



III. Mut zur Selbständigkeit – Freude am Erfolg

1.	Der Begriff Entrepreneur	2
1.1.	Begriffsursprung	2
1.2.	Definition durch die Funktion	3
1.2.1.	Koordination	3
1.2.2.	Unsicherheit	4
1.2.3.	Arbitragefunktion	5
1.2.4.	Durchsetzen neuerer Kombinationen	5
1.2.5.	Neuere Ansätze	7
1.3.	Definition nach Würth	8
2.	Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen in Deutschland	8
3.	Gesellschaftspolitik in Deutschland seit 1945	13
4.	Lösungsansätze für Deutschland	16

1. Der Begriff Entrepreneur

Die Begriffe Entrepreneur und Entrepreneurship sind nicht eindeutig definiert und im Deutschen gibt es kein Wort, das die Bedeutung von Entrepreneurship korrekt wiedergeben würde.

Schreibt noch der Fremdwörter-Duden von 1992: „Entrepreneur: veraltet, Veranstalter (von Konzerten und anderem)“, so definiert die neueste Ausgabe des gleichen Werkes von 1997 den Entrepreneur als: „Unternehmer, Veranstalter, Agent (z.B. von Konzerten, Theateraufführungen)“. Auch Meyers Enzyklopädisches Lexikon von 1988 findet den Begriff Entrepreneur noch nicht der Erwähnung wert, ebenso wenig wie Brockhaus – Die Enzyklopädie – von 1997.

Entrepreneur wird durchgängig als „Unternehmer“ definiert. Für mich als Praktiker ist jedoch die Frage, wo hört Entrepreneurship auf, wo beginnt Intrapreneurship und Management, eher Gedankenakrobatik, als dass die Diskussion um solche Fragen zu vielen Unternehmensgründungen führen würde.

1.1 Begriffsursprung

Übersetzt man nun Entrepreneurship mit Unternehmertum, so fehlt das Dynamische, die kreative Idee. Bei der Abgrenzung Unternehmerteil wird dagegen nicht deutlich, dass es sich um die Gründung und Startphase und um unternehmerische Initiative handelt. Auch im Englischen wird eine Abgrenzung zwischen ‚entrepreneurship‘ und ‚business administration‘ getroffen, da bei dem Begriff ‚administration‘ das innovative Moment fehlt. Zwar haben bereits Cantillon und Say einen Unternehmer definiert, jedoch besteht bis heute noch große Konfusion um die Begriffsdefinition.

Erstmalig verwendet wurde der Begriff Entrepreneur bereits in der französischen Militärgeschichte des 17. Jahrhunderts und bezog sich damals auf den Leiter einer Militärexpedition. Der Ire Richard Cantillon benutzte als erster den Begriff Entrepreneur in einem wirtschaftlichem Zusammenhang bereits 1734. Somit ist der Begriff Entrepreneur seit mehr als 200 Jahren in Gebrauch, wobei die Betrachtungsweise sich im jeweiligen Verlauf deutlich veränderte. Zunächst wurde der Entrepreneur über seine volkswirtschaftliche Funktion definiert. (Welche Funktion erfüllt ein Unternehmer). In den 50er- und 60er-Jahren des 20. Jahrhunderts wurde die Forschung durch eine personen- bzw. eigenschaftsorientierte Sichtweise (Welche Eigenschaften hat ein Unternehmer) ersetzt. In den 80er- und 90er-Jahren veränderte sich die Sichtweise wiederum deutlich, denn es wird nun auf einen prozessorientierten Ansatz abgestellt, das heißt, es wird untersucht, was ein Unternehmer macht.

Der Begriff Entrepreneur wird in der französischen Sprache seit Anfang des 18. Jahrhunderts, damals nur sehr selten, verwandt. Erst Mitte des 19. Jahrhunderts wird der Begriff auch von englischen Autoren übernommen. Zu Beginn des 19. Jahrhunderts wird der Entrepreneur als: „A director or organizer of musical entertainment“ definiert. Diese Definition findet man, wie eingangs erwähnt, auch noch im Duden von 1992.

Cantillon stellt als Erster den Begriff in einen ökonomischen Zusammenhang, denn er definiert einen Entrepreneur als jemanden, der ein Geschäft eingeht „without an assurance of the profits he will derive from his enterprise“. Er beschreibt mit dem Begriff einen Kaufmann, der das Risiko trägt, landwirtschaftliche und produzierte Güter wieder zu verkaufen. Henry Higgs übersetzt die Arbeit von Cantillon, wobei er im Englischen den Begriff ‚undertaker‘ anstelle von Entrepreneur verwendet, was eine direkte Übersetzung des deutschen und französischen Äquivalents ist. Der damals bekanntere und häufiger verwendete Begriff ist jedoch ‚adventurer‘, in Anlehnung an die Kaufleute des 15. Jahrhunderts: ‚The Merchant Adventurer‘.

Der deutsche Nationalökonom von Thünen (1783 – 1850) charakterisiert den Unternehmer als einen Akteur, der hauptsächlich damit beschäftigt ist, die Geschicke (fortune) des Unternehmens zu lenken.

Says Definition eines Unternehmers ist dagegen nicht so eindeutig, da er diesen auf der einen Seite als Kapitalisten und auf der anderen Seite als Arbeiter sieht.

1.2 Definition durch die Funktion

Die ökonomische Forschung in der Entrepreneurshiptheorie kann gut über die Funktionen beschrieben werden, die einem Unternehmer unterstellt werden. Jede funktionale Abgrenzung steht für eine ökonomische Forschungstradition, wobei diese Definitionen als komplementär und nicht als sich gegenseitig ausschließend zu betrachten sind.

1.2.1 Koordination

Say versteht unter einem Unternehmer jemanden, der den Einsatz von verschiedenen Produktionsfaktoren koordiniert. Produktionsfaktoren sind Arbeit, Kapital, Boden. Say sieht im Faktor Arbeit den Hauptinput des Produktionsprozesses. Diesen teilt er auf in wissenschaftliche, unternehmerische und ausführende Leistungen. Die unternehmerische Leistung ist dabei von besonderer Bedeutung, da der Unternehmer als ‚central processing unit‘ angesehen werden kann. Als Gegenleistung erhält er eine Entlohnung, die sich nach Angebot und Nachfrage bestimmt. Aufgrund der Knappheit des unternehmerischen Angebots liegt der Unternehmerlohn in der Regel deutlich über der Entlohnung der anderen Produktionsfaktoren. Says Definition eines Unternehmers ist nicht eindeutig, da er ihn als Kapitalist und als Arbeitnehmer sieht.

Say wurde zu seiner Definition angeregt, da er mit den Thesen der Neoklassik unzufrieden war. Die Annahmen der neoklassischen Theorie sind: Vollkommene Konkurrenz auf allen Märkten, keine Unsicherheit bzw. vollkommene Information und Entlohnung der Faktoren nach dem Wertgrenzprodukt. Ist vollkommene Information vorhanden, so folgern die Neoklassiker, dass die Produktion vollkommen über den Markt koordiniert werden kann. Allein der Preismechanismus steuert die Allokation der Ressourcen und der Produktionsprozess reagiert automatisch auf die jeweiligen Preissignale. Somit ist der Unternehmer als Mittler nicht notwendig, denn im Idealmodell der ökonomischen Theorie sind keine abschöpfbaren Gewinne mehr für den Unternehmer vorhanden, da im Gleichgewicht und unter vollkommener

Konkurrenz der Gewinn auf null schrumpft. Unternehmerische Leistung wird nur nach dem Wertgrenzprodukt bezahlt.

Diese Aussagen widersprechen den Beobachtungen der Realität, da in realen Volkswirtschaften Unternehmen vorhanden sind, das heißt, die Transaktionen laufen nicht alle über den Markt, die Informationen sind nicht vollkommen und in der Regel werden die Faktoren nicht nach ihrem Wertgrenzprodukt entlohnt. Der Markt kann die Handlungen nicht alleine koordinieren, es ist ein Spezialist notwendig, der Entscheidungen treffen kann und das Marktgeschehen koordiniert. Entscheidungen zu treffen bedarf wiederum spezieller Fähigkeiten. Akteure, die mit diesen ausgestattet sind, werden Entrepreneure genannt. Sie müssen die Unsicherheit bewältigen und die Koordinationsfunktion übernehmen.

1.2.2 Unsicherheit

Zwar wird Unsicherheit auch schon bei Say angesprochen, jedoch stellt Knight diese in den Mittelpunkt seiner funktionalen Beschreibung des Unternehmers. Er unterscheidet zwischen Risiko und Unsicherheit. Ist Risiko vorhanden, so kennen die Akteure die Verteilung der Wahrscheinlichkeit, mit denen bestimmte Ergebnisse eintreten. Unter Unsicherheit dagegen kennen sie diese Wahrscheinlichkeiten nicht, was von Knight folgendermaßen beschrieben wird: "The practical difference between risk and uncertainty, is that in the former the distribution of the outcome in a group of instances is known...while in the case of uncertainty this is not true."

Knight kritisiert die Annahme der Neoklassik bezüglich der vollkommenen Information, denn in der Realität sind nicht alle Akteure immer vollständig über jeden Umweltzustand informiert. Nicht Risiko, sondern das Agieren unter Unsicherheit ist der Kern unternehmerischen Handelns.

Wie bereits erwähnt, gibt es im Idealmodell der ökonomischen Theorie keinen Raum für von Unternehmern abschöpfbare Gewinne, denn im Gleichgewicht schrumpft der Gewinn auf null, unternehmerische Leistungen werden nach dem Wertgrenzprodukt entlohnt. Knight hält diesem Argument entgegen, dass Ungewissheit und unvollständige Information ein zentraler Bestandteil der Realität sind und somit bedarf es eines Unternehmers, der die Ungewissheit bewältigt, was die zentrale Rolle des Unternehmers ist.

Der Unternehmer schätzt die Entwicklung der Kundenwünsche ab, er entscheidet, was und wieviel produziert wird, und er muss für Fehlentscheidungen aufkommen. Somit macht nicht der Umgang mit Risiko, sondern das Agieren unter Unsicherheit einen Unternehmer aus. Der Unternehmer entlohnt seine Arbeitnehmer und die anderen Produktionsfaktoren mit einem im Voraus festgelegten Entgelt, die Differenz zwischen den Kosten und den Erlösen sind sein Gewinn für die Bereitschaft, die Unsicherheit zu übernehmen. Seiner Definition nach ist der Unternehmer also ein Kapitalist, der die Unsicherheit übernimmt, indem er den anderen Ressourceneigentümern eine Versicherung gibt. Damit er auch die Folgen seiner Handlungen tragen muss, ist er alleine für die Produktion verantwortlich.

1.2.3 Arbitragefunktion

Mitglieder der Österreichischen Schule (Ludwig von Mises, Friedrich Hayek und jüngeren Datums Israel Kirzner) kritisieren die neoklassische Theorie von einem anderen Blickwinkel aus. Ihrer Meinung nach ist die Beschreibung des Marktprozesses nicht vollständig, da in der Theorie die Definition eines Entrepreneurs völlig fehlt. Sie stellen daher auf die Arbitragefunktion ab, d. h., ihre Theorien setzen auf einer höheren Stufe als z. B. Say an, da sie von Anfang an von Ungleichgewichten auf den Märkten ausgehen.

Die Anhänger der Österreichischen Schule kritisieren seit langem das Gleichgewichtsdenken in der Ökonomie, da sie von einem prozessualen Marktgeschehen ausgehen. Speziell Kirzner befasst sich in seinen Arbeiten damit, den Unternehmer als ‚arbitrageur and equilibrating agent‘ zu untersuchen. Er ist der Ansicht, dass Märkte in der Regel im Ungleichgewicht sind, das heißt, die Ressourcen werden suboptimal eingesetzt. Wird nicht effizient produziert, so sind auch die Preise höher und bestimmte Unternehmen erwirtschaften einen überhöhten Gewinn. Je weiter sich der Markt vom Gleichgewicht entfernt, um so größer ist der Anreiz, unternehmerisch tätig zu werden und Gewinngemeinschaften auszunutzen. Dies hat wiederum zur Folge, dass der Markt sich hin zu einem Gleichgewicht bewegt. Grundlegendes Merkmal des Unternehmers ist es also, Gewinngemeinschaften wahrzunehmen und entsprechend zu handeln. Die funktionale Rolle des Unternehmers ist, Arbitragemöglichkeiten in einer Situation des Marktungleichgewichts abzuschöpfen. Dadurch werden Marktmechanismen in Gang gesetzt, die zu einem Gleichgewicht führen. In diesem Fall ist es notwendig zu verstehen, wodurch der Preis, der Output, die Produktion und die Allokation der Ressourcen gesteuert werden.

Kirzner sieht in dem Entrepreneur den Akteur, der bisher ungeahnte Möglichkeiten aufdeckt und der den Marktprozess hin zu einem Gleichgewicht in Gang bringt.

1.2.4 Durchsetzen neuer Kombinationen

Schumpeter kritisiert ebenfalls die Annahmen der neoklassischen Theorie. Er unterstellt, dass in den theoretischen Ausführungen der Aspekt, dass eine kapitalistische Volkswirtschaft dynamisch ist, vernachlässigt wird. Der Prozess der kreativen Zerstörung ist essentiell in kapitalistischen Volkswirtschaften. Der Grund für die revolutionären Entwicklungen ist die ökonomische Entwicklung, die dadurch definiert ist, dass sie neue Kombinationen schafft. Ökonomische Entwicklung findet nicht automatisch statt, sondern sie bedarf eines motivierenden Akteurs, des Unternehmers. Im Gleichgewicht können bei vollkommener Konkurrenz keine Gewinne erzielt werden, das heißt, Gewinne sind nur abzuschöpfen, wenn neue Produktionsmethoden oder neue Produkte durchgesetzt werden.

Der Entrepreneur wird durch die Gewinne, die mit den Innovationen verbunden sind, dazu veranlasst, neue Entwicklungen durchzusetzen. Gewinne können durch die Produktion eines neuen Gutes erzielt werden, da die Konsumenten neue Güter den alten vorziehen. Diese Gewinne entstehen, da die Kosten, die mit der Produktion eines neuen Gutes verbunden sind, sich in der Regel langsam anpassen. Durch diese Gewinnmöglichkeiten ‚gereizt‘, zerstört der Entrepreneur bestehende

Gleichgewichte, in dem er neue Kombinationen auf den Markt bringt. Nicht die Hinführung zu einem Marktgleichgewicht, sondern die Auslösung von Ungleichgewichten ist in der Regel die Funktion, die den Unternehmern im Sinne von Innovatoren zugeschrieben wird.

Schumpeter modelliert den dynamischen, neue Kombinationen durchsetzenden Unternehmer. Durchsetzen neuer Kombinationen bedeutet für ihn:

- Die Herstellung neuer Produkte bzw. Produktqualitäten.
- Die Einführung neuer Produktionsmethoden.
- Die Erschließung neuer Absatzmärkte.
- Die Eroberung neuer Bezugsquellen von Rohstoffen oder Halbfabrikaten.
- Die Reorganisation von Industriezweigen.

Als hauptsächlicher Träger dieser Veränderungen fungieren die Unternehmer, sie sind „...Wirtschaftssubjekte, deren Funktion die Durchsetzung neuer Kombinationen ist und die dabei das aktive Element sind“. Unternehmer sind im Sinne Schumpeters nicht nur die beruflich Selbständigen und gleichzeitig sind nicht alle beruflich Selbständigen Unternehmer. Ein Angestellter kann Unternehmer sein, wenn er neue Kombinationen durchsetzt. Handwerksmeister, Angehörige freier Berufe, Kleingewerbetreibende und andere auf eigene Rechnung Tätige können auch Unternehmer sein.

In einer kapitalistischen Gesellschaft findet man den Unternehmer meist in den oberen Etagen des Managements von Aktiengesellschaften, in anderen Gesellschaftsformen befindet sich der Entrepreneur in den Organen der sozialistischen Planwirtschaft oder als Herr des Fronhofes.

Folgt man Schumpeter, ist der Unternehmer am ehesten jedoch in einer kapitalistischen Wirtschaft existent. In unterschiedlichen Passagen ist zu lesen: „der moderne Typus des Industriekapitäns“, „der Typus des Führers“, „Revolutionär der Wirtschaft“, „Vehikel der Umorganisation des Wirtschaftslebens“, „Deshalb sind Unternehmer ein besonderer Typus, deshalb auch ihr Tun ein besonderes Problem und der Erzeuger einer Reihe bedeutsamer Phänomene“.

Joseph Schumpeter ist einer meiner Lieblingsautoren neben Carl von Clausewitz. Nun hat Carl von Clausewitz nicht einen Krieg geführt, nicht einmal eine Schlacht, und Joseph Schumpeter ist trotz seines Staunen weckenden volkswirtschaftlichen Wissens als Unternehmer gescheitert. Gleichwohl hat Schumpeter mit seinen auf klassischem Wettbewerb orientierten Thesen heute mehr Bedeutung denn je.

Dass Evolution und Ökonomik miteinander verbunden sind, wird schon lange Zeit in der ökonomischen Theorie akzeptiert. Viele Ökonomen und Sozialphilosophen des 18. und 19. Jahrhunderts hatten diesen Zusammenhang erkannt, schon bevor sich die Konzepte von Darwin durchsetzen konnten. Bereits Marshall sprach von einer ökonomischen Biologie, wobei er seine Thesen jedoch nie theoretisch fundiert hat.

Die erste theoretische Begründung stammt von Schumpeter in seiner „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ (1912, englische Ausgabe 1934). Mit seinem Namen sind auch heute noch die Entwicklungen evolutorischer Modelle in der Ökonomie verbunden. Daher ist es eher überraschend, dass Schumpeter diese Leistung ohne Rückgriff auf die Darwinistische Theorie erbrachte. Nun meine ich, dass zwischen

den Theorien von Darwin und Schumpeter eine eindeutige Verbindung besteht, denn beide stellen auf den Prozess der Entstehung und Entwicklung ab.

Bereits in seiner Habilitationsschrift (1909) an der Universität Wien untersucht Schumpeter insbesondere die Frage, wie die Volkswirtschaft nach einem Schock wieder zurück ins Gleichgewicht gelangen könne. Er stellt fest, dass die neoklassische Theorie keine Erklärung dafür geben kann, wodurch ein Gleichgewicht gestört wird und wodurch ökonomischer Wandel entsteht. Für Schumpeter bedeutet Evolution, dass die Volkswirtschaft sich nicht dauerhaft in einem Gleichgewicht befinden kann, sondern andauerndem Wandel und Neuerungen ausgesetzt ist. Er stellt eine Theorie auf, die die wirtschaftliche Entwicklung als andauernden Sturm schöpferischer Zerstörung darstellt, der zu immer größerer Leistungsfähigkeit führt. Bedingt wird dies durch innovative Neukombinationen der Ressourcen, die von den Pionier-Unternehmen erstellt werden. Innovationsaktivitäten sind für den endogenen Wandel in der Volkswirtschaft verantwortlich. Diese werden erzeugt durch eine besondere Art von Mensch, dem Pionier-Unternehmer, der eine besonders hohe Leistungsmotivation und Durchsetzungsfähigkeit hat.

Schumpeter schreibt: „Der typische Unternehmer fragt sich nicht, ob jede Anstrengung, der er sich unterzieht auch einen ausreichenden „Genußüberschuß“ verspricht. Wenig kümmert er sich um hedonische Früchte seiner Taten. Er schafft rastlos, weil er nicht anders kann, er lebt nicht dazu, um sich des Erworbenen genießend zu erfreuen. Tritt dieser Wunsch auf, so ist das Erlahmen und nicht eine Situation auf bisheriger Linie Vorbote des physischen Todes und nicht Erfüllung“.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass nach Schumpeter Unternehmer sein kein Beruf und keine Beschäftigung ist, sondern eine seltene Fähigkeit, neue Kombinationen durchsetzen zu können. Unternehmerische Tätigkeit ist per definitionem innovativ und kann als Ursache für ökonomisches Wachstum angesehen werden. Die Leistung des Unternehmers liegt nicht in der Schaffung neuer Ideen, sondern deren Durchsetzung. Heute sind diese Aussagen fast Allgemeingut in der Wissenschaft geworden, doch selbst Schumpeter wandte sich in den vierziger Jahren von seiner Theorie ab und gab sein Konzept des Pionier-Unternehmers auf.

1.2.5 Neuere Ansätze

Gartner

Er bezeichnet diejenigen Akteure als Unternehmer, die ein neues Unternehmen gründen. Entrepreneurship ist als Prozess der Unternehmensgründung zu verstehen, was neben der Entdeckung von Chancen eine weitere Phase unternehmerischen Prozesses betont. Somit sind Akteure, die ein Unternehmen kaufen oder erben, nach Gartner keine Entrepreneure.

Entrepreneurship kann aber auch über die ausgeführten Tätigkeiten definiert werden. Gartner vertritt die Auffassung, dass Entrepreneurship dann aufhört, wenn ein Unternehmen gegründet und eine Organisation aufgebaut ist. Die dann entstehenden Probleme sollten den wirtschaftswissenschaftlichen Teildisziplinen wie Organisation, Investitionsmanagement usw. vorbehalten bleiben.

Stevenson

Er prägte die als Harvard-Ansatz bekannte Definition von Entrepreneurship. Danach bedeutet Entrepreneurship die Verfolgung einer Chance ohne Berücksichtigung der zu diesem Zeitpunkt verfügbaren Ressourcen. Chance beinhaltet dabei einen angestrebten Zustand, aber auch den Glauben daran, dass dieser Zustand erreicht wird. Somit sind auch Manager, die in einem etablierten Unternehmen arbeiten, unter Umständen Entrepreneur. Die Definition impliziert, dass die Gründung eines Unternehmens kein konstitutives, sondern nur ein mögliches Merkmal von Entrepreneurship ist.

1.3 Definition nach Würth

Der Entrepreneur kann meiner Meinung nach nicht allein auf den Begriff des Selbständigen im eigenen Betrieb eingegrenzt werden, denn ein Entrepreneur ist auch, wer die eigenverantwortliche Tätigkeit in Führungspositionen großer Unternehmen und von Sozialinstitutionen übernimmt. Auch Parteien und Kirchen brauchen ihre Entrepreneur.

Der Entrepreneur ist bereit und hat den Mut, Verantwortung zu übernehmen. Entrepreneur ist nicht nur der Kaufmann, denn Entrepreneurship reicht weit über Umsatzmaximierung oder Pflege des Shareholder Values hinaus. Auch der Schulleiter, der Leiter einer Behinderteninstitution ist Entrepreneur, wenn er seiner Aufgabe mit Begeisterung, Freude und Durchsetzungskraft nachgeht und die Evaluation der Arbeitsergebnisse zeigt, dass die Befindlichkeit der Schüler und Behinderten weit überdurchschnittlich positiv sind.

Der Entrepreneur bringt exzellente Leistung hervor und begeistert durch Berechenbarkeit und Vorbild.

Der einfachste Ansatz auf die Frage nach Entrepreneurship dürfte sein: Die geistigen Wurzeln der Unternehmensführung, den philosophischen Hintergrund der Selbständigkeit, das emotionale Lustgefühl unternehmerischen Tuns so aufzuarbeiten und zu präsentieren, dass Unternehmensgründung und Selbständigkeit einer der schönsten Wege ist, Lebenserfüllung zu finden – dem gleichzustellen ist die Aufgabe, der Gleichmacherei der deutschen Gesellschaftspolitik der letzten 30 Jahre entgegenzuwirken. Wichtig ist: „Ärmel hochkrempeln und schaffen“.

Daher soll im Folgenden untersucht werden, wie das wirtschaftspolitische Umfeld auf Unternehmensgründungen wirkt.

2. Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen in Deutschland

Die wichtigsten Welthandelsnationen sind nach wie vor die USA, Japan und Deutschland, je nach Währungsparität hat Deutschland in vielen Jahren als Nummer 1 abgeschnitten. Beim Welthandel pro Bürger liegt Deutschland nach wie vor mit weitem Abstand vor USA und Japan auf Position Nr. 1, sieht man von den in absoluten Zahlen unwichtigen Stadtstaaten – Singapur und Hongkong – und einigen kleinen Ländern wie Belgien, Niederlanden und der Schweiz ab.

Deutschland wird als das typische Land mit ausgeprägtem Mittelstand apostrophiert – stimmt das?

Die Tatsachen sprechen folgende Sprache: Die Selbständigkeitsrate einschließlich mithelfender Familienangehöriger in Prozent der zivilen Erwerbstätigen beträgt 1998 in Deutschland 11,0, in Großbritannien und Nordirland dagegen 12,5, in Spanien gar 22,9 und in Italien 28,7. Im Vergleich dazu zeichnete sich 1970 bei der Selbständigenrate ein ganz anderes Bild ab. 1970 waren in Deutschland noch 16,9% der Erwerbstätigen selbständig, in Italien waren es 33,3% und in Spanien 36,0%. Der Trend ist also rückläufig gewesen. Nur im Vereinigten Königreich konnte eine Steigerung von 7,8% in 1970 auf 13,0% in 1997 verzeichnet werden.

Tatsache ist also, dass vordergründig die Selbständigenrate in Deutschland geringer ist als in anderen Ländern. Allerdings ist auch richtig, dass die Vermögensverteilung in Deutschland ausgewogener ist als in anderen Ländern, im europäischen Vergleich liegt Deutschland im Mittelfeld, in Portugal ist dagegen die Einkommensschere am größten. Hier erhalten 10% der Ärmsten nur 2,2% des Gesamteinkommens.

Einkommensverteilung im internationalen Vergleich

Land	Einkommen der Ärmsten	Einkommen der Reichsten
Dänemark	4,4	20,2
Holland	4,1	20,0
Frankreich	3,3	22,8
Luxemburg	3,1	23,6
Belgien	2,9	22,5
Deutschland	2,7	22,7
Österreich	2,7	22,8
Italien	2,4	22,9
EU Schnitt	2,6	24,0
Großbritannien	3,0	26,1
Irland	3,0	26,6
Spanien	2,5	24,9
Griechenland	2,2	26,3
Portugal	2,2	27,7

Ein Viertel des Gesamteinkommens entfällt demnach auf die reichsten zehn Prozent, weniger als drei Prozent entfällt auf die ärmsten zehn Prozent.

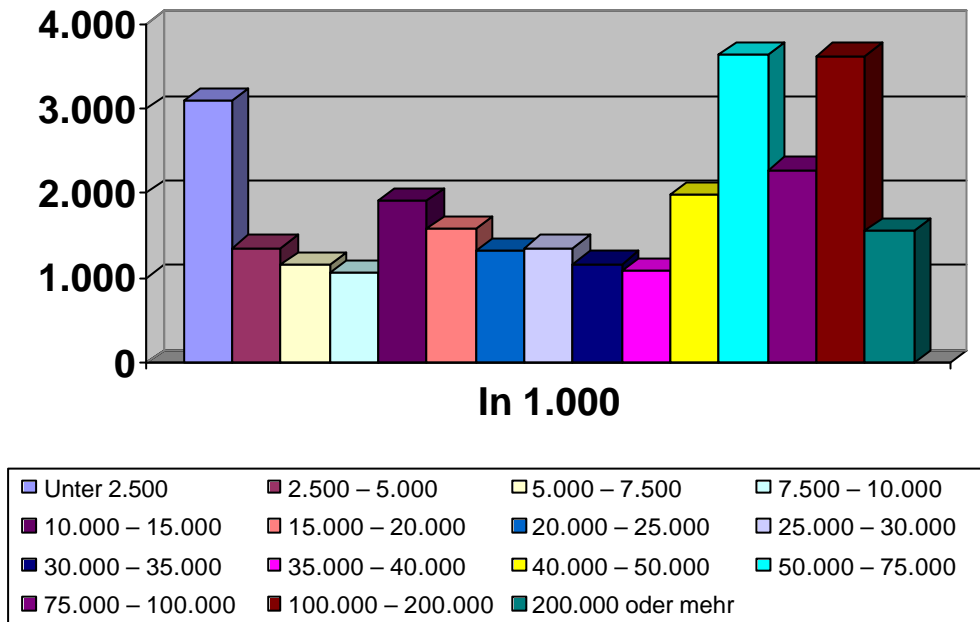
Vermögensverteilung:

1993 verfügten 97% aller 28,9 Mio. westdeutschen Haushalte über ein Geldvermögen. Für ein Zehntel von ihnen betrug es höchstens 4.000 DM, für die Hälfte blieb es unter 38.000 DM. Die reichsten 6% der westdeutschen Haushalte hatten finanzielle Rücklagen von mehr als 200.000 DM. Auf sie entfiel fast ein Drittel des erfassten Vermögensstocks in den alten Bundesländern.

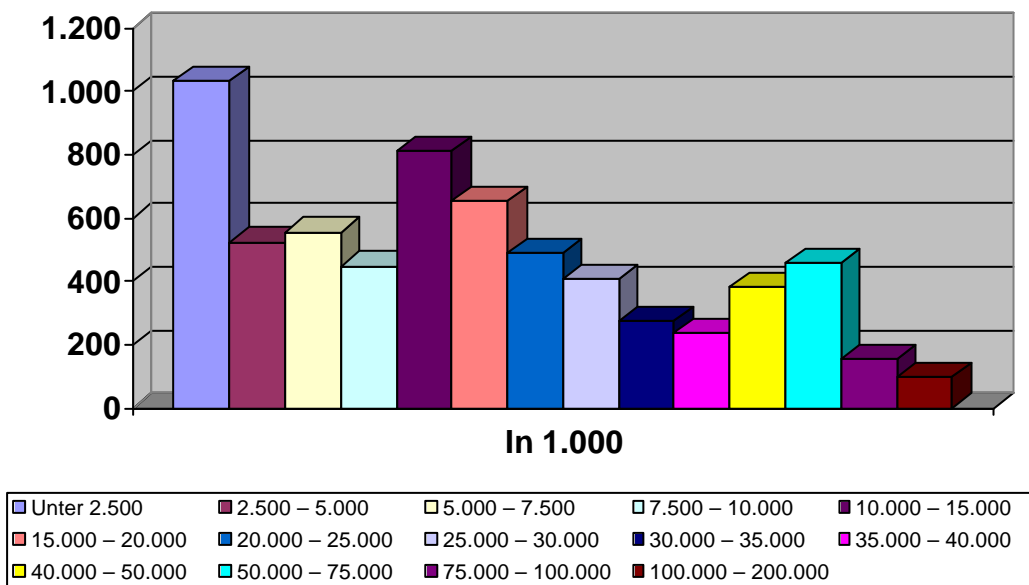
1989 waren 3% der westdeutschen Haushalte vermögenssteuerpflichtig. Ihr Vermögen überschritt die Veranlagungsgrenze von 70.000 DM je Haushaltsmitglied. Ein Zehntel der Steuerpflichtigen deklarierte ein Gesamtvermögen von max. 127.000 DM, die Hälfte ein Vermögen von bis zu 308.000 DM und 0,6% der Haushalte besaß ein Vermögen von mehr als 10 Mio. DM. Somit weist auch in Deutschland die Vermögensverteilung eine beträchtliche Disparität auf und diese nimmt seit geraumer

Zeit tendenziell zu. Die Reichen sind reicher geworden, da sie ihr Geldvermögen durch Vermögenserträge aufstocken konnten.

Graphische Darstellung der Schichtung der privaten Haushalte 1993 nach Höhe des Nettogeldvermögens Westdeutschland



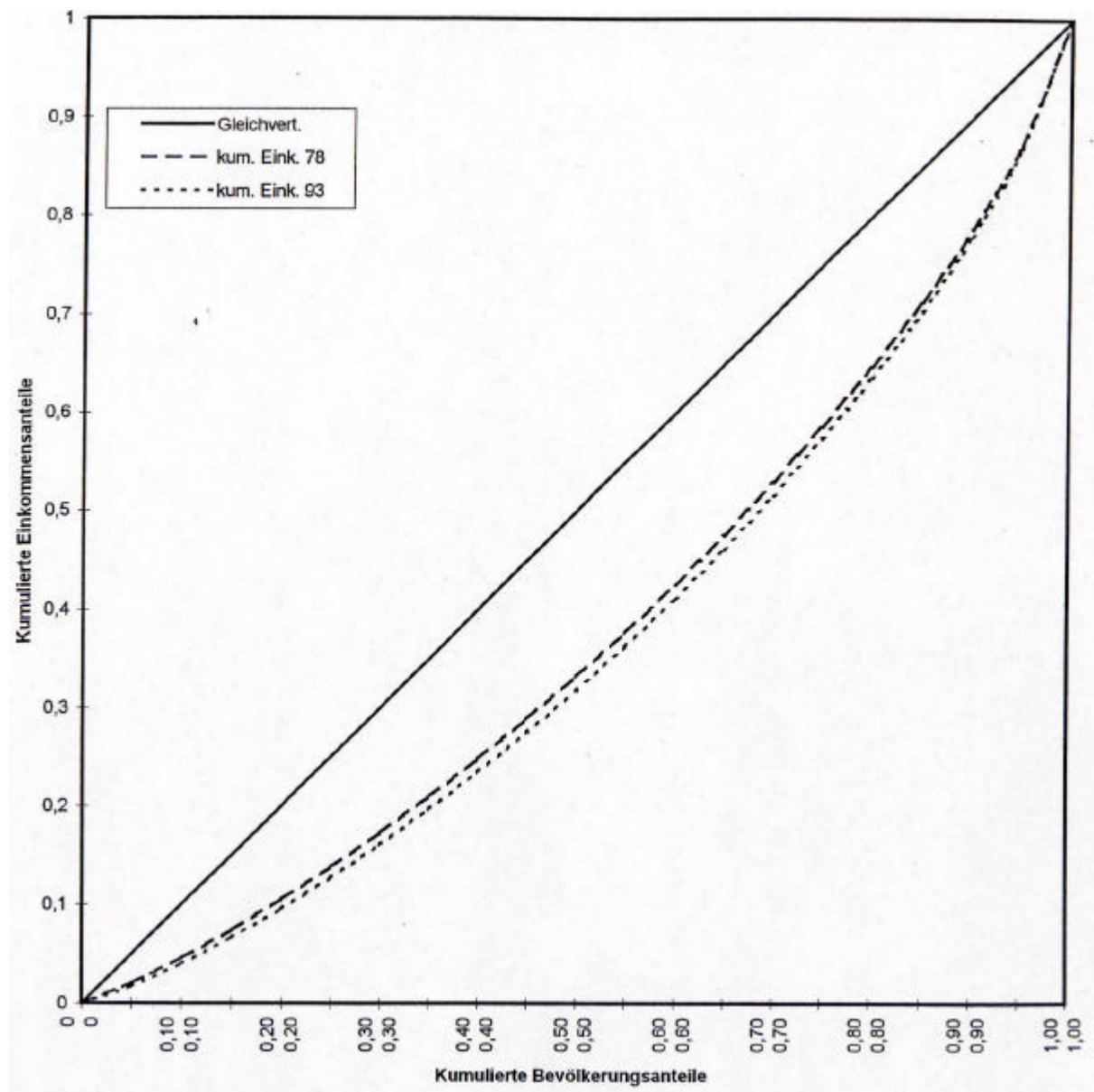
Graphische Darstellung der Schichtung der privaten Haushalte 1993 nach Höhe des Nettogeldvermögens Ostdeutschland



Einen Überblick über die Entwicklung des personellen Einkommens in Deutschland in den Jahren zwischen 1978 und 1993 ermöglicht die Darstellung der Lorenzkurve, auf die häufig bei der Messung der Einkommensverteilung zurückgegriffen wird. Auf der Abszisse werden die Einkommensbezieher von 0 bis 100%, mit der untersten Einkommensstufe beginnend, auf der Ordinate wird die jeweils dazugehörige Prozentzahl für das persönliche Einkommen abgetragen. Eine Gleichverteilung wird durch die Diagonale dargestellt. Die Lorenzkurve zeigt nun das Ausmaß der Ungleichverteilung.

Die 45°-Line beschreibt den theoretischen Fall absoluter Gleichverteilung als Referenzpunkt, wenn Bevölkerungs- und Einkommensanteil in jedem Punkt identisch sind. Der Ginikoeffizient wird als Maß für die Einkommensverteilung oder –konzentration benutzt. Er wird durch das Flächenverhältnis zwischen der empirischen und theoretischen Verteilungslinie zur gesamten Dreiecksfläche unter der 45°-Linie erfasst.

Lorenzkurven für 1978 und 1993, Westdeutschland



Wie aus der graphischen Darstellung der Lorenzkurve für 1978 und 1993 deutlich wird, ist die Ungleichverteilung des Einkommens in Deutschland erheblich, und sie ist zwischen den Untersuchungszeitpunkten nochmals gestiegen. Für Westdeutschland ergibt sich im gesamten Zeitraum ein Anstieg des Ginikoeffizienten, der sich zu Beginn der neunziger Jahre beschleunigt hat. In Ostdeutschland ist das Niveau der Ungleichverteilung geringer, was dadurch begründet ist, dass die DDR eine geringere Ungleichheit als die alte Bundesrepublik Deutschland hatte. Seit der Wiedervereinigung hat zwar die Verteilungsungleichheit auch in den neuen Bundesländern zugenommen, sie hat jedoch noch nicht das Niveau von Westdeutschland erreicht.

In den USA ist die Ungleichverteilung im Vermögen noch weitaus größer als in Deutschland und zwischen 1983 und 1989 nahm diese noch drastisch zu. 1989 hielten 1% der Haushalte 48% des gesamten Netto(finanz)vermögens. Teilt man die Bevölkerung in Quintile, das heißt in fünf gleich große Gruppen, wird die Ungleichheit noch deutlicher. Das oberste Quintil hielt 1989 in Amerika 94% des gesamten finanziellen Vermögens, das nächste Quintil fast den ganzen Rest. Referenzpunkt ist eine Gleichverteilung, d.h., jedes Quintil verfügt über ein Fünftel des Vermögens. Es wird ersichtlich, dass die Vermögensverteilung in USA sehr ungleich ist.

Verwendet man die Ginikoeffizienten als Maßzahl, so wird deutlich, dass zwischen 1983 und 1989 die Ungleichheit in der Vermögensverteilung noch anstieg. Der Ginikoeffizient stieg von 0,80 auf 0,84. Im Vergleich dazu stieg der Ginikoeffizient bezogen auf das Nettogeldvermögen in Deutschland zwischen 1983 und 1988 von 0,62 auf 0,63%. 1993 betrug er in Westdeutschland noch immer 0,63 und in Ostdeutschland 0,59.

Diese Zahlen zeigen, dass die Rede vom Mittelstand in Deutschland richtig ist, jedoch eher ein Ausdruck der schwierigen, ja fast unmöglichen Generierung von Eigenkapital darstellt.

Ein Beispiel dafür ist das Unternehmen Würth. Würth hat den Sprung zum Global Player geschafft, verdankt aber seine Dynamik, das überdurchschnittliche Umsatzwachstum und die hohe Profitabilität der Risikoverteilung über Branchen und Kontinente. Addiert man die 54 Geschäftsjahre der Würth-Gruppe auf, dann wurden 45,9 Prozent des konsolidierten Weltumsatzes in Deutschland erzielt, aber nur 19,1 Prozent des Eigenkapitals sind in Deutschland entstanden: Beweis, wie wirtschaftsfeindlich die Politik in Deutschland betrieben wurde. Die Eigenkapitalbildung ist in Deutschland gefährdet, die Generierung großer Vermögen erschwert.

Dabei hatte Ludwig Erhard mit seinen Kollegen Walter Eucken und Armin Müller-Armack aus der sogenannten Freiburger Schule eine ganz andere Vision von diesem Deutschland.

3. Gesellschaftspolitik in Deutschland seit 1945

Ludwig Erhard ist Vater der „Sozialen Marktwirtschaft“. Die wesentlichen Bestimmungen der Sozialen Marktwirtschaft sind im Leitsätze-gesetz folgendermaßen definiert:

- „Der Freigabe aus der Bewirtschaftung ist vor ihrer Beibehaltung der Vorzug zu geben.“
- „Der Freigabe der Preise ist vor der behördlichen Festsetzung der Vorzug zu geben.“
- „Soweit der Staat den Verkehr mit Waren und Leistungen nicht regelt, ist dem Grundsatz des Leistungswettbewerbs Geltung zu verschaffen. Bilden sich wirtschaftspolitische Monopole, so sind sie zu beseitigen und bis dahin staatlicher Aufsicht zu unterstellen.“

Die Primärziele in Erhards sozialer Marktwirtschaft lauten:

Wirtschaftliche Freiheit, soziale Sicherheit und Gerechtigkeit. Die Sozialordnung sollte keine Kompensation der negativen Auswirkungen kapitalistischer Systeme sein, sondern selbst Ausdruck des wirtschaftlichen Erfolges. Das höchste Ziel Erhards ist es, der geistigen, politischen und materiellen Freiheit des Staatsbürgers zum Durchbruch zu verhelfen und nicht die Vermehrung des materiellen Wohlstands und ein Maximum an sozialer Sicherheit zu gewährleisten.

Sekundärziele

Unter den Primärzielen liegen eine Stufe tiefer die wirtschaftspolitischen Sekundärziele: Geldwertstabilität, Vollbeschäftigung, Wachstum, Zahlungsbilanzausgleich und Verteilungsgerechtigkeit. Mit wirtschaftspolitischen Instrumenten/Mitteln sollen diese Primär- und Sekundärziele erreicht werden. Die Instrumente sind: Wettbewerbspolitik, Geld- und Finanzpolitik, Wachstumspolitik, Außenhandelspolitik, Sozialpolitik und die psychologische Wirtschaftsführung. Träger der Instrumente sind der Staat, die unabhängige Notenbank und die Verbände, wobei der Staat eine tragende Rolle inne hat. Er überwacht, dass das Grundrecht der wirtschaftenden Menschen auf Freiheit nicht durch private kollektive Bindungen und Vereinbarungen außer Kraft gesetzt wird.

Ziele der sozialen Marktwirtschaft:

- Gesellschaftspolitische Ziele: Selbstverwirklichung der Individuen, gesellschaftliche Harmonie.
- Wirtschaftspolitische Primärziele: Wirtschaftliche Freiheit, Soziale Sicherheit und Gerechtigkeit.
- Wirtschaftspolitische Sekundärziele: Geldwertstabilität, Vollbeschäftigung, Wachstum, Zahlungsbilanzausgleich, Verteilungsgerechtigkeit.

Instrumente zur Zielerreichung:

- Wettbewerbspolitik,
- Geld- und Finanzpolitik,
- Wachstumspolitik,
- Außenhandelspolitik,
- Sozialpolitik,
- psychologische Wirtschaftsführung.

Ludwig Erhard brachte also zum Ausdruck, dass er den Schwachen, den Kranken, den Alten, den schuldlos Arbeitslosen das soziale Netz geben wollte, um zu verhindern, dass in Deutschland Menschen hungern, frieren oder ohne medizinische Versorgung bleiben.

Verfolgt man die Geschichte der Bundesrepublik Deutschland seit 1949, dann wird deutlich, dass die Sozialfanatiker aller Parteien diese Thesen von Ludwig Erhard bis zum Exzess pervertiert haben und zum Zweck des Stimmenfangs den Bürgern immer neue finanzielle Geschenke machten, ohne Rücksicht auf die Finanzierbarkeit.

Erhard schreibt:

„Soziale Marktwirtschaft soll besagen, dass der Staat nicht nur die Aufgabe, sondern sogar die Verpflichtung hat, der Wirtschaft bestimmte, politisch gewollte Maximen zu setzen und das weitgespannte Instrumentarium der Wirtschaftspolitik so zu handhaben, dass die freien Entscheidungen der wirtschaftenden Menschen aller Kategorien gleichwohl zu dem gewollten Effekt hinführen. Die soziale Marktwirtschaft beruht auf den Grundsätzen der Freiheit und der Ordnung, die, soll Harmonie herrschen,... ein untrennbares Ganzes bilden; denn wo Freiheit ohne eine fest gefügte Ordnung obwaltet, droht sie ins Chaotische zu entarten, und wo Ordnung ohne Freiheit bestehen soll, führt sie nur allzu leicht zu brutalem Zwang.“

In der Zeit des Wirtschaftswunders nach dem 2. Weltkrieg war die Finanzierung der Steuergeschenke problemlos, weil das geradezu fantastische Wirtschaftswachstum fast unerschöpfliche Milliardensummen in die Kassen von Bund, Ländern und Gemeinden spülte.

Hinzu kam, dass die Regierungen eigentlich notwendige Rückstellungen für Pensionsansprüche der Beamtenschaft unterließen und sogar in der Zeit von 1970 bis 1975 aus den Rentenkassen vordergründig überschüssiges Geld in den Normaletat überführten. Im Jahr 1998 beträgt dagegen der Bundeszuschuss in die Rentenkasse nach den vorläufigen Berechnungen des Verbands Deutscher Rententräger für ganz Deutschland 82,803 Mrd. DM. Davon entfallen 18,186 Mrd. auf die neuen und 64,122 Mrd. auf die alten Bundesländer. Hinzu kommt noch, dass bisher bei der durchschnittlichen Berechnung der Rentendauer von 16 Jahren ausgegangen wurde. Diese Zahl dürfte kontinuierlich auf 20 steigen, was zur Folge hat, dass die Zahl der Rentner drastisch ansteigt. Somit kämen schon 2010 auf 100 Personen im Erwerbsalter nicht mehr 44, sondern 48 Senioren. Dies hätte natürlich stark steigende Beitragssätze zur Folge, man geht davon aus, dass beim bestehenden Rentensystem im Jahre 2035 der Beitragssatz 34,4% betragen würde. Eine katastrophale Entwicklung für den Standort Deutschland.

Diese düsteren Prognosen werden auch durch die Veröffentlichungen zur Bevölkerungsentwicklung 2000 nicht gemindert. Das statistische Bundesamt prognostiziert, dass in Deutschland heute 82 Mio. Einwohner leben, in 50 Jahren wird sich diese Zahl auf 67 Mio. bzw. 70 Mio. reduzieren. Zu diesem Rückgang kommt noch eine Verschiebung in den Altersklassen hinzu. Stellen die heute 60-Jährigen 23% der Bevölkerung dar, so wird diese Zahl im Jahr 2050 auf 35,8% steigen. 1950 machten die damals 60-Jährigen nur 14,6% der Bevölkerung aus. Der Anteil der unter 20-jährigen Menschen nimmt dagegen stark ab. Sind heute noch 21,3% der Bevölkerung unter 20 Jahre, so werden es im Jahre 2050 nur noch 16,3% sein, 1950 waren es dagegen 30,4%.

Bis zum Jahr 2005 steht die Bundesregierung – egal welche Partei sie bildet – vor dem vollständigen Chaos: Die Überalterung im Beamtenapparat führt innerhalb der nächsten fünf Jahre zu einer weit überdurchschnittlichen Pensionierungsrate, wodurch die Personalausgaben der öffentlichen Hände für Gehälter der aktiven Beamtenschaft und Mitarbeiter plus der enorm steigenden Beamtenrenten nicht mehr finanzierbar sein werden. Die Beamtenversorgung stieg von 1970 bis 1998 von 6,18 Mrd. DM auf 34,49 Mrd. DM an. Für das Jahr 2008 wird eine Zahl von 60,08 Mrd. DM erwartet.

Die Finanzminister haben sich in der Zeit seit 1995 durch den Verkauf von Bundesvermögen, wie Telekom usw., über die Runden gerettet. In Bälde wird aber das fungible Vermögen des Bundes erschöpft sein – was dann? Die riesigen Soziallasten der öffentlichen Hände so wie die übernatürlich hohe und geradezu pervertierte Sozialkostenlast auf Löhne und Gehälter führt beim Steuerbürger zur Steuerverweigerung: Seriöse Schätzungen gehen davon aus, dass 15 % des deutschen Bruttosozialprodukts außerhalb jeder Statistik ablaufen, ein gewaltiger Umsatz von 560 Mrd. DM.

In genau diese Kerbe schlägt auch das Urteil des Bundesverfassungsgerichtes vom 22. Juni 1995, das im so genannten Halbteilungsgrundsatz postuliert, dass es rechtswidrig ist, wenn dem Steuerbürger mehr als 50 % seines Einkommens wegbesteuert werden. Betrachtet man nun die Einkommensteuersätze 1998 im internationalen Vergleich, wird deutlich, dass Deutschland vor Spanien und Frankreich klar die höchsten Steuersätze aufweist, wobei natürlich die Steuerbemessungsgrundlage nicht aus der Betrachtung ausgeschlossen bleiben sollte.

Einkommensteuersätze im internationalen Vergleich 1998

Deutschland	53,0%	120.042
USA	45,4%	468.962
Großbritannien	40,0%	80.227
Frankreich	54,0%	86.871
Spanien	56,0%	124.136
Italien	46,0%	137.039

Bei den Körperschaftssteuern liegt Deutschland mit den Spitzensteuersätzen von 45% zuzüglich Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag auf dem zweiten Platz nach USA mit 46,5%.* Das beste Investitionsklima findet man derzeit in Schweden, wo die Steuerlast einer Kapitalgesellschaft auf 28,0% gesenkt wurde. Dies hat natürlich auch Auswirkungen auf die Direktinvestitionen. So sind in Deutschland seit 1985 bis 1997 249,7 Mrd. Dollar als Direktinvestitionen ins Ausland abgeflossen, jedoch nur 31,6 Mrd. Dollar sind aus dem Ausland zugeflossen. In den USA dagegen sind im gleichen Zeitraum 627,2 Mrd. Dollar abgeflossen und 679,9 Mrd. Dollar zugeflossen. Eine ähnlich schlechte Bilanz aus den Kapitalzu- und -abflüssen wie in Deutschland ergibt sich sonst nur noch in Japan, wo ebenfalls die Abflüsse sehr viel höher ausfallen als die Zuflüsse. Sicherlich ein Indiz dafür, dass der Standort Deutschland für Ausländer, aufgrund der Soziallasten und der Steuerabgaben, unattraktiv ist.

Die Gesellschaftspolitik, die vorher gezeigten Sachverhalte dokumentieren, dass der Gedanke der sozialen Marktwirtschaft zur sozialistischen Marktwirtschaft pervertiert wurde, letztere ist schon heute nicht mehr bezahlbar, in der Zukunft noch viel

weniger. Die Auswirkungen dieser „steuerlichen und sozialen finanziellen Umverteilung“ hat ihre Spuren natürlich auch in der Mentalität der Bürger hinterlassen. Die „Gleichmacherei“ vermeidet zwar Lebenszustände unter der Armutsgrenze weitgehend, die exzessive Subsidiarität führt aber bei den Bürgern auch zu Wohlleben nach dem Motto: „Der Staat wird's schon richten, die haben ja für alles und jedes einen Hilfs- und Sozialtopf“.

Diese Gleichmacherei lässt sich sehr deutlich am Beispiel der Abschaffung der Dorfschulen in den 60er- und 70er-Jahren ablesen. Die Dorfschule hatte an sich gute Ausbildungsergebnisse, das Problem war nur, dass, wenn ein Lehrer eine Niete war, die Schüler in dieser Kleinschule mit schlechten Karten ins Leben entlassen wurden. Dort, wo der Lehrer motiviert und eben im wahren Wortsinn ein Entrepreneur war, einer der bereit war, Verantwortung zu übernehmen, den Schülern ein tolles Basiswissen mitzugeben, diese Grundschüler mit überdurchschnittlichen Voraussetzungen in die Realschule oder ins Gymnasium weitergeführt wurden. Von 100 Dorfschulen funktionierten sicher 95 exzellent, um der 5 % negativer Ausbildung willen hat man dann die Dorfschulen eingestampft und landauf, landab die Schulzentren eingerichtet: An kalten, dunklen Wintermorgen dann quellen die ABC-Schützen und die Zweitklässler trist aus übervollen Omnibussen in die seelenlosen und eiskalten Schulzentren hinein, die Vermassung und Gleichmachung der späteren Bürger beginnt schon hier.

Vergleicht man die Erfolgsrate von Zwergschule und Schulzentrum, schneidet die Dorfschule bei der nackten Wissensvermittlung mit Sicherheit nicht schlechter ab als das vermasste Schulzentrum! Für die Entwicklung des demokratisch selbstbestimmten Bürgers bringt jedoch das Schulzentrum beachtliche Nachteile gegenüber der Selbständigkeit fördernden Dorfschule.

Dieses Problem ist beispielsweise hier in Baden-Württemberg auch erkannt worden, landauf, landab werden in den Städten und Dörfern Kleinschulen von der ersten bis zur vierten Klasse aufgebaut, mit außergewöhnlichen Erfolgen.

Beispiel: Reinhold-Würth-Schule Künzelsau-Gaisbach, Grundschule von der ersten bis zur vierten Klasse. Die momentane Schulleiterin wird von den Direktoren von Realschule und Gymnasium angerufen mit der Bitte, mit der Ausbildung doch langsam zu tun, die Schüler aus Gaisbach würden sich in der ersten Klasse Realschule oder Gymnasium elend langweilen.

4. Lösungsansätze für Deutschland

Die hier gegebene Einschätzung mag etwas überzeichnen, dass aber Handlungsbedarf zu mehr Selbständigkeit besteht, ist unzweifelhaft. Als erfreulich empfinde ich, dass diese Zielsetzung auch von Landes- und Bundesbehörden anerkannt und aufgegriffen wird, sollen doch nach einer Mitteilung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Forschung zur Förderung von Unternehmensgründungen in Deutschland 30 Lehrstühle für Entrepreneurship an Universitäten und Fachhochschulen geschaffen werden. Zusätzlich gibt es eine Fülle von Gründungsinitiativen und Programmen von Landesregierungen, Industrie- und Handelskammern und Privaten. Die staatliche Administration erkennt, dass in der Gesellschaftspolitik ein Umsteuern auf Eigenverantwortung des Bürgers und

Zurücknahme des staatlichen Interventionismus in allen Lebensbereichen notwendig und hilfreich ist.

So schreiben Blair und Schröder in ihrem Thesenpapier vom Juni 1999:

„Die Steuerungsfunktion von Märkten muss durch die Politik ergänzt und verbessert, nicht aber behindert werden. Wir unterstützen eine Marktwirtschaft, nicht aber eine Marktgesellschaft.“

„Die Ansicht, dass der Staat schädliches Marktversagen korrigieren müsse, führte allzuoft zur überproportionalen Ausweitung von Verwaltung und Bürokratie im Rahmen sozialdemokratischer Politik. Wir haben Werte, die den Bürgern wichtig sind – wie persönliche Leistung und Erfolg, Unternehmergeist, Eigenverantwortung und Gemeinsinn – zu häufig zurückgestellt hinter universelles Sicherungsstreben.“

„Die Fähigkeit der nationalen Politik zur Feinsteuerung der Wirtschaft hinsichtlich der Schaffung von Wachstum und Arbeitsplätzen wurde über-, die Bedeutung des Einzelnen und der Wirtschaft bei der Schaffung von Wohlstand unterschätzt. Die Schwächen der Märkte wurden über-, ihre Stärken unterschätzt.“

„Wenn die neue Politik gelingen soll, muss sie eine Aufbruchstimmung und einen neuen Unternehmergeist auf allen Ebenen der Gesellschaft fördern. Dies erfordert:

- Kompetente und gut ausgebildete Arbeitnehmer, die willens und bereit sind, neue Verantwortung zu übernehmen.
- Ein Sozialsystem, das Initiative und Kreativität fördert und neue Spielräume öffnet.
- Ein positives Klima für unternehmerische Selbständigkeit und Initiative. Kleine Unternehmen müssen leichter zu gründen sein und überlebensfähiger werden.
- Wir wollen eine Gesellschaft, die erfolgreiche Unternehmer ebenso positiv bestätigt wie erfolgreiche Künstler und Fußballspieler und die Kreativität in allen Lebensbereichen zu schätzen weiß.“

Aus diesen Zitaten wird deutlich, dass dieser moderne sozialliberale Politikansatz von Blair und Schröder nur noch wenig gemein hat mit den sozialistischen Thesen von Karl Marx, Friedrich Engels, Rosa Luxemburg, Sarah Wagenknecht oder selbst mit jenen der heutigen DGB-Führung, zieht er doch Fazit aus dem Untergang des kommunistischen Sozialismus wie auch aus jenem des Sozialismus schwedischer Prägung.