
2.1 Konkurrierende Konzeptionen der Rolle des unternehmerischen Handelns in der sozialen Entwicklung

In diesem Kapitel wird dargelegt werden, dass die Divergenzen der verschiedenen Ansätze zur Erklärung des Unternehmerhandelns in besonderer Weise das Resultat einer unterschiedlichen Konzeptualisierung sozialer Entwicklung generell sind. Diese Divergenzen sowohl zwischen Unternehmertheorien als auch zwischen Entwicklungstheorien lassen sich nicht vollständig, aber weitgehend und in besonderer Klarheit aufzeigen, wenn man nach dem jeweiligen Anteil subjektiver und objektiver Faktoren fragt, der in ihnen verkörpert ist. Es wird gezeigt werden, dass Unternehmer- und Entwicklungstheorien in der Regel entweder auf einer rein subjektiv-psychologischen oder auf einer rein objektiv-ökonomischen Betrachtungsweise sozialer Prozesse basieren. Mischbetrachtungen, für die diese Arbeit plädiert, sind eher selten vertreten. Eine Funktion dieses Kapitels ist es auch, die infolge in diesem Bereich selten vorgenommener Theorievergleiche eher wenig bekannten Diskrepanzen durch eine Konfrontation der Ansätze ans Licht zu bringen. Dabei wird sich zeigen, dass das Polaritätenprofil subjektiv – objektiv ein hervorragender, weil grundsätzlicher Ausgangspunkt des Theorienvergleichs in den beiden genannten Bereichen ist.

Insbesondere in der marxistischen Gesellschaftswissenschaft ist der Unternehmer oft als (vorläufiger) Sieger der Mobilitätsbemühungen sozialer Klassen in der Industriegesellschaft dargestellt worden. Unternehmer und herrschende Klasse, welche zumindest indirekt die politische Herrschaft und ein privilegiertes, volkswirtschaftliche Überschüsse abschöpfendes Einkommen innehat, wurden weitgehend Synonyme. Wie weiter unten zu zeigen sein wird, sprachen explizit und implizit Vertreter der marxistischen Theorie Unternehmern die Erbringung produktiver Leistungen ab und erklärten sie zu bloßen Nutznießern der Leistungen der arbeitenden Klasse (vgl. Turin 1947, S. 31 ff). Andererseits billigte Marx im „Kommunistischen Manifest“ den frühindustriellen Kapitalisten die Rolle der Beseitigung traditioneller Gesellschaftszustände und der Etablierung fortschrittlicher Produktionsweisen zu. Im großen Ganzen aber ist die marxistische Zeichnung des

Unternehmerbildes durch die Betonung ausbeuterischer und entwicklungsbremsender Aspekte bestimmt, welche die Sozialbedeutung der Unternehmerexistenzen definieren. Die kapitalistische Wirtschaft erscheint dann als ein auf die parasitäre Existenz von Kapitalisten zugeschnittenes Instrument.

Aber auch „bürgerliche“ Unternehmertheoretiker wie Frank Knight (1971, S. 271) sahen das kapitalistische Wirtschaftsleben allein durch die Aktivitäten der Unternehmer und Geschäftsleute bestimmt. Das Getriebe der modernen Wirtschaft, das Verhalten der abhängig Beschäftigten und der Haushalte sowie der Entwicklungsgang des Wirtschaftsprozesses, war in Knights Sicht eine Folge unternehmerischer Aktivitäten. Eine derartige Positionierung unternehmerischen Handelns unterliegt aber weiteren Definitionszwängen, da sofort die Frage nach den sozialen Bedingungen aufkommt, die ihrerseits dem unternehmerischen Handeln zugrunde liegen. So ist es durchaus möglich, Knights Auffassung von der beherrschenden Rolle der Unternehmer mit der These zu verknüpfen, unternehmerisches Handeln sei eine bloße Exekutivfunktion automatischer Prozesse.

So findet sich in sozialwissenschaftlichen Unternehmertheorien nahezu die ganze Bandbreite überhaupt möglicher Unternehmerplatzierungen, von der völligen Ignorierung der Unternehmerrolle bis zur Hypostasierung des Unternehmers als „erstem Beweger“ sozial-ökonomischer Entwicklung überhaupt. Es finden sich Historiker, Wirtschaftswissenschaftler und Soziologen, die die These von der gegenüber anderen Faktoren prioritären und auf diese Faktoren irreduziblen Funktion des Unternehmers für die sozial-ökonomische Entwicklung vertreten. Hofmann (1968, S. 18, 25) sieht die Entwicklung und die Strukturen der Wirtschaftsgesellschaft vom unternehmerischen Handeln beherrscht; die unternehmerisch angeleitete Arbeit ist nach ihm das letzte Element der betrieblichen Leistungserstellung und der wirtschaftlichen Entwicklung.

Diese These wurde schon von den führenden Nationalökonomern der ersten Hälfte des letzten Jahrhunderts vertreten, von Sombart und Schumpeter, wie weiter unten genauer ausgeführt werden wird. Sombart lehnte die Erklärung der Entstehung des Kapitalismus aus materiellen Faktoren ab. Technik, Kapitalbildung, Bevölkerungswachstum u. a. Faktoren waren nach ihm keine Kausalfaktoren, sondern Begleiterscheinungen und Manifestationen sozialer Entwicklung. Ganz im Sinne der geisteswissenschaftlichen Methodologie der historischen Schule musste dem sozialen Phänomen, dem Kapitalismus, der Geist und Schöpfer, der Unternehmer, vorangehen (Sombart 1913, S. 444). So erscheint der Kapitalismus als Resultat dessen, was Unternehmer wollen und tun: „Die treibende Kraft in der modernen kapitalistischen Wirtschaft ist also der kapitalistische Unternehmer und nur er“ (Sombart 1927, S. 12). Die „Zelle“ und „Quelle“ des Kapitalismus ist allein der Unternehmer (Sombart 1909, S. 698). Die bis heute bekannteste sozialwissenschaftliche Unternehmertheorie ist die von Schumpeter (1964), die die sozial-ökonomische Entwicklung aus dem Auftreten und Handeln von Unternehmern erklärt.

Um 1950 und danach war das „Research Center in Entrepreneurial History“ der Harvard-Universität wohl das Zentrum der Unternehmerforschung. Dort vertrat u. a. A. H. Cole (1959, S. 28, 79) die These, der Unternehmer sei die Zentralfigur der modernen Gesellschaft und die Hauptursache wirtschaftlichen Wachstums. Cole betonte, das

unternehmerische Handeln sei eine eigenständige Komponente, die ihrerseits nicht auf sozialökonomische Bedingungen zu reduzieren sei (Cole 1968, S. 60 ff). Er konzipierte das unternehmerische Handeln als ein von Werten bestimmtes Rollenverhalten, das hinsichtlich differierender geschichtlicher und nationaler Kontexte verschiedene kulturelle Charakteristika aufweist, die dann ihrerseits unterschiedliche wirtschaftliche Verhaltensweisen und Wachstumseffekte hervorbringen. Eine historische Soziologie des Unternehmertums bietet dann nach Cole die Grundlage der Erforschung sozialökonomischer Phänomene.

Habakkuk (1956, S. 52) bewertete spezifische, kulturbedingte Unternehmerleistungen als zumindest zeitweise wichtigsten Faktor des Wirtschaftswachstums. So erklärte Wallich (1976) den Aufschwung Westdeutschlands nach 1945 durch das massenweise Auftreten von Unternehmertalenten. Wallich zufolge wurde das zerstörungsbedingte Defizit an Kapital und Material durch die deutsche Unternehmerbegabung und -kultur überkompensiert (vgl. Hartmann 1968, S. 12).

Kocka (1975, S. 5 ff) zufolge gibt es kaum ein wirtschafts- und sozialgeschichtliches Phänomen, das unberührt vom Teilphänomen „Unternehmer“ zu fassen sei. Zwar sei Unternehmerhandeln oft eine bloße Personifikation ökonomischer Prozesse, nahezu immer aber gebe es auch eine rückwirkende und irreduzible Autonomie unternehmerischen Handelns. In der Konsequenz von derartigen Theorien, die dem Unternehmerhandeln die Schrittmacherfunktion sozialer Entwicklung aufbürden, finden sich Theorien, die sogar die Ursprünge der Industrialisierung in dem Auftreten von Unternehmern lokalisieren. So sieht Landes (1968 S. 28) die „letzten Ursachen“ der Industrialisierung in der privaten Unternehmerschaft und in der Entwicklung logisch-rationalen Denkens. Derartige Überlegungen sind verbreitet: Rübbert (1970, S. 9 ff) verortet die entscheidenden Ursachen der Industrialisierung in dem gestiegenen „geistigen Horizont“ der europäischen Neuzeit. Es ist evident, dass es einen Korrelationszusammenhang von Theorien des „okzidental Rationalismus“ und Theorien der Evolution unternehmerischer Aspirationen oder Organisationsfähigkeiten gibt – Weber (1981) hat beide Theorien vertreten, ohne allerdings wie andere Autoren den von ihm dargestellten Phänomenen die unbedingte Kausalbedeutung von *primae moventes* zuzubilligen.

Weithin, aber nicht durchgängig, wird zumindest in der heutigen Soziologie, aber auch in der Wirtschaftswissenschaft die These vom Primat des Unternehmerhandelns als eines *autonomen* Faktors für die sozialökonomische Entwicklung abgelehnt. Nur in der Entwicklungsländerforschung findet das Unternehmerhandeln in der Form der Konzeptualisierung als eines autonomen Entwicklungsfaktors eine gewisse Bedeutung (Röpke 1987). Allerdings indirekt, nämlich unter dem Gesichtspunkt der sozialstrukturellen Voraussetzungen des Unternehmerhandelns, hat der Faktor Unternehmerhandeln in den Sozialwissenschaften, insbesondere in der ordnungspolitischen Theorie und in der Neuen Politischen Ökonomie, sogar eine überragende Bedeutung in der Erforschung sozialer Prozesse. In sozialstrukturellen Unternehmertheorien werden die Bedingungen unternehmerischer Aktivitäten analysiert, die dann ihrerseits sozialökonomische Prozesse in Gang setzen können.

Daher ist es möglich und zweckmäßig, die oft impliziten Erkenntnisse dieser sozialwissenschaftlichen Theorietraditionen hinsichtlich unternehmerischen Handelns für eine explizite Unternehmertheorie zu erschließen und systematisch aufzubereiten. Theorien, die den Unternehmer als autonomen Faktor behandeln, sind von Theorien, die den Unternehmer als abgeleitete Größe verstehen, systematisch zu trennen. Gleichwohl ist festzustellen, dass es zwischen diesen Polen der Unternehmerbetrachtung vielfache und z. T. widersprüchliche Schattierungen und Vermengungen subjektiver und objektiver Aspekte gibt. Schumpeters Theorie wird man kaum einer der beiden Gruppen eindeutig zuordnen können.

Auch sozialstrukturelle Theorien kennen unterschiedliche Platzierungen und Kausalzuordnungen des Unternehmers in der sozialen Welt. Es existieren Überlegungen, denen zufolge unternehmerisches Handeln ausschließlich die Folge selbstläufiger sozialstruktureller Wandlungsprozesse ist und solche, denen zufolge Unternehmerhandeln gleichermaßen Ursache und Wirkung vernetzter Kausalvorgänge ist (Mathias 1972). Letztere Überlegung hat prima facie enorme Plausibilitätsvorteile, allein, die dieser Position involvierten methodologischen Probleme sind beträchtlich, während hingegen Netzwerktheorien in der Regel bei Verabschiedung des Kausalproblems vorgeben, es gelöst zu haben. Die Ersetzung der Kausalfrage durch Korrelationsbeziehungen ist zwar infolge der Berücksichtigung vieler Variablen im Verhältnis zu monokausalen Ansätzen zunächst ein Gewinn bei der Darstellung komplexer sozialer Phänomene, kann aber nicht schlechthin das Ziel wissenschaftlicher Hypothesenbildung sein: exakte Erklärungen bedürfen der Ableitbarkeit sozialer Phänomene aus eindeutig zuordenbaren Kausalrelationen. Denn Korrelationsbeziehungen als ultima ratio von Erklärungsmodellen führen infolge häufig willkürlicher Auswahl vermeintlich relevanter Variablen zur Beliebigkeit von Theoriekonstruktionen. Vielmehr ist es notwendig, in systematisch präparierten Korrelationskontexten die Kausalbedeutung der einzelnen Komponenten hinsichtlich ihrer temporalen und determinierenden Wirkung zumindest versuchsweise zu fixieren.

Die methodologischen Probleme, die bei der Erörterung von Theorien auftauchen, die dem Unternehmer die Rolle der Verursachung der Industrialisierung und generell der Trägerschaft der sozialökonomischen Entwicklung auflasten, sind vor allem:

- In diesen Theorien wird wohl willkürlich ein Teilaspekt sozialer Entwicklung herausgegriffen, der eher eine Manifestation, eine Folge denn eine Ursache sozialer Entwicklung ist.
- Ein systematischer Theorienvergleich der Unternehmertheorien mit anderen Entwicklungstheorien findet in der Regel nicht statt. Es wird nicht geprüft, wie das Unternehmerhandeln in Kausalrelation zu anderen Variablen und Faktoren sozialer Entwicklung steht. So bleibt die Kausalbedeutung des Unternehmerhandelns, die Zurechnung des Unternehmerhandelns zu konkreten sozialökonomischen Prozessen im Unklaren. Es taucht dann sogar der Verdacht der voluntaristischen Erklärung komplexer sozialer Prozesse auf, so z. B. bei der oben zitierten Äußerung Sombarts zur Rolle des Unternehmers.

Diese methodologischen Bedenken reichen aber wider allgemeiner Auffassung eben nicht hin, um die oben angeführten Auffassungen von der Autonomie des Unternehmerhandelns zu widerlegen. Unzweifelhaft ist schließlich, dass Industrialisierungsprozesse und industrielle Volkswirtschaften ohne unternehmerische Organisationsleistungen nicht bestehen können. Und die Auffassung, das Unternehmerhandeln sei eine *quantité négligable* sozialer Entwicklung, ist keineswegs evident, und wird kontrovers diskutiert. *Daher sei die These formuliert, dass die Kausalbedeutung des Unternehmerhandelns ungeklärt und offen ist. Unternehmerisches Handeln ist unzweifelhaft ein Entwicklungsfaktor, aber seine Gewichtung und Kausalstärke in Entwicklungsprozessen ist weitgehend unbestimmt.* Es besteht m. E. die theoretische Möglichkeit, sowohl das Unternehmerhandeln als Appendix sozialer Prozesse als auch es als eigenständigen, sogar vorrangigen Entwicklungsfaktor zu diskutieren.

Aber selbst unter der Prämisse, das Unternehmerhandeln sei von enormer Bedeutung für die soziale Entwicklung, ist nicht annähernd definiert,

- was im Einzelnen unter Unternehmerhandeln zu verstehen ist, durch welche Motive und Strukturen es bestimmt ist und
- welche Reichweite es in sozialen Prozessen hat, wie die Kausalwirkung unternehmerischen Handelns im Einzelnen theoretisch zu fassen ist.

Auch Theorien, die soziale Entwicklung vorrangig unter Bezug auf unternehmerisches Handeln erklären, weisen ganz unterschiedliche Akzentuierungen der Aspekte unternehmerischen Handelns auf, sie beruhen teilweise auf sehr heterogenen Voraussetzungen und gelangen zu beträchtlich divergierenden Schlussfolgerungen – obwohl sie in der prioritären Platzierung unternehmerischen Handelns einig sind. Die Neue Politische Ökonomie (Furubotn und Pejovich 1974; North und Thomas 1973; North 1988; Olson 1985) untersucht die Abhängigkeit der sozialökonomischen Entwicklung vom Grad und Ausmaß der Profilierung und Spezifizierung von Eigentums- und Verfügungsrechten, demzufolge die „entscheidende Ursache“ der sozialökonomischen Entwicklung in dem Grad der Zurechenbarkeit von insbesondere unternehmerischen Arbeitsleistungen zu Vergütungen liegt. Eine These der NPÖ ist, dass die Verdichtung von Property Rights, mithin insbesondere die private Unternehmerexistenz, die entscheidende Grundlage wirtschaftlichen Wachstums ist, während verdünnte (attenuated) Property Rights, insbesondere in Form von Kartellen, Planwirtschaften und Teilhaberschaften, zu Stagnation und wirtschaftlichem Niedergang führen.

So beruht die NPÖ auf der Akzentuierung der sozialstrukturellen Bedingungen unternehmerischen Handelns: Die Intensität des unternehmerischen Handelns ist eine bloße und automatische Folge der differierenden Anreizstrukturen. Gleichviel in welchen kulturellen und historischen Kontexten Unternehmer agieren, ihre Leistungen steigern sich, wenn sie über die Gewinne ihres Handelns sicher und ungeteilt verfügen können. Im Zentrum der Unternehmertheorie der NPÖ steht die sozialstrukturelle Anreizstruktur, der juristische, politische und ökonomische Verfassungsrahmen unternehmerischen Han-

delns. Dieses selbst ist hinsichtlich seiner internen Struktur irrelevant, weil es keine von den Anreizstrukturen geschiedene, unabhängige Existenz hat. Insofern behandelt die NPÖ das Unternehmerhandeln als eine bloße Funktion objektiver und materieller Größen, als Anhängsel des Verfassungsrahmens von Unternehmungen und Wirtschaftsordnungen. In der NPÖ ist das Unternehmerhandeln nur vermittelt über die sozialen Anreizstrukturen die Basis sozialökonomischer Entwicklung.

In diesem Sinne kann man die NPÖ als Antipode zu psychologischen Unternehmertheorien sehen, die die Autonomie unternehmerischen Handelns akzentuieren. Psychologische Theorien des Unternehmers im weitesten Sinne, zu denen man die oben angeführten Ansätze Sombarts, Cole's und Webers rechnen kann, betonen die Eigenständigkeit des unternehmerischen Handelns. In diesen Theorien gibt es keine mechanische Beziehung von Anreizstruktur und Unternehmerhandeln wie in der NPÖ, sondern eine intermediäre Struktur zwischen „Reiz“ und „Reaktion“, die durch differierende normative und psychologische Phänomene bestimmt und angereichert ist. Und diese Phänomene gelten in den psychologischen Theorien nicht einfach als Zwischenraum, sondern sind das Zentrum, das sowohl den Anreizen als auch den Unternehmeraktivitäten erst die spezifische Bedeutung verleiht. Erst diese im weiten Sinne psychologischen Unternehmertheorien ermöglichen die theoretische Fassung des Unternehmerhandelns als eines eigenständigen Faktors in sozialen Prozessen.

Während die NPÖ das Unternehmerhandeln monokausal aus den Umgebungsbedingungen ableitet, gestatten psychologische Unternehmertheorien die Analyse der Wechselwirkungen zwischen Umgebungsbedingungen und differierenden Handlungsstrategien verschiedener Unternehmer und Unternehmungskulturen. Erst diese Wechselwirkungen und die „differentielle Psychologie“ des Unternehmerhandelns machen es in besonderer Weise sinnvoll, die Frage nach der Rolle des Unternehmers in sozialen Prozessen zu stellen.

Diese Diskussion kann vor dem Hintergrund der Diskussion um die methodologischen Grundlagen des Historischen Materialismus gesehen werden, die insbesondere um 1950 Konjunktur hatte, aber nie ganz abgebrochen wurde. Dem Historischen Materialismus eignet trotz verschiedener theoretischer Ausweichmanöver, die von seinen Vertretern unternommen wurden, die Tendenz, die Faktoren sozialer Entwicklung in ökonomischen Prozessen zu verorten, die nach einem Schema eigengesetzlich ablaufen. Die letzte Basis der sozialen Entwicklung im Historischen Materialismus ist die Dialektik von Produktivkräften und Produktionsverhältnissen, von technisch-ökonomischen Faktoren und Eigentumsstrukturen. Die Veränderung juristischer, politischer, kultureller und psychologischer Phänomene ergibt sich aus dem Ablauf der ökonomischen Basisfaktoren. Die Strukturanalyse der Basisfaktoren, die die soziale Entwicklung determinieren, thematisiert demnach erstrangig ökonomische Phänomene (Dobb 1973, S. 86 ff; Kocka 1973, S. 54 ff). Demzufolge haben sozio-kulturelle und psychologische Phänomene keinen determinierenden Einfluss auf die soziale Entwicklung. Sie reagieren auf die Mutation der Basisfaktoren und passen sich ihnen strukturell an. Das Unternehmerhandeln ist in diesem System nur eine reaktive Instanz, es ergibt sich als Funktion und automatische Anpassung der von den Basisfaktoren gesetzten Ausgangsdaten. Was die Konzeptualisierung des Verhaltens der

einzelnen Akteure angeht und der psychologischen und sozio-kulturellen Einflussgrößen, gibt es zwischen der klassischen Nationalökonomie, der NPÖ und dem Historischen Materialismus keine nennenswerten Differenzen: es ist eine *quantité négligeable*, eine bloße Funktion der ökonomischen Ausgangsdaten. Die drei Theoriegruppen unterscheiden sich nur durch die unterschiedliche Konzeptualisierung der ökonomischen Ausgangsdaten.

Die genannten drei Theoriegruppen wurden in dieser Hinsicht einer beträchtlichen Kritik unterzogen, die die Eigenständigkeit des „subjektiven Faktors“, der sozio-kulturellen und psychologischen Phänomene hervorkehrte (Balibar 1977, S. 293 ff; Habermas 1976; Katona 1960; Albert 1967, 1968; Oesterdiekhoff 1997, 2006a, 2013). Und sicherlich sind die Nachweise überwältigend, dass sozio-kulturelle und psychologische Faktoren eine Eigendynamik haben und nicht unmittelbar auf materielle Reize reduzierbar sind. *Der Nachweis der relativen Eigenständigkeit sozio-kultureller Faktoren ist aber nicht mit dem Nachweis unmittelbar verquickt, dass sozio-kulturelle Faktoren eine determinierende Funktion für die Entwicklung relevanter sozialer Prozesse haben.* Diese notwendige Differenzierung wird in der Regel völlig übersehen. Es ist daher möglich, die Eigendynamik und Irreduzibilität sozio-kultureller Phänomene zu behaupten und darzulegen und gleichwohl das Primat der Auslösung historischer und sozialstruktureller Wandlungsprozesse weiterhin allein ökonomischen Prozessen zu überantworten.

Der Nachweis, dass z. B. traditionelle religiöse, familiäre, politische und psychologische Strukturen sozialen Modernisierungsprozessen entgegenstehen und im hypothetischen Falle ihres Beharrens Modernisierungsprozesse behindern könnten, ist kein Nachweis, dass sie und nicht oder nicht allein ökonomische Phänomene entwicklungsdeterminierende Faktoren sind. Denn zum einen ist der Nachweis der Behinderungswirkung eines Phänomens nicht identisch mit dem Nachweis, dass es im Falle seiner Modernisierung auch Schrittmacherfunktion haben kann. Zum anderen ist die Frage offen, ob die angebliche Behinderungsfunktion eines sozio-kulturellen Faktors nicht eher das Korrespondenzphänomen der ökonomischen Faktoren ist, die sich eben noch nicht in die Richtung einer Modernisierung bewegt haben. Dass Großfamilien und Lynchjustiz inkomparabel mit modernisierten sozialen Strukturen sind, ist kein Nachweis, dass ihre Existenz ggf. eben diese Modernisierung verhindert oder mit verhindert. Ihre Existenz kann sich auch der Tatsache verdanken, dass die ökonomischen Faktoren noch nicht den Entwicklungsstand erreicht haben, der die Auflösung dieser traditionellen sozialen Phänomene verursacht.

In diesem Sinne ist zwar insbesondere durch die Entwicklungsländerforschung wohl nachgewiesen, dass soziale Entwicklungsprozesse nicht nur auf der Ebene ökonomischer Faktoren ablaufen, sondern auch konkomitant auf der Ebene sozio-kultureller Phänomene (Goetze 1982; Hoselitz 1969; Ohe 1982; Wilkens 1985; Zimmermann 1969; Huber 1975), aber die Kausalfrage hinsichtlich der Zuschreibung der determinierenden Rolle der Auslösung von Entwicklungsprozessen zu ökonomischen und/oder sozio-kulturellen Phänomenen ist damit noch nicht beantwortet, sondern offen. Demzufolge ist m. E. die methodologische Position sowohl der ökonomischen als auch der sozio-kulturellen Theorien hinsichtlich des Anspruchs, die *prima causa* von Entwicklungsprozessen angeben zu können, weder falsifiziert noch bestätigt.

Diese methodologischen Differenzierungen sind notwendig, um die Rolle des Unternehmerhandelns exakter analysieren zu können. Der *Monopolanspruch* rein ökonomischer Theorien zur Erklärung *aller Aspekte* des Unternehmerhandelns kann als widerlegt gelten, die überwältigende Beweisführung psychologischer Theorien hinsichtlich der Existenz irreduzibler kognitiver und motivationaler Phänomene ist nicht abzuweisen. Diese Beweisführung muss aber nicht den *Kern* ökonomischer Theorien treffen, wenn diese bereit sind, sich auf eine zweite Argumentationslinie zurückzuziehen. Ökonomische Theorien können nämlich immer noch den Anspruch geltend machen, wenn auch wohl nicht einlösen, dass sie die *relevanten* Aspekte sowohl der sozialen Entwicklung als auch des Unternehmerhandelns erklären. Mehr noch: Sie können trotz des Nachweises irreduzibler psychisch-kognitiver Aspekte den *Anspruch* erheben, dass allein ökonomische Phänomene entwicklungsauslösend und entwicklungsbestimmend sind. Demzufolge ist der Anspruch nicht widerlegt, dass die Lösung des Kausalproblems von Entwicklungsprozessen ein Privileg der Ökonomie ist, in welcher Form auch immer die spezifischen ökonomischen Kausalfaktoren zu lokalisieren sind. Könnte dieser Anspruch eingelöst werden, wären die psychologischen und sozio-kulturellen Phänomene auf den Platz entwicklungsfördernder oder entwicklungsbegleitender, aber nicht entwicklungsauslösender Faktoren verwiesen.

Dieser Argumentationsgang lässt sich mit gleichem Recht umkehren. Die Möglichkeit der Darstellung sozialer Entwicklungsprozesse in Form rein ökonomischer Phänomene, z. B. die Periodisierung der Wirtschaftsgeschichte in Produktionsweisen (Historischer Materialismus) oder in eine Trendentwicklung von kollektiven zu privaten Eigentums- und Verfügungsrechten (NPÖ), ist zunächst kein Beweis, dass die ökonomischen Faktoren auch tatsächlich den Entwicklungsprozess verursacht haben, in den sie verstrickt sind, auch nicht: mit verursacht haben. Die ökonomische Entwicklung kann das Resultat außerökonomischer Faktoren, z. B. verschiedener sozio-kultureller Faktoren sein, wie sozialpsychologische Modernisierungstheorien suggerieren. Trotz der Evidenz der Kausalbedeutung ökonomischer Faktoren sind die verschiedenen Theorien, die Entwicklungsprozesse auf bestimmte ökonomische Faktoren reduzieren, nicht immun gegen den Versuch der Reduzierbarkeit dieser Faktoren auf außerökonomische Faktoren.

Demzufolge ist die Arbeitsteilung zwischen der Ökonomie und der Psychologie bezüglich der Erklärung sozialer Entwicklung und auch der Rolle des Unternehmers weithin ungeklärt. Interessant ist, scheinbar paradoxerweise, dass je größer die Bedeutung der Psychologie für die Erklärung sozialer Prozesse, umso größer ist auch automatisch die Kausalbedeutung des Unternehmerhandelns. Die Möglichkeit der vollständigen Erklärbarkeit der sozialen Entwicklung durch ökonomische Faktoren würde hingegen die *autonome* Rolle des Unternehmerhandelns auf Null reduzieren lassen. Denn die Hervorhebung der Rolle der Psychologie für die Erklärung sozialer Prozesse bedeutet automatisch die Prononcierung nicht unmittelbar reduzierbarer Motivlagen und kognitiver Kompetenzen für Handlungsstrategien und Mobilitätsbemühungen, im Falle des Unternehmerhandelns: die Berücksichtigung intraindividuellder Dynamik für unternehmerischen Erfolg.

Das Unternehmerhandeln kann aber auch *im Wesentlichen* Appendix automatischer ökonomischer Prozesse sein, so dass der Psychologie die Erklärung nur der „weichen“

Effekte übrig bleibt. Demnach spielte das Unternehmerhandeln keine Rolle bei der Auflösung von sozialen Wandlungsprozessen und wäre daher kausaltheoretisch belanglos. Selbst wenn in diesem Falle nachweisbare historische Veränderungen der psychologischen Struktur des Unternehmerhandelns existierten, hätten diese nur den Status nachgerader Anpassungseffekte. Es ist aber auch möglich, sozialstrukturelle Änderungen als Resultat sozio-kulturell angereicherten und veränderten Handelns zu verstehen, so dass die Eigendynamik unternehmerischen Handelns sogar Entwicklungsprozesse in Gang setzt. Diese heute wenig aktuelle, aber unwiderlegte These wurde z. B. von Schmoller (1987, S. 135 ff), Sombart (1913, S. 444), Weber (1981), McClelland (1966) und McClelland/Winter (1969) vertreten. Demzufolge ergäbe die psychologische Voraussetzungsanalyse der ökonomischen Faktoren die Reduzierbarkeit derselben auf basale kognitive- und Handlungsstrukturen. McClelland zufolge ist die Basis sozialökonomischer Entwicklung allein die unternehmerische Leistungsmotivation (McClelland 1967, S. 34).

Es ist von entscheidender Bedeutung, die hier eingeführten, notwendigen Differenzierungen vorzunehmen, um nicht durch ein bestimmtes Paradigma vorbelastet die Phänomene allzu sehr zu verfälschen. Während noch in den sechziger Jahren das psychologische Paradigma insbesondere in Form sozialpsychologischer Modernisierungstheorien weite Anhängerschaft fand, wird heute eher sozialstrukturellen, objektiven Phänomenen die überragende Kausalbedeutung zugemessen, wenn auch nur wenige Autoren den psychologischen Phänomenen nicht einmal eine Nebenrolle zubilligen wollen. Im großen Ganzen muss man sogar feststellen, dass die Kausalfrage in der Regel gar nicht erst gestellt wird. Nicht, weil sie wissenschaftstheoretisch überholt ist, sondern weil Autoren in der Behandlung ihrer Themen von bestimmten impliziten Voraussetzungen ausgehen, die sie nicht problematisieren, oft nicht einmal erwähnen. Das sozialstrukturelle Paradigma selektiert den Rahmen möglicher Fragestellungen und diskutiert nicht die Frage der möglichen Reduzierbarkeit „sozialer Randbedingungen“ und „materieller Faktoren“ auf sozio-kulturelle und psychologische Faktoren. Die Dominanz dieses selektiven Paradigmas ist aber nicht die Spur eines Beweises dafür, dass der Wissensstand um psychologische Faktoren überholt ist. Es ist dies eher eine Frage der „Modes of Thought“ denn des Erkenntnisfortschritts.

Die verschiedenen Unternehmertheorien bewegen sich zwischen den Polen einer monokausalen Psychologie, z. B. der Motivationspsychologie McClellands und dem Rationalmodell der klassischen Nationalökonomie. Nach McClelland ist die Leistungsmotivation die letzte Basis unternehmerischen Erfolges und nationalen Wohlstandes und wirtschaftliche Armut das Resultat niedriger Leistungsmotivation. So ist die unternehmerische Leistungsmotivation im System McClellands ein auf andere Faktoren irreduzibler Kausalfaktor sozialer Entwicklung. Das Primat sozial-ökonomischer Entwicklung ist allein das unternehmerische Handeln (McClelland 1967, S. 34). Das Rationalmodell behandelt hingegen das Unternehmerhandeln als ein Appendix ökonomischer Anreizstrukturen.

In dieser Arbeit soll die These vertreten werden, dass die ökonomischen Umgebungsbedingungen die Vorreiterrolle in der Entwicklung unternehmerischen Handelns übernehmen, aber die psychologische Dimension der sich so bildenden Unternehmergedynamik ist keine vernachlässigbare Größe, sondern übt Rückkoppelungsfunktionen aus, die die Kausalwirkung

der ökonomischen Ausgangsgrößen übertreffen können. In diesem Sinne wird in dieser Arbeit ein integratives sozialwissenschaftliches Konzept des Unternehmerhandelns vertreten, das auf der Berücksichtigung und Integration verschiedener Komponenten beruht.

Das Rationalmodell, das in der Nationalökonomie, in der NPÖ, implizit auch im Historischen Materialismus und im Methodologischen Individualismus Verwendung findet, beruht auf der Hervorhebung der objektiven Umgebungsbedingungen und Anreizstrukturen, die das Handeln rationaler Individuen und Gruppen allein bestimmen. Da die Individuen immer in gleicher Weise rational auf der Grundlage von Kosten-Nutzen-Analysen handeln, entstehen und entwickeln sich soziale Prozesse grundsätzlich nur aus verändernden objektiven Bedingungen. Das Rationalmodell leugnet notwendigerweise den Erkenntniswert und den Erklärungsanspruch jeder differenziellen Psychologie, jeder Motivations- oder Entwicklungspsychologie und jeder kognitiven und geisteswissenschaftlichen Theorie (Sinn, Intentionen, Werte) hinsichtlich des Nachweises mentaler Veränderungen von Individuen und Populationen und hinsichtlich des Nachweises spezifisch psychologisch bedingter sozialer Entwicklungen. Denn jede gehaltvolle psychologische Theorie impliziert zwingend die Annahme interindividueller psychisch-kognitiver Differenzen, die nicht *unmittelbar* und *automatisch* auf objektive soziale Bedingungen reduzierbar sind, sondern eine gewisse Eigendynamik in sozialen Prozessen haben. Nun behaupten die dem Rationalmodell verpflichteten Autoren nicht etwa, das Rationalmodell erkläre nur gewisse Aspekte sozialer Entwicklung, sondern ihm wird vielmehr regelmäßig ein Monopolanspruch auf die Erklärung sozialer Phänomene vindiziert (Boudon 1980; Becker 1982; Voss 1983, 1985). Denn eine Einschränkung des Geltungsbereichs des Rationalmodells lässt es scheinbar als insgesamt fragwürdig erscheinen.

Es ist die Frage zu stellen, inwieweit Rationalmodelltheoretiker Rechenschaft über die Implikationen ihrer Annahmen ablegen. Sie müssen nämlich die Behauptung aufstellen, dass es seit der Vorgeschichte bis in die Gegenwart keine mentalen Wandlungen der Populationen gegeben hat, die ihrerseits Entwicklungen bestimmten. Demnach sind Menschen auch unterschiedlicher Kulturen immer und überall psychologisch identisch („psychological unit of mankind“). Etwaige Verhaltensunterschiede sind dann nicht das Resultat psychologischer, sondern situativer und objektiver Veränderungen (Popper 1980, Bd. 2, S. 122 ff; Vanberg 1975, S. 115 ff). Weltbilder, Religionen, Ideologien, Mentalitäten und Denkstrukturen spielen dann keine Rolle in sozialen Prozessen. Unterschiede zwischen psychologischen Strukturen verschiedener Individuen und Kulturen sind bloß scheinbar oder *unmittelbare* Reflexe der sozialen Kontexte.

Demzufolge leugnet das Rationalmodell explizit oder implizit:

- Jede gehaltvolle Psychologie in Form kognitiver und motivationaler Theorien.
- Psychogenetische Theorien in der Form der Zivilisationstheorie N. Elias’.
- Rationalisierungstheorien in der Form der Theorie Webers des „okzidentalens Rationalismus“.
- Theorien, die den zumindest teilweise autonomen Einfluss von Religionen auf soziale Prozesse behaupten.

Unternehmerisches Handeln und gesellschaftliche
Entwicklung

Eine Theorie unternehmerischer Institutionen und
Handlungsstrukturen

Oesterdiekhoff, G.

2013, XII, 326 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-02385-0