismus“ zum vereinten Volk, das, zu nationalem Jubel fähig, auch für seine Fußballmannschaft die Nationalfahne schwenkt, als Übergang der Deutschen von der politischen Gesellschaft zur politischen Gemeinschaft gelten. Als ob die Lieben nicht auch vordem schon Steuern bezahlt und daher zu gesamter Hand besessen hätten! Mit dieser Bemerkung treffen wir auch genau den Punkt, der diese Vorstellung von Tönnies’ Denkungsart trennt. Sie präsentiert eine Soziologie, in der die Menschen wesentlich jenseits von Arbeit und Produktion Gemeinschaften und Gesellschaften bilden. Wie sie diese Wunderwerke schaffen, haben wir vernommen: primär mit dem Denken und den Kräften ihres Gemüts!

Wir wollen nun mit den entwickelten Voraussetzungen ausdrücklich diejenige Führung, die gesellschaftlich auftritt, von der Führung in Gemeinschaften unterscheiden. Hierfür ist auch vorausgesetzt: Die Führung in der Gesellschaft kennt keine Vorordnung, kennt keine Repräsentanten oder Funktionäre im Sinne des oben hierzu Gesagten. Hängt nun die Durchsetzung neuer Kombinationen wirklich in dem Sinne von der Macht und dem Einfluß des Unternehmers ab, wie er dies voraussetzt? Denn danach müßten wir die real immer schrittweise und phasenför-

⁵⁸ Max Weber: *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen 1976, S. 21. Die Edition dieses Textes (d. h. der 1. Lieferung des 1919/1920 neu bearbeiteten Beitrages von Max Weber für den „Grundriss der Sozialökonomik“) im Rahmen der Max Weber Gesamtausgabe (geplant als MWG I/23) befindet sich gegenwärtig noch im Vorbereitungsstadium.

mig verlaufende „Durchsetzung“ neuer Kombinationen am Markt als Expressionen des Unternehmerwillens, seiner Macht und seines Einflusses plausibel machen können. Aber das gelingt offensichtlich nur sehr bedingt. Denn auch da, wo die Entscheidungen von Marktteilnehmern ganz dem Wunsch und dem Willen des Anbietenden entsprechen, da folgen diese mit ihren Kaufentscheidungen nicht *ihm* sondern seinem *Angebot*, nicht seine Qualitäten im Verhältnis zu denen anderer Anbieter, sondern die seines Angebots im Verhältnis zu anderen stehen zur Debatte. Der Anbieter mag Führungsstärke und -geschick bei der Werbung und Produktplatzierung entfalten und so versuchen, die Wahrnehmungs- und Entscheidungsfähigkeit der Marktteilnehmer zu seinen Gunsten zu beeinflussen. Die Durchsetzung des Neuen am Markt hängt (bei sektoralen und weiteren Unterschieden) vor allem von der Qualität und Wirtschaftlichkeit des Produktes, vom fraglichen Neuen, und nicht von einer vermeintlichen Führung durch den Initiator der Neuerung ab.

Es geht aber auch um Führerschaft durch Beispielwirkung. Damit wird zweifellos der für Schumpeter wichtigste Aspekt der Durchsetzung des Neuen angesprochen, die Schwarmbildung, das Nachziehen anderer. Ihm sind wir oben bereits begegnet. Ob Rezipienten nun dabei gegen die Interessen der Rezipierten handeln oder nicht, diese Verallgemeinerung von Neuem ist zweifellos soziologisch sehr wichtig, jedoch haben wir es hier deutlich mit Vorgängen zu tun, die eher unter dem Aspekt ihrer Verzögerung im Macht- und Einflußbereich der Rezipierten liegen, in dem Bereich nämlich, den das Patentrecht eröffnet. Eine Führerschaft durch Beispielgebung läßt sich nicht *innerhalb* eines Verständnisses von Führung als Durchsetzung eines dominierenden Willens adäquat fassen. Das trifft auch auf die hierzu parallelen gesellschaftlichen Vorgänge zu, die Schumpeter in seinen kultursoziologischen Studien sehr treffend als einander eng verwandt vorgestellt hat, so die Durchsetzung neuer Stile unter Künstlern⁵⁹ oder Paradigmenwechsel in der Wissenschaft.

Marktwirtschaftliche Unternehmer, Künstler, Wissenschaftler und Autoren vermögen Neues in der Regel nicht *durchzusetzen*, sondern nur *darzubieten* und optimal *anzubieten*. Dessen Selektion folgt gesellschaftseigenen Prinzipien und wird nicht vom Initiator des Neuen, sondern von den qualitativen Parametern des Initiierten bestimmt. Da sich der Markt nicht vom Initiator, sondern vom Initiierten beeindrucken läßt, war Schumpeters Vorstellung vom Unternehmer als einem marktwirtschaftlichen Führer zum Teil schief und mußte genau dahin geraten, solche Kuriositäten wie die Führerschaft wider Willen und die ohne Mannschaft in die Welt zu setzen. Die Vorstellung, die Durchsetzung neuer Kombinationen sei ein im Grunde *geführter* Vorgang,

⁵⁹ Vgl. etwa: Joseph Schumpeter: Entwicklung. [Festgabe für Emil Lederer]. In: Schumpeter-Archiv . Adresse des Textes: <http://www.schumpeter.info/Edition-Entwicklung.htm>

ist angesichts *gesellschaftlicher* (und damit nicht gemeinschaftlicher) Verhältnisse völlig unpassend. Sie erinnert an andere Bilder, die er in diesem Zusammenhang heraufbeschworen hat; z. B. an dasjenige, mit dem er 1911 das Entwicklungskapitel der *Theorie* abgeschlossen hat. Anknüpfend an Institutionen des antiken Sparta, dessen Ephoren als Senatoren und Richter die Königsmacht begrenzten, erklärt er da: „Wie der Unternehmer der König, so ist der Bankier der Ephor des Marktes.“⁶⁰ Das mag als geistvolle Umschreibung dessen durchgehen, daß der Bankier mit den Kreditzinsen den Unternehmer gleichsam an die Kandare nimmt; sozialtheoretisch suggeriert es eine Verwechslung von Gemeinschaft und Gesellschaft.

Eine genauere Analyse der Erscheinungen gesellschaftlicher Führung ist hier nicht möglich. Deutlich geworden ist aber, daß der Führende dem Markt nicht vorgeordnet ist und jede Wirkung des Neuen am Markt wesentlich als Selektionsvorgang verläuft, der seinerseits von allen Marktteilnehmern getragen wird.

Wir wollen uns nunmehr der Führerschaft in Gemeinschaften zuwenden, und zwar auch hier bestimmt durch die Konturen, die Schumpeters Analyse vorgibt. So muß unser Blick auf die kommunistische Wirtschaftsführung fallen, begegnet dabei aber sofort dem schon erwähnten problematischen Urteil „Unternehmerschaft ist wichtiger als Eigentümerschaft“. ⁶¹ Es handelte sich hier nicht um eine lediglich rhetorische Figur, die das Unternehmertum würdigt. Da nie und nirgends Unternehmen ohne zugehörige Eigentümer auftreten, impliziert dieser Satz, daß selbst die nationale Aufhebung des persönlichen Eigentums zugunsten gesamtgesellschaftlichen Eigentums so lange nicht die Innovationskraft des Ganzen berührt, wie genügend Unternehmertum im fraglichen System mobilisiert werden kann. Trivial zugespitzt: Soweit und solange Führer auftreten, ist alles gut.

Aber ist das kommunistisch derart möglich, daß es für den potentiellen Unternehmer einfach darauf ankommt, anstelle von Bankkrediten Posten im Kommandosystem der Volkswirtschaft zu erobern, resp. errungene Kommandogewalt mit Schwung auf die Durchsetzung neuer Kombinationen zu lenken? Schumpeter legt genau das nahe, indem er für die Kommandostellen dieses Systems implizit annimmt, sie stellen ebenso viele Eintrittsstellen für mögliches Unternehmertum dar.⁶² Weit gefehlt, denn in diesem Wirtschaftsgefüge ist jede lokale wirtschaftliche Einheit auch Glied des Ganzen, Teilbereich des Gesamtsystems der volkswirtschaftlichen Ge-

⁶⁰ TdWE 1911, S.198.

⁶¹ Vgl. oben, Fn. 50.

⁶² Um die volkswirtschaftlichen Mittel neuen Zielen dienstbar zu machen, heißt es beispielsweise 1926, bestehe die „Methode der geschlossenen oder Planwirtschaft jeder Art... einfach in der Ausübung der Befehlsgewalt des leitenden Organs“. Vgl. TdWE 1926, S. 105.

meinschaft. Ein Nebeneinander im Sinne des Marktes gibt es hier nicht! Dies bedeutet zugleich, daß jede Position, die es gemäß der in ihrem Verantwortungsbereich verwendeten Ressourcen (abstrakt gesehen) möglich machen würde, diese im Schumpeterschen Sinne *anders* zu verwenden, den Inhaber derselben im Gegenteil darauf festlegt, die bereits *determinierte* Verwendung der Ressourcen fach- und problemgerecht zu organisieren. Er ist nicht *Unternehmer*, sondern *Funktionär* des von ihm zu verantwortenden Betriebes und zugleich der seines Stellenwertes im vorausgesetzten Gesamtzusammenhang der Volkswirtschaft. Die Befehlspositionen der kommunistischen Wirtschaft sind die einer Funktionärswirtschaft; entsprechend galt in der DDR jeder in der Wirtschaft hinreichend Verantwortliche als „Wirtschaftsfunktionär“. Ein kraft Naturell und Bildung gleichsam unternehmerischer Geist erobert hier mit der gehobenen Stellung keinesfalls eine persönlich zu handhabende, keine *freie*, sondern eine durch sein Funktionärsdasein *gebundene* Befehlsgewalt und ist faktisch gezwungen, innerhalb jener Bindungen zu agieren, die Schumpeter als Innovationsbarrieren beschrieben hat. Das schließt selbstverständlich wirtschaftliche Erneuerungen nicht aus, die jedoch, da sie zwangsläufig immer einen enormen, von zentralen Entscheidungen abhängigen Umsteuerungsaufwand implizieren, im Rahmen der Funktionärswirtschaft faktisch nicht zu verantworten sind, wenn sie ihr nicht politisch (und damit fast immer jenseits der wirtschaftlichen Vernunft) oder durch internationale Innovationstrends der Wirtschaft aufgezwungen werden. Diese Wirtschaft bleibt ja als Ganzes zugleich Marktsubjekt, Teilnehmer des Weltmarktes. Wenn überhaupt, dann nimmt sie an dessen Innovationen deshalb wesentlich nur adaptiv teil.

Dabei wollen wir nicht unterschlagen, daß im kommunistischen Funktionärskader durchaus der Unterschied zwischen eher verwaltungsorientierten und eher unternehmerischen Leitern auftritt; unmittelbar zwar im Ausdruck eines Unterschieds der Charaktere, jedoch zugleich auch durchaus systemgemäß. Da die kommunistische Wirtschaft nämlich immer mit knappen Ressourcen, Disproportionen und weiteren Schwierigkeiten kämpft, das System die tägliche Lösung der Planvorgaben begünstigt und zugleich zum Teil sabotiert, wird den entsprechend Begabten auch eine Bühne bereitet. Denn so mancher einfallsreicher Funktionär trotz solchen Widrigkeiten mit außeralltäglichen Initiative, geht unorthodoxe Wege und fällt riskante Entscheidungen, um die Planerfüllung der ihm anvertrauten Wirtschaftseinheit zu sichern. Insofern die dem System inhärenten Widrigkeiten ein ihm zugehöriges Moment darstellen, besteht im kommunistischen Wirtschaftssystem also durchaus die Tendenz, unternehmerische Naturen zu integrieren. Deren halbanarchistische Funktionsausübung wird bei erreichter Planerfüllung toleriert. So spannt man gleichsam unternehmerische Tatkraft ein, um ihr relatives Gegenteil zu erreichen; eine Freisetzung Schumpeterschen Unternehmertums sieht anders aus.

Nach den bisherigen Überlegungen läge es nahe, Schumpeters Konzept von 1926 strikt auf eine Perspektive zu begrenzen, nach der charakteristische Führungskompetenzen wie Autorität, Einfluß und Dispositionsbefugnis nicht einer Funktionszuweisung, sondern wesentlich dem Verhalten und der Eigenart der Person geschuldet sind. Seine Hypothese, letztlich seien die Großbetriebe seiner Zeit jeweiligen Gründungsleistungen geschuldet, wie auch seine Versuche, das Unternehmertum paradigmatisch am Beispiel des Gründers (genauer des Schöpfers) einer neuen Unternehmung vorzustellen, weisen in diese Richtung.⁶³ Eine derartige Einschränkung unterstellt für den Fall einer schon bestehenden institutionellen Funktionszuweisung, daß sie intern eigentlich keine Rolle spielt, weil die Gemeinschaft den Betreffenden als Persönlichkeit akzeptiert. Diese Problemsicht entspricht zweifellos Schumpeters Intention, Führerschaft als Ausdruck ganz individueller Vorzüge zu verstehen, als der Persönlichkeit geschuldet. Wie wir sahen, gerät sie mit dem Übergang in die führersozioologisch dominierte Gedankenwelt in den Trubel elementarer Verständnisprobleme und verfängt sich im Gestrüpp von Funktionärgestalten.⁶⁴ Die kommunistischen Wirtschaftsfunktionäre bilden ja nur eine besondere Art dieser vielgestaltigen Gattung.

Bei einer solchen Rückkehr zum Schumpeterschen Ausgangspunkt der Persönlichkeit begegnen nun aber recht eigentümliche Charaktere, deren Schlüsselqualifikationen, Vorzüge und Vorlieben allesamt um die vom Autor gelobten Willensqualitäten eines „Mannes der Tat“ kreisen. Unter diesem Gesichtspunkt, auch das ist hier festzuhalten, schließt die Konzeption der *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* von 1926 kontinuierlich an die von 1911 an. Unser Autor versichert uns auch 1928 entschieden, in erster Linie qualifizieren die Willenseigenschaften der Initiative und Durchsetzungsstärke zur Führung.⁶⁵ So gesehen, haben wir es von 1908 bis 1932 anhaltend mit der Vorstellung Schumpeters zu tun, die Durchsetzung neuer Kombinationen sei in erster Linie der Willensstärke der jeweils maßgeblichen Akteure zu verdanken.

⁶³ 1926 bedeutet Schumpeter, der Gründer gehöre nur mit Einschränkungen zu den Typen, die die Unternehmerfunktion in ausreichender Reinheit zeigen (vgl. TdWE 1926, S. 115). 1928 notiert er mit Rücksicht auf schillernde Gründergestalten (wie die des „Faiseurs“), „in ihrer wahren Bedeutung zeigt sich die Funktion des Unternehmers daher nicht im bloßen *Betreiben*, sondern bei der *Schaffung* einer Unternehmung...“ Schumpeter: Unternehmer. In: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, 8. Bd., Jena 1928, S.482.

⁶⁴ Vgl. hierzu etwa ihre Gemengelage mit rein strukturell bedingter Machtausübung gemäß TdWE 1926, S 115.

⁶⁵ Vgl. Schumpeter: Unternehmer. In: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, 8. Bd., Jena 1928, S. 482.

Von der Führerschaft zum indeterminierten schöpferischen Reagieren

Angesichts dieser über Jahrzehnte kontinuierlichen Auffassung Schumpeters fällt deren deutliche Veränderung in späteren Arbeiten auf: Im Jahre 1946 verfaßte Schumpeter auf Bitte seines Freundes, des Wirtschaftshistorikers Arthur Cole, ein Arbeitspapier *Comments on a Plan für the Study of Entrepreneurship*. Es ging dabei um den Plan zur Gründung des 1948 institutionalisierten *Center for Research in Entrepreneurial History*.⁶⁶ Schumpeter unterstützte dieses Projekt und erarbeitete zur Orientierung der empirischen Erforschung des Unternehmertums theoretische Gesichtspunkte. Mit der so entwickelten Forschungsperspektive revidierte er gerade diejenigen Momente seines Unternehmerversständnisses, denen hier unsere besondere Aufmerksamkeit gilt. Die grundsätzliche Vorstellung, wonach die wirtschaftliche Entwicklung in der Durchsetzung neuer Kombinationen erscheint, bleibt unverändert. Das Allgemeine der damit bedeuteten wirtschaftlichen Entwicklungsschritte sieht Schumpeter nunmehr prononciert darin, daß sie, im Unterschied zum lediglich adaptiven, *schöpferisches* Reagieren vorstellen. Das zentrale Moment schöpferischen Reagierens liegt darin, etwas zu tun, was jenseits des Spektrums der bestehenden Praxis liegt.⁶⁷ Diese Vorstellung vom schöpferischen Reagieren ist nun werkgeschichtlich gesehen bei weitem nicht neu, waren wir dem *schöpferischen Gestalten* doch schon in der Literatur von 1911 begegnet, und auch weitere Fundstellen könnten wir uns vergegenwärtigen. Neu und entscheidend ist die enge Verbindung, die Schumpeter hier zwischen der Betonung des Schöpferischen und einem weiteren Moment herstellt, das seinerseits, werkgeschichtlich ebenfalls schon vorhanden, nunmehr zu der Gesamtsicht führt, unternehmerisches Verhalten sei ein a priori indeterminiertes schöpferisches Verhalten. Ein maßgeblicher Grundsatz lautet: „Schöpferisches Reagieren ... kann vom Standpunkt des Beobachters, der im vollständigen Besitz der relevanten Informationen ist, immer *ex post*, aber praktisch nie *ex ante* verstanden werden; d. h., daß es durch die Anwendung der Regeln über das Schließen aus vorgegebenen Fakten nicht vorausgesagt werden kann. Aus diesem Grund muß das ‚Wie‘ ... in jedem einzelnen Fall genau untersucht werden.“⁶⁸ In einem anderen Aufsatz aus dem Jahr 1947 heißt es ähnlich: „Wir sollten ... eingestehen, daß wir infolge mangelnder Information nicht in der Lage sind, schöpferisches Reagieren vorauszusehen, und daß somit ein Element von

⁶⁶ Vgl. Thomas K. McCraw: Joseph A. Schumpeter, Murmann-Verlag 2008, S. 555.

⁶⁷ „... whenever the economy or an industry or some firms in an industry do something ... that is outside the range of existing practice, we shall speak of *creative response*“. Joseph A. Schumpeter: *Comments on a Plan for the Study of Entrepreneurship*. In: Joseph A. Schumpeter: *The Economics and Sociology of Capitalism*. Ed by R. Swedberg, Princeton 1991, p. 411.

⁶⁸ Joseph A. Schumpeter: *Schöpferisches Reagieren in der Wirtschaftsgeschichte*. In: Joseph A. Schumpeter: *Beiträge zur Sozialökonomik*. Hg. von Stephan Böhm, Wien 1987, S. 184.

Indeterminiertheit in die Analyse des Wirtschaftswachstums eingeht, wann immer wir es mit schöpferischem Reagieren zu tun haben.“⁶⁹ Dabei ist die „mangelnde Information“ der Natur des Vorgangs nach seinen indeterminierten Momenten geschuldet. Diese *Leitvorstellung*, wonach die Durchsetzung neuer Kombinationen einen für sich indeterminierten Akt schöpferischen Reagierens vorstellt, entspricht nun keinesfalls mehr der von 1926ff., wonach sie ein Sonderfall von Führerschaft ist. Auch deshalb nicht, weil nunmehr überhaupt keine besondere Eigenschaft und Konstellation als von *vornherein* sozusagen innovationsvorzüglich gelten kann. Denn selbst wenn wir die nähere Natur der bereits absolvierten Neuerungsvorgänge genau kennen, und darauf zielt natürlich deren Erforschung, dann bleibt es angesichts des wesentlich indeterminierten Charakters aktueller Vorgänge mehr als problematisch, ob sich Gewesenes wiederholen wird. Dies gilt natürlich auch für bisher zentrale Aspekte des Innovationsverständnisses wie Macht und Einfluß.

In dem Maße, wie Schumpeter den oder die Erneuerer nicht mehr als bloße(n) „Durchsetzer“ konzipiert, öffnet sich auch sein Blick für die Mannigfaltigkeit der mit schöpferischen Reaktionen verbundenen Charakteristika, Umstände und menschlichen Qualitäten. Er orientiert die empirische Forschung darauf, deren Vielgestaltigkeit im Ausdruck der Zeugnisse zu studieren, die mit den Entwicklungsleistungen der unterschiedlichsten Branchen historisch vorliegen und die sowohl auf individuelle wie auch auf kooperative Akteure verweisen.⁷⁰ Hierzu zählt dann auch die Frage, kraft welcher persönlichen Qualitäten Menschen zu unternehmerischer Führerschaft, zum Einfluß auf andere gelangen.⁷¹

Es weitet sich aber nicht nur der Blick. Die Betonung des Schöpferischen und das gleichzeitige Interesse, dessen Vielfalt empirisch zu erkunden, läßt auch eine Annahme verblassen, die Schumpeter lange nahezu dogmatisch vorgetragen hat. Danach läuft eine Innovation wesentlich auf die Realisierung bereits bestehender wissenschaftlich-technischen Voraussetzungen hinaus. Diese ständen doch immer schon bereit und bedürften nur des energischen Zugriffs.⁷² So man-

⁶⁹ Joseph A. Schumpeter: Theoretische Probleme des ökonomischen Wachstums. In: Joseph A. Schumpeter: Beiträge zur Sozialökonomik. Hg. von Stephan Böhm, Wien 1987, S. 203.

⁷⁰ Vgl. Joseph A. Schumpeter: Schöpferisches Reagieren in der Wirtschaftsgeschichte. In: Joseph A. Schumpeter: Beiträge zur Sozialökonomik. Hg. von Stephan Böhm, Wien 1987, S. 184. Auf die mögliche soziologische Vielgestaltigkeit des Unternehmertums bis hin zu Korporationen als Unternehmern verweist er in seinem Aufsatz *Ökonomische Theorie und Unternehmensgeschichte*. Nunmehr gilt: „Jede soziale Umgebung kennt ihre eigenen Methoden der Wahrnehmung der Unternehmerfunktion“. In: Joseph A. Schumpeter: Beiträge zur Sozialökonomik. Hg. von Stephan Böhm, Wien 1987, S. 212.

⁷¹ Vgl. Joseph A. Schumpeter: Ökonomische Theorie und Unternehmensgeschichte. In: Joseph A. Schumpeter: Beiträge zur Sozialökonomik. Hg. von Stephan Böhm, Wien 1987, S. 212.

⁷² So TdWE 1926, S. 128: Die neuen Möglichkeiten „sind immer vorhanden, reichlich angehäuft von Leuten in ihrer gewöhnlichen Berufsarbeit...“

cher Leser wird derartige Wendungen Schumpeters nicht als Sachbehauptung, sondern nur als einen theoretischen Kunstgriff wahrgenommen haben, hilfreich, um den realen Zusammenhang zwischen einzelnen Innovationsschritten und jeweiligen Forschungs- und Entwicklungsleistungen einfach auszublenden. Das kann hier nicht näher verfolgt werden; grundsätzlich ergeben sich jedoch mit Schumpeters umfassenderer Sicht auf den kreativen Raum, in dem sich unternehmerisches Handeln darstellt, auch neue Grenzziehungen zwischen erfinderischem und unternehmerischem Tun, wobei Schumpeter auch in dieser Zeit am prinzipiellen Unterschied zwischen *inventions* und *innovations* festhält.

Zu der hier mit den soziologischen Kategorien von Gemeinschaft und Gesellschaft eröffneten Problemsicht bin ich dem Leser noch eine Überlegung schuldig. Wir haben bereits, um eine Wendung Schumpeters zu benutzen, die „gehobenen Organstellungen“ einer grob skizzierten kommunistischen Wirtschaftsverfassung als dessen Funktionärswesen betrachtet. Dieser Wirtschaftsordnung steht die Marktwirtschaft nun keinesfalls als eine in sich gemeinschaftsfreie Verknüpfung, sondern als Verknüpfung unzähliger Marktsubjekte gegenüber, die, für sich genommen, kooperative Verbände verschiedenster Art sind. Betrachtet man – idealtypisch vereinfacht – innovationsorientiertes Zusammenwirken im Unterschied zu anderen Formen der Kooperation, etwa dem normalen Zusammenwirken in dienstleistenden Verwaltungen oder der Produktion, dann begegnet ein soziologisches Äquivalent zum ökonomischen Kredit: die Schlüsselstellung des Vertrauens. (Das lateinische Verb *credere* bedeutet ja *anvertrauen, glauben, vertrauen*.) Denn beim Handeln unter den Bedingung indeterminierter Resultate und dementsprechender Ungewißheit gewinnt Vertrauen für die jeweiligen Gruppen ein großes Gewicht. Von hier aus kann man Schumpeters Überlegungen zur zentralen Rolle von Initiatoren zustimmend aufgreifen, (dabei wohl wissend, daß allein Willensstärke und Willensbildung *zusammen* einen Willen qualifizieren),⁷³ und deren Einfluß auf die Gruppe unter dem Gesichtspunkt des Vertrauens erörtern, das ihnen nach wichtigen persönlichen Eigenschaften in der Gruppe entgegengebracht wird. So und damit allgemein im soziologischen Kontext des Verhaltens von *lokalen Gemeinschaften* betrachtet, scheint mir Schumpeters führungsbetonte Sicht des Innovationsvorganges durchaus problemadäquat zu sein.

⁷³ Genau genommen, ist eine initiative Person für eine Initiative (einen im Ausdruck eigener Kreativität entwickelten, zumindest aber gewählten Inhalt) *initiativ*. Bloße *Willensstärke* sagt nichts über das Urteilvermögen, die Vernunft und die Kreativität dessen aus, der sich für seinen, (aber was für einen?), Willen stark macht.

Wenn ich abschließend vorschlage, Schumpeters späte Konzeption des Unternehmerischen nicht nur als ein letztes, sondern werkgeschichtlich neues Wort zu diesem Thema zu betrachten, dann kann man dem wohl nicht umstandslos folgen. Denn die werkgeschichtlich nahezu *kontinuierliche* Allgegenwart der ihn beschäftigenden topoi ist einfach verblüffend. Ich versage mir hier die Einzelnachweise dafür, wie früh und kontinuierlich etwa Indeterminismus, Schöpfung, Führerschaft, Zyklen und weitere zentrale Aspekte im Werk begegnen. Deshalb erinnere ich daran, daß dieser Aufsatz die *Prinzipien* verdeutlichen wollte, nach denen unser Autor sein Interessenspektrum jeweils strukturiert hat. Erst von hier aus erschließen sich die unterschiedlichen Etappen seiner Arbeit am Unternehmerbegriff.