

Volkswirtschaftliche Schriften

Heft 508

Gesellschaftliche Innovation als unternehmerischer Prozeß

Ein Beitrag zur Theorie des kollektiven Handelns

Von

Stephan Kuhnert



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-50200-4>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 14:00:56

FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

STEPHAN KUHNERT

Gesellschaftliche Innovation
als unternehmerischer Prozeß

Volkswirtschaftliche Schriften

Begründet von Prof. Dr. Dr. h. c. J. Broermann †

Heft 508

Gesellschaftliche Innovation als unternehmerischer Prozeß

Ein Beitrag zur Theorie des kollektiven Handelns

Von

Stephan Kuhnert



Duncker & Humblot · Berlin

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-50200-4>

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-12-20 14:00:56

FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Gedruckt mit Unterstützung der Deutschen Forschungsgemeinschaft

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Kuhnert, Stephan:

Gesellschaftliche Innovation als unternehmerischer Prozeß :
ein Beitrag zur Theorie des kollektiven Handelns / Stephan Kuhnert. –
Berlin : Duncker und Humblot, 2000

(Volkswirtschaftliche Schriften ; H. 508)

Zugl.: Marburg, Univ., Diss., 1999

ISBN 3-428-10200-2

D 4

Alle Rechte vorbehalten

© 2000 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fremddatenübernahme und Druck:

Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 0505-9372

ISBN 3-428-10200-2

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

Geleitwort

Die Botschaft dieser Studie besteht darin, eine Aussage ins Bewußtsein rücken zu wollen, deren wissenschaftliche Konsequenz oft unterschätzt wird: Menschen sind Träger der Geschichte. Menschen leben jedoch in Gesellschaften, in denen institutionelle Arrangements Handlungschancen und Handlungsbeschränkungen vergeben. Für die modernen Gesellschaften der westlichen Welt wird zumeist unterstellt, daß sie für wohlstandssteigernde institutionelle Innovationen offen seien. Wer aber initiiert diese? Ist jeder in der Lage, die Entwicklung von Institutionen anzustoßen, zu beeinflussen? Was wiederum veranlaßt und befähigt Menschen dazu, der geschichtlichen Entwicklung durch ihre Kreativität eine veränderte Richtung zu geben? Und – welche Voraussetzungen müssen gegeben sein, damit aus solchen Entscheidungen, deren Folgen wegen ihrer Neuartigkeit der unaufhebbaren Restriktion der Ungewißheit unterliegen, eine „gute“ Ordnung resultiert?

Mit dem Begriff des „Sozialen Unternehmers“ wirbt Kuhnert für die Denkfigur eines „handelnden Menschen,“ der Neues schafft, der Welt etwas hinzufügt, weil es ihm gelingt, für dieses Neue gesellschaftliche Zustimmung zu mobilisieren. Herausgefordert wird eine These aus Mancur Olsons „Logik des kollektiven Handelns“, die in den Wirtschaftswissenschaften großes Aufsehen erregt hat. Diese These besagt, man könne nicht davon ausgehen, daß Menschen mit gemeinsamen Interessen an Veränderungen sich organisieren würden, um diesen Interessen aktiv nachzugehen und ihnen gesellschaftlich Ausdruck und Gewicht zu verleihen. Olson meint, wenn es sich nicht um eine ziemlich kleine Gruppe handele oder wenn nicht *Zwang oder irgendeine spezielle Maßnahme* angewandt werde, würden rationale, nach ihrem eigenen Interesse handelnde Individuen nicht tätig werden, um ihren gemeinschaftlichen Interessen eine organisatorische Struktur zu geben. Schließlich seien wenig Anreize gegeben, Beiträge für die Erstellung eines gemeinschaftlichen Gutes zu leisten, wenn nach dessen Bereitstellung ohnehin niemand von dessen Nutzung ausgeschlossen werden könne. Solche Güter werden bekanntlich oft als Kollektivgüter bezeichnet. Viele bedeutsame gesellschaftliche Gruppen verfügten weder über die für eine effektive Interessenorganisation notwendigen besonderen Anreize noch die dazu erforderlichen kleinen Mitgliederzahlen. In der Literatur galt diese Einschätzung Olsons rasch als Rechtfertigung für den Einsatz des „Leviathans“ als einzige möglichem Akteur – als Rechtfertigung für ein Plädoyer, den Staat als mutmaßlich dynamischen Unternehmer zur Schaffung von Institutionen zu legitimieren.

Die Kritik an dieser These bestimmt die zentrale Stoßrichtung dieser Arbeit. Die Behauptung vom staatlichen als dem einzigen möglichen Weg erscheint dem Verfas-

ser ebenso als wissenschaftliche Provokation wie deren gleichfalls immer wieder von anderer Seite favorisierte Gegenthese einer durchgängigen Privatisierung. Gibt es jedoch eine handlungstheoretisch sinnvoll zu begründende Alternative jenseits dieser Extreme? Sind überhaupt gesellschaftliche Potentiale zur Schaffung neuer institutioneller Arrangements denkmöglich, deren Aktivierung in jenen Fällen erfolgversprechender sein mag als die staatliche Regulierung, wenn der Markt – aus welchen Gründen auch immer – als Regelungssystem ausfällt?

Der Verfasser glaubt, viele empirische Belege heranziehen zu können, wenn er als Lösungsalternative auf die Fähigkeit von Menschen zur Selbstorganisation und Selbstverwaltung setzt. Deshalb entscheidet er sich dafür, in einem handlungstheoretischen Ansatz ein Menschenbild zu präsentieren, das sich um die Fähigkeit zur Selbstorganisation zentriert. Vornehmlich ist damit die menschliche Begabung gemeint, in wechselseitiger Abstimmung mit anderen zu Arrangements zu gelangen, die für alle Beteiligten gleichermaßen Vorteile begründen. Die Institution des Tausches dient dabei als Orientierungsmaßstab, weil hier die Freiwilligkeit des Handelns, eben Handlungsfreiheit, und die Berücksichtigung der individuellen Interessen bei der Schaffung von Handlungsordnungen als grundlegende Annahmen vorliegen müssen. Schon früh merkt der Verfasser an, daß es um eine Aufwertung kooperativer Handlungssysteme geht. Deren spontane Entstehung und Anwendung lasse sich durch eine bewußt föderale Gestaltung menschlichen Zusammenlebens entscheidend fördern. Wohlstandssteigernde Effekte seien dann nicht zuletzt deshalb zu erwarten, weil in einer „polyzentrischen Ordnung“ die erfolgreiche Durchsetzung institutioneller Innovationen durch „Soziale Pionierunternehmer“ weitere potentielle Neuerer zur Nachahmung einer solchen Verhaltensstrategie anrege.

In den Arbeiten von Elinor und Vincent Ostrom entdeckt der Verfasser den Begriff des „public entrepreneur.“ Das Konzept der „public entrepreneurship“ will darauf aufmerksam machen, daß es auch im Bereich der Bereitstellung neuer institutioneller Arrangements mit Kollektivcharakter Initiativpotentiale gibt, durch die gesellschaftlich nützliche Regelungen eingeführt werden können, ohne daß eine Intervention des Staates notwendig wäre. Durch die Schaffung eines Systems von Verträgen und Vereinbarungen, selbst durch stillschweigende Absprachen könne es zu einer privat nützlichen Inanspruchnahme gemeinsam bereitgestellter Kollektivgüter kommen. Wichtig ist, daß diese Inanspruchnahme dem Postulat der „sustainability,“ der nachhaltigen Bewahrung der produktiven Kapazität dieses Gemeingutes, genügt. Besonders betont wird hier, daß die Aufrechterhaltung der Vermögensbestände einer Volkswirtschaft grundsätzlich Kollektivgutcharakter besitzt: Sie diene schließlich dem gemeinsamen Interesse aller Bürger und der Gesellschaft. Das werde viel zu oft in der politischen Debatte übersehen.

Kuhnert diskutiert den Begriff des „public entrepreneur“ im Kontext ähnlich angelegter Unternehmerbegriffe. Dabei geht es ihm vor allem um die Betonung des „dynamischen“ unternehmerischen Elements im Schumpeterschen Sinne und dessen Ausrichtung auf gesellschaftliche Neuerungen. Der Verfasser erörtert die zen-

tralen Merkmale gesellschaftlicher Rahmenbedingungen und damit die Ordnungen, die dem Prozeß der institutionellen Innovation förderlich sind. Es gelingt ihm, Ideen miteinander zu verknüpfen, die von bedeutenden Autoren wie James Buchanan, Michael Polanyi und Vincent Ostrom in unterschiedlichen Kontexten entwickelt worden sind.

In der Zusammenschau von „Leitbild, Vision und Imagination“ spricht der Verfasser von der ordnungsstiftenden Fähigkeit des Menschen, den „Ungewißheits- und Möglichkeitsraum“ mit gedachten Alternativen zu füllen, die auf Wertesysteme rekurrieren. „Kollektives Handeln“ sei nicht zuletzt auf die gemeinsame Verwirklichung eines Leitbildes durch Soziale Unternehmer zu beziehen. Zentrale Elemente der Denkstruktur der Österreichischen Schule bestimmen sein Plädoyer für die Beachtung der Bedeutung von Imagination als auslösendem Moment kreativer Prozesse. Zu Recht erinnert der Verfasser daran, daß die Schottische Moralphilosophie Imagination als Schlüsselbegriff ihrer Handlungstheorie betrachtete. Betont wird die nur dem Menschen vorbehaltene Fähigkeit, Zukunft in geistigen Bildern vorzuzeichnen, in Ordnungen zu denken und damit den institutionellen Evolutionsprozeß, auf den die menschliche Vision abzielt, in Gang zu setzen.

Diese Argumentation vertieft der Verfasser vor dem Hintergrund der wissenschaftlichen Systeme von Joseph Schumpeter und Max Weber: Durch charismatische Führerschaft würden in Wirtschaft und Gesellschaft strukturverändernde Prozesse koordiniert und neue Lebensmuster kreiert. Gewiß mögen damit Gefahrenpotentiale verbunden sein. Diese zu minimieren, könne jedoch eher gelingen, wenn durch die Schaffung eines geeigneten Regelwerks eine breite Partizipation der gesellschaftlichen Basis über dezentrale Kontrollgremien ermöglicht wird.

Das Verdienst dieser Arbeit besteht darin, in einer konsequent handlungstheoretischen Argumentation den Menschen als Träger der Geschichte wiederentdeckt zu haben. Es gelingt Kuhnert, Denkmuster zu entwickeln, die einer realitätsnahen, evolutionsökonomischen Argumentation dienlich sind. Kurzum: Es geht um eine interessante *konzeptionelle Neuorientierung*.

Marburg, im Februar 2000

Hans-Günter Krüsselberg

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand in den Jahren 1996 bis 1999 an der Philipps-Universität Marburg, an der Indiana University, Bloomington, USA, und der Michigan State University, East Lansing, USA. Im Juni 1999 wurde sie als Dissertation vom Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Philipps-Universität Marburg angenommen.

Ein Vorhaben dieser Dauer und dieses Umfangs hätte nicht ohne die großzügige Unterstützung all jener fertiggestellt werden können, die an den Erfolg des Projektes geglaubt haben. An erster Stelle möchte ich meinen Eltern danken. Sie haben meine Ausbildung durch alle Höhen und Tiefen hindurch in jeder erdenklichen Weise gefördert.

Die Fundamente meines volkswirtschaftlichen Verständnisses verdanke ich Professor Dr. Hans-Günter Krüsselberg und seiner interdisziplinär angelegten Lehre. Seine Offenheit und sein stetiges Streben, scheinbar unverbundene Theorien zu einem schlüssigen Gesamtbild zu verbinden, sind auch für meine eigene Arbeit wegweisend geworden. Alle im Zusammenhang mit der vorliegenden Arbeit stehenden Forschungsprojekte hat er tatkräftig unterstützt.

Professor Dr. Wilhelm Meyer hat mich stets ermuntert, mit kritischem Blick hinter die Fassaden ökonomischer Theoriegebäude zu sehen. Ihm verdanke ich mein Interesse an der ökonomischen Erforschung des menschlichen Verhaltens.

Ich danke Professor Elinor und Professor Vincent Ostrom von der Indiana University für die Möglichkeit, ein akademisches Jahr am Workshop in Political Theory and Policy Analysis zu forschen. Viele in dieser Arbeit enthaltenen Ideen entstanden unter den einzigartigen Arbeitsbedingungen ihres Instituts. Besonders die zahlreichen Diskussionen mit Vincent Ostrom sind für mich in fachlicher und persönlicher Hinsicht von unvergänglichem Wert.

Professor Michael Mintrom hat mich durch seinen wissenschaftlichen Pioniergeist und Optimismus während meines einjährigen Aufenthalts am Department of Political Science der Michigan State University dazu ermutigt, das Phänomen der politischen Innovation immer wieder unter neuen Gesichtspunkten zu durchleuchten. Seinem Engagement ist es zu verdanken, daß mein Forschungsaufenthalt in den USA realisiert werden konnte.

Mein ganz besonderer Dank gilt meinem Freund Dr. Stefan Kaletsch, der das Potential meiner Arbeit als erster erkannte und sich über Jahre hinweg für seine Realisierung einsetzte. Er weckte mein Interesse an der Unternehmertheorie und

ermutigte mich zur Wahl des behandelten Themas. Seine Freude am unkonventionellen Gedanken und der Überwindung geistiger Beharrungstendenzen ist mir während meiner gesamten wissenschaftlichen Arbeit Stütze und Motivation gewesen.

Bedanken möchte ich mich ebenso bei Jose Pesteguia, Frank Maier-Rigaud, Shannon Siegel und Kirsten Zillmer für zahlreiche Anregungen und Hilfen bei der Fertigstellung des Manuskripts.

Die Friedrich-Naumann-Stiftung hat die Arbeit mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung gefördert. Der Druck der Arbeit wurde von der Deutschen Forschungsgemeinschaft unterstützt.

Berlin, im März 2000

Stephan Kuhnert

Inhaltsverzeichnis

I. Einleitung: Sozialer Wandel und unternehmerische Initiative	15
II. Der Soziale Unternehmer als integraler Bestandteil einer dynamischen Institutionentheorie	25
1. Politische Privatinitiative und dezentrale Institutionenschöpfung	25
a) Theoretische Gehversuche des Sozialen Unternehmers	25
b) Wider die These der Logik im Scheitern des kollektiven Handelns	29
2. Aktionsebenen, Strategien und Handlungsoptionen des Sozialen Unternehmers	31
a) Regelsysteme als sekundäre Kollektivgüter	31
b) Die drei Ansatzebenen der sozialen Innovation	32
3. Ergebnis	36
III. Der Politische Unternehmer der neoklassischen Theorie des kollektiven Handelns	37
1. Kollektives Handeln ohne Handlungsoptionen: Das fehlende Element im Ansatz Mancur Olsons	38
a) Das Grundproblem	38
b) Soziales Unternehmertum in Olsons Kleingruppen	41
c) Menschenbild und Rationalitätskonzept bei Olson	44
2. Versuch und Irrtum in der Theorie des Politischen Unternehmers	50
a) Der Politische Unternehmer als Wählerstimmenmaximierer	50
b) Salisburys „Exchange Theory of Interest Groups“	53
c) Die Vermengung neoklassischer und Schumpeterscher Ökonomik bei Frohlich und Oppenheimer	55
3. Olsons Eintreten für den Politischen Unternehmer	57
4. Ergebnis	58

IV. Der Prozeß der institutionellen Innovation und die Ordnung des Sozialen Unternehmertums	60
1. Die Evolution von Institutionen durch spontane Ordnungen	62
a) Spontaneität und Polyzentrität bei Polanyi	62
b) Hayeks Konzept der kulturellen Evolution	64
c) Der soziale Innovator bei Hayek: Regelbrecher und Konformist zugleich ...	65
2. Institutioneller Wandel durch „Human Artisanship“	67
a) Vorstellungsvermögen und institutionelles Design	67
b) Der Einfluß von Ideen auf das Handeln	69
c) Die Implementierung institutioneller Designkonzepte als Soziales Unternehmertum	70
3. Sind spontane Ordnung und „Human Artisanship“ kompatibel?	71
a) Unterschiede zwischen Spontaneität und Polyzentrität	72
b) Piecemeal Engineering und zielgerichtetes Handeln	73
4. Der Prozeß der institutionellen Entwicklung als Ergebnis der interdependenten Innovationsaktivität Sozialer Unternehmer	76
a) Treten auch Soziale Unternehmer scharenweise auf?	76
b) Institutionelle Entwicklung in dynamischen Ungleichgewichten	77
5. Ergebnis	78
V. Leitbild, Vision und Imagination	80
1. Das menschliche Vorstellungsvermögen als Handlungsvoraussetzung	80
a) Imagination in der schottischen Moralphilosophie	81
b) Die Schaffung der Zukunft in geistigen Bildern	82
c) Freiheit und Möglichkeitsraum	85
2. Dynamische Kollektivguttheorie als Politische Ökonomik	87
a) Die Rolle von Leitbildern als ordnungsstiftender Instanz	87
b) Vom Leitbild zur Ordnung	88
3. Ergebnis	90

Inhaltsverzeichnis	13
VI. Triebkräfte und Grundmotive im institutionellen Innovationsprozeß	91
1. Unternehmerische Motive in Wirtschaft und Politik	92
a) Der unternehmerische Antrieb in der Sicht Schumpeters	92
b) Werte, Führerschaft und Charisma in der Gesellschaft: Max Webers Sicht des Innovators	102
2. Die Grundmotivation des Sozialen Unternehmers	109
a) Macht als Handlungspotential	109
b) Die Sonderrolle des Humanvermögens im unternehmerischen Prozeß	112
c) Moral, Emotion und soziales Beziehungsvermögen	116
VII. Resümee: Gesellschaftliche Innovation als unternehmerischer Prozeß	119
Literaturverzeichnis	125
Sachwortverzeichnis	135

I. Einleitung: Sozialer Wandel und unternehmerische Initiative

„Wir sprechen [...] von Unternehmern nicht bloß für jene historischen Epochen, in denen es Unternehmer als besondere soziale Erscheinung gibt, sondern wir knüpfen Begriff und Namen an die Funktion und an alle Individuen, die diese in irgendeiner Gesellschaftsform tatsächlich ausfüllen, seien sie auch Organe einer sozialistischen Gemeinschaft oder Herren eines Fronhofes oder Häuptlinge eines primitiven Stammes.“

Schumpeter 1911 / 1993: 111

Die vorliegende Arbeit zeigt auf, wie sich menschliche Gesellschaften durch unternehmerische Privatinitiative geeignete Institutionen geben können, um individuelles Handeln auf die Verwirklichung gemeinsamer Ziele zu lenken. Ein Großteil aller politischen Probleme gruppieren sich um eben diese Fragestellung. Entsprechend weitreichend wäre der zu erwartende theoretische und praktische Nutzen, wenn es gelänge, einen brauchbaren handlungstheoretischen Ansatz zur Erklärung der Institutionenschaffung zu entwickeln.

Die Schöpfer von Institutionen sehen sich einer ungewissen und somit offenen Zukunft gegenüber. Mit welchen Konsequenzen ist bei der Realisierung von Institutionen zu rechnen? Welcher Weg soll und kann beschritten werden? Was ist möglich und wo liegen die Grenzen des willentlich Gestaltbaren?

Entscheidungen unter Ungewißheit erfordern ein Bündel von Eigenschaften und Fähigkeitspotentialen, das in dieser Arbeit als *unternehmerisch* bezeichnet wird. Die Grundannahme dieser Studie lautet, daß sich die Basiselemente der ökonomischen Theorie des Unternehmertums – maßgeblich geprägt durch Joseph Schumpeters *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* – auch auf Bereiche außerhalb der Wirtschaft übertragen lassen. Schumpeter selbst hat immer wieder betont, seine Unternehmertheorie sei nur Teil einer viel umfassenderen Innovationstheorie – sie gelte für alle gesellschaftlichen Bereiche. Der im folgenden diskutierte Anwendungsbereich ist die Politik.

Im Englischen wird der unternehmerische Mensch als *entrepreneur* bezeichnet. Wer seine unternehmerischen Fähigkeiten im öffentlichen Sektor einsetzt, ist ein *public entrepreneur*. Die Bezeichnung *entrepreneur* war bis zum Anfang des 19. Jahrhunderts auch im Deutschen gebräuchlich. Erst danach setzte sich allmählich die heute übliche Bezeichnung *Unternehmer* durch (vgl. Redlich 1959: 486). Der im öffentlichen Bereich agierende unternehmerische Mensch wird von uns als *So-*

zialer Unternehmer bezeichnet. Dieser Unternehmertypus ist „sozial“ im Sinne von *gesellschaftsbezogen*. Dies bedeutet nicht, daß er in allen Fällen gemeinnützig oder gar wohltätig wäre. Gemeint sind jene initiativen Menschen, die in der Lage sind, der geschichtlichen Entwicklung durch ihre Kreativität eine veränderte Richtung zu geben.

In der ökonomischen Theorie ist die Prämisse, Menschen seien in der Lage, den Verlauf ihrer Geschichte aktiv zu beeinflussen, alles andere als eine Selbstverständlichkeit. Gerade wenn Ökonomen sich an die Erklärung *politischer* Vorgänge machten, wurde häufig von der gegenteiligen Annahme ausgegangen: In Mancur Olsons *Logik des kollektiven Handelns*, der möglicherweise einflußreichsten ökonomischen Theorie zur Erklärung des Spannungsverhältnisses zwischen individueller und gesellschaftlicher Wohlfahrt, sind die Menschen aufgrund des unterstellten eigennützigen Verhaltens nicht in der Lage, kollektive Ziele gemeinsam zu verwirklichen. Der politische Mensch bei Olson wartet opportunistisch auf die Beiträge zur Produktion des erwünschten Kollektivgutes durch seine Mitmenschen. Da diese sich genauso verhalten, wird das eigentlich von allen herbeigewünschte Kollektivgut nicht produziert. Niemand ist in der Lage, die destruktive Logik der Situation zu durchbrechen.

Ein verwandtes Bild des politischen Menschen glaubte man – wenn auch nicht ganz zu recht – in Anthony Downs‘ Werk *An Economic Theory of Democracy* zu entdecken. Politische Entscheider passen ihr Programm gemäß der gängigen Interpretation des Downsschen Werkes an die Präferenzen der Wählerschaft an, um eine maximale Anzahl von Wählerstimmen auf sich zu vereinen. Der Stimmenmaximierer fügt der Welt nichts hinzu, sondern reagiert auf den bestehenden Datenrahmen.

In unserer Argumentation für einen Paradigmawechsel in der Theorie des kollektiven Handelns werden wir an die Stelle von Olsons Gefangenen der Situation handlungsfähige Akteure setzen. Diese Akteure verstehen es, ihren durch Unge- wißheit, traditionelle Verhaltensbindungen und naturgesetzliche Restriktionen ab- gegrenzten Entscheidungsspielraum gestalterisch zu nutzen. Sie verändern gesell- schaftliche Verhaltensmuster durch die Einführung innovativer Institutionen. Lautete die weitreichendste politische Implikation von Olsons Ansatz, die Menschen müßten von externen Gewalten aus ihrer Gefangenschaft in sozialen Dilemmata befreit werden, so lautet die politische Implikation des in der vorliegenden Arbeit entwickelten Ansatzes, daß den Menschen vor allem ein geeigneter gesellschaftli- cher Ordnungsrahmen zur Freisetzung ihrer unternehmerischen Kräfte zur Verfü- gung stehen muß, damit sie soziale Probleme ohne äußere Eingriffe auf lokaler Ebene lösen können und dürfen.

An die Stelle des Stimmenmaximierers, des Anpassers an gegebene gesell- schaftliche Präferenzen, werden bei uns politische Akteure treten, die sich durch die Fähigkeit zur geistigen Antizipation des noch nicht Existierenden, zur Führer- schaft, sowie die Fähigkeit zum Lernen aus historischer Erfahrung auszeichnen.

Für sie bedeutet politische Aktivität die Verwirklichung gesellschaftspolitischer Leitbilder und Ideensysteme. Wir werden das weitreichende Erklärungspotential der evolutionären Wirtschaftstheorie – hier verstanden als Politische Ökonomik – zum Verständnis institutionellen Wandels nach dem Willen des Menschen nutzen. Das resultierende Bild politischer Prozesse gewinnt gegenüber den Vorgehensweisen der neoklassischen Theorie des kollektiven Handelns deutlich an Komplexität, bleibt aber dennoch handhabbar.

Aus einer Kombination Olsonscher und Downsscher Theorieelemente haben neoklassische Ökonomen die Figur des *Politischen Unternehmers* entwickelt, die mit unserer Figur des *Sozialen Unternehmers* sehr wenig gemein hat. Der Politische Unternehmer entstand aus der Einsicht in die Erklärungslücken im Ansatz Olsons: In jenen von Olson geschilderten Fällen, in denen kollektives Handeln trotz des Opportunismus aller Beteiligten gelingt, werden durch eine Kollektivgutorganisation gezielt solche Gruppenmitglieder mit „selektiven Anreizen“ honoriert, die sich an der Produktion des Kollektivgutes beteiligen. Offen bleibt bei Olson aber, wie Kollektivgutorganisationen zur Bereitstellung selektiver Anreize *geschaffen* werden können, wenn doch alle Akteure annahmegemäß nur innerhalb des Existierenden maximieren. Auch Olson stößt wiederholt auf die Notwendigkeit, das Element des Sozialen Unternehmertums in seine Theorie einzuführen, versäumt es jedoch, der Unternehmerfigur eine tragfähige theoretische Fundierung zu geben.

Nachdem dieses Grundproblem von Olsons Kritikern herausgearbeitet worden war, hätte die Möglichkeit bestanden, der ökonomischen Theorie der Politik durch die Anwendung von Unternehmertheorien aus der evolutionären Ökonomik eine neue und fruchtbare Wendung zu geben. Diese Chance hat die Volkswirtschaftslehre versäumt. Stattdessen wurde der Versuch unternommen, den Stimmenmaximierer als *Politischen Unternehmer* in die Theorie des kollektiven Handelns einzuführen, ohne daß man die logischen Widersprüche eines solchen Vorgehens erkannte. Auch der auf dem Ansatz Downs' basierende Politische Unternehmer *maximierte innerhalb des Bestehenden*. Sein Handeln hat rein reaktiven und statischen Charakter. Der Politische Unternehmer taugt folglich nicht zur Erklärung von Schöpfungs- und Entwicklungsprozessen im Zeitverlauf. Immerhin aber war die Notwendigkeit eines unternehmerischen Elementes in der Kollektivguttheorie erkannt worden. Dem neoklassischen Politischen Unternehmer wurden allerdings irrtümlicherweise Eigenschaften wie Kreativität, Vorstellungsvermögen und charismatische Führerschaft zugesprochen, für die innerhalb des verwendeten neoklassischen Theoriegebäudes kein Platz ist.

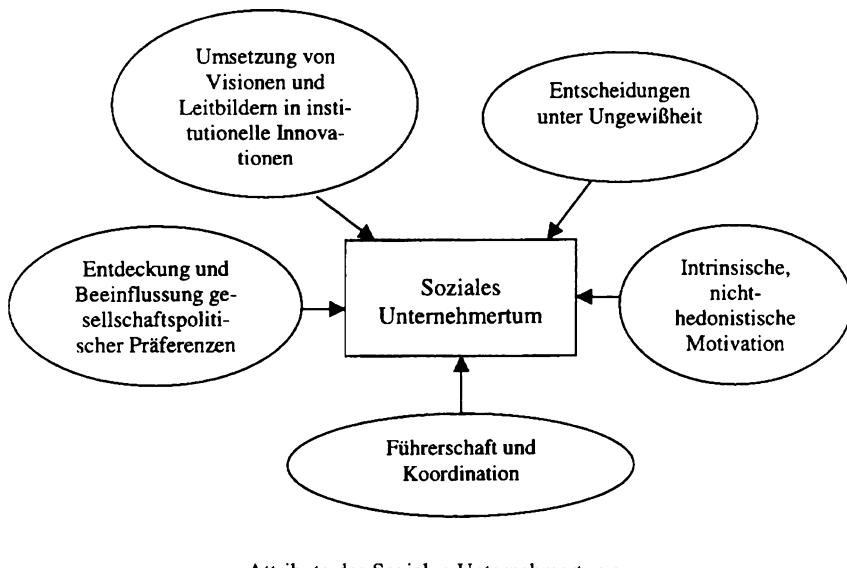
Wohl in der Illusion, das bisher fehlende unternehmerische Moment sei nun gefunden, stimmte Olson der Ergänzung seiner Theorie durch die Einführung des Politischen Unternehmers zu. Seit den ersten konzeptionellen Entwürfen eines Politischen Unternehmers unter direkter Bezugnahme auf Olson sah sich diese Denkfigur sodann häufig wechselnden Modeströmungen ausgesetzt, in deren Folge sie über mehrere Jahrzehnte hinweg alle Wechselbäder des akademischen Interesses

von höchster Beachtung bis zu völligem Desinteresse durchlitt. Zu Anfang wurde sie nur im direkten Zusammenhang mit der Theorie des kollektiven Handelns verwendet. Später wurde sie immer häufiger zur „Erklärung“ aller nur erdenklicher gesellschaftspolitischer Neuerungen bemüht. Gab es etwa für die erfolgreiche Durchsetzung eines lange angestrebten Gesetzentwurfes oder die Einführung einer neuen Idee in die politische Diskussion einen bestimmten Mentor, so wurde dieser kurzerhand als Politischer Unternehmer bezeichnet, und das theoretische Problem damit ad acta gelegt. Die Figur des Politischen Unternehmers erschien als eine Art *deus ex machina*, der auf eine weitgehend im Nebulösen bleibende Art und Weise gesellschaftspolitische Notlagen durch soziale Neuerungen aus der Welt schafft.

Andere wiederum versuchten, mit der Methodologie der politischen Anekdote den Blick auf das „innere Wesen“ des Politischen Unternehmertums freizulegen (vgl. etwa Lewis 1980, Waddock / Post 1991). Eine dynamische und in sich geschlossene Theorie des Politischen Unternehmertums ist daraus jedoch nicht entstanden. Der anfänglich zumindest ansatzweise vorhandene Bezug auf die Unternehmertheorie Schumpeters ging kaum jemals über die Verwendung des von ihm geprägten begrifflichen Instrumentariums hinaus. So verharrt das Konzept des Politischen Unternehmers in jenem Entwicklungsstadium, in dem es schon Olson im Jahre 1971 für seine Theorie akzeptiert hatte. Bis heute leidet der Politische Unternehmer an seinem Geburtsfehler: Als statische Figur kann er die ihm abverlangte Erklärung politischer *Prozesse* nicht leisten. In dieser Arbeit werden wir zur falsch eingeschlagenen Weggabelung in der Theorie des kollektiven Handelns zurückgehen, um die evolutionäre Institutionenökonomik an die Stelle der neoklassischen Maximierungstheorie zu setzen.

Um die Figur des *Sozialen Unternehmers* ins Zentrum einer dynamischen Theorie des kollektiven Handelns stellen zu können, gilt es zunächst zu klären, worin das „Unternehmerische“ bei der Schaffung von Institutionen denn tatsächlich besteht. Die Herausarbeitung des unternehmerischen Elements im Prozeß der politischen Innovation zieht sich als roter Faden durch die vorliegende Arbeit, denn aus der Existenz dieses Elements zieht die Anwendung des Unternehmerbegriffs in der Politik letztlich ihre Rechtfertigung. Insbesondere das Moment der Entscheidung unter Ungewißheit wird uns in diesem Zusammenhang immer wieder beschäftigen. Zu den Attributen des Sozialen Unternehmertums gehören neben der Entscheidung unter Ungewißheit: die Umsetzung von Visionen und Leitbildern in institutionelle Innovationen, die Führung und Koordination von Menschen, die Entdeckung und Beeinflussung gesellschaftspolitischer Präferenzen und eine intrinsische, nicht-hedonistische Motivation.

Jede wirkliche Handlungstheorie muß mit der Annahme beginnen, daß die Zukunft nicht-determinierte Gestaltungsräume bereithält, die durch unternehmerische Vision ausgefüllt werden können. Da weder die letztendlichen Folgen der eigenen Handlungen noch die zukunftsgerichteten Entscheidungen aller anderen Wirtschaftssubjekte zum Zeitpunkt der Entscheidung in vollem Umfang bekannt sein



können, finden unternehmerische Entscheidungen immer unter Ungewißheit statt. Der Unternehmer ist jedoch in der Lage, sich alternative, noch nicht existierende Zukunftszustände vorzustellen. Wo die geistig antizipierte Zukunft auf dem Wertes- und Ideensystem des Unternehmers beruht, wird das *Vorstellungsvermögen* zur handlungsleitenden Instanz unter Ungewißheit. Die Imagination wird zu einem *Leitbild* verdichtet, dessen Verwirklichung sich Individuen und Gruppen bis hin zu ganzen Gesellschaften verschreiben können. Institutionen, Organisationen und Ordnungen werden auf den geistigen Fundamenten von Leitbildern geschaffen. Kollektive handeln nach Leitbildern, die von Sozialen Unternehmern an deren Spitze gesetzt werden. Soziale Unternehmer erkennen die historische Chance der Kompatibilität zwischen einem Leitbild und den besonderen Umständen von Ort und Zeit. Leitideen und sozial-unternehmerische Persönlichkeiten formen im Zeitverlauf Gestalt und Präferenzen der Gesellschaft. Gleichzeitig entwickeln sich das Ideensystem und der Wissensstand Sozialer Unternehmer durch die Erfahrungen aus der praktischen Verwirklichung von Leitbildern ständig weiter.

In Kapitel II wird zunächst jener Ansatz der Theorie des kollektiven Handelns diskutiert, der unserer Auffassung von der Institutionenentstehung auf der Basis unternehmerischer Initiative am nächsten steht. Dieser Ansatz wurde maßgeblich von Elinor Ostrom am *Workshop in Political Theory and Policy Analysis* an der Indiana University entwickelt. Ostrom prägte bereits im Jahr 1965 den Begriff *public entrepreneur*. In einer Arbeit über die Schaffung von Institutionen zur Rettung bedrohter Grundwasserreservoirs zeigt sie, daß die benötigten Regelsysteme ohne die unternehmerischen Vorstöße einzelner visionärer Persönlichkeiten als en-

2*

DOI <https://doi.org/10.3790/978-3-428-50200-4>

dogener *driving force* niemals zustandegekommen wären. Der scheinbar unaufhaltbare Weg zur Zerstörung der Grundwasserreservoirs konnte nur durch die gezielte Veränderung der geschichtlichen Entwicklung auf der Grundlage unternehmerischer Vision gestoppt werden.

In Ostroms Pionierarbeit werden bereits einige der wichtigsten Elemente des Sozialen Unternehmertums fragmentarisch herausgearbeitet. Dazu gehören vor allem das innovative Element bei der Schaffung von Institutionen sowie das Handeln unter Ungewißheit. Auch wird bei Ostrom die Notwendigkeit eines gesellschaftlichen Ordnungsrahmens angesprochen, der den Mitgliedern der Gesellschaft die Möglichkeit zur dezentralen Problemlösung verleiht. Ein solcher Ordnungsrahmen wirkt sich stark förderlich auf das Aufkommen sozial-unternehmerischer Initiative aus.

Wie Ostrom (1982; 1990) in späteren Arbeiten zeigt, hat ein Sozialer Unternehmer grundsätzlich die Möglichkeit, das Kollektivgut entweder selbst bereitzustellen oder dafür den institutionellen Rahmen der betreffenden Gesellschaft zu verändern. Entscheidet er sich für zweiteres, so kann dies zum einen dem Ziel dienen, das Handeln *aller* Gesellschaftsmitglieder auf die Produktion oder Erhaltung des Kollektivgutes zu lenken. Außerdem aber kann eine Einwirkung auf den institutionellen Rahmen auch auf eine *generelle* Vergrößerung des Handlungsspielraumes für Soziales Unternehmertum abzielen, durch die in der Zukunft eine spontane Reaktion auf etwaige unvorhergesehene Kollektivgutprobleme ermöglicht wird. Die drei möglichen Handlungsebenen für Soziales Unternehmertum sind die *world of action*, die *collective choice*-Ebene und die Ebene der Verfassung. Während in der *world of action* direkt auf die physische Welt eingewirkt wird, verändern Eingriffe auf den beiden anderen Ebenen das Regelsystem der Gesellschaft und führen zu dauerhaften Verhaltensänderungen auf der ersten Ebene, der *world of action*. Das Konzept des *public entrepreneur* dient in Elinor Ostroms späteren Beiträgen nicht mehr explizit als Grundlage der Argumentation. Das zweite Kapitel zeigt jedoch, wie die evolutionäre Institutionentheorie Elinor Ostroms für eine dynamische Theorie des kollektiven Handelns nutzbar ist, in deren Mittelpunkt die Figur des Sozialen Unternehmers steht.

Das dritte Kapitel belegt die These, daß auch Mancur Olsons Theorie des kollektiven Handelns bei der Konstruktion von Beispielen erfolgreicher kollektiver Koordination nicht ohne jene unternehmerische Figur auskommt, die institutionelle Innovationsprozesse in Gang setzt. Immer wieder ist von einem „*professional organizer*“ die Rede – dies allerdings ad hoc und ohne schlüssige theoretische Fundierung. Wenn Olson von den positiven Auswirkungen einer Kollektivgutorganisation spricht, ist diese immer schon vorhanden – den Prozeß ihrer Entstehung erklärt Olson nicht.

Die Figur eines Unternehmers in der Politik wird heute zumeist mit der in Olsons Ansatz fußenden Figur des Politischen Unternehmers assoziiert. Sie ist der Versuch einer theoretischen Ausformulierung des Olsonschen „*professional organ-*

nizer“ mithilfe des von Downs geprägten Politikerbildes. Wenn die kritische Analyse dieses Versuchs auch nicht direkt zur Entwicklung einer konstruktiven Alternative führen kann, so ist es doch zumindest möglich, aus den Erfahrungen damit wertvolle Lehren zu ziehen.

Gleichwohl ist die Auffassung Olsons sehr gut mit unseren eigenen Annahmen kompatibel, daß es in relativ kleinen Gruppen mit einer weitaus höheren Wahrscheinlichkeit als in großen Gruppen zur spontanen Bereitstellung von Kollektivgütern kommen würde. In den bei Olson beschriebenen Fällen nimmt ein stark am Kollektivgut interessiertes Gruppenmitglied die Produktion des Gutes selbst in die Hand und stellt es somit gleichfalls für alle anderen bereit. Dies ist ein Spezialfall Sozialen Unternehmertums: Das Kollektivgut wird zwar bereitgestellt, der institutionelle Rahmen bleibt jedoch unverändert. Innerhalb des Theoriebildes Olsons kann der Handlungsrahmen – und somit das Verhalten der Gesellschaft – immer nur von externen Autoritäten modifiziert werden, die den Beteiligten Institutionen aufzwingen, die nicht durch die Partizipation der Betroffenen legitimiert sind.

Auf welche theoretischen Fundamente aber kann sich unsere These stützen, Menschen seien in der Lage, ihre Ordnung aus eigener Kraft zu verbessern? Wie läßt sich die Denkfigur des Sozialen Unternehmers mit den bestehenden Ansätzen der evolutionären Institutionentheorie verbinden? Wo liegen Möglichkeiten und Grenzen der absichtsvollen Beeinflussung von Institutionen? Machen die zahlreichen unbeabsichtigten Folgen beabsichtigter Handlungen jeden Versuch vergeblich, Institutionen zu schaffen, die sich in zukünftigen Umständen bewähren sollen? Wir werden uns diesen Fragen in Kapitel IV durch die vergleichende Darstellung zweier scheinbar gegensätzlicher institutionentheoretischer Ansätze nähern, in denen unterschiedliche Betonung auf die aktive Rolle des Menschen im Prozeß der Entstehung von Institutionen gelegt wird: das Konzept der spontanen Ordnung von Friedrich August von Hayek sowie das Konzept der *human artisanship* von Vincent Ostrom und James Buchanan. In beiden Ansätzen beruht Soziales Unternehmertum auf der Existenz *polyzentrischer Ordnungen*.

Bei Hayek werden die dezentralen Handlungen und Entscheidungen der Individuen als spontane oder polyzentrische Ordnung bezeichnet, während bei Ostrom und Buchanan die äußere Ordnung des Sozialen Unternehmertums, innerhalb derer spontane Ordnungen entstehen können, mit dem Begriff polyzentrisch umschrieben wird. Durch eine Verknüpfung beider Sichtweisen entsteht eine Verbindung von Ordnungs- und Prozeßtheorie der institutionellen Entwicklung, auf deren theoretischem Fundament die in der vorliegenden Arbeit entwickelte dynamische Theorie des kollektiven Handelns aufbaut.

Der Ordnungsrahmen einer Gesellschaft wird ständig durch die interdependenten Innovationsaktivitäten Sozialer Unternehmer verändert. Dabei verstärkt das erfolgreiche Beispiel eines Pioniers die positiven Erwartungen potentieller Imitatoren, durch Selbstorganisation ebenfalls die eigene Lage im gesellschaftlichen Institutionengefüge verbessern zu können. Insbesondere wenn durch die Pioniere recht-

liche Hindernisse für Soziales Unternehmertum beiseite geräumt worden sind, können auch unternehmerisch weniger Qualifizierte zum Zuge kommen und eine Atmosphäre des politischen Aufbruchs entstehen lassen, die mehr als nur entfernte Verwandtschaft mit den optimistischen Erwartungen im wirtschaftlichen Konjunkturaufschwung hat. Die Quelle der niemals endenden Innovationsaktivität ist zum einen der Wettbewerb divergierender Werte- und Ideensysteme, auf denen die Vorschläge Sozialer Unternehmer beruhen: Denn da nicht alle Wertesysteme gleichzeitig in vollem Umfang verwirklicht werden können, gibt es immer Spielraum zur Verbesserung des Regelsystems nach dem eigenen Leitbild. Zusätzlich aber wird jene Unzufriedenheit mit dem Bestehenden, aus der sich jede innovative Aktivität speist, ständig durch die niemals nachlassende menschliche Neigung angefacht, sich kreativ noch bessere Institutionensysteme zu ersinnen. Sollte es so etwas wie ein „institutionelles Gleichgewicht“ im Sinne der neoklassischen Gleichgewichtsökonomik geben, so wird der Gleichgewichtspunkt durch den Wettbewerb Sozialer Unternehmer um die Durchsetzung ihrer Vorstellungen, sowie durch das Phänomen der menschlichen Kreativität ständig vor Erreichen des Gleichgewichtszustandes verschoben. Das System von Institutionen verbleibt in einem dynamischen Ungleichgewichtszustand.

Die menschliche Fähigkeit, dem Geschichtsverlauf etwas hinzuzufügen, das in der Gegenwart noch nicht implizit vorgegeben ist, beruht auf dem menschlichen *Vorstellungsvermögen*. Die Grenzen des Vorstellbaren sind die Grenzen des Anstrebbaren. Die Botschaft des fünften Kapitels lautet: Alle Unternehmungen beginnen mit einer Vision. Das Kapitel zeigt, wie der Entwurf eines geistigen Zielbildes das Verlassen eingefahrener Bahnen ermöglicht. Das geistige Bild des Gewollten tritt bei Entscheidungen unter Ungewißheit als handlungsleitende Instanz an die Stelle von „Wissen.“ Der unternehmerische Mensch unterscheidet sich von jenen, die in der Logik der Gegenwart gefangen sind, durch seine spezifische Fähigkeit, mit Ungewißheit umzugehen: Er imaginiert Wege, die noch nicht existieren, erkennt die historische Chance der Kompatibilität von Vision und den besonderen geschichtlichen Umständen, um die Vision sodann auch gegen gesellschaftliche Widerstände durchzusetzen.

Leitbilder beruhen auf bestimmten Werte- und Ideensystemen. Das Leitbild geht als gedachte Ordnung der tatsächlichen Ordnung voraus. Den Prozeß des kollektiven Handelns fassen wir als die kollektive Verwirklichung eines allgemein anerkannten Leitbildes auf. Das Ergebnis ist eine Verknüpfung der evolutionären Institutionenökonomik mit der Lehre von den gesellschaftspolitischen Leitbildern zu einer *dynamischen Politischen Ökonomik*.

In Kapitel VI geht es um die Frage nach den Triebkräften und Grundmotivationen des endogenen institutionellen Wandels. Was treibt den Sozialen Unternehmer an? Eine Analyse der Unternehmerbilder Joseph Schumpeters und Max Webers ergibt, daß es eine Vielzahl profitunabhängiger, nicht-hedonistischer Unternehmermotive zu geben scheint. Eine wichtige Rolle spielt etwa der wettbewerbliche Ver-

gleich des eigenen Fähigkeitspotentials mit anderen. Außerdem, so Schumpeter, ginge es der unternehmerischen Persönlichkeit um die Schaffung eines „eigenen Reichen,“ eines Raumes, innerhalb dessen frei und unabhängig von anderen entschieden werden kann.

Unsere Ausdeutung der Schumpeterschen Demokratietheorie aus *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie* unterscheidet sich deutlich von der üblichen Lesart: Der Wille zum kollektiven Handeln muß durch eine unternehmerische Persönlichkeit *geweckt* werden – er ist nicht einfach „gegeben.“ Kollektives Handeln und institutionelle Innovationsprozesse entstehen durch die *Interaktion* zwischen Sozialen Unternehmern und der Gesellschaft. Diese Auffassung ist die Gegenthese zur neoklassischen Stimmenmaximierungstheorie, nach der Politiker passiv auf einen bereits gegebenen Mehrheitswillen reagieren. Kollektive Präferenzen müssen durch Soziale Unternehmer erst entdeckt, interpretiert, oder gar neu geschaffen werden, bevor der Handlungswille der Menschen auf die Erfüllung kollektiver Ziele hin koordiniert werden kann. Durch Soziales Unternehmertum, durch die Aktivität von Individuen, wird ein Ideensystem zum Leitbild eines Kollektivs.

Der Prozeß der politischen Innovation ist ein Lern- und Entdeckungsprozeß, der von der Wechselwirkung menschlicher Handlungen lebt. Der Soziale Unternehmer versteht es, die Führungsrolle in freiwilligen gesellschaftlichen Vereinigungen zur Herstellung von Kollektivgütern zu übernehmen. Das nötige Charisma, die Fähigkeit, freiwillige Gefolgschaft zu finden, ergibt sich aus der Überzeugungskraft einer Persönlichkeit zusammen mit der von ihr vorgeschlagenen Ordnung – durch eine Verknüpfung bestimmter Leitbild- und Persönlichkeitseigenschaften. Charisma und die Fähigkeit, zu anderen Menschen langfristige Vertrauensbeziehungen aufzubauen, machen das Machtpotential eines Menschen aus, wenn die Macht sich nicht aus einer formal-hierarchischen Position speisen kann. Macht ist eine notwendige Voraussetzung zur Durchsetzung gesellschaftlicher Ordnungen. Soziale Unternehmer müssen deshalb unabhängig von der konkreten Ausformung des von ihnen vertretenen Ideensystems nach Macht streben. Dies ist das Grundmotiv des Sozialen Unternehmers, wenn auch nicht notwendigerweise sein letztes Ziel. Die auf langfristigen Vertrauensbeziehungen und Charisma fußende Macht bezeichnen wir als *power with*-Macht und grenzen diese von *power over*-Macht ab. Erstere bezeichnet die für spontanes kollektives Handeln auf freiwilliger Basis notwendige Art der Macht, letztere meint formale Hierarchieverhältnisse in gesellschaftlichen Organisationen.

Unternehmerisches Handeln bedeutet, mit Ungewißheit umzugehen. Die Grundstrategie für einen effektiven Umgang mit Ungewißheit ist der Aufbau von Handlungspotential (Vermögen). Der Aufbau von Handlungspotential ermöglicht es dem unternehmerischen Menschen, unvorhergesehene Herausforderungen spontan zu bewältigen. Das Machtstreben ist ein spezieller Fall der vermögenstheoretischen Grundannahme, die wirksamste Strategie zur Reduzierung von Ungewißheit

bestehe im Aufbau von Handlungspotential: Denn Macht ist nichts anderes als Handlungspotential.

Im abschließenden Kapitel VII werden die Elemente einer dynamischen Theorie des kollektiven Handelns noch einmal im Zusammenhang dargestellt. Der vorliegende Ansatz ist geeignet, die vorherrschende neoklassische Theorie des kollektiven Handelns abzulösen.

II. Der Soziale Unternehmer als integraler Bestandteil einer dynamischen Institutionentheorie

„What makes man a political being is his faculty of action; it enables him to get together with his peers, to act in concert, and to reach out for goals and enterprises that would never enter his mind, let alone the despires of his heart, had he not been given this gift – to embark on something new.“

Arendt 1969: 82

Man kann sich dem Kollektivgutproblem aus zwei theoretischen Grundrichtungen nähern: Die neoklassische Variante wird mit den Werken Mancur Olsons assoziiert. Eine ganz andere Kollektivguttheorie wurde am *Workshop in Political Theory and Policy Analysis* der Indiana University entwickelt. Die einschlägigen Arbeiten stammen vor allen aus den Federen von Elinor und Vincent Ostrom. Die Arbeiten der Ostroms erklären die äußereren Bedingungen sowie die schöpferischen Prozesse, die zu erfolgreichem kollektivem Handeln führen.

Die Grundannahme bei den Ostroms lautet: Menschen sind fähig und willens, die destruktiven Folgen mangelhafter kollektiver Koordination zu durchschauen und sich selbst eine Ordnung zu geben, die individuell vorteilhaftes und gesellschaftlich erwünschtes Handeln miteinander in Einklang bringt. Im Jahre 1965 befaßte sich Elinor Ostrom erstmals mit der Frage nach den Gründen erfolgreichen kollektiven Handelns – in jenem Jahr also, in dem Olsons *Logik des kollektiven Handelns* erschien. Die Kollektivguttheorie hätte eine völlig andere und für die praktische Überwindung des Kollektivgutproblems fruchtbare Richtung eingeschlagen, wenn die am *Workshop in Political Theory and Policy Analysis* entwickelten Ansätze früher Verbreitung gefunden hätten. Die Ansätze der Ostroms interpretieren menschliches Handeln im Kontext des Milieus und des Wertesystems, innerhalb dessen Menschen entscheiden. Auf dieser Grundlage zeigen sie Möglichkeiten auf, wie menschliche Handlungsmuster unter Einbeziehung lokaler kultureller Besonderheiten verändert werden können.

1. Politische Privatinitiative und dezentrale Institutionenschöpfung

a) Theoretische Gehversuche des Sozialen Unternehmers

Die ersten Gehversuche einer dynamischen Theorie des Sozialen Unternehmers beruhen auf Fallstudien über die erfolgreiche kollektive Nutzung natürlicher Res-

sourcen. Die detailliert dargestellten Fälle handeln von der Einführung neuer Grundwassermanagement-Methoden in Südkalifornien mit dem Ziel, die Übernutzung der Wasserreservoire zu stoppen (vgl. Ostrom 1965; dazu 1990: 103 – 142).

Beispiele erfolgreicher Regelsysteme zur Koordinierung kollektiven Handelns auf dezentraler Ebene gibt es in großer Zahl. Allerdings ist der Entstehungsprozeß dieser bisweilen Jahrhunderte oder Jahrtausende alten Verhaltensregeln häufig nicht mehr nachvollziehbar. Die Quelle der politischen Privatinitiative bei der Entstehung der Regelsysteme läßt sich nicht mehr zweifelsfrei identifizieren. Anders liegt der Fall bei der rechtlichen Neuregelung der südkalifornischen Grundwasserreservoire. Die Entstehung dieser Institutionen ist heute noch im Detail nachvollziehbar. Das erste gerettete Reservoir war das *Raymond Basin*. Von diesem im folgenden skizzierten Beispiel dezentraler Regelfindung gingen wichtige Anregungen für die späteren Verhandlungen um das *West Basin* und das *Central Basin* aus.

In niederschlagsarmen Gebieten wie Südkalifornien sind Grundwasserreservoire überlebenswichtig. Die Regelung der Grundwasserentnahme vor der Neuregelung führte dort beinahe zwangsläufig zu einer Übernutzung der Ressourcen. Jeder Landbesitzer besaß das Recht zur Wasserförderung. Aufgrund der geologischen Besonderheiten der Grundwasserreservoire schmälerten hohe Wasserentnahmen in der Gegenwart nicht unbedingt die individuellen Zukunftserträge. Ganz im Gegenteil: Der kurzfristig unter dem eigenen Gebiet abgesunkene Pegel erhöhte sich alsbald wieder – auf Kosten der Wasserpegel unter den benachbarten Gebieten. Jeder Landbesitzer hatte also einen Anreiz, in möglichst kurzer Zeit soviel Wasser wie möglich zu fördern. Es war sogar wirtschaftlich geboten, den anderen bei der Förderung zuvorzukommen, um später nicht als einziger unverhofft mit leeren Händen oder besser: leeren Wasserreservoiren dazustehen. Aufgrund der dauerhaft überhöhten Wasserförderung steuerte Südkalifornien unmittelbar auf eine Versorgungskatastrophe zu.

Die Stadt Pasadena hätte als weitaus größter Wasserförderer des betroffenen Gebietes gemäß Olsons Theorie alle Kosten und Burden übernehmen müssen, um eine Beendigung des Förderwettkaufs zu erreichen. Die Gruppe der Wasserförderer wäre dann eine „privilegierte Gruppe“ gewesen, die aufgrund des übermäßig hohen Interesses eines Beteiligten mit dem benötigten Kollektivgut – einer Problemlösung für die drohende Katastrophe – versorgt worden wäre. Tatsächlich übernahm Pasadena eine Zeit lang die Rolle des Sozialen Unternehmers in dieser Kleingruppe und bemühte sich intensiv um eine bessere Abstimmung unter den wasserfördernden Parteien. Anfang der dreißiger Jahre jedoch war die Bereitschaft der Stadt Pasadena, als einzige Gemeinde auf die Schonung des Grundwassers zu drängen oder sogar auf eigene Kosten Gegenmaßnahmen durchzuführen, erschöpft. Bis zu diesem Zeitpunkt war nur mit einiger Gewißheit vermutet worden, daß die Wasserförderung die Reproduktionsfähigkeit der Natur überforderte. Ausmaß und Geschwindigkeit der Wasserüberproduktion waren bis dato unbekannt ge-

wesen. Ein gerichtlich bestellter Gutachter kam zu dem Ergebnis, daß die Fördermenge das verträgliche Maß um mehr als ein Drittel überstieg.

Durch das Gutachten änderte sich das Entscheidungskalkül aller Beteiligten. Nun drohte eine Gerichtsentscheidung, wenn man sich nicht auf freiwilliger Basis zu einer gemeinsamen Senkung der Fördermenge durchringen konnte. Die Prioritätensetzung eines solchen Gerichtsentscheids war im einzelnen nicht vorherzusehen. Niemand wußte, wieviel Wasser er dann noch fördern könnte. Daraufhin ergriffen die beteiligten Parteien selbst die Initiative und ließen von ihren Vertretern eine Problemlösung aushandeln, die eine gerechte Verteilung der einzusparenden Fördermenge auf alle Schultern ermöglichte. Innerhalb von sechs Monaten stimmten 30 der insgesamt 32 Wasserförderer der Vereinbarung zu. Auch einer gerichtlichen Anfechtung aus dem Jahre 1944 hielt die Vereinbarung stand. Sie wurde vom Gericht als allgemeinverbindlich erklärt. Die bewährte Kontrollinstanz des „watermaster“ zur Überwachung der Förderquoten wurde beibehalten und von nun an durch den Staat Kalifornien finanziell unterstützt.

Im Ergebnis erreichten die Beteiligten durch politische Eigeninitiative eine Vereinbarung, die viel eher den besonderen Umständen von Zeit und Ort entsprach, als dies eine Gerichtsentscheidung über die Köpfe der Betroffenen hinweg jemals vermocht hätte. „The participants used public arenas to impose constraints on themselves“ (E. Ostrom 1990: 110, Hervorhebung im Original). Die Parteien beendeten den Förderwettlauf schneller und zu geringeren Kosten als ein möglicherweise Jahrzehnte dauerndes Gerichtsverfahren es vermocht hätte. Soziale Unternehmer hatten eine Problemlösung auf dezentraler Ebene herbeigeführt. Gemäß Ostrom zeichnen sich Soziale Unternehmer durch die Erfüllung folgender gesellschaftlicher Funktionen aus:

1. Die Übernahme von Risiken bei der Durchführung von Projekten unter Unge-
wißheit
2. Die Einführung von Innovationen
3. Die Übernahme von Organisations- und Managementaufgaben

Ostrom geht es um ein Verständnis des *Prozesses*, der zur Ingangsetzung sozial-unternehmerischer Initiative führt. Sie nimmt eine dynamische Perspektive ein, um institutionelle Entwicklungen im Zeitverlauf zu erklären. Soziale Unternehmer übernehmen gemäß Ostrom „an essential function at the time that a new organization is being formed. Someone has to *envision the possibilities* of joint action and bring together the necessary factors of production into one unit“ (E. Ostrom 1965: 3, meine Hervorhebung). Bei der Schaffung von bisher nicht Dagewesenen sind menschliche Gesellschaften auf die unternehmerische Fähigkeit Einzelner angewiesen, die Möglichkeiten zur Verbesserung einer sozialen Situation geistig vorwegzunehmen. Die Wahrnehmung der oben genannten drei Funktionen des Sozialen Unternehmers wird deutlich erleichtert, wenn die betrachtete Gesellschaftsordnung ihren Mitgliedern Raum zur Selbstorganisation einräumt. Risiko, Ungewiß-

heit und unternehmerische Chance hängen von der Reichweite institutionell abgesicherter Handlungsfreiheiten ab.

Die Verwendung des Unternehmerbegriffs für den *public entrepreneur* stellt darauf ab, daß die Versorgung der Bevölkerung mit öffentlichen Gütern unter Wahrnehmung der obigen drei Funktionen in einem freiheitlichen Gesellschaftssystem genauso von unternehmerischen Persönlichkeiten abhängt, wie die Versorgung mit Wirtschaftsgütern von den Entscheidungen privatwirtschaftlicher Unternehmer. Ostrom kommt immer wieder auf die Frage zurück, welche institutionellen Rahmenbedingungen die Herausbildung politischer Problemlösungen begünstigen, die genau auf die betroffenen gesellschaftlichen Gruppen zugeschnitten sind. Die Antwort lautet: „Constitutional ground rules which stress the right of local committies to self-determination lay a framework for an extensive and varied public enterprise system.“ (E. Ostrom 1965: 6) Dezentralisierte Entscheidungskompetenz muß den Menschen die Möglichkeit zur spontanen Selbstorganisation ihrer lokalen Regelsysteme belassen. In dieser Perspektive ist der Soziale Unternehmer vor allem eine Figur des föderalen-demokratischen Systems, so wie der Wirtschaftsunternehmer vornehmlich eine Figur der dezentralisierten Wirtschaft – der Marktwirtschaft – ist.

Der Soziale Unternehmer zeichnet sich jedoch gerade durch die geschickte Nutzung selbst marginaler, sogar unbeabsichtigter Handlungsspielräume aus, die er dazu verwendet, ihn beengende gesellschaftliche Institutionen zum Gegenstand der Innovation zu machen. Somit kann er zur Transformation ganzer Gesellschaftsordnungen beitragen. Dies gilt selbst für totalitäre Systeme, denn eine Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung, die ausnahmslos jeden freiheitlichen Aspekt zu beseitigen vermochte, hat es glücklicherweise nie gegeben. Immer verbleiben Nischen der Handlungsfreiheit, in denen sich in beschränktem Rahmen Privatiniziativen entfalten und zur schrittweisen Veränderung der Gesamtordnung beitragen kann. Es ist deshalb keineswegs ein innerer Widerspruch, wenn wir in unserer Argumentation wiederholt betonen, der förderlichste institutionelle Rahmen für Soziales Unternehmertum sei eine Ordnung der konstitutionell abgesicherten, individuellen Entscheidungsspielräume, gleichzeitig aber betonen, daß es Soziales Unternehmertum in jeder Gesellschaftsordnung gibt. Wir haben es hier sogar mit dem Paradox zu tun, daß ein Sozialer Unternehmer einen umso größeren Verbesserungsspielraum – im Sinne der Schaffung von unternehmerischen Handlungsfreiheiten – vor sich hat, desto feindlicher die betreffende Ordnung sich gegenüber privater Initiative aller Art einstellt.

Ostrom war der Entwicklung in der Kollektivguttheorie weit voraus. Erstmals wendet sie das volkswirtschaftliche Konzept des Unternehmertums auf die Politik an. Erstmals unternimmt sie den ernsthaften Versuch, die ökonomische Unternehmertheorie auf den öffentlichen Bereich zu übertragen. Ostrom bezieht eine klar dynamische Perspektive und versucht genau jenes Phänomen zu erklären, das bei Olson unerklärt bleibt: die *Entstehung* von Kollektivgutorganisationen. Die Figur des Sozialen Unternehmers steht dabei von Anbeginn im Mittelpunkt.

*b) Wider die These der Logik im Scheitern
des kollektiven Handelns*

In späteren Arbeiten formuliert auch Ostrom ihre Kritik am Konzept Olsons. Zwar gesteht sie Olson das Verdienst zu, die Aufmerksamkeit der Sozialwissenschaften auf den wichtigen Problemkomplex des kollektiven Handelns gelenkt zu haben. Doch war Olson nach ihrer Auffassung eher *zu* erfolgreich in seinem Bemühen, das menschliche Scheitern bei der Selbstorganisation als „logisch,“ also gleichsam unausweichlich, darzustellen.

Olsons pessimistische Auffassung fand drei Jahre nach Erscheinen der *Logik des kollektiven Handelns* wissenschaftliche Schützenhilfe durch den Artikel *The Tragedy of the Commons* von Garrett Hardin (1968), der zu ähnlich düsteren Ergebnissen kommt wie Olson. In Hardins vielzitiertem Beispiel geraten die Nutzer einer als Gemeineigentum geführten Weide in einen – wie Hardin unterstellt – unenterrinnbaren Wettbewerb um die möglichst schnelle und damit die Substanz der Weide gefährdende Abgrasung. Jeder Weidenutzer versucht den anderen zuvorzukommen. Alle Beteiligten verfolgen kurzfristig nur ihr Eigeninteresse und schaden sich dadurch in langfristiger Sicht selbst. Als letzte Rettung vor dem Fiasko der langfristigen Selbstzerstörung durch die vermeintliche Unfähigkeit, aus eigener Kraft Institutionen zur Erstellung und Bewahrung öffentlicher Güter zu schaffen, erfolgte der Ruf nach einer allmächtigen politischen Zentralgewalt. Sie sollte leisten, was der Egoismus der Beteiligten verhindert hat. Hardin zögert nicht, die politische Empfehlung zu geben, man solle einen Hobbesschen *Leviathan* zu Werke lassen, um den sonst drohenden Kampf aller gegen alle zu verhindern (vgl. Hardin 1978: 314). Der Leviathan soll das Kollektivgutproblem *von außen* regeln und den „Gefangenen“ der Situation ein Regelwerk aufzwingen.

In *Governing the Commons* kommt Elinor Ostrom (1990) zu ganz anderen Vorschlägen. Ihre Erfahrungen mit der erfolgreichen Erstellung kollektiver Güter und institutioneller Arrangements ohne externe Zentralgewalt werden im folgenden diskutiert und auf ihr theoretisches Potential für eine dynamische Theorie des kollektiven Handelns untersucht. Es gilt zu prüfen, ob sich das Erklärungspotential dieses Theoriesystems durch die explizite Wiedereinführung des Sozialen Unternehmers möglicherweise sinnvoll erweitern lässt. Denn die „Evolution von Institutionen“ kann nicht ohne das Konzept des Sozialen Unternehmers gedacht werden, auch wenn sich Ostrom in den Arbeiten nach 1965 nicht mehr namentlich auf dieses Konzept beruft.

Obwohl Elinor Ostrom in einigen zentralen Bereichen nicht mit Olson übereinstimmt, weist sie doch darauf hin, daß auch innerhalb seiner Argumentation durchaus Platz für vorsichtigen Optimismus ist. Schließlich sieht Olson erstens die Chance der erfolgreichen Kollektivgutproduktion in *kleinen* Gruppen als sehr hoch an, zweitens läßt er offen, ob sich mittelgroße Gruppen aus eigenem Antrieb ausreichend zur Kollektivgutproduktion organisieren könnten. Drittens, so könnte

man hinzufügen, sieht Olson auch durchaus für sehr große Gruppen die Chance der erfolgreichen Organisation, falls es ihnen gelingt, ein stabiles System selektiver Anreize zu errichten.¹

Eine Gefahr besteht nun in der Versuchung, die von Olson zu analytischen Zwecken gesetzten Handlungsbeschränkungen der Menschen, durch die er sie zu Gefangenen in der Logik der Situation mache, fälschlicherweise so zu behandeln, als seien sie nicht etwa nur heuristische Annahmen, sondern Abbildungen der Realität. An diesem weitverbreiteten Mißverständnis hat Olson selbst sicherlich erheblichen Anteil. Im Verlauf seines Buches geht Olson schrittweise dazu über, seine anfangs gesetzten restriktiven Handlungsannahmen so zu behandeln, als seien sie realistische Darstellungen der menschlichen Natur. Er baut dabei auf den Plausibilitätseffekt der Annahme, Menschen handelten in erster Linie opportunistisch und setzt auf das unausgesprochene Einverständnis mit dem Leser, daß der Mensch nun einmal so sei. Es scheint sich um einen jener Fälle neoklassischer Analyse zu handeln, in denen der rein hypothetische Charakter der Annahmen im Verlaufe der Zeit einfach „vergessen“ wird. Dieser Prozeß führt dann schließlich zu einer Überschätzung der Fähigkeit dieser Theorien, praktische Politik zu informieren. Es ist nur ein kleiner Schritt über die Annahme vom hilflosen Menschen zur Rechtfertigung einer Politik für Unmündige. Olsons „grim view of the likelihood of collective action“ hatte „equally grim policy recommendations“ zur Folge (E. Ostrom 1987: 2). Der Rahmen des politisch Möglichen wurde aus dem Irrglauben vom menschlichen Ausgeliefertsein häufig nicht ausgeschöpft.

Neben der Leviathan-Lösung wird auch das politische Instrument der Privatisierung bisweilen fälschlicherweise als der „einzig richtige Weg“ zur Erhaltung öffentlicher Ressourcen mit Kollektivgutcharakter bezeichnet. Die grundlegenden Voraussetzungen dafür, nämlich die Teilbarkeit des Kollektivgutes, die Zurechenbarkeit bestimmter Anteile (property rights) zu bestimmten Nutzern, und das Prinzip der Ausschließbarkeit vom Konsum sind, etwa im Falle eines Fischgrundes oder Grundwasserreservoirs, jedoch gar nicht oder nur bedingt gegeben. Es geht Ostrom aber nicht darum, die Wirksamkeit von Privatisierungen per se in Frage zu stellen. Vielmehr versucht sie, eine weitere mögliche Lösung des Kollektivgutproblems aufzuzeigen, die man als „dritten Weg“ zwischen Leviathan und Privatisie-

¹ In einem späteren Werk über den *Aufstieg und Niedergang von Nationen* stellt Olson (1982) einen Zusammenhang zwischen dem historischen Alter demokratischer Staaten und dem Ausmaß ihrer interessenpolitischen Verkrustung her. Er vertritt dort die empirisch gut abgesicherte These, jüngere Demokratien wie Japan oder die Bundesrepublik Deutschland hätten gegenüber älteren und deshalb zunehmend von institutioneller Sklerose befallenen Demokratien wie derjenigen Englands einen Wettbewerbsvorteil. Das Buch verleitete manche Kritiker zu dem Kommentar, Olson habe in seinem ersten Buch erklärt, warum kollektives Handeln nicht zustande kommen könne, um dann anschließend in seinem zweiten Buch detailliert darzulegen, wie sehr kollektives Handeln alte Demokratien beschädige. Der Vorwurf der Widersprüchlichkeit kann Olson jedoch nicht gemacht werden, stellt er doch bereits 1965 zahlreiche Beispiele erfolgreichen kollektiven Handelns mittels des Einsatzes selektiver Anreize dar.

rung bezeichnen könnte. Wie aber sollen die benötigten Institutionen dann geschaffen werden? Welche „internal force“ soll an die Stelle der „external force“ treten und freiwillig Kollektivgüter bereitstellen?

2. Aktionsebenen, Strategien und Handlungsoptionen des Sozialen Unternehmers

a) Regelsysteme als sekundäre Kollektivgüter

Common-Pool-Ressourcen (CPRs) sind in Gemeineigentum befindliche, zu meist natürliche Ressourcen, wie Fischgründe und Grundwasserreservoir.² Wie kann die Übernutzung solcher Ressourcen verhindert werden, wenn es kurzfristig für jeden Nutzer opportun ist, der Ressource mehr Nutzeinheiten zu entnehmen, als sie langfristig verkraften kann? „How [can] a group of principals who are in an interdependent situation organize and govern themselves to obtain continuing joint benefits when all face temptations to free-ride, shirk, or otherwise act opportunistically“ (E. Ostrom 1990: 29)?

Die Grundvoraussetzung für die Lösung des CPR-Problems besteht in der Schaffung eines Systems von Anreizen, das es ermöglicht, die zunächst institutio nell voneinander abgekoppelten Handlungen der Akteure in koordinierte und gemeinnützige Bahnen zu lenken. Der Hauptgrund für das möglicherweise jahrhundertelange Fehlen einer solchen Institution liegt in deren hohen Gründungskosten: Der Schöpfer einer solchen Instanz, der – wie Schumpeter es nennen würde – die latenten Interessen in politische Faktoren verwandelt, müßte die Kosten zunächst alleine tragen, und könnte wegen der Nicht-Ausschließbarkeit der Trittbrettfahrer vom „Konsum“ nicht auf spätere Entschädigung hoffen. Die Regeln der CPR bilden ein Miniatur-Rechtssystem für einen abgegrenzten gesellschaftlichen Bereich. Rechtsregeln sind ‚öffentliche‘ oder ‚kollektiv‘, sofern sie gleichzeitig anwendbar sind auf alle Mitglieder der sozialen Ordnung. Dann erfüllen sie gemäß der wirt-

² „The term ‚common-pool-resource‘ refers to a natural or man-made resource system that is sufficiently large as to make it costly (but not impossible) to exclude potential beneficiaries from obtaining benefits from its use. To understand the processes of organizing and governing CPRs, it is essential to distinguish between the *resource system* and the flow of *resource units* produced by the system, while still recognizing the dependence of the one on the other. [...] The distinction between the resources as a *stock* and the harvest use units as a *flow* is especially useful in connection with renewable resources.“ (E. Ostrom 1990: 30, Hervorhe bungen im Original)

Folglich sind CPRs und Kollektivgüter nicht identisch. Die für uns ausschlaggebende Eigenschaft weisen jedoch sowohl CPRs als auch Kollektivgüter auf: die hohen Kosten, die für den Ausschluß von Nicht-Beiträgern zur Produktion des Gutes von dessen Konsum aufgewandt werden müßten. Diese auch von Olson in den Vordergrund gerückte Eigenschaft ist es, die es so schwierig macht, jemanden dazu zu bewegen, freiwillig etwas zur Produktion des Gutes beizutragen. Das Prinzip der Nicht-Rivalität im Konsum hingegen ist bei CPRs im Gegensatz zu reinen Kollektivgütern außer Kraft.

schaftswissenschaftlichen Terminologie den Tatbestand eines ‚öffentlichen Gutes‘: Eine solche Sache kann, wenn sie angeboten wird, nicht so behandelt werden, daß der jeweilige Benutzer andere von ihrer Verwendung ausschließt (vgl. Krüsselberg 1976: 185 – 186). Zweifellos ist die Schaffung des institutionellen Arrangements für eine CPR ein solches öffentliches Gut. Für ihre Bereitstellung gilt all das, was bisher über die Rolle des Sozialen Unternehmertums bei der Bereitstellung öffentlicher Güter gesagt worden ist.

Der Anreiz für alle CPR-Nutzer, nicht sparsam mit der Ressource umzugehen, sondern in kurzer Zeit so viel wie möglich davon zu verbrauchen, bevor es die anderen tun, konstituiert das „First-order-Dilemma.“ Doch bei der Schaffung des institutionellen Rahmens oder der organisatorischen Lösung zur Überwindung eines First-order-Dilemmas steht man wieder vor einem Problem ganz ähnlicher Natur: Die zu schaffende Institution für kollektives Handeln hat selbst Kollektivgutcharakter. Wieder wird keiner der Beteiligten freiwillig zu ihrer Bereitstellung beitragen. Das Kollektivgutproblem der zweiten Stufe – in diesem Falle die Schaffung eines institutionellen Arrangements – ist ein „Second-order-Dilemma.“ Warum aber sind einige Gruppen in viel höherem Maße als andere in der Lage, Second-order-Dilemmata zu lösen? Die stark divergierenden Kompetenzniveaus von CPR-Nutzergruppen bei der Lösung von Second-order-Dilemmata gehen auf die unterschiedliche *Ausprägung des jeweils vorliegenden sozial-unternehmerischen Fähigkeits- und Motivationspotentials* zurück. Innerhalb desselben Regelsystems sind diejenigen Gruppen im Vorteil, die Individuen mit hohem unternehmerischen Handlungsvermögen und der Fähigkeit aufweisen, neue Regelkombinationen gegen Widerstände durchzusetzen.

b) Die drei Ansatzebenen der sozialen Innovation

Ein Sozialer Unternehmer hat die Möglichkeit, zur Erreichung des kollektiven Ziels entweder durch die direkte Lösung des First-order-Dilemmas oder die Überwindung des Second-order-Dilemmas beizutragen. Welche Maßnahmen könnten dazu ergriffen werden, und welche Konsequenzen wären daraus zu erwarten?

Die Lösung des First-order-Dilemmas – ohne vorherige Lösung des Second-order-Dilemmas – ließe sich herbeiführen, wenn es dem Sozialen Unternehmer gelänge, die CPR-Nutzer zu überzeugen, nicht mehr von der Ressource zu verbrauchen als das langfristige Interesse aller CPR-Nutzer zuläßt. Auf diesem Wege könnte eine Verhaltensänderung erreicht werden, ohne daß der institutionelle Rahmen das entsprechende Verhalten dauerhaft belohnen würde. Die Betroffenen müßten folglich aus innerer Überzeugung das gesellschaftlich Erstrebenswerte tun. Ein Sozialer Unternehmer könnte seinen Einfluß und seine Überzeugungsfähigkeit für dieses Ziel geltend machen. Aber es liegt wohl auf der Hand, daß eine solche Lösung langfristig gesehen auf tönernen Füßen stehen muß, wenn die vom institutionellen Rahmen ausgehenden Handlungsanreize ein solches Verhalten eigentlich

nicht stützen. Insbesondere wenn keine angemessenen Sanktionsmechanismen gegen Fehlverhalten zur Verfügung stehen, kann es ausreichen, wenn ein einziger Akteur der Versuchung zu Defektieren nicht widerstehen kann, um die fragile soziale Übereinkunft zum Einsturz zu bringen.

Olson beschreibt in der *Logik des kollektiven Handelns* jenen Spezialfall der primären Kollektivgutbereitstellung, in welchem ein Gruppenmitglied ein so großes persönliches Interesse an dem Kollektivgut hat, daß es dessen Produktion und die damit einhergehenden Kosten auch im Alleingang übernimmt. Dieser Spezialfall tritt jedoch nur dann ein, wenn innerhalb der Gruppe das Interesse am Kollektivgut sehr unterschiedlich stark ausgeprägt ist, und darüber hinaus das übergroße Interesse mindestens eines Gruppenmitgliedes allgemein bekannt oder aus sonstigen Gründen nicht zu verbergen ist. Olson nennt diesen in anderem Zusammenhang bereits erwähnten Fall eine „Ausbeutung der Großen durch die Kleinen.“ Letztere nutzten die relativ höhere Abhängigkeit der großen Interessenten aus und warteten ab, bis das Kollektivgut von diesen bereitgestellt worden sei. Als weitere Bedingung mag man hinzufügen, daß der große Interessent, der im beschriebenen Fall die Funktion des Sozialen Unternehmers übernimmt, auch über die entsprechenden Fähigkeiten und Mittel, sprich: über das notwendige Vermögen verfügen muß.

Der größte Vorzug einer Überwindung des Second-order-Dilemmas und der Bereitstellung eines institutionellen Rahmens, der die „richtigen“ Verhaltenssignale aussendet, liegt hingegen darin, daß die CPR auch dann dauerhaft erhalten bleiben kann, wenn es sich bei den CPR-Nutzern um moralisch fehlbare Menschen handelt. Da dieser Fall nicht ganz auszuschließen ist, bestehen die größeren Erfolgssichten eher in der Schaffung eines System von Institutionen, das die Menschen selbst im Falle von „defects of better motives“ (Hamilton / Madison / Jay 1788 / 1961: 322) zu gemeinnützigem Handeln anhält. Institutionen im hier verstandenen Sinne sind „sets of working rules that are used to determine who is eligible to make decisions in some arena, what actions are allowed or constrained, what aggregation rules will be used, what procedures must be followed, what information must or must not be provided, and what payoffs will be assigned to individuals dependent on their actions“ (E. Ostrom 1990: 51). Institutionen schaffen rechtlich abgesicherte Handlungsfreiraume und begrenzen gleichzeitig den Rahmen zulässiger Handlungen.³ Der Blick in die Vergangenheit, das Verständnis der durch vorherige Generationen aufgespürten Regelmäßigkeiten und Erfahrungswerte kann dazu beitragen, den Grad der Entscheidungsungewißheit zu reduzieren. Ähnlich wirken institutionalisierte Verhaltensregeln. Sie entledigen den einzelnen von der Last, jede Verhaltensentscheidung neu überdenken zu müssen. Institutionen ermöglichen Entscheidungen unter „begrenzter Ungewißheit.“

³ Dies ist eine gänzlich andere Perspektive als diejenige von Douglass North, der davon ausgeht, Institutionen seien lediglich „designed to constrain the behavior of individuals in the interests of maximizing the wealth or utility of principals“ (North 1981: 201 – 202, meine Hervorhebung; ähnlich 1993: 242).

Die Strategien des Sozialen Unternehmers zur Überwindung des Second-order-Dilemmas zerfallen in zwei Grundkategorien:

1. Der Soziale Unternehmer kann auf das Regelsystem einwirken, um das gesellschaftliche Problem, welches Ausgangspunkt unserer Analyse war, zu lösen. Er verändert zu diesem Zweck das von den geltenden Regeln ausgehende System von Verhaltensanreizen, so daß eigennutzorientiertes und gesellschaftsnütziges Handeln zueinander in Deckung gebracht werden. Mit anderen Worten: Die neuen Regelungen müssen bewirken, daß es sich lohnt, gemeinnützig zu sein.
2. Ein weiterer Beweggrund zur Änderung des Regelsystems kann die Verbesserung der Wirkungsmöglichkeiten des Sozialen Unternehmers sein. Die Beseitigung von Handlungsrestriktionen ist eine Zielsetzung, die mit der Lösung eines speziellen Kollektivgutproblems zu tun haben kann, aber nicht muß. Der Soziale Unternehmer könnte den unternehmerischen Handlungsrahmen auch zu seinen Gunsten zu ändern versuchen, damit auf noch nicht absehbare Kollektivgutprobleme spontaner mit Lösungen lokalen Charakters reagiert werden kann.

Ostrom (1990: 52 – 55) und Kiser/Ostrom (1982: 206 – 218) unterscheiden drei Ebenen der Analyse gesellschaftlicher Systeme. Jede dieser Handlungs-“Welten,” wie Ostrom sie auch nennt, kann der Ansatzpunkt für institutionelle Innovatoren sein.

1. Auf der *operationalen Ebene*, in der „Welt des Handelns,“ wirken die Individuen entweder direkt auf die physische Welt – etwa eine CPR – ein oder sie entwickeln Strategien für zukünftiges Handeln. „*The operational level is the only level of analysis where an action in the physical world flows directly from a decision*“ (Kiser/Ostrom 1982: 209, Hervorhebung im Original). Diese Handlungen finden innerhalb des gegebenen Regelsystems statt. Für Individuen, die ausschließlich auf dieser Ebene operieren, ist das Regelsystem ein Datum. Viele Abhandlungen über das Kollektivgutproblem – und so auch Olsons Logik – beschränken sich auf solche Analysen, in denen den beteiligten Individuen eine regelanpassende Entscheidungshaltung unterstellt wird. Die implizite Annahme lautet dann, daß die relevanten Spielregeln sich im Zeitraum der Analyse nicht verändern.
2. Die zweite Ebene der Analyse ist *die Welt der kollektiven Entscheidungen*. Auf dieser Ebene wird festgelegt, welche Aktionen innerhalb institutioneller Arrangements verstärkt, fortgesetzt, oder verändert werden sollen. Hier wird also der Handlungsrahmen für die operationale Ebene definiert und zukünftige Handlungen in eine bestimmte Richtung gelenkt. Die Einhaltung dieser kollektiven Entscheidungen kann jedoch im Gegensatz zu den Strategien der operationalen Ebene durch Sanktionen abgesichert werden. Dies ist die Schlüsseleigenschaft der kollektiven Ebene. Dennoch sind die kollektiven Entscheidungen insofern „nur“ symbolische Akte, als sie nicht direkt zur Lösung des in der physischen Welt liegenden Problems beitragen. Sie sind lediglich durch Sprache vermittelte Informationen über erwünschte Zukunftshandlungen.

3. Das gleiche gilt für die Welt der *konstitutionellen Entscheidungen*. In dieser auch als Verfassungsebene bezeichneten Welt wird durch abstrakte Regeln die Vorgehensweise auf der kollektiven Ebene, und somit indirekt auch auf der operationalen Ebene festgelegt. Die Bedeutung der Verfassung besteht in ihrer Rolle als „Muster von Verhaltensregeln und einer Mindestzahl ethischer Normen, auf die sich eine Gesellschaft im Vorhinein einigt und an die sie sich bindet“ (Krüsselberg 1983a: 76). Konstitutionelle Entscheidungen sind mit anderen Worten Entscheidungen über das bei der Findung von Entscheidungsregeln anzuwendende Prozedere. Auch die Einhaltung der konstitutionellen Entscheidungen wird durch Sanktionen abgesichert. Der unterschiedliche Charakter der Handlungen auf der kollektiven und der konstitutionellen Ebene wird häufig dadurch verwischt, daß beide als „Politik“ bezeichnet werden. Dadurch geht der Aspekt verloren, daß konstitutionelle Entscheidungen den kollektiven Entscheidungen vorangehen und diese begrenzen.

„Individuals who have self-organizing capabilities switch back and forth between operational-, collective-, and constitutional choice arenas“ (E. Ostrom 1990: 50). Sie sind ständig auf der Suche nach neuen Kombinationen institutioneller Regelsysteme, die zu verbessertem und nachhaltigerem kollektiven Handeln führen. Das vorgefundene Regelsystem sehen sie nicht als „gegeben“ an. Dies unterscheidet sie von denjenigen Akteuren, die – aus welchen Gründen auch immer – nicht in der Lage sind, ihre Situation und einen möglicherweise mangelhaften institutionellen Rahmen von innen heraus zu verbessern. Ostroms Charakterisierung der zur Selbstorganisation befähigten, unternehmerischen sozialen Akteure, denen die „Situationsanpasser“ gegenübergestellt werden, hat große Ähnlichkeit mit der Schumpeterschen Unterscheidung zwischen Unternehmern und statischen Wirten. Während erstere den vorgefundenen Datenkranz nicht als gegeben hinnehmen und mit neuen Kombinationen permanent revolutionieren, reagiert der zweite Typus passiv auf das gegebene Anreizsystem und kann sich daraus nicht aus eigener Kraft lösen.

Ein institutioneller Neuerer, der die gegebenen Regeln nicht als Datum akzeptiert, steht vor der schwierigen Aufgabe, Entscheidungen über die konkrete Ausformung institutioneller Regeln treffen zu müssen, ohne die zukünftigen Bedingungen, unter denen sie sich bewähren müssen, genau zu kennen. Die Anforderungen an eine solche Entscheidung haben eine ganz andere Dimension als die Anpassung an einen als „gegeben“ hingenommenen Datenrahmen. Auch bei Elinor Ostrom wird deutlich, daß ein Sozialer Unternehmer die Initiative für institutionellen Wandel unter Ungewißheit und die Bereitstellung des anzustrebenden Leitbildes zu übernehmen hat. Wir schließen uns der Einschätzung von Schneider/Teske/Mintrom (1995: 25) an, die davon ausgehen, daß Ostrom die Figur des Sozialen Unternehmers auch in ihren jüngeren Beiträgen implizit einschließt.

3. Ergebnis

Es ist möglich, das Kollektivgutproblem aus einer handlungstheoretischen Perspektive zu behandeln. Menschen sind in der Lage, negative Konsequenzen ihrer Verhaltensmuster zu erkennen und ihre Institutionen durch Lernprozesse und Imagination im Zeitverlauf von innen heraus zu erneuern. Es bedarf keines *Leviathans*, um neue Institutionen in eine Gesellschaft einzuführen. Das sozial-unternehmerische Handeln der beteiligten Individuen beruht auf einer Vorstellung dessen, wie ihre Gemeinschaft zukünftig geordnet sein soll. Die Menschen koordinieren kollektives Verhalten gemäß bestimmter Ordnungsideen. Auf der Grundlage dieser Ordnungsideen treffen sie zukunftsgerichtete institutionelle Entscheidungen unter Ungewißheit. Der für die Ordnung menschlicher Gemeinschaften zur Verfügung stehende Freiraum ist in föderal-demokratischen Systemen zwar am größten, doch gibt es in allen Gesellschaftssystemen gewisse Freiräume zur Selbst-Ordnung.

Einem Sozialen Unternehmer stehen unterschiedliche Strategien und Handlungsebenen zur Wahl. Neben der direkten Einwirkung auf die physische Welt besteht die Möglichkeit, das gesellschaftliche Regelsystem auf der Ebene der kollektiven Entscheidungen oder der Verfassungsebene zu verändern. So kann ein Anreizsystem geschaffen werden, das die Handlungen *aller* Gesellschaftsmitglieder auf die Bewahrung oder Produktion eines bestimmten Kollektivgutes lenkt. Eine Vergrößerung dezentraler Handlungskompetenzen kann die Möglichkeiten für politische Privatinitiative zur spontanen Lösung von Kollektivgutproblemen auf lokaler Ebene nachhaltig verbessern. Eine solche Privatinitiative erfordert die Fähigkeit zur Vision, zum Umgang mit Ungewißheit und zur Führerschaft in Kollektiven. Soziale Gruppen weisen sehr unterschiedliche unternehmerische Handlungspotentiale auf. Diese sind jedoch unabdingbare Voraussetzung für die Kreation neuartiger Regelsysteme, um destruktive Verhaltensmuster zu durchbrechen.

III. Der Politische Unternehmer der neoklassischen Theorie des kollektiven Handelns

In den späten fünfziger Jahren nahm in der Volkswirtschaftslehre eine theoretische Schule ihren Anfang, die versuchte, das Verhalten von Menschen in der Politik mit ökonomischen Ansätzen zu erklären. Einer der wichtigsten Pioniere der „Neuen Politischen Ökonomie“ war Mancur Olson. Zunächst werden wir in diesem Kapitel detailliert beleuchten, auf welche Weise Olson politisches Geschehen in theoretische Form zu gießen versuchte. Olsons *Logik des kollektiven Handelns* ist die Grundlage zum Verständnis der Figur des „Politischen Unternehmers“, deren Darstellung in der zweiten Hälfte dieses Kapitels im Mittelpunkt stehen wird. Dabei wird deutlich werden, daß der Versuch, mithilfe der statischen Figur des Politischen Unternehmers dynamische Entwicklungsprozesse zu erklären, nicht gelingen konnte.

Der Ansatz Olsons bestimmte über Jahrzehnte das Denken in der Theorie der Kollektivgüter. Es ist sicherlich nicht übertrieben zu behaupten, Olson habe weitgehend den Rahmen geprägt, innerhalb dessen sich das Nachdenken über die Kollektivgutproblematik bewegte. Auf die Ausnahme der am *Workshop in Political Theory and Policy Analysis* entstandenen Theorien kamen wir bereits zu sprechen.

Ein genauerer Blick auf Olsons Argumentation führt ein überraschendes Ergebnis zutage. Er stößt trotz der statischen Anlage seines Konzeptes immer wieder auf den Tatbestand, daß letztlich ein Individuum die Initiative für kollektives Handeln ergreifen muß. Die Entstehung einer Kollektivgutorganisation, die als Möglichkeit genannt wird, Menschen dauerhaft Anreize zum kollektiven Handeln zu geben, kann nur durch eine implizite Einbeziehung des unternehmerischen Elements verstanden werden. Olson versäumt es jedoch, auf die weitreichenden mit diesem Element verbundenen Implikationen einzugehen.

Im Anschluß an Olson hat es zahlreiche Versuche gegeben, die Figur eines Politischen Unternehmers zu entwickeln, mithilfe derer die theoretische Lücke zum Verständnis der Initiierung kollektiven Handelns gefüllt werden sollte. Was bei Olson allenfalls im Hintergrund mitgedacht worden war, sollte nun explizit theoretisch ausformuliert werden. Wie wir zeigen werden, ist der eingeschlagene Weg jedoch nicht fruchtbar gewesen, denn in allen dieser Richtung folgenden Vorschlägen bleibt der sogenannte Politische Unternehmer eine Figur, die *innerhalb des Bestehenden* maximiert. Statt auf den Datenrahmen einzuwirken, reagieren die entwickelten Figuren nur auf das Vorgefundene. Die *Neuentstehung* sozialer Arrangements, die bei Elinor Ostrom im Vordergrund gestanden hatte, bleibt unerklärt:

„The figure of a political entrepreneur remains a pretty pale transfer-picture.“
 (Wohlgemuth 1995: 76)

Es kann folglich, um Mißverständnissen vorzubeugen, nicht genug betont werden, daß der in der Tradition der neoklassischen Ökonomik stehende Politische Unternehmer mit der von uns entwickelten Figur des Sozialen Unternehmers fast nichts gemein hat. Die Diskussion der Figur des Politischen Unternehmers dient vornehmlich dem Ziel, aus dem reichlichen über sie vorliegenden Erfahrungsmaterial die notwendigen wissenschaftlichen Konsequenzen zu ziehen.

1. Kollektives Handeln ohne Handlungsoptionen: Das fehlende Element im Ansatz Mancur Olsons

a) Das Grundproblem

Olsons Vorgänger in der Theorie des kollektiven Handelns waren noch davon ausgegangen, daß Gruppen aus eigeninteressierten Individuen gerade *weil* ihre Mitglieder versuchten, bestimmte individuelle Ziele zu verwirklichen, dasjenige Kollektivgut produzierten, das auch den einzelnen Gruppenmitgliedern zur Verfolgung ihrer individuellen Ziele behilflich sei. Olson behauptet verblüffenderweise das Gegenteil: Außer in sehr spezifischen Situationen würde kollektives, organisiertes Handeln in einer Gruppe aus rationalen Individuen nicht zustande kommen. Dies gelte selbst dann, wenn unter den Gruppenmitgliedern absolute Einigkeit über die adäquaten Ziele und Mittel zur Besserstellung aller besteht (vgl. Olson 1965 / 1971: 2).

Kollektivgüter zeichnen sich gemäß Olson vor allem durch das „Prinzip der Nicht-Ausschließbarkeit vom Konsum“ aus. Ist ein Kollektivgut einmal bereitgestellt worden, so kann niemand, der am Konsum des Kollektivgutes interessiert ist, an dessen Nutzung gehindert werden, selbst wenn er keinerlei Beiträge zur Erstellung des Gutes geliefert hat.¹ Dabei muß es, damit ein Kollektivgut vorliegt, keineswegs objektiv unmöglich sein, Nicht-Beiträger vom Konsum auszuschließen. Selbst wenn die technische Möglichkeit zum Ausschluß besteht, kann dies mit so hohen Kosten verbunden sein, daß ein Ausschluß unwirtschaftlich wird. Das Interesse einer Gruppe an einem Kollektivgut läßt sich am effektivsten durch die Bildung einer Organisation wahrnehmen. Eine Organisation besteht zur Interessenförderung ihrer Mitglieder.² Die Gruppenmitglieder verfolgen durch die Organisation

¹ Das zweite, vor allem in der Finanzwissenschaft herangezogene Kriterium der „Nicht-Rivalität im Konsum“, respektive der Tatbestand, daß der Konsum eines Gutes durch einen ersten Konsumenten den Konsum des Gutes durch weitere Konsumenten nicht beeinträchtigt, hält Olson im Rahmen seiner Theorie für zweitrangig. Hier sei dieses Kriterium nur der Vollständigkeit halber erwähnt.

² Dabei merkt Olson (1965: 5) unter Verweis auf die Bürokratietheorie Max Webers an, daß es Organisationen gibt, die auch dann noch weiterbestehen, wenn ihr ursprüngliches Ziel

ein *gemeinsames* Interesse. Gleichzeitig aber hat auch jedes einzelne Gruppenmitglied eine Vielzahl eigener Interessen, die mit dem Gruppeninteresse in Konkurrenz treten können.

Interpretiert man beispielsweise die in einem kompetitiven Gütermarkt agierenden Unternehmen als eine „Gruppe“, deren gemeinsames Ziel es ist, ein insgesamt höheres Preisniveau durchzusetzen, so lässt sich der entstehende Interessenkonflikt folgendermaßen verdeutlichen: Dem gemeinsamen Interesse am höheren Preisniveau – und somit tendenziell höheren Gewinnen – steht das individuelle Interesse der einzelnen Unternehmer an einem möglichst hohen Güterausstoß und somit einem möglichst hohen Marktanteil entgegen. Denn auch durch eine „unsolidarische“ Erhöhung des eigenen Angebots lässt sich der Gewinn tendenziell erhöhen. Versucht nun aber jedes Unternehmen, seinen Marktanteil durch ein erhöhtes Angebot zu vergrößern, so sinkt dadurch tendenziell der Marktpreis. Das gemeinsame Gruppenziel wird dann von allen Beteiligten konterkariert. Insbesondere in einem relativ großen Markt mit vielen Anbietern wäre von keinem der Unternehmen ein freiwilliger Beitrag zur Erreichung des kollektiven Ziels zu erwarten. Ein Unternehmen, das freiwillig auf eine Ausstoß erhöhung verzichtete, würde sich wahrscheinlich am schlechtesten stellen: Der Marktpreis würde insgesamt dennoch sinken, da wohl keines oder nur wenige andere Unternehmen gleichermaßen auf eine Angebotserhöhung verzichten würden und die Wirkung des eigenen Angebotsverzichtes in einem großen Markt keine spürbare Auswirkung auf den Marktpreis hätte. Das Beispielunternehmen liefe also Gefahr, zu niedrigeren Preisen freiwillig weniger zu verkaufen.³

Nun könnten die Unternehmen versuchen, das „Wettbewerbsdilemma“ durch die Bildung einer Interessenorganisation zu lösen, um die Regierung zur Einführung eines Mindestpreissystems zu bewegen. Auf diese Weise könnten die Unter-

obsolet geworden ist. Häufig würden Organisationen weiterbestehen, weil einige führende Bürokraten dauerhaft Vorteile aus dem Bestehen der Organisation ziehen wollen. Hinzukommt, daß ein „Rebell“, der sich für die Abschaffung unpopulärer Regierungsinstitutionen oder -organisationen einsetzte, die Kosten dafür alleine tragen müßte, während die Vorteile aus den rebellischen Handlungen allen zugute kämen. Eine Rebellion ist ein öffentliches Gut (vgl. Olson 1990: 10 – 11).

³ Dies ist in den meisten Marktwirtschaften westlicher Prägung ein durchaus gewolltes, da gesellschaftlich erwünschtes „Kollektivgutproblem“: Es verschafft den Nachfragern ein höheres Angebot zu niedrigeren Preisen als dies in einer kartellierten Ordnung der Fall wäre. In der Bundesrepublik Deutschland wird die Bildung von Preis- oder Mengenkartellen etwa durch ein eigenes „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)“ untersagt. Diesem „Grundgesetz der Sozialen Marktwirtschaft“ liegt der Gedanke zugrunde, daß die Marktwirtschaft ihre Funktionsfähigkeit langfristig nur durch die Verhinderung von Wettbewerbsbeschränkungen aufrechterhalten kann. Von einer leistungsfähigen Marktwirtschaft profitieren langfristig selbstverständlich auch diejenigen Unternehmen, die kurzfristig an der Erzielung höherer Gewinne durch ein Kartell gehindert werden. Das Gesetz als kollektive Institution schafft die Anreize zur langfristigen Besserstellung aller. Es könnte als Kollektivgut der gesamten Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland interpretiert werden. Auch für die Realisierung dieses Kollektivguts hat es einen Mentor gegeben: Ludwig Erhard.

nehmen vor dem „Schaden“ durch die preissenkenden Wirkungen des Wettbewerbs bewahrt werden. Eine solche Interessenorganisation entsteht jedoch nicht von selbst. Es müssen sich Menschen finden, die ihre Entstehung organisieren. Olson (1965/1971: 10–11) stößt darauf, daß „professional organizers“ zur Aktivierung und Koordinierung des kollektiven Handelns gebraucht werden. Diese Organisatoren müssen die Initiative und Anschubfinanzierung der kollektiven Koordination leisten – im geringsten Fall durch die Hingabe ihrer Arbeitszeit. Recht früh erkennt Olson in seinem Ansatz die Notwendigkeit der Figur des Sozialen Unternehmers. Nirgendwo in seiner Arbeit geht er jedoch der Frage nach, *warum* sich ein „professional organizer“ finden sollte, der die zu bewältigende Aufgabe übernimmt. Eine Handlungstheorie des Politischen Unternehmers entwickelt Olson nicht. Man mag vorschnell argumentieren, bei dem Organisator handele es sich eben einfach um einen von den Gruppenmitgliedern bezahlten Manager, dessen eigennütziges Verhalten sich ganz im Sinne des Olsonschen Menschenbildes erklären lasse. Dadurch wird die Frage nach der Initiierung kollektiven Handelns jedoch nur eine Stufe nach hinten verschoben. Dann würde die Frage nämlich lauten, wie denn bereits vor Entstehen der Interessenorganisation die finanziellen Mittel zur Bezahlung des Managers gesammelt werden konnten, denn die Bereitstellung dieser Mittel stellt wiederum nichts anderes als ein Kollektivgut dar.

Der „professional organizer“ muß mit dem Problem fertig werden, daß auch diesmal zur Schaffung des allseits gewollten Kollektivgutes – der Interessenorganisation – von keinem Beteiligten ein freiwilliger Beitrag zu erwarten ist. Wieder erscheint es rational, auf die Finanzierung durch andere zu hoffen. Dem Einwand, es sei möglicherweise doch rational, freiwillig zur Produktion des Kollektivgutes beizutragen, um dadurch auch andere zu einem Beitrag zu bewegen, begegnet Olson mit dem Argument, daß sich wegen der Unspürbarkeit eines einzelnen Beitrags für das Gesamtunternehmen kein weiteres Unternehmen vom Trittbrettfahren abhalten ließe. Auch den Einwand, eine Vielzahl von Beiträgen könnte es allein aus idealistischen Motiven geben, läßt Olson für eine sehr große Interessengruppe nicht gelten. Als Beispiel führt er den Staat an, der selbst dann, wenn viele Bürger sehr patriotisch eingestellt seien, niemals die nötigen Steuereinnahmen für die Realisierung seiner Ziele auf freiwilliger Basis erhalten würde.⁴

Im vorliegenden Beispiel liegt ein Kollektivgutproblem auf zwei verschiedenen Stufen vor: Das Problem auf der ersten Stufe, auch als primäres Kollektivgutproblem bezeichnet, besteht darin, daß niemand zum *ursprünglich* gewünschten Kollektivgut, dem höheren Marktpreisniveau, freiwillig etwasbeiträgt. Zur Lösung des primären Kollektivgutproblems muß eine Organisation geschaffen werden, wo-

⁴ Dieses Beispiel Olsons ist sicherlich kritisierbar. Die Mitgliedschaft in einem Staat ist im Regelfall kein Akt freiwilliger Entscheidung. Des Weiteren ist ein Staat als Organisation wesentlich mitgliedsstärker, anonymer und heterogener als die meisten Interessengruppen, die ein begrenztes wirtschaftspolitisches Interesse verfolgen.

mit sich das Kollektivgutproblem nur um eine Stufe nach hinten verlagert. Die Schaffung einer Organisation ist ebenfalls ein Kollektivgut und hat mit den gleichen Beitragsproblemen zu kämpfen wie das ursprünglich gewollte primäre Kollektivgut. So entsteht das dem primären Kollektivgutproblem nachgelagerte sekundäre Kollektivgutproblem.

In der Kollektivguttheorie besteht weitgehend Einigkeit darüber, daß es zur Lösung des Primärproblems der Schaffung einer „Organisation“ bedarf. Mit anderen Worten: Ein Verhalten, das die Produktion des primären Kollektivgutes ermöglicht, muß „institutionalisiert“ werden. Folglich besteht die Aufgabe eines „professional organizers“ in der Schaffung einer Institution. Elinor und Vincent Ostrom gebrauchen den Begriff der Organisation entsprechend ihrem Untersuchungsgegenstand in einer leicht abweichenden Bedeutung. Bei den Ostroms bezieht sich der Begriff auf ein zu schaffendes Regel- oder Gesetzeswerk, das Verhaltensänderungen bewirken soll. Olson bezeichnet mit dem Begriff Organisation hingegen zumeist wirtschaftspolitische Interessengruppen wie Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände. Diese Betrachtungsschwerpunkte mögen zunächst als sehr verschiedenartig erscheinen. Sie weisen jedoch einige in unserem Zusammenhang zentrale Gemeinsamkeiten auf. Sowohl Olsons Interessenorganisation als auch das Regelwerk bei den Ostroms sind sekundäre Kollektivgüter zur Lösung eines vorgelagerten Kollektivgutproblems. Sowohl zur Schaffung der Olsoschen Organisation als auch bei der Einführung von Gesetzen des menschlichen Zusammenlebens wird unternehmerische Initiative benötigt. In beiden Fällen geht es darum, einen Handlungsrahmen, ein System von Anreizen zu schaffen, das in der Lage ist, am Eigennutz orientiertes Verhalten in gemeinnützige Bahnen zu lenken.

b) Soziales Unternehmertum in Olsons Kleingruppen

Kleine Gruppen sind eher als Großgruppen in der Lage, auch ohne organisatorische Zwangsmaßnahmen eine ausreichende Menge an Beiträgen zu erhalten: Da das produzierte Kollektivgut unter wenigen Gruppenmitgliedern aufgeteilt werden muß, erhält jedes Mitglied einen relativ großen Anteil am Gut. Dadurch steigt die Wahrscheinlichkeit, daß für mindestens ein Gruppenmitglied die Vorteile aus dem Kollektivgut groß genug sind, um die Bereitschaft zu schaffen, die Kosten zur Produktion des Kollektivgutes sogar alleine zu tragen.

Das Phänomen des Sozialen Unternehmertums ist in kleinen Gruppen am wahrscheinlichsten.⁵ Olson begründet dies mit dem größeren prozentualen Anteil am

⁵ Offenbar muß ein gesellschaftlicher Handlungsrahmen für Soziales Unternehmertum die Aufteilung der Gesellschaft in kleine Gruppen erlauben und dem Versuch widerstehen, allein aus Gründen der Effizienzsteigerung alle gesellschaftlichen Bereiche der Aggregierung und „Vermassung“ (Eucken 1952: 180) preiszugeben. Das Erlahmen des Willens zum Sozialen

Kollektivgut, der einem Kollektivgutschöpfer in kleinen Gruppen zufällt. Doch selbst, wenn sich jemand findet, der das Kollektivgut auf eigene Faust bereitstellt, bleibt eine Tendenz zur suboptimalen Versorgung der Gesamtgruppe mit dem Kollektivgut bestehen, da der alleinige Beiträger die Produktion genau ab jenem Moment einstellen, ab dem eine für ihn selbst ausreichende Menge des Kollektivgutes erstellt worden ist, selbst wenn die Gruppe insgesamt noch nicht optimal versorgt ist. Diese Tendenz zur Suboptimalität kann in jenen Kleingruppen gemildert werden, deren Mitglieder ein sehr unterschiedlich starkes Interesse am Kollektivgut haben. Hier erstellt möglicherweise ein sehr stark am Kollektivgut interessiertes Gruppenmitglied eine so große Menge von dem Gut, daß auch die Gesamtgruppe nahezu optimal versorgt ist. Der größte Interessent trägt dann überproportional viel zur Produktion des Kollektivgutes bei. Das Trittbrettfahren der weniger am Kollektivgut Interessierten nennt Olson in diesem Beispiel „*a surprising tendency for the exploitation of the great by the small*“ (Olson 1965 / 1971: 35, Hervorhebung im Original). Wer ein übermäßig großes Interesse an einem Kollektivgut hat und dies nach außen erkennen läßt, läuft Gefahr, ausgebeutet zu werden.

Kleine Gruppen unterscheiden sich also insofern von großen Gruppen, als Kollektivgüter von ihnen viel eher aufgrund des individuellen Interesses einzelner Mitglieder bereitgestellt werden. Bei gleicher Anzahl der Gruppenmitglieder ist eher diejenige Gruppe in der Lage, ein Kollektivgut zu erstellen, die Mitglieder mit einem hohen persönlichen Interesse am Gut aufweist.

Olson hält es für sicher, daß ein Kollektivgut auf keinen Fall ohne zusätzliche Anreize von einer Gruppe hergestellt wird, die so groß ist, daß der Beitrag keines der Gruppenmitglieder wahrnehmbar ist. In großen Gruppen ist die Interdependenz des Handelns zwischen den Gruppenmitgliedern häufig so gering, daß das Handeln oder die Untätigkeit eines Einzelnen keinerlei spürbare Auswirkung auf die anderen Gruppenmitglieder hat. Während das Problem der Kostenteilung in sehr kleinen Gruppen durch informelle Absprache geregelt werden kann, verursacht vor allem die Erstorganisation einer großen Gruppe zunächst erhebliche Kosten. Olson (1965 / 1971: 47) stößt hier erneut auf die im voraus bereitzustellenden „costs of creating, staffing and maintaining“ einer formalen Organisation und damit auf die Notwendigkeit einer nicht unbeträchtlichen Erstinvestition. Auch hier geht Olson leider nicht näher auf das greifbar naheliegende unternehmerische Element bei der Entstehung der von ihm beschriebenen Kollektivgutorganisationen ein.

Die oben erwähnten kleinen Gruppen, in denen mindestens ein Gruppenmitglied ein vitales Interesse am Kollektivgut hat, bezeichnet Olson als „privileged groups“. Für sie besteht die höchste Chance zur Produktion eines Kollektivguts. Solche Gruppen, in denen es zwar keine „großen“ Interessenten im oben dargestellten Sinne gibt, die aber klein genug sind, daß einzelne Beiträge spürbar sind („interme-

Unternehmertum und über längere Frist auch das Nachlassen der entsprechenden Fähigkeiten sind der hohe Preis dafür.

diate groups“), hält Olson für fähig, ein Kollektivgut zu erstellen, wenn es ihnen gelingt, die dafür notwendige Organisation zu schaffen. Am geringsten ist die Chance zur Realisierung des kollektiven Ziels hingegen in der „latenten Gruppe,“ die so groß ist, daß einzelne Beiträge nicht spürbar sind und dementsprechend kein Anreiz besteht, etwas zur Kollektivgutproduktion beizutragen. Der einzige Weg, den die letztgenannten Gruppen zur Erreichung des Kollektivziels einschlagen können, ist die Installierung eines institutionellen Arrangements, das es erlaubt, zwischen Beitragern und Trittbrettfahrern zu diskriminieren. Das hierfür geeignete Instrument bezeichnet Olson (1965 / 1971: 51) als „selective incentives“. Sie können die Form einer Belohnung im Falle des Beitrags oder der Sanktionierung im Falle des Trittbrettfahrens haben. Durch die selektiven Anreize verändert sich mit anderen Worten die Kosten-Nutzenkalkulation jedes potentiellen Beitragens tendenziell zugunsten eines Beitrags. Die Bezeichnung „latente Gruppen“ wählt Olson, „because they have a latent power or capacity for action, but that potential power can be realized or ‚mobilized‘ only with the aid of ‚selective incentives‘“ (Olson 1965 / 1971: 51). Wieder spricht Olson von einer „Mobilisierung“ der Gruppe durch selektive Anreize, ohne zu erwähnen, *woher* diese Anreize zum Beitritt in der Gründungsphase stammen sollen. Wer stellt sie bereit? Dies können nur die von Olson beiläufig erwähnten „professional organizers“ sein, deren Darstellung er nicht weiterverfolgt, deren Rolle wir uns im Rahmen dieser Arbeit dafür umso detaillierter zuwenden werden.

Große organisierte Interessengruppen besitzen nach Olsons Beobachtung entweder die gemeinsame Eigenschaft, daß sie für alle Mitglieder einen spezifischen Vorteil produzieren, von dem alle Nicht-Mitglieder ausgeschlossen werden können, oder sie haben die rechtlichen Mittel, um eine Zwangsmitgliedschaft durchzusetzen. Im erstgenannten Fall ist der eigentliche Grund für die Mitgliedschaften in der Organisation dann nicht mehr die Produktion des Kollektivgutes selbst, sondern die Nutzung geldwerter Vorteile (z. B. Versicherungen für die Mitglieder einer Gewerkschaft). Das eigentliche Kollektivgut wird zum „by-product“ (Olson 1965 / 1971: 132). Von den mitgliederspezifischen Vorteilen kann ein sehr hoher Mitgliedschaftsanreiz ausgehen. „This may help explain why many lobbying organizations take positions that must be uncongenial to their membership, and why organizations with leaders who corruptly advance their own interests at the expense of the organization continue to survive.“ (Olson 1965 / 1971: 133 – 134)⁶

⁶ Die „by-product“-Theorie Olsons und die These Max Webers zur Widerstandsfähigkeit obsolet gewordener Organisationen gegen Auflösungsversuche ergänzen sich unseres Erachtens in idealer Weise. Wie sich aus Olsons Argumentation ergibt, kann sich das Interesse am Weiterbestehen einer weitgehend funktionslos gewordenen Organisation über die Führer hinaus auf alle weiteren Mitglieder erstrecken.

c) Menschenbild und Rationalitätskonzept bei Olson

Es gilt festzuhalten: Olsons Akteure gelangen immer in denjenigen seiner Beispiele zu erfolgreichen Kollektivhandlungen, in die er unausgesprochen ein unternehmerisches Element einführt. Wo dieses Element fehlt, hindert der Konflikt zwischen individueller und kollektiver Rationalität die Akteure dauerhaft daran, ihr Kollektivziel zu erreichen, da die Logik der Situation nicht durchbrochen wird. Der Schlüssel zum Verständnis des Scheiterns der Olsonschen Akteure ist in den Handlungsrestriktionen zu sehen, die Olson ihnen auferlegt. Diese machen die Kollektivgutinteressenten zu hilflosen Gefangenen – unfähig, die „Logik“ der Situation zu überwinden. Der Soziale Unternehmer als endogener Neuerer hätte aufgrund seines definitionsgemäß nicht-reaktiven Verhaltens wohl nur schwerlich widerspruchsfrei in die Theorie eingeführt werden können. Wahrscheinlich war es diese Einsicht, die Olson – obwohl er, wie oben gezeigt, frühzeitig auf die Notwendigkeit des Sozialen Unternehmers gestoßen ist – davon abgehalten hat, sie zu einem expliziten Bestandteil seiner Theorie zu machen. Durch die Einführung des Sozialen Unternehmers wäre es notwendig geworden, mindestens zwei Arten von Akteuren mit jeweils unterschiedlichen Handlungspotentialen in seine Theorie aufzunehmen. Diese Vorgehensweise wäre aufgrund der offenbar breiten Varietät menschlicher Charaktere und der großen Asymmetrie menschlicher Fähigkeitsniveaus sicherlich realitätsnäher gewesen.

Olson überspringt gleichsam die Darstellung des unternehmerischen Prozesses und geht von Fällen, in denen das Kollektivgutproblem unlösbar scheint, erklärenslos zu solchen Fällen über, in denen es durch eine Kollektivgutorganisation bereits gelöst ist. Der dazwischenliegende Prozeß der Institutionenentstehung wird nicht erklärt.

Uns liegt es jedoch fern, Olsons Theorie aufgrund ihres begrüßenswerten Strebens nach Einfachheit in Frage zu stellen. Im Gegenteil: Olsons Leistung liegt nicht zuletzt in der Kürze und Prägnanz seiner Darstellung. Den theoretischen Kern seiner Arbeit stellt Olson auf nicht mehr als 65 Seiten dar. Über dem Streben nach Einfachheit darf allerdings nicht das Aufzeigen der menschlichen Gestaltungsmöglichkeiten geopfert werden. Sieht man *Aufklärung* und *Steuerung* als die zwei möglichen Arten wissenschaftlicher Praxisorientierung an, so muß Olsons Theorie sicherlich um einige Elemente ergänzt werden: „Eine *Aufklärung* auf der Grundlage wissenschaftlicher Erkenntnisse wird nicht nur Klarheit über Tatsachen, sondern vor allem auch über Zusammenhänge, über Möglichkeiten und damit auch Beschränkungen zu schaffen suchen, denen das menschliche Handeln – und damit auch die soziale Praxis – unterworfen ist.“ Es geht darum, „den Spielraum menschlicher Wirkungsmöglichkeiten“ aufzuzeigen, um so „den Boden für eine Politik [zu] bereiten, die auf eine vernünftige *Steuerung* des sozialen Geschehens abzielt“ (Albert 1977: 190 ff., meine Hervorhebungen). Die Stärke von Olsons Theorie liegt sicherlich eher im Aufzeigen der Grenzen der menschlichen Wirkungsmöglichkeiten als im Aufzeigen des menschlichen Handlungspotentials. Es ist ein An-

liegen des vorliegenden Beitrags, auch die Möglichkeiten aktiven menschlichen Gestaltens in der Politik aufzuzeigen.

Olson selbst geht explizit auf die wohl naheliegendste Kritik an seinem Konzept ein: die Möglichkeit und das immer wieder zu beobachtende Phänomen des freiwilligen Beitrags zu kollektivem Handeln ohne erkennbaren materiellen Anreiz. Obwohl die Menschen in Olsons Theorie aufgrund rationaler Kosten-Nutzen-Erwägungen handeln, gesteht Olson zu, daß auch „soziale Anreize“ wie Prestige, Freundschaft oder Anerkennung eine wichtige Rolle bei der Entscheidung spielen können, zu einem Kollektivgut beizutragen. Wenn etwa gute Bekannte gemeinsam ein Kollektivgut erstellten, so könnte unter Umständen der Verlust an sozialem Ansehen im Falle des Nicht-Beitragens den Gewinn aus den eingesparten Beitragskosten weit übersteigen und einen Beitrag somit rational werden lassen. Der Ansehengewinn, so Olson, sei ein einfacher selektiver Anreiz im Sinne seiner Theorie und gehöre somit zu den Gründen für die Mobilisierung latenter Gruppen.

Überraschend ist dann allerdings die Einbeziehung auch „innerer selektiver Anreize“ wie etwa des Verlusts an Selbstwert und die Schuldgefühle im Falle eines unmoralisch-unkooperativen Verhaltens in Olsons Anreizschema. Olson (1965 / 1971: 61) scheint jedoch die Gefahr einer Tautologie schon zu ahnen, da er explizit darauf verzichtet, die „moral force“ in die Beispiele zur Erläuterung seiner Theorie tatsächlich einzubeziehen, denn: „A reliance on moral explanations could [...] make the theory untestable.“ (Olson 1965 / 1971: 61) Verwendet man unabhängig vom konkret beobachteten Verhalten einen „immateriellen Nutzen“ der Handlung als Erklärungsgrund, wie etwa „a feeling of personal moral worth“, so läßt sich erstens ex post jede beobachtete Handlung als „rational“ interpretieren und zweitens wird die Theorie durch die Einführung von Ad-hoc-Hypothesen über eine bestimmte Präferenzstruktur der Beiträger unwiderlegbar. Dieser Auffassung ist auch Olson selbst.⁷ Sieht man die Widerlegbarkeit einer Theorie als Kriterium ihrer Wissenschaftlichkeit an, wie dies als oberste methodologische Regel im kritischen Rationalismus gefordert wird (vgl. Meyer 1979a: 33), so muß vor dem Hintergrund der oben getroffenen Feststellungen einschließlich Olsons eigener Aussagen möglicherweise die Frage nach der Wissenschaftlichkeit von Olsons Theorie gestellt werden. Sieht man den *Informationsgehalt* einer Theorie, der deckungsgleich ist mit der Anzahl von ihr ausgeschlossener Möglichkeiten, als Qualitätsmerkmal einer Theorie an, so wirft dies sicherlich Schatten auf Olsons Ansatz.

Der Begriff des Informationsgehalts läßt sich folgendermaßen verdeutlichen: „Wenn man verzweifelt nach einem bestimmten Buch sucht und schließlich ein Familienmitglied fragt, wo das Buch denn sein könnte, dann sind folgende Antworten möglich: Wenn das Buch überhaupt im Hause gewesen ist, dann ist es: (1) im Arbeitszimmer oder im Schlafzimmer oder im Wohnzimmer oder in einem der Kin-

⁷ „For when all action – even charitable action – is defined or assumed to be rational, this theory (or any other theory) becomes correct simply by virtue of its logical consistency, and is no longer capable of empirical refutation.“ (Olson 1965: 160).

derzimmer, (2) in einem der Kinderzimmer, (3) im Wohnzimmer unter den Zeitungen, die sich im Zeitungsständer befinden. Diese Sätze haben mit steigender Nummer zunehmenden Informationsgehalt, weil sie mehr und mehr Möglichkeiten ausschließen. Sätze, die aus der Menge der in der Sprache einer Theorie überhaupt formulierbaren, das heißt denkbaren, Sachlagen (Buchlagen) *keine* Möglichkeit ausschließen, haben offenbar keinen Informationsgehalt.“ (Meyer 1989: 42)

Olson vertritt nun die Auffassung: Leistet ein Individuum zur Herstellung eines Kollektivgutes einen Beitrag, so müssen dafür entweder äußere oder innere selektive Anreize verantwortlich gewesen sein. Der Informationsgehalt dieser Aussage verbleibt sicherlich innerhalb sehr enger Grenzen. Wir sind zwar der Auffassung, daß Olsons Theorie als Pionierwerk von ausgesprochen hohem wissenschaftlichen Wert ist, es kann jedoch nicht genug auf die Grenzen der Theorie hingewiesen werden, die in der anfänglichen Euphorie beiseite geschoben wurden, obwohl sie die Verwendbarkeit der Theorie als Basiszutat politischer Handlungsrezepte erheblich einschränken.

Außer der Tautologiegefahr führt Olson drei weitere Gründe dafür an, warum er den Faktor Moral nicht in seine Beispiele integriert, obwohl er ihn wie erwähnt durchaus für relevant hält: Erstens seien die „moralischen Anreize“ empirisch nicht messbar, zweitens fänden sich immer genügend andere selektive Anreize zur Erklärung des Gruppenverhaltens und drittens würden fast alle organisierten Gruppen auch ganz offiziell ausschließlich für ihre eigenen Ziele arbeiten. Wir sind jedoch der Auffassung, daß es durchaus Möglichkeiten gibt, die Einstellung und Handlungsmotivation von Individuen empirisch zu messen. Eine Befragung wäre die einfachste Form.

Die Behauptung, es fänden sich immer genügend andere selektive Anreize, bezweifeln wir, gerade wenn die Werte und Einstellungen als Entscheidungsfaktoren aus der Analyse ausgeklammert werden. Was bleibt dann noch als Motiv übrig?

Das dritte Argument verfehlt nach unserer Auffassung gleich in zweifacher Hinsicht sein Ziel: Selbst wenn Interessengruppen tatsächlich ein offen klientelorientiertes Ziel verfolgen sollten, sagt dies noch nichts über *das Beitragskalkül ihrer Mitglieder* aus, um das es im Rahmen der Olsonschen Herangehensweise doch eigentlich geht. Dieses könnte selbstlos und moralgesteuert sein. Außerdem vertreten nach unserer Beobachtung gerade die einflußreichsten gesellschaftlichen Interessengruppen nicht offen ausschließlich die Interessen ihrer Mitglieder. Vielmehr wird zumeist vorgegeben, die vorgeschlagenen Politikentwürfe lägen im Interesse der Allgemeinheit.

Externer sozialer Druck und die moralischen Erwartungen anderer sind nach Olson nur in Gruppen bedeutsam, die klein genug sind, um regelmäßigen „Face-to-face“-Kontakt zuzulassen. Die einzige Konstellation, die man für eine Ausnahme halten könne, sei eigentlich gar keine: die föderal organisierte Großgruppe, die aus vielen kleineren Einheiten besteht, innerhalb derer sich spontan kooperatives Verhalten herausbilde. Es dürfte allerdings kaum eine große Gruppe geben, auf die

dies nicht in der einen oder anderen Weise zutrifft. Immer bilden sich spontan informelle Untergruppen, in denen kooperiert wird. Wir stimmen jedoch insofern mit Olson überein, als auch wir davon ausgehen, der Kooperationsprozeß lasse sich durch die *bewußt* föderale Gestaltung menschlichen Zusammenlebens grundsätzlich fördern.

Selbst wenn ein Mitglied einer großen Gruppe seine eigenen Interessen vollkommen negieren würde, so würde es aus Gründen der Rationalität dennoch nichts zum Kollektivgut beitragen, da der Beitrag nicht spürbar sei. Somit, so Olson, sei seine Rationalitätsthese keineswegs gleichbedeutend mit der Behauptung, die nicht beitragenden Mitglieder seien egoistisch. Versuchte zum Beispiel jemand wie in Olsons vielzitiertem Beispiel, eine Flut mit einem Eimer aufzuhalten, so würden ihn selbst diejenigen, denen er zu helfen versuchte, eher für einen Sonderling als für einen Heiligen halten (vgl. Olson 1965/1971: 64). Dem stimmen wir zu. Allerdings ist dieses Beispiel nur sehr bedingt geeignet, die „Irrationalität“ eines Beitrags zu großen Gruppen aufzuzeigen: Selbst wenn *alle* betroffenen Flußanrainer sich mit einem Eimer an die Arbeit machen, wäre das Gruppenkollektivgut, ein niedrigerer Wasserstand, *nicht erreichbar*. Es gibt aber sehr wohl empirische Beispiele dafür, wie durch geeignete kollektive Maßnahmen, wie etwa den Bau von Dämmen, die negativen Folgen eines zu hohen Wasserstandes gemindert werden können. Niemand würde jemanden, der sich daran beteiligte, als einen Sonderling bezeichnen. Es bedürfte dann lediglich eines koordinierten Vorgehens, das ein Sozialer Unternehmer in die Wege leiten könnte. Aufgrund der existenzgefährdenden Folgen einer Flut dürfte auch die Wahrscheinlichkeit sehr hoch sein, daß sich in der betroffenen Gruppe Individuen befinden, die aufgrund ihres hohen Eigeninteresses – ihre Existenz steht auf dem Spiel – bereit wären, die Koordination notfalls auch allein in die Hand zu nehmen.

Zum Schluß scheint sich dann auch Olson nicht mehr ganz sicher zu sein. Worauf es letztlich allein ankäme, sei „that the behavior of individuals in large groups or organizations of the kind considered should *generally* be rational, in the sense of that their objectives, whether selfish or unselfish, should be pursued by means that are efficient and effective for achieving these objectives“ (Olson 1965/1971: 64–65, meine Hervorhebung). Er verweist darauf, daß seine Theorie in einigen Fällen besser, in anderen Fällen schlechter anzuwenden sei. Um dies zu belegen, greift Olson wieder auf die Unterscheidung zwischen „ökonomischer“ Motivation und anderen Arten der Motivation zur Bildung von Gruppen zurück. Er konzediert die Existenz von Gruppen, die sich mit seinem Rationalitätsschema schwerlich greifen ließen. „In philanthropic and religious lobbies the relationship between the purposes and interests of the individual member, and the purposes and interests of the organization, may be so rich and obscure that a theory of the sort developed here cannot provide much insight. [...] Where nonrational or irrational behavior is the basis for a lobby, it would perhaps be better to turn to psychology or social psychology than to economics for a relevant theory.“ (Olson 1965/1971: 160/161) Warum aber sollten Ergebnisse aus der Sozialpsychologie nicht für volkswirt-

schaftliche Verhaltenserklärungen nutzbar gemacht werden? Der Mensch richtet sein Verhalten schließlich nicht danach aus, ob er gerade aus ökonomischer oder psychologischer Perspektive analysiert wird. Wie – insbesondere wenn es um politische Interessenvertretung geht – eine klare Unterscheidung getroffen werden soll zwischen „ideologically oriented behavior“ (Olson 1965 / 1971: 162), welches Olson nicht konsequent einbeziehen will, und dem von ihm als erklärmgsrelevant angesehenen rationalen Verhalten, bleibt unklar. Sollte man nicht versuchen, einen umfassenderen Verhaltensansatz zu finden? Die von Olson präferierte Unterscheidung zwischen volkswirtschaftlicher und psychologischer Wissenschaft erscheint überflüssig.

Es ist unser Anliegen, explizit die Rolle von menschlichen Werten und Motivationen für menschliche Entscheidungen in eine politische Handlungstheorie einzubeziehen. Insbesondere, wenn die Ökonomie versucht, *politische* Prozesse zu erklären, erscheint es als nahezu absurd, die Wertkomponente nicht zu berücksichtigen. Die Neoklassik geht diesbezüglich deutlich hinter die Erkenntnisbreite der klassischen Nationalökonomie zurück. Neben dem Tatbestand der Knaptheit der Mittel spielte dort bereits der Gedanke eine Rolle, das Streben der Menschen nach Bedürfnisbefriedigung in Verhaltensmodelle einzubeziehen. Vor allem aber ging in den neoklassischen Theorien im Stile Olsons der Grundgedanke der Klassik verloren, „daß das für die Erklärung in Betracht kommende menschliche Verhalten durch die historisch variablen institutionellen Vorkehrungen des sozialen Lebens – und damit auch durch den Charakter der jeweiligen Rechtsordnung – kanalisiert“ ist (Albert 1979: 22). Welchen Einfluß haben verschiedene Rechtssysteme auf kollektives Handeln? Wie wirken Leitbilder auf das Handeln von Kollektiven? Wie lassen sich erwünschte Ergebnisse des kollektiven Handelns ordnungspolitisch begünstigen? Die Volkswirtschaftslehre als Realwissenschaft muß Klarheit gewinnen über die Bestimmungsgründe menschlichen Verhaltens, „die Stellungnahmen, Entscheidungen und Handlungen von Personen“ (Albert 1965: 406). Wir folgen der Auffassung Alberts, daß es sich bei der Ökonomie – in deren Zentrum seit jeher die Analyse von *Marktbeziehungen* stand – letztlich um eine „partielle Soziologie“ (Albert 1965: 406; Albert 1967: 256) handeln muß. Dies gilt obwohl oder gerade weil in der Vergangenheit infolge des starken Einflusses neoklassischer Denkgewohnheiten auf die Volkswirtschaftslehre wenig Gebrauch von Forschungsergebnissen der Soziologie und Sozialpsychologie gemacht worden ist. Es ist nicht von der Hand zu weisen, daß wie Albert (1965: 407, ähnlich Meyer 1981: 131) feststellt, Motivstrukturen, Einstellungen und Wertorientierungen für das Verhalten von Wirtschaftssubjekten konstitutiv sind und mit den einfachen Maximierungs- und Reaktionsfunktionen der neoklassischen Ökonomie nicht zureichend erfaßt werden können.

Das Wissen und die Werte von Wirtschaftssubjekten unterliegen einem fortwährenden Lern- und Entwicklungsprozeß, der in hohem Maße von sozialen Faktoren beeinflußt wird. Den ökonomischen Bereich, das System von Marktbeziehungen, als in sich geschlossenen Wirkungszusammenhang darzustellen, der unabhängig

von den genannten sozialen Faktoren ist, führt zur Immunisierung neoklassischer Theorien gegen jegliche Art der Erfahrung. Die Formulierung der Verhaltensannahmen als Maximierungsprinzipien schob das theoretische Problem einer psychologischen Fundierung der Ökonomie beiseite und interpretierte menschliches Verhalten als reine Entscheidungslogik. Die Volkswirtschaftslehre wurde zu einer Theorie im institutionellen, motivationalen und kognitiven Vakuum (vgl. Albert 1979: 20; Albert 1984a: 57 – 61). Der neoklassische „Modell-Platonismus“ (Albert 1965: 406) bagatellisiert die Rolle von Ungewissheit und Innovationen und führt zu der „selbstverschuldeten Unfähigkeit, aufgrund von Falsifikationen aus der Erfahrung lernen zu können“ (Meyer 1991: 85). Die „kalkulatorischen Aspekte von Erkenntnis und Handeln wurden – auch wegen ihrer bequemerem mathematischen Erfaßbarkeit – auf Kosten ihrer spekulativen Aspekte in den Vordergrund geschoben“ (Albert 1979: 12).

Die neoklassische Herangehensweise scheint den eigentlichen Kern ökonomischer Probleme offenbar eher zu verdecken als zu lösen. Wenn alle Wirtschaftssubjekte die relevanten Informationen besitzen und man zusätzlich von einem gegebenen System von Präferenzen ausgeht, wenn außerdem alle zur Verfügung stehenden Mittel bekannt sind, dann ist das verbleibende Entscheidungsproblem nur noch eines der reinen Logik. Wenn alle Handlungsalternativen bekannt sind, „man's energies are devoted altogether to *doing* things [...]. „[W]ith uncertainty present, doing things, the actual execution of activity, becomes in a real sense a secondary part of life; the primary problem or function is *deciding what to do and how to do it.*“ (Knight 1921: 268, meine Hervorhebung)⁸ Gerade das Fehlen der relevanten Informationen über die Zukunft ist die Ursache wirtschaftlicher und politischer Entscheidungsprobleme (vgl. Hayek 1945: 519). In der Realität verändert sich der Stand des vorhandenen Wissens ständig. Jeden Tag sind Entscheidungen auf der Grundlage von Erkenntnissen zu treffen, die am Vortag noch nicht bekannt waren. Bestimmte Wissensstände sind an bestimmte historische Zeiten gebunden und unterliegen einem permanenten Wandel, wodurch sich auch die Ausgangslage für Entscheidungen im Zeitverlauf ständig verändert. In der neoklassischen Theorie, die den Zeitfaktor unberücksichtigt lässt, wird der Prozeß der Evolution des Wissens ausgeklammert. Es gibt kein unbekanntes Wissen, das erst entdeckt werden müßte, und es fehlt die Ungewißheit, die erst in einer dynamischen, zeitliche Veränderungen berücksichtigenden Analyse überhaupt auftaucht. „It is, perhaps, worth stressing that economic problems arise always and only in consequence of change.

⁸ „‘Uncertainty’, like numerous other terms in economics, can be understood in two senses, one ‘subjective’ and the other ‘objective’. The first designates an attitude or state of mind on the part of the decision-maker, while the second signifies the indeterminateness or unpredictability of future states of human affairs.“ (White 1976/1990: 5) Im Deutschen ist in dieser Hinsicht eine klarere Unterscheidung zwischen dem Gefühl persönlicher *Unsicherheit* und dem Tatbestand der *Ungewißheit* im Sinne einer nicht-determinierten Zukunft möglich. In dieser Arbeit ist, soweit nicht anders gekennzeichnet, durchgehend von letzterem die Rede.

So long as things continue as before, or at least as they were expected to, there arise no new problems requiring a decision, no need to form a new plan.“ (Hayek 1945: 523)⁹

2. Versuch und Irrtum in der Theorie des Politischen Unternehmers

Olson beschäftigt sich ausschließlich mit den Anreizmechanismen in bereits bestehenden Gruppen. Die Frage nach dem Prozeß und den Bestimmungsgründen, die zur Entstehung von Gruppen führen, bleibt ausgeklammert. Dies muß jedoch die Kernfrage einer Politischen Ökonomik sein, die nach den Handlungsmöglichkeiten der beteiligten Akteure und den Bestimmungsgründen politischer Entwicklungsprozesse fragt. In der Folge der von Olson angestoßenen Diskussion wurde zur Berücksichtigung des Entstehungsprozesses, der „Angebotsseite“ politischer Organisation, schon recht früh die Figur des *Politischen Unternehmers* entwickelt. Zu den „Pionieren“ in der Theorie des Politischen Unternehmertums zählten Richard E. Wagner (1966), Robert Salisbury (1969), sowie Norman Frohlich und Joe A. Oppenheimer (1971 und 1978), deren Ansätzen wir uns im folgenden zuwenden werden. Sie hatten eine bis heute die Diskussion um den Politischen Unternehmer maßgeblich prägende Wirkung. Allerdings haben sie die eigentlich fruchtbare Idee einer unternehmerischen Figur in der Politik auf einen in nicht jeder Hinsicht glücklichen Pfad geführt, von dem die Diskussion bis heute kaum abzuweichen vermochte. Olson kommentiert sie im Anhang zur Neuauflage seines Buches im Jahre 1971 und stellt dar, wie er ihre Kompatibilität mit seinem Werk beurteilt.

a) Der Politische Unternehmer als Wählerstimmenmaximierer

Richard E. Wagner (1966) zeigt in seiner Besprechung von Olsons Buch die Wirkung der Handlungen eines Politikers auf, der in einer demokratischen Umgebung agiert, in der Lobbyarbeit seitens organisierter Interessengruppen gesetzlich verboten ist. Anhand dieses Beispiels versucht Wagner darzulegen, warum entgegen der These Olsons in einer Demokratie auch die Interessen solcher Lobbygruppen politische Berücksichtigung finden, die nicht organisiert sind.

Nach der Definition Wagners, die über Jahre hinweg prägend gewesen ist, handelt es sich bei einem *political entrepreneur* um einen Politiker, der auf der Suche

⁹ „One hears of no clever rules, ingenious schemes, brilliant innovations, of no charisma or of any of the stuff of which outstanding entrepreneurship is made; one does not hear of them because there is no way in which they can fit into the model [...] – the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet.“ (Baumol 1968: 67, 66, Hervorhebung im Original).

nach „political profit“ oder „profit opportunities“ (Wagner 1966: 165) ist. Er macht diejenigen bisher unentdeckten latenten Interessen ausfindig, die in Ermangelung einer entsprechenden Organisation kein Sprachrohr besitzen. Die politischen „Profite“ des Politischen Unternehmers, die Wagner hier meint, sind nichts anderes als die *Wählerstimmen*, die er mit dem geeigneten politischen Programm für sich gewinnen kann.¹⁰ Der Politische Unternehmer sorge für die Berücksichtigung der Interessen auch unorganisierter latenter Gruppen, da dies auch für ihn selbst vorteilhaft sei.

Die Schlußfolgerung lautet gemäß Wagner: Der einzige Unterschied zwischen einer Welt, in der Interessengruppen erlaubt sind, und der in seinem Beispiel unterstellten Welt ohne Interessengruppen liegt im lebhafteren politischen Informationsfluß der erstgenannten Umgebung. Dieser Informationsfluß ließe eine schnellere Entdeckung politischer Profitmöglichkeiten durch Politische Unternehmer zu, da die Interessengruppen den Unternehmer schneller über die „politische Marktlage“ in Kenntnis setzen würden. Das Endergebnis bleibe aber im Prinzip unverändert (vgl. Wagner 1966: 165 – 166).

Der Politische Unternehmer im Verständnis Wagners reagiert innerhalb demokratischer Systeme auf die Anreize, die von den Regeln des Systems ausgehen. Weder schafft er innerhalb dieses Regelsystems ein eigenes, untergeordnetes Regelwerk für einen gesellschaftlichen Teilbereich, noch setzt er gar an der Verfassung des Systems an. Im Grunde ist der Wagnersche Unternehmer ein Anpasser, der innerhalb des gegebenen Datenrahmens maximiert. Von ihm geht keinerlei Einfluß auf die Wählerschaft aus. Sein Verhalten wird von der Präferenzstruktur in der Wählerschaft determiniert. Über den Prozeß der Entstehung von Regeln und gesellschaftlichen Anreizsystemen, um den es uns primär geht, erfahren wir in Wagners Beitrag nichts.

Offenbar hat bei Wagners Perspektive der politikökonomische Ansatz in Anthony Downs' *An Economic Theory of Democracy* aus dem Jahre 1957 Pate gestanden. Die Ausgangsannahme zur Erklärung des politischen Geschehens ist bei Downs ein stimmenmaximierender Politiker, der sein Gebaren opportunistisch an den Wählerwillen anpaßt. Da die Präferenzen der Wähler gemäß Downs der Gaußschen Normalverteilung folgend zum überwiegenden Teil in der Mitte des politischen Spektrums angesiedelt sind, wird auch der rational-opportunistische Politiker sein Programm nach der politischen Mitte ausrichten, um eine möglichst große Wählerzahl anzusprechen. Verschieben sich die Präferenzen in der Wählerschaft, so verschiebt der politische Opportunist sein Programm einfach zur neuen Mitte. Der „Medianwähler“ wird zum Orientierungspunkt des Stimmenmaximierers.¹¹ Es

¹⁰ Ein „geeignetes“ politisches Programm liegt in dieser Perspektive dann vor, wenn der Politiker es in hinreichendem Maße auf die Wünsche einer möglichst breiten Wählerschaft zugeschnitten hat. Die eigenen politischen Vorstellungen des Politikers spielen in dieser Perspektive keine Rolle, denn es geht ihm nur um das Ziel, von möglichst vielen Menschen gewählt zu werden.

liegt offen zutage, daß diese Idee der neoklassischen Theorie der Firma entlehnt ist. So wie dort die Präferenzstruktur der Käufer das Verhalten der Produktionsunternehmung diktiert, so determiniert bei Downs der Wählerwille das Verhalten von Politikern. Dieser „Unternehmer“ schafft nichts, er fügt der Welt nichts hinzu. Am allerwenigsten ruft er eine Organisation zum kollektiven Handeln ins Leben. Ein solcher Akteur hat mit dem Sozialen Unternehmer, um dessen theoretische Ausformulierung es uns in dieser Arbeit geht, nichts gemein.

Vor dem Hintergrund dieser Einsichten nimmt es einen zunächst Wunder, in Downs' Originaltext zu lesen, er habe sich bei der Entwicklung seines Modells von keinem anderen als Joseph Schumpeter inspirieren lassen: „Schumpeter's profound analysis of democracy forms the inspiration and foundation for our whole thesis, and our debt and gratitude to him are great indeed.“ (Downs 1957: 29) Wie kann dies jedoch möglich sein, wo Schumpeters Lebenswerk bekanntlich zu nicht un wesentlichen Teilen der Kritik der neoklassischen Gleichgewichtsökonomik gewidmet war? Wie kann man sich von Schumpeters Theorie des unternehmerischen Entscheidens unter Ungewißheit zu einer Theorie inspirieren lassen, deren Basisvoraussetzung die vollständige Information der Akteure ist?

Der Schleier lüftet sich durch einen genaueren Blick auf Downs' Originaltext, wo einem ein ganz anderer Downs begegnet, als der bei Wagner dargestellte. Die Annahme vollkommener Information ist bei Downs eben, wie bereits beiläufig festgestellt, nur die *Ausgangsannahme*, die „original assumption“ (Downs 1957: 83). Mit anderen Worten: Sie ist nicht mehr als ein ausdrücklich als solches gekennzeichnetes gedankliches Experiment! Im Laufe seiner Analyse geht Downs über diese Ausgangsannahme deutlich hinaus. Er integriert viele jener Elemente, die auch in Schumpeters Demokratietheorie von zentraler Bedeutung sind. Ausdrücklich kommt Downs (1957: 77 – 88) unter anderem auf die Rolle der Ungewißheit für politische Entscheidungen zu sprechen. Er geht auf die aus Ungewißheit resultierende Möglichkeit der Beeinflussung von Meinungen ein und bezeichnet diesen Prozeß als politische Führerschaft. Man kommt folglich nicht umhin, Downs sehr wohl das Recht zuzusprechen, sich auf Schumpeter zu beziehen. Fraglich ist hingegen die Berechtigung, mit der sich Richard E. Wagner auf den „Downsschen Politikertypus“ beruft, wo doch offenbar elementarste Bestandteile aus Downs' Argumentation bei Wagner unberücksichtigt bleiben.

¹¹ Die Vorstellung, das politische Spektrum ließe sich als Kontinuum zwischen einem „linken“ und einem „rechten“ Pol darstellen, hat Tuchfeldt (1979) im Anschluß an Hayek mit der Entwicklung seines Wertedreiecks herausgefordert. Zum einen, so Tuchfeldt, sei der Liberalismus kein Mittelding zwischen Konservatismus und Sozialismus und könne deshalb nicht in der Mitte eines Links-Rechts-Kontinuums positioniert werden. Zum anderen gebe es zwischen Sozialismus und Konservatismus in einigen Bereichen durchaus übereinstimmende Auffassungen, so daß sie nicht adäquat als Gegensatzpaar darzustellen seien. Alle politischen Ideensysteme seien folglich innerhalb eines Wertedreiecks zwischen Konservatismus, Sozialismus und Liberalismus zu positionieren.

Nach vielversprechendem Anfang wurde die Neue Politische Ökonomie durch eine nur selektive Wahrnehmung der ihr zugrundeliegenden theoretischen Basis empfindlich in ihrem möglichen Anwendungsspektrum beschränkt. Bedauerlicherweise rückte zunächst nicht Schumpeters evolutionäre Ökonomik ins Zentrum der Erklärung politischer Geschehnisse, sondern die fragwürdige neoklassische Ausdeutung seines Demokratiebildes.

b) Salisburys „Exchange Theory of Interest Groups“

Bei Salisbury (1969) wird zum ersten Mal konsistent zwischen der Rolle des „entrepreneur“ oder „organizer“ und der Rolle der übrigen Gruppenmitglieder unterschieden. Die Beziehung zwischen den Gruppenmitgliedern und dem Unternehmer wird als Austauschbeziehung aufgefaßt. Der Politische Unternehmer investiert Kapital in die Erstellung einer Vielzahl selektiver Anreize und bietet den potentiellen Mitgliedern diese Anreize zu einem Preis an: Die Voraussetzung für die Inanspruchnahme der selektiven Anreize, der „Preis“, ist der Beitritt zur Gruppe, der möglicherweise nicht mehr als eine Unterschrift kostet. Somit liegt der erste Schritt zur Formierung einer Interessengruppe immer bei einem Politischen Unternehmer (vgl. Salisbury 1969: 12).

Wie Olson geht auch Salisbury davon aus, daß der Grund für die Beitrete der Mitglieder in deren rationaler Kosten-Nutzenkalkulation liegt, bleibt dabei aber ebenso wie Olson bedauerlicherweise im Bereich nicht-prüfbarer Verhaltenshypothesen. „[We] assume that people do or pursue those experiences and things which they value, for whatever reasons, and *in this sense only* may be regarded as rational. We assume that people mainly do or seek, [...] whatever brings them a positive balance of benefits over costs.“ (Salisbury 1969: 15, Hervorhebung im Original) In dieser Allgemeinheit formuliert hat die Feststellung kaum Informationsgehalt: Sie schließt kein Motiv aus.

Eine wesentliche Erweiterung gegenüber der Olsonschen Konzeption führt Salisbury mit dem Element der Entscheidung unter Ungewißheit ein. Der Politische Unternehmer weiß ex ante nicht, ob die von ihm ins Leben gerufene Organisation auch tatsächlich Mitglieder anziehen wird, da er die Präferenzen der potentiellen Mitglieder allenfalls grob abschätzen kann (Salisbury 1969: 24 – 25). Dem Politischen Unternehmer bleibt nichts anderes übrig, als die selektiven Anreize zunächst auf eigenes Risiko vorzufinanzieren und die „Nachfrage“ nach Mitgliedschaft abzuwarten, um gegebenenfalls das unternehmerische Unterfangen abzubrechen. Die Möglichkeit einer aktiven Beeinflussung der Beitrittsrate, etwa durch politische Führerschaft und andere soziale Beeinflussungsprozesse, bezieht Salisbury nicht in seine Analyse ein.

Worin aber sollen die Anreize zur Vorfinanzierung der Kollektivgutorganisation für den Politischen Unternehmer bestehen, worin liegen seine möglichen Ge-

winne? Gemäß Salisbury ist der Politische Unternehmer auf einen Profit aus, der aus den Beiträgen der Organisationsmitglieder finanziert wird. Die Beiträge müssen also dazu ausreichen, die Organisation auf Dauer überlebensfähig zu halten, sie müssen die laufenden Kosten der Organisation decken,¹² und darüber hinaus genügen, um den Politischen Unternehmer für seine Investition zu entlohen. Die einfachste Form ist die Bezahlung eines „Unternehmerlohns,“ den der Politische Unternehmer später in führender Position von der Kollektivgutorganisation bezieht.

Wie Salisbury wohl in Anlehnung an Olson dann aber einschränkt, kann dieser finanzielle Anreiz durch „philanthropische“ Motive und eine Vielzahl anderer Antriebe ersetzt werden (Salisbury 1969: 26). Salisbury legt sich bezüglich der Motivation letztlich nicht fest. Was den Politischen Unternehmer antreibt, bleibt in letzter Instanz dem Leser überlassen.

Die Beziehung zwischen dem Politischen Unternehmer und den Gruppenmitgliedern gleicht in Salisburys theoretischen Ausführungen einer Käufer-Verkäufer-Beziehung, in der keiner der Beteiligten die Rolle eines „leaders“ übernimmt. Überraschend vor dem Hintergrund dieser Perspektive ist dann aber Salisburys Feststellung: „The entrepreneurial role is generically identical with that of a leader; the leader is perforce an entrepreneur.“ (Salisbury 1969: 29) Das Geschehen ist determiniert durch die Nutzenfunktionen der Gruppenmitglieder, des Politischen Unternehmers und den vom Politischen Unternehmer für die Inanspruchnahme der angebotenen selektiven Anreize geforderten Preis. Somit spielt es in diesem Modell auch keine Rolle, ob der Unternehmer tatsächlich Führungsqualitäten besitzt oder nicht.

Salisbury erkennt die begrenzte Aussagekraft seines Konzeptes selbst, wenn er in seinen Schlußfolgerungen resümiert: „[F]or the most part, the usefulness of the kind of conceptual orientation presented here depends upon its plausibility and suggestiveness as a heuristic model. In the main it is neither true or false but to be tested by its intellectual utility.“ (Salisbury 1969: 31, meine Hervorhebung) Salisbury sieht die „Plausibilitätssuggestion“ (Meyer 1992: 26) und den möglichen heuristischen Nutzen seines Vorgehens als ausreichende wissenschaftstheoretische Basis an. Es geht ihm gar nicht um eine *Erklärung* der Realität. Salisbury verbleibt durch seine enge Anlehnung an Olson in den Grenzen des „allgemeinen methodischen Stils des neoklassischen Denkens [...], nämlich die Erklärung von tatsächlichen Abläufen auf der Grundlage *nomologischer* Hypothesen zu ersetzen durch modelltheoretische *Deduktionen* unter Verwendung von mehr oder weniger *plausiblen* Annahmen.“ (Meyer 1987: 98, Hervorhebungen im Original)

¹² Von dem Sonderfall abgesehen, in dem der Politische Unternehmer sein Projekt dauerhaft mit eigenen finanziellen Mitteln bezuschußt.

c) *Die Vermengung neoklassischer und Schumpeterscher Ökonomik bei Frohlich und Oppenheimer*

Frohlich und Oppenheimer gehörten zu den ersten, die versuchten, in mehreren aufeinanderfolgenden Beiträgen auf eine Theorie des Politischen Unternehmertums hinzuarbeiten (vgl. Frohlich / Oppenheimer 1970, 1978, Frohlich et al. 1975). Wie Salisbury gehen sie von der Annahme einer rational-selbstinteressierten Haltung der agierenden Individuen aus und stellen die Frage, wie ein eigennutzorientiertes Individuum freiwillig die kostspieligen selektiven Anreize zur Verfügung stellen kann, die den Anfang jeder Kollektivgutorganisation im Sinne Olsons bilden. Auch ihre Lösung dieses Problems beruht auf dem Konzept des Politischen Unternehmers, der folgendermaßen beschrieben wird: „*A political entrepreneur is an individual who invests his own time or other resources to coordinate and combine other factors of production to supply collective goods.*“ (Frohlich / Oppenheimer 1978: 68, Hervorhebung im Original) Der Politische Unternehmer wird ausdrücklich als „Investor“ bezeichnet, ein Gedanke, der bei Salisbury bereits mitgeschwungen hatte und später von Eschenburg (1975: 285 – 302) unter direkter Bezugnahme auf Frohlich und Oppenheimer weiterentwickelt wurde. Des Weiteren wird hier zum ersten Mal Bezug auf eine Unternehmertheorie der Volkswirtschaftslehre genommen: Die Idee der „Neukombination von Produktionsfaktoren“ als kennzeichnendem Merkmal des Politischen Unternehmers ist ganz offensichtlich Schumpeters Unternehmertheorie entlehnt, auf die sich die Autoren zumindest in späteren Abschnitten dann auch ausdrücklich beziehen.

Sehr hilfreich ist auch der Hinweis der Autoren, das Handeln von Politischen Unternehmern habe keineswegs nur positive Folgen. Damit heben sie sich wohlthend von den in der Einleitung erwähnten Versuchen ab, den Politischen Unternehmer zum *deus ex machina* hochzustilisieren. Sie stellen fest: „The world has a long history of tyrants who supplied few, or no positively valued collective goods.“ (Frohlich / Oppenheimer 1978: 67) Frohlich und Oppenheimer haben hier den Sonderfall des institutionellen Neuerers vor Augen, der von Anfang an nichts Gutes im Schilde führt. So weit muß man jedoch gar nicht gehen, um zu zeigen, warum selbst der innovativste Kollektivgutunternehmer viel Schaden anrichten kann. Dies resultiert bereits aus der Annahme, der Unternehmer in der Politik entscheide unter Ungewißheit. Wer unter Ungewißheit entscheidet, begeht Fehler, verkalkuliert sich, unterliegt falschen Einschätzungen und muß seine Entscheidungen im Lichte der Erfahrung korrigieren. Der Weg zum Ziel ist von zahlreichen Unwägbarkeiten gepflastert, und es steht nicht einmal fest, ob der angestrebte Zustand, die ersehnte Neuerung, tatsächlich jemals erreicht wird. Der Gang der Geschichte könnte ein Anhalten des Prozesses in einem absolut unbefriedigenden Stadium der Entwicklung erzwingen, das gegenüber der Ausgangslage sogar eine Verschlechterung darstellt.

Denkbar ist auch der Fall, daß der Politische Unternehmer alle Hürden auf dem Weg zum Ziel souverän aus dem Wege räumt und das Ziel im Sturm nimmt – um

dann festzustellen, daß es das falsche Ziel war. Selbst die besten Absichten und deren rasche Durchsetzung garantieren noch keine wünschenswerten Folgen. So wie es einem Politischen Unternehmer gelingen kann, Ordnungen durch gezielte institutionelle Neuerungen dauerhaft auf einen fruchtbaren Pfad zu bringen, so kann auch das Gegenteil der Fall sein.

Ein noch fundamentalerer Einwand ist der Hinweis auf das Fehlen eines universal anwendbaren Maßstabs zur Messung „positiver“ oder „negativer“ institutioneller Veränderungen. Ein solcher Maßstab existiert nicht. Unterschiedliche Menschen bewerten politische Neuerungen außerordentlich unterschiedlich. Nicht einmal die allgemeine Zustimmung in der Gegenwart garantiert ein gleichlautendes Urteil kurze Zeit später, wenn möglicherweise unvorhergesehene Nebenwirkungen sichtbar werden.

Die obige Diskussion um die Bewertung der Leistung eines Politischen Unternehmers wird jedoch ohnehin nur dann relevant, wenn man die von Frohlich und Oppenheimer vorgenommene Erweiterung des Untersuchungsgegenstandes akzeptiert. Die Ausgangsfrage bei Olson lautete: Wie kann es zur Produktion eines Kollektivgutes kommen, *das von allen Beteiligten gewünscht wird?* Die Kollektivgut-empfänger haben einen ganz bestimmten, relativ eng umrissenen Zustand vor Augen, zu dessen Herbeiführung trotzdem niemand etwas beiträgt. Bei dieser Problemstellung wird die Frage nach der Bewertung des Politischen Unternehmers also nur insofern relevant, als es diesem gelingt oder mißlingt, das erwünschte Kollektivgut zu produzieren. Die von Frohlich und Oppenheimer gewählte Fragestellung, ob es auch möglich ist, daß es durch die Initiative einzelner politischer Akteure zu einer Veränderung von Ordnungen kommen kann, *die von kaum einem Betroffenen gewünscht worden ist*, und insofern als „negativ“ bezeichnet werden kann, steht auf einem anderen Blatt. Sie ist eindeutig zu bejahen.

Leider können die Autoren der Versuchung nicht widerstehen, sich bei der Frage nach der Motivation des Politischen Unternehmers der einfachen Downs-Lösung anzuschließen. So wird auch hier als der wesentliche Motivationsfaktor für politisches Unternehmertum die Realisierung einer möglichst großen Anhängerschaft angesehen. Ihre anfangs gewählte Perspektive, die Frage nach der Entstehung einer Kollektivgutorganisation, verengt sich später immer mehr mit der Diskussion eines Politischen Unternehmers im Downs-Wagnerschen Sinne, also eines lediglich auf Stimmengewinne abzielenden Politikers, bis schließlich nicht mehr klar ist, um welche Figur es nun eigentlich gehen soll.

Für Frohlich und Oppenheimer steht fest, daß es in der Politik nicht um die Verwirklichung politischer Ideen in einem positiven Geiste geht, sondern um persönliche Bereicherung. Diese Annahme wird von den Autoren als Einsicht in die tatsächliche Welt und nicht etwa nur als analytische Annahme behandelt. Sie behaupten, „the role of a political leader can be viewed as a job, much like any other“ (Frohlich/Oppenheimer 1978: 69). Kurz zuvor jedoch stützten sie ihre Argumentation auf ein ausgedehntes Schumpeter-Zitat, in welchem die außerordentlichen

Charaktereigenschaften des Innovators beschrieben sind, die nur bei einem bedauernswert kleinen Teil der Bevölkerung vorzufinden seien. Gleichwohl unterstellen sie den Politischen Unternehmern, die Haltung zu ihrer Tätigkeit sei treffend beschrieben „in terms of what they get out of it, just as they would in any other job.“ Schumpeters Betonung des Unterschieds zwischen einem „Job“ und unternehmerischer Innovationstätigkeit wurde von Frohlich und Oppenheimer offenbar völlig übersehen (vgl. hierzu etwa Schumpeter 1911/1993: 129).

3. Olsons Eintreten für den Politischen Unternehmer

Wie gezeigt, klingt auch bei Olson mehrmals die Notwendigkeit eines koordinierenden und initiiерenden Faktors an, ohne daß dieser von ihm genauer spezifiziert würde. Olson spricht von der Rolle professioneller Organisatoren, welche die „costs of creating, staffing, and maintaining“ (Olson 1965/1971: 47) zu tragen hätten, um anzudeuten, wie schwer gerade die Überwindung der Einstiegs-hürde bei der Schaffung von Kollektivgutorganisationen ist. Vor diesem Hintergrund ist Olsons Reaktion auf die ersten Vorschläge zur Ergänzung seines Ansatzes durch die Theorie des Politischen Unternehmers nicht überraschend. Im Anhang des Wiederabdrucks seines Buches aus dem Jahr 1971 bezieht Olson zu den skizzierten Erweiterungsvorschlägen von Wagner, Salisbury und Frohlich/Oppenheimer Stellung. Diese Stellungnahmen werden von den meisten Kollektivgut-theoretikern, die sich auf Olson beziehen, leider übersehen, weshalb wir es nicht versäumen wollen, den Kern seiner Äußerungen hier im Wortlaut wiederzugeben: Es ist bis heute bedauerlicherweise weitgehend unbekannt geblieben, daß auch Olson die Einführung der Figur des Politischen Unternehmers in seine Theorie ausdrücklich befürwortet hat. Obwohl er Frohlich und Oppenheimer Fehler im Aufbau ihres Argumentes vorwirft, gesteht er letztlich zu, daß das Konzept des Politischen Unternehmertums theoretisch fruchtbar und richtungsweisend ist. Er kommt zu dem Schluß:

„[T]he incorporation of the concept of entrepreneurship in the provision of collective goods into the model developed in this book does not contradict its logic or invalidate its conclusions, but rather enriches the argument, and makes it a better tool for the study of organization leadership and change.“ (Olson 1965/1971: 176)

Er akzeptiert den Einwand, daß selbst in kleinen Gruppen, denen er eine hohe Fähigkeit zur Selbstorganisation unterstellt, jemand die Initiative ergreifen muß, um selbst die informellste Absprache unter den Gruppenmitgliedern tatsächlich einzuleiten. Auch im Fall der kleinen Gruppen komme es nicht automatisch zu einer Einigung über die Aufteilung der Produktionskosten für das Kollektivgut. Es muß etwas *kreiert* werden, das über die bloße Logik der Situation hinausführt.

Auch die zentrale Bedeutung des Elements der unternehmerischen Ungewißheit, das mit jeder zukunftsbezogenen Entscheidung einhergeht, akzeptiert Olson, was

gegenüber seiner Ausgangskonzeption eine nicht unwesentliche Erweiterung darstellt. Wohl in Andeutung auf die Arbeiten G. L. S. Shackles stellt Olson fest:

„[I]maginative entrepreneurs will be able to find or create selective incentives that can support a sizable and stable organization providing a collective good to a large group. The successful entrepreneur in the large group case, then, is above all an innovator with selective incentives.“ (Olson 1965 / 1971: 176)

Bedauerlicherweise integriert Olson den Politischen Unternehmer in späteren Beiträgen nicht konsequenterweise als theoretisch ausformulierte Figur in sein Konzept. Immerhin betont er später jedoch die zentrale Rolle, die „ingenious leadership“ (Olson 1987: 474, 476) und „innovative political leadership“ (Olson 1982: 40) bei der Lösung des Kollektivgutproblems spielen können.¹³ Eine tatsächliche Dynamisierung seiner Theorie nimmt er leider nicht vor. Er sieht wohl die Vorteilhaftigkeit des Unternehmerkonzeptes für das von ihm behandelte Problem, ohne jedoch eingestehen zu wollen, daß sich dieses Konzept nicht, wie er zu glauben scheint, zur einfachen „Ergänzung“ seiner Theorie eignet, sondern eine grundsätzlich andere Perspektive erfordern würde.

Der innere Widerspruch, unter dem eine Unternehmerfigur innerhalb eines neoklassischen Ansatzes zwangsläufig zu leiden hat, ist dem Konzept des Politischen Unternehmers nicht gut bekommen. Welche Elemente müßte eine brauchbare neue Perspektive beinhalten? Was wäre für einen Paradigmawechsel in der Theorie des kollektiven Handelns notwendig? Bereits mehrfach haben wir bei der Entwicklung unseres Argumentes betont, daß eine erneuerte Theorie des kollektiven Handelns letztlich eine Theorie des Sozialen Unternehmertums sein muß. Bevor von einer „Erklärung“ der Kollektivgutproblematik auch nur ansatzweise gesprochen werden kann, muß geklärt sein, wie politische Initiative – spontanes kollektives Handeln – entsteht. Es muß geklärt werden, wie unternehmerisch handelnde Menschen die bloße Handlungslogik des Augenblicks transzendentieren.

4. Ergebnis

Auch die neoklassische Theorie des kollektiven Handelns braucht die Figur des Schöpfers von Kollektivgutorganisationen. Das von Mancur Olson zur Lösung des Kollektivgutproblems in großen Gruppen vorgeschlagene System von selektiven Anreizen entsteht nicht von selbst. Der Handlungsprozeß, der aus einer Situation der gelähmt-destruktiven Unfähigkeit zum kollektiven Handeln zur Errichtung ei-

¹³ „Strong leadership and favorable circumstances will usually be required. The beginning of the union career of Jimmy Hoffa illustrates this. The young Hoffa was one of the workers in an unorganized warehouse in Detroit. On a hot summer day a large shipment of strawberries that would soon spoil arrived, and Hoffa then persuaded his coworkers to strike. The employer found it better to accept Hoffa's demands than to lose his perishable cargo. Usually the circumstances are not so favorable, and leaders with the cunning, courage, and lack of inhibition that characterized Jimmy Hoffa are not often on the scene.“ (Olson 1982: 38).

ner geeigneten Organisation führt, wird bei Olson allerdings nicht erklärt. Es müßten dazu Elemente in die Theorie eingeführt werden, die sich mit den neoklassischen Annahmen vollkommener Information, der Homogenität der persönlichen Eigenschaften aller Akteure und vor allem der zeitpunktbezogenen Analyse nicht gut vertragen.

Die Diskussion des Ansatzes Olsons führt zu folgenden Einsichten, die sich für eine dynamische Theorie des kollektiven Handelns nützen lassen:

1. Olsons These, in Kleingruppen komme es am ehesten zur spontanen Bereitstellung von Kollektivgütern, ist zutreffend. Olsons Auffassung über die Privilegierung kleiner Gruppen bezüglich ihres Versorgungsgrades mit Kollektivgütern verträgt sich auf das beste mit der von uns vertretenen Auffassung, in dezentralisierten Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen, in denen die Entscheidungsfindung auf lokaler, überschaubarer Ebene zugelassen wird, seien die Bedingungen für das Auftreten von Sozialem Unternehmertum besonders günstig. Wenn Menschen sich mit Veränderungen persönlich identifizieren und von den Effekten spürbar betroffen sind, nehmen sie die Gestaltung ihrer Zukunft in die Hand.
2. Spontane politische Privatinitiative in kleinen Gruppen kann über die von Olson geschilderten Fälle deutlich hinausgehen: Nicht nur kann das von allen herbeigewünschte Kollektivgut von einem einzigen Gruppenmitglied bereitgestellt werden; die Gruppe kann auch durch die Schaffung eines geeigneten *institutionellen Arrangements*, das die Kräfte aller Gruppenmitglieder auf die Produktion des Kollektivgutes lenkt, von der Opferbereitschaft eines einzelnen Sozialen Unternehmers dauerhaft unabhängig gemacht werden. Erst dann läßt sich wohl mit einiger Berechtigung von einer wirklichen „Lösung“ des Kollektivgutproblems sprechen.
3. Die nur rudimentäre Einbeziehung des Handelns nach moralischen Werten und institutionalisierten Handlungsmustern in der neoklassischen Theorie des kollektiven Handelns ist unbefriedigend. Forschungsergebnisse aus Philosophie, Sozialpsychologie und anderen Nachbardisziplinen der Volkswirtschaftslehre haben das Potential, die Erklärungskraft ökonomischer Theorien erheblich zu verbessern. Es gibt im politischen Handeln überindividuelle Wertbezüge, die jenseits von Profit- und Wählerstimmenmaximierung liegen.

Institutionelle Neuerer müssen unter Ungewißheit entscheiden. Ihre beabsichtigten Handlungen haben mitunter unbeabsichtigte Folgen. Nicht jeder institutionelle Innovationsprozeß hat die erwünschten Konsequenzen. Wie kann es im Zeitverlauf dennoch zur Entwicklung von Institutionen kommen, die dem Menschen und der Sache entsprechen? Die neoklassische Theorie des kollektiven Handelns bleibt die Antwort schuldig.

IV. Der Prozeß der institutionellen Innovation und die Ordnung des Sozialen Unternehmertums

Unternehmerische Entscheidungen sind Entscheidungen unter Ungewißheit. Dies gilt auch für die im vorangegangenen Kapitel diskutierte Möglichkeit der unternehmerischen Einflußnahme auf den institutionellen Rahmen. Niemand kann sicher „wissen,“ welche Regelveränderungen tatsächlich die erwünschten Ergebnisse zeitigen werden. Es kann immer nur Vermutungswissen darüber geben. Wir erwähnten in anderem Zusammenhang bereits die Grenzen des menschlichen Informationshorizonts und die daraus bisweilen resultierenden unbeabsichtigten Konsequenzen des gezielten Wandels. In diesem Kapitel wollen wir die Problemstellung nunmehr einen Schritt tiefer ansetzen und die grundsätzlichere Frage aufwerfen, inwieweit Menschen überhaupt in der Lage sein können, erfolgversprechend auf die sie umgebenden institutionellen Rahmenbedingungen einzuwirken. Die Frage nach den Möglichkeiten und Grenzen von *institutional choice* ist nichts Geringeres als die Frage nach den tatsächlichen Handlungsmöglichkeiten und Restriktionen des Sozialen Unternehmers. Sind Menschen überhaupt dazu in der Lage, den institutionellen Entwicklungsprozeß selbst zu beeinflussen? Ist möglicherweise jeder Versuch zur Steuerung dieser Entwicklung zum Scheitern verurteilt? Ist der Begriff der Evolution für die bewußte Veränderung von Institutionen überhaupt angemessen? Kann sie gelingen, oder überschätzt ein politischer Innovator nicht bereits in der Wahl der Aufgabe seine Möglichkeiten?

Zielgerichtetes menschliches Handeln beruht immer auf Annahmen darüber, welche Wirkungen von den getroffenen Maßnahmen zu erwarten sind. Einer Politik der Institutionenwahl liegt immer eine entsprechende Theorie zugrunde. Politik und Theorie sind nicht voneinander zu trennen. Selbst wenn es über die angenommenen Ursache-Wirkungsbeziehungen keine ausformulierte Theorie gibt, so muß es doch zumindest eine aus der Erfahrung abgeleitete Annahme darüber geben, daß die Handlung A die erwünschte Wirkung B herbeiführen wird und sich die zu erwartenden negativen Nebenwirkungen der Maßnahme A im Vergleich zu ihrem Erfolgspotential in Grenzen halten werden. Die Möglichkeiten der Steuerung beruhen auf den Errungenschaften der Aufklärung. Für unsere dynamische Theorie des kollektiven Handelns lautete die implizite Annahme bisher, daß der Mensch in der Tat mit nachhaltigem Erfolg auf sein institutionelles Umfeld einwirken könne. Wie weit aber reicht der Einfluß? Worauf hat ein sozialer Innovator zu achten, der seine institutionellen Fundamente nicht auf Sand bauen will?

Das Evolutionskonzept der *spontanen Ordnung* steht in dem Ruf, dem Menschen eine vergleichsweise bescheidene Rolle bei der Schaffung von Institutionen

zuzuweisen. Diesem Konzept wird in den folgenden Abschnitten die Theorie der Institutionenschöpfung durch *human artisanship* von Vincent Ostrom und James M. Buchanan vergleichend gegenübergestellt. Trotz der jeweils unterschiedlichen Schwerpunktsetzung hat die Figur des Sozialen Unternehmers sowohl im Konzept der spontanen Ordnung als auch bei Ostrom und Buchanan ihren festen Platz. In beiden Fällen ist sie in eine umfassende Theorie des institutionellen Wandels eingebunden. Es wird sich herausstellen, daß es durch eine Versöhnung beider Ansätze möglich ist, einer Theorie der sozial-unternehmerischen Institutionenschöpfung näherzukommen, in der die Fehler des naiven Utopisten bewußt vermieden werden.

Der Schwerpunkt unserer Untersuchung ist prozeßtheoretischer Natur. Die Analyse des Prozesses der institutionellen Entwicklung kann jedoch nicht auskommen ohne Bezugnahme auf die Ordnung, durch die der Prozeß überhaupt erst ermöglicht wird. Immer wieder muß auf die Handlungsfreiheiten und -beschränkungen eingegangen werden, denen sich die Individuen bei ihren Entscheidungen gegenübersehen. Ordnungs- und Prozeßtheorie können voneinander getrennt nicht sauber behandelt werden.

Im allgemeinsten Sinne bezeichnet der Begriff der „Ordnung“ das Regelwerk, nach dem Menschen ihr Verhalten in der Gesellschaft aufeinander abstimmen. Die Kenntnis der Ordnung macht das Verhalten der Menschen innerhalb gewisser Grenzen vorhersehbar. Dem Ordnungsbegriff liegt die Vorstellung zugrunde, Menschen handelten innerhalb eines Systems von Verhaltensanreizen, das bestimmte Handlungen positiv oder negativ sanktioniert. Die Ordnung legt die Menschen folglich nicht auf ein bestimmtes Verhalten fest. Sie macht aber durch die erwähnte Sanktionierung einige Handlungsmuster wesentlich wahrscheinlicher als andere und gibt dem Verhalten der Gesellschaft – dem Prozeß, der sich innerhalb der Ordnung vollzieht – eine gewisse Richtung. Es bilden sich durch bestimmte äußere Bedingungen einigermaßen vorhersagbare Verhaltensmuster heraus (vgl. Hayek 1972: 25 – 29). Je restriktiver eine Ordnung die Menschen auf bestimmte Verhaltensweisen festlegt, desto berechenbarer wird dieses Verhalten. Mit schwindendem Entscheidungsspielraum sinkt jedoch die Möglichkeit zum ungeplanten Probieren neuer Methoden. Die Nutzung der in der Gesellschaft dezentral bei allen Gesellschaftsmitgliedern vorhandenen Spezialkenntnisse wird behindert.

Eine Alternative zur weitgehenden Festlegung aller Gesellschaftsmitglieder auf ein genau vorgegebenes Verhalten besteht in der Festlegung einiger verfassungsmäßig verankerter Verhaltensregeln, die dem Einzelnen viel Raum zur eigenen Entscheidung lassen, ihm aber auch die Verantwortlichkeit für sein Handeln übertragen. Was passiert, wenn man den Menschen ihr Schicksal in die Hand gibt?

Polanyis und Hayeks Antwort lautet: Innerhalb eines freiheitlichen Rahmens beginnen die Menschen, ihre Umgebung selbst zu ordnen. Sie schaffen sich auf freiwilliger Basis Kooperationsvereinbarungen, die an die Stelle der obrigkeitlichen

Festlegung ihres Verhaltens treten. Die private Abstimmung der Menschen auf freiwilliger Basis unter freiheitlichen Bedingungen bezeichnen Hayek und Polanyi als „spontane Ordnung.“ Hier wird das Ergebnis des innerhalb einer freiheitlichen Gesellschaftsordnung entstehenden Prozesses als Ordnung bezeichnet – Ordnung und Prozeß gehen ineinander über. Welche Mindestanforderungen sind an einen äußeren Rahmen zu stellen, der spontane Ordnungen und somit Soziales Unternehmertum ermöglicht? Ruft ein freiheitlicher gesellschaftlicher Rahmen *automatisch* spontane Ordnungen und Soziales Unternehmertum hervor – oder muß dazu, wie Vincent Ostrom annimmt, in der Gesellschaft ein gewisser Grundstock an spezifisch unternehmerischem Humanvermögen vorhanden sein?

In den letzten beiden Abschnitten dieses Kapitel wird es um die Interdependenz der Innovationstätigkeit zahlreicher gleichzeitig auf eine Gesellschaft einwirkender Sozialer Unternehmer gehen. Die erfolgreiche Durchsetzung institutioneller Innovationen durch Soziale Pionierunternehmer regt viele weitere potentielle Neuerer zur Nachahmung einer ebensolchen Verhaltensweise an. Das positive Beispiel setzt psychische Kräfte frei. Die günstigeren psychologischen Rahmenbedingungen werden weiter verbessert, wenn durch die Pioniere zusätzlich institutionelle Schranken für politische Eigeninitiative aus dem Weg geräumt werden. Am Ende kann eine Situation stehen, die deutliche Parallelen zum scharenweisen Auftreten von Unternehmern im Wirtschaftsaufschwung hat.

Im Schlußabschnitt über *Institutionelle Entwicklung in dynamischen Ungleichgewichten* werden wir die These vertreten, der Prozeß der institutionellen Entwicklung komme niemals zum Stillstand. Dafür sorgt zum einen der Tatbestand, daß die Einwirkung Sozialer Unternehmer auf den institutionellen Rahmen der Verwirklichung unterschiedlicher und sogar widerstreitender Ideensysteme dient. Der institutionelle Status Quo unterliegt permanent innovatorischen Einflüssen, durch die für einige Soziale Unternehmer ständig Potentiale zur Verbesserung ihrer Position geschaffen werden. Hinzu kommt das kreative Element des Menschen: Selbst eine möglicherweise von der weitaus überwiegenden Zahl der Gesellschaftsmitglieder als befriedigend empfundene institutionelle Ordnung wird alsbald in Frage gestellt. Immer wird die menschliche Kreativität geistige Bilder einer noch besseren Welt hervorbringen und auf deren Durchsetzung drängen. Es entsteht ein umfassendes theoretisches Bild des niemals ruhenden institutionellen Wandels (vgl. hierzu auch Kuhnert 1998).

1. Die Evolution von Institutionen durch spontane Ordnungen

a) Spontaneität und Polyzentrität bei Polanyi

Das Konzept der spontanen Ordnung, das für Hayek zur Grundlage seiner Theorie der kulturellen Evolution wurde, stammt ursprünglich von Michael Polanyi (1951). Beinahe alle bahnbrechenden Ideen, die erst durch Hayeks Weiterentwick-

lungen ihren heutigen Bekanntheitsgrad erreichten, sind in Polanyis weithin unterschätzter Arbeit bereits enthalten. Fast wörtlich nimmt Polanyi den Ausgangspunkt der Hayekschen Analyse vorweg, indem er dem weitverbreiteten Irrglauben entgegentritt, wo es in der Gesellschaft eine Ordnung gebe, müsse es auch einen bewußt Ordnenden gegeben haben (Polanyi 1951: 154).¹ Besonders in komplexen sozialen Systemen sei die Herausbildung einer Ordnung, die einer sich permanent wandelnden Umwelt gerecht werde, nur möglich, indem man den Gesellschaftsmitgliedern ausreichend Raum zur Eigenkoordination und wechselseitigen Anpassung auf freiwilliger Basis belasse.² Die aus freiwilliger gegenseitiger Abstimmung und Einigung freier Individuen entstehenden Ordnungen bezeichnet Polanyi als „spontane“ oder auch „polyzentrische“ Ordnungen.³ Die Menschen müßten die Freiheit haben, „to interact with each other on their own initiative – subject only to laws which uniformly apply to all of them“ (Polanyi 1951: 159), wenn Ordnung in einer komplexen Gesellschaft dauerhaft aufrechterhalten werden soll. Alle Individuen unterliegen dann denselben allgemeinen Restriktionen, ohne spezifischen Anweisungen einer letzten Autorität gehorchen zu müssen, die Ziele verfolgt, die nicht ihre eigenen sind.

Die Geschwindigkeit des Fortschritts der kulturellen Evolution hänge in einer solchen Gesellschaft von der Möglichkeit selbstbestimmter Individuen ab, auf die kumulierte Erfahrung und Einsicht vorheriger Generationen zurückzugreifen. Wohlstand beruhe auf einer Kultur des Aufbaus, der Bewahrung, und der intergenerativen Weitergabe des intellektuellen Vermögens in der Gesellschaft.⁴ Polanyi spricht von einem gemeinsamen Erbe, „accessible to all, to which creative individuals in each successive generation respond in the form of proposed innovations,

¹ Dies soll natürlich keineswegs heißen, daß Polanyi der erste gewesen sei, der die Bedeutung unbeabsichtigter Konsequenzen beabsichtigter Handlungen erkannte. Um nur einige geistige Vorgänger zu nennen: Bereits Adam Ferguson schreibt über soziale Erscheinungen, die „the result of human action, but not the execution of any human design“ seien (Ferguson 1767: 187). Adam Smith spricht davon, daß eignennütziges menschliches Handeln innerhalb geeigneter Ordnungen wie von einer unsichtbaren Hand geführt zum Gemeinwohl beitrage (vgl. Smith 1776/1981: 456), und Carl Menger schließt seine Theorie der spontanen Entstehung der Institution des Geldes mit der Feststellung ab, niemand habe Geld im eigentlichen Sinne erfunden (vgl. Menger 1871/1981: 262).

² Dennoch weist Polanyi auf die Gefahr eines Vorurteils zugunsten spontaner Ordnungen und einer grundsätzlichen Abneigung gegen bewußtes Ordnen hin. „Where smaller numbers are concerned, the latter is likely to show a greatly superior performance. [...] The two alternative and opposing methods of achieving order [...] have their respective proper occasions.“ (Polanyi 1951: 156).

³ Die Gleichsetzung von „spontan“ und „polyzentrisch“ blieb, wie sich zeigen wird, nicht unwidersprochen.

⁴ Ähnlich formuliert Krüsselberg als Basis-Aussage der Ordnungstheorie: „Die *Wohlfahrt einer Gesellschaft* ist eine Funktion der Struktur ihrer Vermögenskategorien einschließlich ihrer grundlegenden Gesetze und Institutionen. Gesetze und Institutionen regeln fundamental die Art des Umgangs mit gesellschaftlich als bedeutsam angesehenen Vermögen und zugleich dessen Wertschätzung.“ (Krüsselberg 1989a: 122, Hervorhebung im Original).

which, if accepted, are assimilated to the common heritage and passed on for the guidance of generations yet to come“ (Polanyi 1951: 165). Kulturelle Entwicklung wird nicht von einer höheren Gewalt aufgezwungen, sondern sie entsteht aus der Gesellschaft. Kreative Individuen legen der Gesellschaft durch die Anwendung neuer Verhaltensweisen in allen gesellschaftlichen Bereichen permanent „Verbesserungsvorschläge“ vor, über deren Annahme dezentral durch allgemeine Akzeptanz oder Ablehnung entschieden wird. Eine positive „Entscheidung“ zeigt sich in der Übernahme der neuen Verhaltensweise durch die Gesellschaft bis hin zur langfristigen Übernahme der neuen Gewohnheit in das kulturelle Erbe.

b) Hayeks Konzept der kulturellen Evolution

Das Kernproblem aller Sozialtheorie und Sozialpolitik ist für Hayek die Frage, wie die Handlungen der Menschen in einer Gesellschaft aufeinander abgestimmt, Verhaltensweisen institutionalisiert und somit in gewissem Rahmen berechenbar werden (vgl. Hayek 1969: 32). Die Stabilität bestimmter Verhaltensweisen und die resultierende Berechenbarkeit des Verhaltens der Mitmenschen bezeichnet Hayek als „Ordnung.“ Wie bei Polanyi lautet die grundlegende Annahme, gesellschaftlicher Fortschritt sei nur über den Rückgriff auf die Erfahrungen vorheriger Generationen möglich. Und wie bei Polanyi beginnt Hayeks Analyse mit der Erkenntnis, daß die in einer Gesellschaft herrschende Ordnung viel mehr sei als das Ergebnis der ordnenden Tätigkeit eines ordnenden Wesens (vgl. Hayek 1969: 33). Hayek betont immer wieder, die herrschende Ordnung sei zwar das Ergebnis menschlichen Handelns, *nicht* aber in dem Sinne, daß Menschen ihre „Elemente nach einem vorgefaßten Plan bewußt angeordnet hätten“ (Hayek 1969: 33).

Soziale Ordnungen, die bewußt konstruiert und in die Realität umgesetzt werden, bezeichnet Hayek (1969: 34) als „Organisation“. Er gesteht zwar zu, daß auf dem Verfahren gesellschaftlicher Organisation „viele Errungenschaften der Menschheit beruhen“, doch sei Organisation keineswegs die einzige Art der Ordnung. Vielmehr gehe es darum, den „tief eingewurzelten Glauben“ zu erschüttern, „daß, wo es eine Ordnung gibt, es auch einen persönlich Ordnenden gegeben haben muß.“

Gemäß Hayek gibt es eine Art der Ordnung, die nicht vom Menschen entworfen wird, sondern durch das Handeln von Individuen ohne deren Absicht entsteht. Hayek bezeichnet sie deshalb als „spontane“ oder auch – in Anlehnung an Polanyi – als „polyzentrische“ Ordnung. Die Ergebnisse spontaner Ordnungen, wie etwa die Entwicklung menschlicher Sprache oder die Ergebnisse des Marktgeschehens, seien niemals im Detail voraussagbar. Allenfalls könne man günstige äußere Bedingungen für das Wachstum und die Entwicklung spontaner Ordnungen schaffen, was wünschenswert sei, da spontane Ordnungen einen wesentlich höheren Grad an Komplexität absorbieren könnten als bewußt entworfene Planordnungen. Verhaltensstabilitäten – das, was wir Kultur nennen – sei also „weder ganz unabhängig

vom menschlichen Handeln, noch das bezweckte Ergebnis solcher Handlungen, sondern das unvorhergesehene Ergebnis von Verhalten, das die Menschen angenommen haben, ohne ein solches Resultat im Sinn gehabt zu haben.“ Kultur entstand weder durch menschliche Planung, noch unabhängig vom menschlichen Handeln, „sondern durch einen Vorgang, der irgendwo zwischen diesen beiden Möglichkeiten steht“ (Hayek 1969: 36).

Der Charakter der sich herausbildenden spontanen Ordnungen wird von den rechtlichen Regeln beeinflußt, innerhalb derer sich die spontane Ordnung ereignet. Das Recht stelle somit das Hauptwerkzeug dar, um auf die Richtung der spontanen Ordnung Einfluß zu nehmen. Und obwohl man das Recht bewußt konstruieren und verändern könne, so sei auch dieses in seiner wünschenswerten Form „in weitem Maße durch die angesammelten Erfahrungen von Jahrhunderten gefunden worden“ (Hayek 1969: 40). Das Recht ist somit, wie andere Elemente der Kultur auch, in einem Trial-and-error-Verfahren, durch Versuch und Irrtum entstanden, in einer Folge aufeinander aufbauender spontaner Ordnungen in der historischen Zeit.

c) Der soziale Innovator bei Hayek: Regelbrecher und Konformist zugleich

In seiner Schrift *Die drei Quellen der menschlichen Werte*,⁵ fügt Hayek seiner Theorie einige Facetten hinzu, die für das Verständnis des Sozialen Unternehmertums grundlegend sind. Hayek betrachtete diese Schrift als den Grundstein für einen Neuanfang in den Sozialwissenschaften, eine Art wissenschaftliches Erbe.⁶ Immer wieder betont Hayek auch hier die für unsere Diskussion zentrale Auffassung, „daß unsere gegenwärtige gesellschaftliche Ordnung nicht in erster Linie das Ergebnis eines Entwurfs ist, sondern aus einem Wettbewerbsprozeß hervorging, in dem sich die wirksameren Einrichtungen durchsetzten.“ (Hayek 1979a: 211) Unterschiedliche Kulturen mit unterschiedlichen Institutionen hätten in der Geschichte miteinander im Wettbewerb gestanden, was zur Durchsetzung des jeweils besseren Problemlösungsverfahrens geführt habe.⁷ Die Traditionen, die Kultur, sei-

⁵ Hayek, Friedrich August von (1979b), *Die drei Quellen der menschlichen Werte*, Tübingen. Der Text wurde wenig später als Epilog des dritten Bandes von *Recht, Gesetzgebung und Freiheit* erneut abgedruckt. Die folgenden Zitate beziehen sich auf die letztgenannte Textausgabe.

⁶ Der Text schließt mit dem Satz: „Daß dieser Epilog eher ein neuer Anfang sein sollte, ist mir nur allzu deutlich. Daß er es für mich sein kann, wage ich kaum zu hoffen.“ (Hayek 1979a: 236).

⁷ Diese Behauptung wäre, wie Hayek bisweilen vorgeworfen wird, freilich nichts anderes als eine Tautologie, wenn keine Bedingung dafür angegeben wird, *unter welchen Umständen* sich die „erfolgreichere“ Institution durchsetzt. Ohne eine solche Bedingung wäre Hayeks These allenfalls eine Definition: Eine Institution ist dann „besser,“ wenn sie sich im Wettbewerb mit einer anderen Institutionen durchsetzt. Wie Vanberg (1994: 184 ff.) jedoch aufzeigt,

en somit das Ergebnis eines Jahrtausende andauernden Selektionsprozesses. Die Regeln, die aus diesem Selektionsprozeß schließlich hervorgegangen seien, enthielten mehr „Weisheit“ als einzelne Menschen allein mit Hilfe ihres Verstandes jemals entwickeln könnten. Die lange Geschichte der Institutionenentwicklung mache es den Menschen gar unmöglich, ihre Verhaltensregeln wirklich zu verstehen, da ihnen nie vollständig bekannt sein könne, welche kulturellen Erfahrungen zur Entstehung der Regeln beigetragen haben.⁸ Somit sei die Vernunft der Menschheit in erster Linie die Vernunft ihrer Traditionen. „Wahrscheinlich ist es ebenso gerechtfertigt zu sagen, daß der denkende Mensch seine Kultur geschaffen hat, wie umgekehrt, daß die Kultur seine Vernunft geschaffen hat.“ (Hayek 1979a: 211, Hervorhebung im Original)

Diejenigen Regeln, die der Mensch zur Erfüllung bestimmter Zwecke bewußt geschaffen habe, bildeten nur einen kleinen Teil aller Institutionen. Sie nähmen eine eher untergeordnete Stellung gegenüber den genetisch festgelegten und traditionsgebundenen Verhaltensstabilitäten ein. Die drei Quellen der menschlichen Werte sind:

„das gefestigte, d. h. sich wenig verändernde Fundament der genetisch ererbten, ‚instinkтивen‘ Triebe, die durch die physiologische Struktur bestimmt sind. Dann kommen die Überreste der Tradition hinzu, die sich der Mensch in den aufeinanderfolgenden Typen von Gesellschaftsstrukturen, durch die er hindurchgegangen ist, angeeignet hat [...]. Und drittens liegt über all dem die dünne Schicht von Regeln, die bewußt angenommen oder modifiziert wurden, um bekannten Zwecken zu dienen.“ (Hayek 1979a: 217, meine Hervorhebung)

Nur eine „dünne Schicht von Regeln“ unterliegt nach Hayek den diskretionären Entscheidungen der Menschheit! Die wirksamsten und nachhaltigsten Schritte der kulturellen Evolution fänden hingegen auf der Ebene der sich evolutionär entwickelnden Traditionen statt. Woher kommen die Anstöße für die Weiterentwicklung von Traditionen? Bei der Beantwortung dieser Frage stößt man auch bei Hayek auf die Figur des sozialen Innovators. Die meisten kulturellen Innovationen kämen nach Hayek dadurch zustande, „daß einige Individuen einige der traditionellen Re-

läßt sich aus Hayeks Schriften sein Eintreten für eine „*Ordnungspolitik for cultural evolution*“ (Vanberg 1994: 196, Hervorhebung im Original) rekonstruieren. Nichts anderes als eine angemessene Ordnungspolitik hatte Hayek schließlich auch zur Erlangung vorteilhafter Ergebnisse marktwirtschaftlicher Prozesse gefordert, ohne dabei, wie Vanberg bedauernd feststellt, den Terminus „Ordnungspolitik“ zu verwenden.

⁸ Die im Text mehrfach wiederholte Unterstellung, der Mensch könne seine Regeln nicht begreifen, hat Hayek mitunter den Vorwurf der Arroganz eingebracht und die Rezeption seiner Theorie sicherlich nicht erleichtert. Sie steht darüber hinaus in Konflikt mit der Einsicht, „daß Verhaltensstabilitäten nur dann zu erwarten sind, wenn die durch Regelungen Betroffenen in der Lage sind, sich in einem permanenten Prozeß stets aufs neue mit den regulativen Ideen und Steuerungsmechanismen zu identifizieren“ (Krüsselberg 1989a: 104). Gesellschaftliche Stabilität setze die Existenz von Institutionen voraus, deren Herrschafts- und Gewaltausübung von den Betroffenen als legitim angesehen werde (vgl. Krüsselberg 1989c: 225).

geln durchbrachen und neue Verhaltensformen praktizierten“ (Hayek 1979a: 218). Mit anderen Worten: Innovation entsteht durch einen partiellen Bruch mit der Tradition. Institutionen wie der Tauschhandel, das Privateigentum, der Vertrag oder auch der Geldverleih, die als erfolgreiche Institutionen stark zum Wachstum der Zivilisation beigetragen haben, waren „anfänglich Verstöße gegen die traditionellen Regeln – immer neue Sündenfälle“ (Hayek 1979a: 219). Die Gesetzesbrecher wurden zu Bahnbrechern. Individuelle Freiheitspotentiale führten zur gesellschaftlichen Weiterentwicklung. Ähnlich wie ein Schumpeter-Unternehmer durch neue Verfahrensweisen wirtschaftliche Entwicklungsprozesse in Gang setzt, so setzt der Hayeksche Kulturinnovator mit neuen sozialen Verfahrensweisen gesellschaftliche Entwicklungen in Gang.

Doch auch der Hayeksche Innovator kann nicht ständig außerhalb des Gesetzes leben. Er ist letztlich auf das Vertrauen der Gesellschaft angewiesen, das er sich nur durch die Beachtung fast aller bestehender Regeln erwerben kann (vgl. Hayek 1979a: 225). Ein Innovator, der versuchte, auf allen Gebieten mit dem Etablierten zu brechen, würde nicht ernstgenommen. Dies begrenzt den Innovationsspielraum eines jeden dieser Bahnbrecher: Wer sich nicht in den meisten gesellschaftlichen Bereichen den Regeln anpaßt, findet gar nicht jene Beachtung und Wertschätzung, die eine Grundvoraussetzung für die allgemeine Akzeptanz des zunächst von der Regel abweichenden Verhaltens durch die Mitmenschen ist. Wer zuviel zur selben Zeit in Frage stellt, wird als lästiger Quertreiber wahrgenommen. Ein Sozialer Unternehmer im Sinne Hayeks kann die Innovationsfunktion folglich nur für sehr begrenzte gesellschaftliche Bereiche wahrnehmen. Dies wirkt einerseits als stabilisierender gesellschaftlicher Faktor, indem es die von einem Einzelnen ausgehende Gefahr mindert. Gleichzeitig aber setzt es jenen Individuen Schranken, die auf wesentlich mehr als nur einem Gebiet überlegene Lösungen anzubieten haben. Die bittere Botschaft für den Sozialen Unternehmer lautet: Glaubwürdigkeit wird durch Konformität erkauft – und sei die Anpassung auch nur vordergründiger Natur.

2. Institutioneller Wandel durch „Human Artisanship“

a) Vorstellungsvermögen und institutionelles Design

Vincent Ostrom rückt in seiner Theorie des institutionellen Wandels deutlich andere Aspekte in den Vordergrund. Was Menschen unter Gebrauch ihrer Einsichtsfähigkeit geschaffen haben, bezeichnet er als „Artefakt.“ Dazu gehört „anything created by human beings with reference to the use of learning and knowledge to serve human purposes“ (V. Ostrom 1980: 309). Somit sind zum Beispiel die von Nutzern einer Common-Pool-Ressource geschaffenen Institutionen nichts anderes als „Artefakte.“

Die Schöpfer von Artefakten sind in der Diktion Vincent Ostroms „artisans.“ Anhand des metaphorischen Vergleichs mit einem Künstler, der einen Krug herstellt, erläutert Ostrom sein Konzept der Institutionenschöpfung.

„An artisan does much more than mix ingredients and transform them from one state to another. In shaping a pot, a potter has a *conception* in mind about the purpose to be served by a pot, a feel for the materials, and a sense of proportion about what constitutes a good pot. These considerations are built into the pot just as much as the material ingredients that are used. [...] The product represents the result of these various elements and processes. [...] In reflecting upon these considerations, we might want to characterize the material and technology used in pot-making as having reference to *factual elements*. The factors that entered into the artisan's expression of preference, standards of choice, and sense of proportion might comparably be referred to as *value' elements*. Both become an integral part of the pot. It simply does not make sense to speak of a value-free pot.“

We can generalize these relationships as being involved in all artisanship and as embodied in all artifacts. Artisanship involves consideration of both facts and values.

The values that are embodied in an artifact are derived from what I shall refer to as the „intelligibility“ of an artisan. An artisan imparts elements derived from intelligibility to an artifact as he conceptualizes, shapes, and fashions it.“ (V. Ostrom 1980: 309 – 310, meine Hervorhebungen)

Weiter heißt es:

„The future as perceived by human beings is always a creation of the mind: an artifact of human intelligibility.“ (V. Ostrom 1980: 311)

Wenn Menschen versuchen, unter Einsatz ihrer Erfahrung und ihres Wissens etwas zu kreieren, das ihren Zielsetzungen entspricht – ein Artefakt –, so fließen darin folgende Elemente ein:

1. Eine Vision, ein geistiges Bild vom Artefakt.
2. Das Material und das technologische Wissen um die Prozesse, unter denen die „Rohstoffe“ des Artefakts zusammenzuführen sind (faktenbezogene Bestandteile).
3. Die persönlichen Vorstellungen von einem guten Artefakt (wertbezogene Bestandteile).
4. Die subjektive Art und Weise, in welcher der *artisan* die Welt wahrnimmt und „Fakten“ interpretiert, wodurch seine Arbeit am Artefakt und seine Handlungen maßgeblich beeinflußt werden⁹.

⁹ „A ‚fact‘ [...] can be conceived as an event witnessed. There is always a problem of how an event witnessed is to be construed: Does the sun revolve, or does the earth spin?“ (V. Ostrom 1997: 38 – 39).

b) Der Einfluß von Ideen auf das Handeln

Dieses Modell vom Schöpfungsprozeß durch menschliche Hand beruht auf der Grundannahme, daß „all human actions associated with the voluntary nervous system are grounded in thought“ (V. Ostrom 1997: 52). Die Handlungen des Menschen sind nicht durch die äußeren Umstände festgelegt, sondern werden zu einem hohen Grad durch die menschliche Fähigkeit zur Entwicklung von Ideen und Konzeptionen geprägt. Seine Vorstellungsfähigkeit ermöglicht es dem Menschen, Tatbestände und Entwicklungen in seine Entscheidungen und Handlungen einfließen zu lassen, die noch nicht real, sondern erst vor dem geistigen Auge existieren. „[E]ach individual is, to some degree, capable of *shaping* one's own futures.“ (V. Ostrom 1997: 148, meine Hervorhebung) Jeder Organismus, der über ein reiches Vorstellungsvermögen („imagination“) verfügt, ist in der Lage, unterschiedliche Handlungsmöglichkeiten in Betracht zu ziehen und zwischen diesen zu wählen.

Unter diesen Voraussetzungen sind auch menschliche Gesellschaften keine determinierten Systeme. Sie werden unter Einsatz menschlicher Kreativität verändert. „[C]oncepts – ideas – are the primary source of innovation and development in human societies.“ (Ostrom/Feeny/Picht 1988a: 441) Die neugeschaffene Realität eröffnet wiederum einen neuen Horizont von Möglichkeiten und Begrenzungen, innerhalb dessen immer wieder neu über den einzuschlagenden Weg entschieden werden muß.

Die menschliche Schöpfungsfähigkeit wird von den besonderen Umständen der jeweiligen zeitlichen und räumlichen Begebenheiten begrenzt. Dazu gehören etwa ein bestimmter technologischer Wissensstand, das kulturelle und soziale Milieu des Entscheiders sowie die geographischen und klimatischen Gegebenheiten. Vor allem aber gehören dazu die Grenzen des menschlichen *Vorstellungsvermögens* zu einem gegebenen geschichtlichen Zeitpunkt. Bezugnehmend auf Hobbes formuliert Vincent Ostrom (1997: 180): „Whatsoever we imagine is finite. [...] When we say any thing is infinite, we signify only, that we are not able to conceive the ends, and bounds of the things named.“ Der Mensch entscheidet innerhalb der Wissensgrenzen, Gesetzesgrenzen und Vorstellungsgrenzen von Ort und Zeit. Gleichzeitig sind diese Umstände selbst das Produkt menschlicher Handlungen. Der Mensch handelt innerhalb der Anreize des gegebenen institutionellen Rahmens, verschiebt dabei jedoch die Grenzen dieses Rahmen permanent nach außen, indem er Möglichkeiten realisiert, die vorher außerhalb des Erreichbaren lagen.

Ein ganz ähnliches Bild des schöpferischen Menschen findet sich auch bei James M. Buchanan. Unter ausdrücklichem Bezug auf Vincent Ostrom verknüpft er in *Natural and Artifactual Man* die Frage nach der bewußten Formbarkeit sozialer Institutionen mit der Frage nach der Natur menschlicher Entscheidungen.¹⁰ Das

¹⁰ „My usage of the word *artifactual* is borrowed directly from Vincent Ostrom, who has repeatedly emphasized the necessity of considering the political constitution as an artifact, to be categorically distinguished from an evolved legal order.“ (Buchanan 1979: 106–107, Hervorhebung im Original).

wesentliche Charakteristikum, durch das sich der menschliche Geist von demjenigen anderer höherer Lebewesen unterscheidet, sei die Fähigkeit, sich selbst nach einem bestimmten geistigen Bild zu formen. „[W]e, as human beings, [...] can, within limits, shape the form of being that we shall be between now and the time of death.“ (Buchanan 1979: 94) Im Gegensatz etwa zu einem Hund, einem „natural being,“ sei der Mensch zugleich „natural and artifactual.“ Menschen seien zwar wie alle anderen Lebewesen den Gesetzen der Natur unterworfen, hätten durch ihre Einsichtsfähigkeit aber die Chance, ihr Schicksal willentlich-zielgerichtet zu verbessern und bestimmte zukünftige Zustände anzustreben. Der Mensch werde durch sein Vorstellungsvermögen in die Lage versetzt, seine eigene Person in viele Rollen, Fähigkeitsniveaus und Umgebungen hineinzudenken, um dann diejenige auszuwählen, die er für die Erstrebenswerteste hält. Für Buchanan steht deshalb fest: „If man can envisage himself as a product of his own making, as embodying prospects for changing himself into one of the imagined possibilities that he might be, it becomes relatively easy for him to envisage changing the basic rules of social order in the direction of imagined good societies.“ (Buchanan 1979: 110)

c) Die Implementierung institutioneller Designkonzepte als Soziales Unternehmertum

Bei der Verwirklichung des Bildes einer guten Gesellschaft handelt es sich um ein kollektives Ziel. Es muß zunächst ein Konsens darüber herbeigeführt werden, worin dieses Ziel genau besteht. Die Bilder, die sich die Beteiligten vom erwünschten Zielzustand gemacht haben, müssen miteinander vereinbar sein. „Shared images are the basis for common knowledge and shared communities of understanding that are the cultural foundations for human societies.“ (V. Ostrom 1997: 129) Die Einigung über ein gemeinsam anzustrebendes Bild, das man auch als *Leitbild* bezeichnen könnte, entspricht dem ersten Schritt bei der Herstellung eines Kruges im obigen Beispiel, der Bezugnahme auf ein *design concept*.

Des weiteren müssen den Schöpfern einer Organisation die Wirkungen bekannt sein, die bestimmte organisatorische Regelungen auf das Verhalten der Organisationsmitglieder, möglicherweise sogar auf die langfristige Veränderung ihrer Mentalität haben werden, denn „human beings are both the ‚matters‘ and the ‚artificers‘ of organizations. [...] Organizations are, thus, artifacts that contain their own artisans.“ (V. Ostrom 1980: 310) Das wissenschaftliche Wissen über Ursachen und Wirkungen organisatorischer Maßnahmen und somit über die Möglichkeiten zur Realisierung von Leitbildern entspricht den „faktenbezogenen Bestandteilen“ des Artefakts aus obigem Beispiel. Dieses Wissen ist es, das den entscheidenden Unterschied zwischen Leitbild und bloßer Utopie konstituiert.

Im gemeinsamen Leitbild spiegeln sich die Werte der beteiligten Individuen wieder. Auf der Basis anderer Werte könnten auch andere Leitbilder gewählt werden. Das gleiche gilt für die Wahl zwischen verschiedenen organisatorischen Maß-

nahmen, die zur Verwirklichung des gesellschaftspolitischen Leitbildes führen. Verschiedene Maßnahmen haben – auch schon auf dem Weg zum Ziel – sehr unterschiedliche Auswirkungen auf die Betroffenen, weshalb es eine Bestimmung objektiv „optimaler“ Wege – ohne daß diese Beurteilung an den Präferenzen der Betroffenen gemessen würde – nicht geben kann. Die „Güte“ der getroffenen Maßnahmen hängt immer von den Wertmaßstäben der Betroffenen ab. „The alternative to developing a value-free science of administration is to become explicitly aware of the fundamental role that values play in all forms of artisanship in general, and in the forms of artisanship involved in the organization of human societies in particular.“ (V. Ostrom 1980: 315) Dies gilt es gerade in den Wirtschaftswissenschaften zu betonen, die immer wieder dem neoklassischen Versuch ausgesetzt gewesen sind, die Bedeutung von Werten hinwegzudefinieren, indem man sie zu verdeckten Annahmen machte und somit der offenen Diskussion entzog.

Die hier zusammengetragenen Elemente sind es, die nach Vincent Ostrom das ausmachen, was *public entrepreneurship* bedeutet: „The use of ideas in pooling, rearranging, and compromising existing interests through the consent of the community [...] and, second, the creation of a competent organization to carry out the engineering solution.“ Es geht um „a problem-solving mode to transform a prior state of affairs into an emergent state of affairs to create a new reality,“ „a problem-solving process using ideas drawn from diverse modes of analysis to accomplish deeds“ (V. Ostrom 1997: 24, ähnlich 1988: 394 – 396). Ideen, Vorstellungen, und Bilder vom Erwünschten, werden in dieser Handlungstheorie zur zentralen handlungsleitenden Instanz. Sie legen die Grenzen des Denkens und damit zugleich die Grenzen des Handelns fest. Bilder formen das Handeln, und bilden gleichzeitig den Maßstab für die spätere Beurteilung des Erreichten (vgl. V. Ostrom 1989a: 20).

3. Sind spontane Ordnung und „Human Artisanship“ kompatibel?

Wiederholt gibt Vincent Ostrom seine Zweifel an Hayeks Konzept der spontanen Ordnung zu erkennen (vgl. V. Ostrom 1991: 226, 1997: 98). Hayek scheint die Fähigkeit von Menschen, sich in Selbstorganisation zielgerichtet ein eigenes Regelsystem zu *konstruieren*, in Frage zu stellen. Auch Vanberg (1994) erkennt in manchen von Hayeks Werken einen agnostizistischen Zug. Dennoch scheinen die Positionen Hayeks und Vincent Ostroms durchaus vereinbar zu sein. Durch eine Kombination der beiden verschiedenartigen Perspektiven läßt sich ein klarerer Blick auf die Rolle des unternehmerischen Menschen im institutionellen Evolutionsprozeß gewinnen.

a) Unterschiede zwischen Spontaneität und Polyzentrizität

Offenbar gebrauchen Hayek und Vincent Ostrom die Begriffe Spontaneität und Polyzentrizität in unterschiedlicher Bedeutung. Hayek übernimmt Polanyis Gleichsetzung der beiden Termini, während Ostrom Polyzentrizität und Spontaneität als zwar miteinander verbundene, aber doch unterschiedliche Erscheinungen ansieht.¹¹

Ostrom beschreibt seine Sicht polyzentrischer Ordnungen wie folgt: „many elements are capable of mutual adjustments for ordering relationships with one another within a general system of rules where each element acts with independence of other elements. Spontaneity [...] is explored as an *attribute* of a polycentric order.“ (V. Ostrom 1972: Abstract-Seite, meine Hervorhebung) Hinter dieser Differenzierung steht die Einsicht, daß unterschieden werden muß zwischen dem institutionellen Rahmen für menschliches Handeln und den innerhalb dieses Rahmens durch menschliches Handeln ausgelösten Prozessen. Eine polyzentrische Rahmenordnung gehört zur ersten Kategorie, die spontane Interaktion freier Individuen und die dadurch ausgelösten Entwicklungsprozesse, die durch eine polyzentrische Rahmenordnung ermöglicht werden, hingegen zur zweiten.

Die formal voneinander unabhängigen Entscheidungszentren der polyzentrischen Ordnung treten durch freiwillige, informelle Arrangements miteinander in Beziehung. Diese Arrangements können ein Netzwerk mit der Stärke einer Großorganisation entstehen lassen, das aber wesentlich mehr Flexibilität besitzt als ein zentralisierter „Gargantua“ (Ostrom / Tiebout / Warren 1961: 838). Solche Netzwerke ermöglichen es, die lokalen und persönlichen Besonderheiten jeder kooperierenden Einheit zu berücksichtigen. Innerhalb des Netzwerkes entstehen starke innovative Impulse durch die Kooperation, den intensiven Informationsfluß, sowie die fruchtbaren Rivalitäten und Konflikte zwischen den Einheiten. Kreative Reibung und reger Informationsaustausch setzen zunächst geistige, dann institutionelle Entwicklungen in Gang. Es gibt die Möglichkeit zwischen unterschiedlichen Kooperationspartnern zu wählen, sich aus unbefriedigenden Kooperationsbeziehungen zu lösen und neue Beziehungen aufzubauen, die einen höheren gegenseitigen Vorteil erbringen. Ostrom kommt zu dem Urteil: „If the whole system of human affairs were organized in this way, we would expect to see the emergence of a civilization with greater evolutionary potential than can be achieved by those who call for revolutionary change.“ (Ostrom 1991: 228, meine Hervorhebung)

Hayek und Polanyi gehen davon aus, daß eine polyzentrische Rahmenordnung automatisch spontane Interaktionen hervorrufe, weshalb ihnen eine Gleichsetzung spontaner und polyzentrischer Ordnungen als gerechtfertigt erscheint. Vincent Ostrom sieht diesen Automatismus hingegen nicht als zwingend an: „the autono-

¹¹ Ostrom spricht erstmals in einem Aufsatz mit Charles Tiebout und Robert Warren aus dem Jahr 1961 von Polyzentrizität, ohne sich zunächst der früheren Verwendung des Konzepts durch Polanyi bewußt zu sein (vgl. Ostrom 1991: 225).

mous character of polycentric systems implies self-organizing capabilities“ sowie „sophistication about rule-ordered relationships“ (V. Ostrom 1991: 227, 226). Die erheblichen persönlichen Unterschiede zwischen Menschen in bezug auf Kreativität, Imagination, und die von Ostrom und Buchanan in den Vordergrund gestellte Fähigkeit, seine Zukunft nach einer Vision zu formen, dürfen nicht unterschätzt werden. Die menschliche Befähigung zur Entscheidung unter den Bedingungen der Freiheit muß gelernt sein – sie kann nicht als selbstverständlich vorausgesetzt werden. Vielmehr ist sie das angestrebte, aber keineswegs immer erreichte Ergebnis eines langwierigen Lern- und Sozialisationsprozesses. In unterschiedlichen Gesellschaften werden private Initiative und Selbstbestimmung zu einem sehr unterschiedlichen Grade belohnt und anerkannt. Eine Gesellschaft braucht selbst nach tiefgreifenden polyzentrischen Reformen ihrer Ordnung möglicherweise mehrere Jahrzehnte, um schrittweise das Handlungspotential aufzubauen, das nötig ist, um erfolgreich mit persönlicher Unabhängigkeit umzugehen.¹²

b) Piecemeal Engineering und zielgerichtetes Handeln

Hayek sieht institutionelle Entwicklung als einen Trial-and-error-Prozeß an, der schließlich zur Durchsetzung der vorteilhafteren Institution führt. Auf den ersten Blick scheint es in dieser Perspektive keinen Platz für menschliche Bemühungen zu geben, diesen Prozeß durch zielgerichtetes Handeln zu beeinflussen. Eine solche Position würde in verallgemeinernder Weise konstruktive Wege vernachlässigen, auf menschliche Gesellschaften einzuwirken. Im folgenden wird es um die Frage gehen, ob Hayek dieser Vorwurf wirklich gemacht werden kann.

Es erweist sich als hilfreich, den historischen Hintergrund von Hayeks Schriften in solche Überlegungen miteinzubeziehen. Im letzten Absatz von *Die drei Quellen der menschlichen Werte* zieht Hayek die Schlüsse aus den Erfahrungen, die er mit den Sozialwissenschaften seiner Ära gemacht hat. Die verheerendsten Fehlleistungen der Sozialwissenschaften des zwanzigsten Jahrhunderts, so glaubt Hayek, seien durch eine systematische Überschätzung des menschlichen Wissens hervorgerufen worden. Wenn dieses „Wissen“ dann in politische Entscheidungen umgesetzt wurde, kam es regelmäßig zu Desastern. Eine wissenschaftliche Haltung, die ihre Fähigkeiten systematisch überschätzt, bezeichnet Hayek als „abergläubisch.“ In diesem Sinne werde das zwanzigste Jahrhundert von späteren Generationen als Zeitalter des Aberglaubens betrachtet werden.

¹² Ein Beispiel hierfür sind die schwierigen Transformationsprozesse in den meisten vormals sozialistischen Staaten Osteuropas. In vielen Fällen sind die dortigen Probleme jedoch durch die überhastete Übernahme institutioneller Blaupausen aus dem Ausland verschlimmert worden. Die sowohl bei Hayek als auch im Werk Ostroms herausgestellte Bedeutung der besonderen kulturellen und wirtschaftlichen Umstände von Zeit und Ort wurden häufig nicht hinreichend zur Kenntnis genommen.

„Ironischerweise ist dieser Aberglaube weitgehend die Folge des Erbes aus dem Zeitalter der Vernunft, dem großen Feind all dessen, was es als Aberglaube betrachtete. Wenn die Aufklärung entdeckt hat, daß man in der Vergangenheit der menschlichen Vernunft im Bereich gedanklicher Entwürfe eine zu geringe Rolle zugemessen hatte, dann entdecken wir, daß die Aufgabe, die wir in unserem Zeitalter den rationalen Entwürfen neuer Institutionen zusprechen, bei weitem zu groß ist.“ (Hayek 1979a: 236)

Diese Aussage Hayeks zielt auf eine Konstruktion von Institutionen ab, in der die „contingencies of time and place“ (V. Ostrom) nicht berücksichtigt werden. Hayek schreibt, daß keine Lösung sozialer Probleme von Anfang an perfekt sein könne. Es braucht Zeit, um gedankliche Entwürfe an die Besonderheiten von Ort und Zeit anzupassen und im Lichte der Erfahrung schrittweise zu verbessern, ein Prozeß, der in der Sozialphilosophie Karl Poppers (1945) als „piecemeal engineering“ bezeichnet wird. Ohne Erfahrungswissen stößt der Versuch, gangbare soziale Lösungen zu entwickeln, an enge Grenzen.

Diese Position ist sicherlich gut vereinbar mit Ostroms Darstellung der nicht beabsichtigten Konsequenzen beabsichtigter Handlungen und seiner Auffassung, es sei notwendig, „to reformulate the way that ideas work,“ falls sich die anfänglichen Annahmen als falsch herausstellen sollten (V. Ostrom 1997: 278). Auch bezüglich der Wichtigkeit der Nutzung des in jeder Gesellschaft dezentral verteilten Wissens über den vor Ort einzuschlagenden Weg könnte schnell Einigkeit zwischen Ostrom und Hayek erzielt werden (vgl. V. Ostrom 1991: 51; Hayek 1945: 521). Obwohl Ostrom die Wichtigkeit spontaner Ordnungen anerkennt, sieht er doch eine bestimmende Rolle für bewußt herbeigeführten institutionellen Wandel bei der Schaffung des Rahmens, innerhalb dessen spontane Ordnungen stattfinden können. Ein ausgereiftes Regelsystem wie die amerikanische Verfassung sei nicht spontan entstanden. Vielmehr könne durch die Schriften von Hamilton, Madison und Jay (1788 / 1961) gut belegt werden, daß die amerikanische Verfassung das Ergebnis bewußter Wahlentscheidungen und sorgfältiger Abwägung auf der Basis geschichtlicher Erfahrung sei. Eine demokratische Gesellschaft, so Ostrom, entwölfe und erhalte sich nicht „spontan.“ Institutionen können entarten. Sie sind immer von potentiell Mißbrauch bedroht. „I prefer, then, to presume that polycentric systems of order depend upon a good deal of deliberateness in their creation, operation, and maintenance over time.“ (Ostrom 1991: 226) Die von einer unsichtbaren Hand geführten spontanen Prozesse innerhalb einer polyzentrischen Ordnung sind auf eine „*sichtbare Hand*“ (Vanberg 1978: 660, Hervorhebung im Original) angewiesen, die den notwendigen Rahmen bereitstellt und bewahrt.

Wie eine genauere Analyse von Hayeks Schriften zeigt, steht jedoch auch er dem zweckgerichteten institutionellen Design nicht generell ablehnend gegenüber. Eingangs war bereits von seinem Zugeständnis die Rede, „viele Errungenschaften der Menschheit“ beruhten auf dem Verfahren der „Organisation.“ Da Hayek dies in einem Text sagt, der sich maßgeblich mit der Darstellung des Konzeptes der spontanen Ordnung befaßt, gewinnt die Aussage zusätzliches Gewicht. In der Einführung zu *The Constitution of Liberty* sagt Hayek unmißverständlich, sein Augen-

merk gelte der „positive task of improving our institutions“ (Hayek 1960: 5)! Hayek sieht die Notwendigkeit einer sozialen Ordnung, die auf individuelle Freiheit und individuelle Rechte gegründet ist – und, vielleicht das überraschendste Element – in der sich eine wohldosierte Toleranz auch auf Regelbrecher erstreckt. Wo es keine Möglichkeit der Regelabweichung gibt, da gibt es keine kulturelle Evolution. Hayeks *Verfassung der Freiheit* ist der rechtliche Rahmen für spontane Ordnungen. Dieser Rahmen macht von der Intelligenz Gebrauch, die in tradierten Problemlösungsmethoden gespeichert ist, läßt aber gleichzeitig auch eine konstruktive Infragestellung der Traditionen zu. Eine Verfassung der Freiheit muß zu einem gewissen Grad auch das Ergebnis menschlichen Entwurfs sein, der auf den evolutionär entwickelten und etablierten Regeln der Kultur aufbaut. Dies deckt sich mit der Botschaft Walter Euckens, daß jene Ordnung zu finden sei, „die dem Wesen des Menschen und der Sache entspricht“ (Eucken 1952: 372). Auch Eucken hatte bereits zwischen „gesetzten“ und „gewachsenen“ Ordnungen unterschieden. „Gewachsene Ordnungen sind solche, die sich im historischen Geschehen ohne bewußte Entscheidung bilden. Gesetzte Ordnungen sind solche, „die auf Grund einer wirtschaftspolitischen Gesamtentscheidung ein Ordnungsprinzip in einer Wirtschaftsverfassung zur Geltung bringen“ (Eucken 1952: 373). Ausdrücklich bezeichnet er sein – wenig später in der Bundesrepublik Deutschland realisiertes – Konzept einer Wettbewerbsordnung als eine „Mittelstellung“ zwischen gesetzter und gewachsener Ordnung. Sein Vorschlag für ein erfolgversprechendes Vorgehen bei der Institutionenschaffung deckt sich im Kernbereich mit den bisher diskutierten Aussagen Hayeks und Ostroms: Eine erstrebenswerte Ordnung werde erreicht, indem man „Ordnungsformen systematisch realisiert, die in der Wirklichkeit vorgefunden werden und die gleichsam zu weiterer Verwirklichung drängen“ (Eucken 1952: 373 – 374). So komme es schließlich zu einer Annäherung der gesetzten an die gewachsene Ordnung. „Wir erzwingen nichts; sondern wir bringen das zur Entfaltung, was – neben anderen Formen – in der Wirklichkeit da ist.“ (Eucken 1952: 374)

Eine gute Verfassung kann, wie auch Hayek betont, nicht ausschließlich vergangenheits- und traditionsbezogen sein. Die Verfassungsschöpfer brauchen neben dem in Traditionen gespeicherten Erfahrungswissen „some general conception of the social order desired, some coherent image of the kind of world in which people want to live“ (Hayek 1960: 114) – eine Idee, die genauso dem Theoriegebäude Ostroms und Buchanans entnommen sein könnte. Freiheit muß durch menschlichen Geist geschaffen werden. Sie ist auch für Hayek – so wörtlich – „ein Artefakt der Zivilisation“ (Hayek 1979a: 221). Das verbindende Element zwischen Hayek und Ostrom läßt sich wohl am treffendsten durch den von Commons geprägten Begriff der „artificial selection“ charakterisieren, den er in Kontrast setzt zu Darwins Konzept der „natural selection.“ Der Mensch wählt innerhalb der wechselnden Restriktionen seiner historischen Situation vorteilhafte Institutionen aus und entwickelt diese im Lichte der Erfahrung ständig weiter. Es kommt bei der Entwicklung menschlicher Institutionen zu einem Selektionsprozeß, doch spielt dabei immer

der menschliche Wille als „künstliches“ Element hinein. „That which is ‚artificial‘ is not thereby unnatural, but is the highly ‚natural‘ process of the human will, picking out the limiting factors of nature and human nature in order to guide certain complementary factors into the direction desired by human purpose.“ (Commons: 1924: 375 – 376)

Der scheinbare Widerspruch zum Optimismus Ostroms bezüglich der menschlichen Fähigkeit zur institutionellen Verbesserung durch Einsicht in Zusammenhänge löst sich endgültig auf, wenn man sich Hayeks wiederholt geäußertes Ziel vor Augen führt, die Wissenschaft vor einer *Anmaßung von Wissen* (Hayek 1979d: 12 – 21) zu bewahren. Die Menschheit dürfe das erreichte Wissen nicht überschätzen und auf der Basis einer überschätzten „Machbarkeit“ sozialer Prozesse in Euphoriestimmung politisch verhängnisvolle Handlungsempfehlungen aussprechen. Dies gelte insbesondere für die Erkenntnisse über komplexe Phänomene, wie sie in den Sozialwissenschaften vorliegen (vgl. Hayek 1979a: 236). Die Verurteilung des Glaubens an die „Machbarkeit,“ den naiven Glauben an die menschliche Fähigkeit zur Verwirklichung jedes beliebigen gesellschaftlichen Ziels ist es, worum es Hayek geht. Das bedeutet nicht, daß es *keine* Möglichkeit der menschlichen Einflußnahme gibt.

4. Der Prozeß der institutionellen Entwicklung als Ergebnis der interdependenten Innovationsaktivität Sozialer Unternehmer

„Since action acts upon beings who are capable of their own actions, reaction, apart from being a response, is always a new action that strikes out on its own and affects others.“

Arendt 1958: 190

a) Treten auch Soziale Unternehmer scharenweise auf?

Schafft eine polyzentrische Gesellschaftsordnung auch günstige Rahmenbedingungen für Soziales Unternehmertum, so gibt es doch keinen „Automatismus,“ der unmittelbar nach der Einführung institutioneller Vorkehrungen zur Begünstigung privater politischer Initiative zu deren tatsächlichem Auftreten führt. Die polyzentrische Ordnung verfolgt das abstrakte Ziel, vom in der Gesellschaft dezentral verteilten Wissen möglichst vieler Sozialer Unternehmer zu profitieren. Dieses Ziel gerät in Gefahr, wenn nur sehr wenige Soziale Unternehmer der in polyzentrischen Rahmenbedingungen enthaltenen „Aufforderung“ zur politischen Selbstgestaltung folgen. Wie entsteht ein günstiges Klima für Soziales Unternehmertum?

In seiner *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* vertritt Schumpeter die These, der Konjunkturaufschwung in der Wirtschaft werde durch das „scharenweise Auftreten“ von Unternehmern herbeigeführt, ja „das scharenweise Auftreten der

Unternehmer [sei] die einzige Ursache der Erscheinung ‚Aufschwung‘“ (Schumpeter 1911 / 1993: 342). Es würde die Analogie zwischen wirtschaftlichem Unternehmer und unserer Figur des Sozialen Unternehmers sicherlich zu weit führen, zu behaupten, der Soziale Unternehmer führe ebenfalls Aufschwünge, eben Aufschwünge politischer Art herbei. Wohl aber vermögen politische Pioniere eine politische „Aufbruchstimmung“ herbeizuführen, deren psychologische Komponente den optimistischen Zukunftserwartungen, die den wirtschaftlichen Konjunkturaufschwung kennzeichnen, sehr ähnlich ist. Dies kann zum einen durch die Beseitigung institutioneller Jochs begünstigt werden, deren Wegfall lange aufgestaute politische Kräfte freisetzt. Selbst innerhalb der im Sinne des Sozialen Unternehmertums besten Ordnung bedarf es jedoch des Anstoßes durch die Pioniere, des Vorbildes durch ihre Erfolge, um eine Nutzung der gegebenen Möglichkeiten durch breitere Bevölkerungsschichten in Gang zu setzen. Ist der Weg des Sozialen Unternehmertums erst einmal für alle sichtbar erfolgreich beschritten worden, so wird die erneute Bewältigung der gleichen Aufgabe durch die Möglichkeit des Imitierens erfolgreicher Verhaltensweisen für die Nachfolgenden stark erleichtert. „[M]it fortschreitender Erleichterung der Aufgabe [können] immer mehr Leute Unternehmer werden, weshalb das erfolgreiche Auftreten eines Unternehmers nicht einfach das Auftreten einiger anderer, sondern immer zahlreicherer und weniger qualifizierter nach sich zieht“ (Schumpeter 1911 / 1993: 340), denn die Nachfolgenden müssen nicht mehr die gleiche Fähigkeit zum unabhängigen Handeln ohne konkretem Vorbild aufweisen wie die Pioniere.

b) Institutionelle Entwicklung in dynamischen Ungleichgewichten

Wie kann man sich nun die Wechselbeziehung zwischen den innovativen Vorstößen einer Vielzahl Sozialer Unternehmer vorstellen, die im Zeitverlauf auf die institutionellen Rahmenbedingungen einwirken? Welche Rolle spielt das Handeln der zuerst auftretenden Unternehmer für deren Nachfolger und wie lässt sich dieses Wechselspiel institutionentheoretisch konzeptualisieren?

Soziale Unternehmer wirken auf den institutionellen Rahmen ein, um bestimmte Veränderungen gemäß ihrer gesellschaftspolitischen Vorstellungen zu bewirken. Sind die entsprechenden institutionellen Innovationen verwirklicht, so werden sie für alle weiteren potentiellen Innovatoren zu einem vorläufigen Datum, das in deren Entscheidung über etwaige Innovationstätigkeit eingeht. Dieses Datum ist nicht „für immer gegeben“, sondern unterliegt erneut der unternehmerischen Beurteilung und Weiterentwicklung. Durch die permanente Innovationstätigkeit Sozialer Unternehmer verbleibt der institutionelle Rahmen in einem Zustand niemals endenden Wandels. Der Wirkungszusammenhang, der diesen Wandlungsprozeß lebendig erhält, ist der folgende: Nehmen wir an, ein Sozialer Unternehmer habe eben den institutionellen Rahmen in seinem Sinne verändert und sei mit dem Ergebnis vollauf zufrieden. Gleichzeitig hat er, ohne es zu beabsichtigen, auch

einigen anderen Sozialen Unternehmern zu jener institutionellen Veränderung verholfen, auf die sie selbst schon lange abgezielt hatten. Einigen anderen potentiellen Innovatoren stellt sich der von unserem Sozialen Unternehmer eingeleitete Wandel jedoch als eine rundweg abzulehnende Veränderung dar, durch die sie unsanft aus einem Zustand der inneren Übereinstimmung zwischen ihrem Leitbild und dem tatsächlichen institutionellen Rahmen gerissen werden. Da der institutionelle Rahmen jetzt nicht mehr ganz ihrem Bild von einer erstrebenswerten Gesellschaft entspricht, werden sie nunmehr selbst innovatorisch tätig. Sie verändern den Rahmen zu ihren Gunsten, und lösen damit nur wieder eine neue Innovationswelle durch weitere Soziale Unternehmer aus: Die Innovatoren treiben sich gegenseitig zu immer neuen institutionellen Veränderungen an, da ein sich stetig wandelnder institutioneller Rahmen immer wieder neue Räume schafft, die eigenen Vorstellungen zu verwirklichen.

Wenn es, wie die Sprache der Neoklassik dies suggeriert, so etwas wie ein institutionelles „Gleichgewicht“ in dem Sinne gibt, daß die institutionellen Rahmenbedingungen mit den Präferenzen aller Beteiligten vollkommen übereinstimmen und somit keinen Raum zur Verbesserung lassen, dann muß dieses Gleichgewicht eine unendlich kurze Lebensspanne besitzen. Dies gilt selbst in dem fiktiven Fall, daß eine Ausformung des institutionellen Rahmens gefunden wird, die allen Sozialen Unternehmern an einem bestimmten Zeitpunkt und Ort als gleichermaßen „optimal“ erscheint: Schon sehr bald werden, getrieben durch menschliche Kreativität, neue gesellschaftspolitische Ideen aufkommen, durch die sich die Vorstellung und Präferenz vom Erwünschten verändert. Das alte Gleichgewicht wird *von innen heraus* aufgebrochen; die neuen Präferenzen konstituieren neue Gleichgewichtspunkte, die letztlich niemals vor ihrer erneuten Verschiebung realisiert werden, *ad infinitum*. Die institutionellen Rahmenbedingungen verbleiben im Zustand eines sich permanent verschiebenden Ungleichgewichts.

5. Ergebnis

Die Schaffung überlebensfähiger Institutionen muß auf einer Theorie der Wirkung institutionellen Wandels beruhen. Institutionelle Innovationen verändern den Ordnungsrahmen, der bestimmte Verhaltensmuster der Menschen positiv oder negativ sanktioniert. Verleiht der Ordnungsrahmen den Menschen die Möglichkeit, ihr Leben durch die Schaffung eigener Verhaltensregeln unter Nutzung ihrer Spezialkenntnisse von Zeit und Ort dezentral zu gestalten, so wird das Aufkommen Sozialen Unternehmertums gefördert. Die Grenzen der zielgerichteten Veränderung von Institutionen, die zugleich die Grenzen des Sozialen Unternehmertums sind, werden zum einen von den durch genetische Vererbung festgelegten Trieben definiert, zum anderen setzt das kulturelle Erbe dem Spielraum bewußten institutionellen Wandels Grenzen. Die verbleibende dünne Schicht beeinflußbaren Regelwerks wird nach den bildhaften Vorstellungen der Menschen von einer erstrebens-

werten Gesellschaft geformt. Die Grenzen des menschlichen Vorstellungsvermögens sind die Grenzen des Anstrebbaren. In das Leitbild für die Ausformung von Institutionen gehen theoretische Annahmen über das Zusammenwirken sozialer Faktoren sowie das Wertesystem des Institutionenschöpfers und seine subjektive Interpretation des Bestehenden ein.

Der Mensch ist zugleich Schöpfer und Bestandteil von Institutionen. Seine Fähigkeit zur bewußten Verbesserung seines Loses über lange Zeiträume hinweg unterscheidet ihn von allen anderen Lebewesen. Zwischen den Menschen bestehen hinsichtlich der Fähigkeit zur Formung ihrer Umwelt jedoch große Unterschiede. Die polyzentrische Ordnung verleiht zwar das allgemeine Recht zur unternehmerischen Selbstgestaltung, doch können die zum erfolgreichen Agieren innerhalb dieser Ordnungsform benötigten Humanvermögenspotentiale nicht als selbstverständlich vorausgesetzt werden.

Mit der Anzahl erfolgreicher Fälle Sozialen Unternehmertums in der Gesellschaft sinkt das Anforderungsniveau an die unternehmerischen Potentiale: Auch sozial-unternehmerisch weniger Qualifizierte können durch die Imitation erfolgreicher Verhaltensweisen in einem veränderten politischen Klima ihre Umgebung mitgestalten, vor allem wenn sich die vorausgegangene Aktivität der Pioniere auch der Beseitigung institutioneller Hindernisse für private politische Initiative gewidmet hat. Die gleichzeitige Einwirkung zahlreicher Sozialer Unternehmer auf der Grundlage widerstreitender Ideensysteme hält den Prozeß der institutionellen Entwicklung ständig in Gang. Die Innovationen eines Neuerers schaffen immer wieder Spielräume für weitere Innovatoren, ihre eigene institutionelle Position zu verbessern. Selbst wo eine scheinbar überwältigende Mehrheit mit dem institutionellen Rahmen zufrieden scheint, wird die menschliche Neigung, sich immer neue und bessere Welten vorzustellen, bald für neue innovatorische Vorstöße sorgen. Der institutionelle Rahmen bleibt immer im Fluß.

V. Leitbild, Vision und Imagination

Zukunftsgerichtetes Handeln basiert auf den Hoffnungen und Erwartungen der Menschen, auf dem geistigen Bild, das sie sich von der Zukunft machen. Die These dieses Kapitels lautet, daß der durch menschlichen Geist geschaffene Möglichkeitsraum, das Konstruier- und Durchsetzbare, auf der Fähigkeit beruht, eine Zukunft zu sehen, die noch nicht ist. Das *Vorstellungsvermögen* erst ist es, das Innovation – die Schaffung von bisher nicht Dagewesenem – ermöglicht, und Wege aufzeigt, aus eingefahrenen Bahnen auszubrechen, um den Kurs der Geschichte zu verändern.

1. Das menschliche Vorstellungsvermögen als Handlungsvoraussetzung

Bereits in den handlungstheoretischen Ansätzen David Humes und Adam Smiths ist die Imagination ein zentrales Element zur Erklärung zielgerichteten menschlichen Handelns. Imagination ermöglicht es, die Erfahrungen von Mitmenschen geistig nachzuvollziehen, aus ihnen zu lernen und sie zu verstehen. Auf Imagination beruht auch die Zielbildung und Motivation des Menschen: Ziele sind geistig vorweggenommene, zukünftige Realitäten.

Bei zukunftsgerichteten Entscheidungen muß an die Stelle von Wissen immer eine Art „Ersatzwissen“ in der Form eines Bildes von der erwünschten Zukunft treten. Eine solche Vorstellung des Erwünschten beruht auf einem bestimmten Werte- oder Ideensystem. In das Bild der Zukunft gehen die Erfahrungen aus der Vergangenheit als „Schätzungsurteil“ (Jöhr/Steiner 1979: 210) ein. Je weniger Erfahrungswerte in einer sich wandelnden Umwelt über den zu beschreitenden Weg vorliegen, desto größer ist der durch Imagination zu füllende Ungewißheitsraum. Die tatsächliche Erfahrung muß dann durch die „quasi-experience“ (Taylor 1981: 213) der Imagination ersetzt werden. „Imagination can, and often does, function as a much needed substitute for direct experience, as a source of knowledge by experience.“ (Taylor 1981: 208) Dies gilt für Entscheidungsträger in allen gesellschaftlichen Bereichen. Auch „jedes wissenschaftliche Unternehmen beginnt mit einer Vision. Mit anderen Worten: Wir müssen, ehe wir mit irgendeiner analytischen Arbeit beginnen, die zu unternehmende Aufgabe auswählen und ‚intuitiv‘ eine vorläufige Vorstellung von ihren Zusammenhängen erlangen [...]. Diese Vision wird sodann in Begriffe gefaßt“ (Schumpeter 1965: 686; ähnlich 1949: 350). Die Vision,

eine „Schau von Möglichkeiten“ (Krüsselberg 1963: 235) wird zur geistigen Brücke zwischen Gegenwart und Zukunft.

Nicht ein vorgegebener Datenrahmen kann die unternehmerische Handlung leiten. Vielmehr wird das Handeln unter Ungewißheit von Ideen geleitet und schafft erst durch Erprobung und unternehmerische Pionierarbeit jenes Wissen, jene Erfahrung, die für nicht-unternehmerische Akteure danach zu „gegebenen Daten“ oder „externen Schocks“ wird. Der externe Schock entstammt ursächlich den internen Vorgängen der Gedankenwelt von Menschen. Wir stoßen auf das Phänomen, daß Menschen in der Lage sind, Handlungen auszuführen, die in den Strukturen der Gegenwart nicht implizit vorgeben sind. Es ist dies das Phänomen der menschlichen Kreativität.

Welche *Form* nehmen handlungsleitende geistige Artefakte an, die gesellschaftlich wirksam werden? Unsere Antwort lautet, daß es jene gesellschaftlichen Orientierungsrößen sind, die gemeinhin als Vision, Leitbild oder „design concept“ bezeichnet werden, durch die sich Ungewißheit entscheidend reduzieren läßt. Wertes- und Ideensysteme konkretisieren sich durch den Einsatz des menschlichen Vorstellungsvermögens bei der Überwindung von Ungewißheit zu Leitbildern Politischer Ökonomik, auf deren Grundlagen sich menschliches Handeln in Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen gedanklich und begrifflich bezieht. Der Wandel der Ideen geht dem institutionellen Wandel voraus. Aus der Praxiserfahrung mit Institutionen werden Leitbilder modifiziert und weiterentwickelt. Politische Ökonomik ist vor allem dann wirksam geworden, wenn ihr eine Verknüpfung von Leitbildkonzepten mit Institutionenlehre gelang. Eine solche Verknüpfung ist das Ziel des vorliegenden Kapitels.

a) Imagination in der schottischen Moralphilosophie

David Hume läßt sein *Treatise on Human Nature* mit Reflexionen über Imagination beginnen. Die Fähigkeit zur Imagination macht das kreative Element des Menschen aus – die Vision über eine bessere Gesellschaft und ein besseres Leben. Alle abstrakten Ideen gehen nach Hume letztlich auf Sinneseindrücke zurück: „neither the lively or faint ideas can make their appearance in the mind, unless their correspondent impressions have gone before to prepare the way for them“ (Hume 1739/1978: 9). Auf die Sinneseindrücke reagiert der Mensch jedoch nicht mechanisch, sondern er ist fähig, die empfangenen Informationen kreativ weiterzu entwickeln.

So wie im Gedächtnis festgehaltene Sinneseindrücke durch das Nachlassen ihrer Intensität nach längerer Zeit bisweilen für Phantasieprodukte gehalten werden, so können umgekehrt auch imaginäre Ideen derart an Lebendigkeit und Kraft gewinnen, daß sie für tatsächliche Erlebnisse gehalten werden und schließlich sogar die Erinnerung in ihrem Einfluß auf die Überzeugungen und das Urteil des Menschen

übertreffen (vgl. Hume 1739 / 1978: 86).¹ Imagination und Realität gehen ineinander über – Gedanken und Ideen haben die Tendenz, sich in Realität umzuwandeln.

Sprachliche Äußerungen bewirken eine spontane Reaktion der Imagination, sofern die verwendeten Worte eine bestimmte Idee enthalten. Das gehörte oder gesagte Wort bringt unwillkürlich das Erscheinen des dahinterstehenden Konzepts vor dem geistigen Auge mit sich. „The imagination [...] is so accustom'd to pass from the word to the idea, that it interposes not a moment's delay betwixt the hearing of the one, and the conception of the other.“ (Hume 1739 / 1978: 93) Die Sprache ist Trägerin von Ideen. Sprachlich ausformulierte philosophische Konzepte ermöglichen den Transfer von Ideen, Visionen und Leitbildern zwischen Menschen über Generationen hinweg. Durch Sprache übertragene Imagination ermöglicht es, ebenso Realitäten zu „sehen,“ die noch nicht sind, wie solche, die bereits in der Vergangenheit liegen. Der Mensch ist in der Lage, gedanklich über die Gegenwart hinauszugehen; er kann sich von ihren Fesseln befreien. Ihm werden Ereignisse zugänglich, die in der Vergangenheit von anderen erlebt wurden; die eigene Zukunft kann mental antizipiert werden.

Sowohl bei Hume als auch später bei Adam Smith wird die Fähigkeit zum Verständnis des Erlebens anderer konstitutiv für menschliches Zusammenleben. Durch Imagination erst wird es möglich, sich in andere hineinzuversetzen und ihre Gefühlslage nachzuvollziehen („sympathy“). Auf dieser Fähigkeit beruht jede gegenseitig vorteilhafte soziale Interaktion (vgl. V. Ostrom 1986: 236).

Smith vertritt darüber hinaus die Überzeugung, Menschen würden durch Imagination die Motivation gewinnen, bestimmte Ziele zu verfolgen. Durch den Kontakt und Austausch mit anderen Menschen würde sich ein Bild vom Erstrebenswerten herausbilden, das zum Motor des eigenen Handelns wird. Bei der Bildung ihrer Ziele haben die Menschen nach Smiths Beobachtung eine allgemeine Disposition „to go along with the rich and the powerful“ (Smith 1759 / 1976: 52). Dies sei der Grund für die Herausbildung von sozialen Statusunterschieden und einer gesellschaftlichen Rangordnung. Der Mensch folge der „abstract idea of a perfect and happy state. It is this very state which, in all our waking dreams and idle reveries, we had sketched out to ourselves as the final object of all our desires.“ (Smith 1759 / 1984: 51 – 52)

b) Die Schaffung der Zukunft in geistigen Bildern

Auch im Werk G.L.S. Shackles steht die Idee im Mittelpunkt, der Mensch gestalte seine Zukunft unter den Bedingungen der Ungewißheit durch seine Fähigkeit zur Imagination. Zu recht betont Kregel, daß einige der stärksten geistesgeschichtlichen Wurzeln der Arbeiten Shackles sowohl in der schottischen Moralphiloso-

¹ „This is noted in the case of liars; who by frequent repetition of their lies, come at last to believe and remember them, as realities.“ (Hume 1739 / 1978: 86).

phie als auch in den Thesen Keynes' zur Rolle von Erwartungen in Ungewißheitssituationen liegen (vgl. Kregel 1990: 93).² Dieser „unbekanntere Keynes“ (Krüsselberg 1988a: 19) geht von der Grundannahme aus, wirtschaftliches Handeln unter Ungewißheit beruhe nicht auf „Fakten,“ sondern auf Erwartungen. Ungewißheit werde weiterhin durch Institutionen reduziert, die den Menschen Verhaltensorientierung vermitteln. Damit der verbleibende Ungewißheitsraum bei unternehmerischem Entscheiden nicht zu gelähmter Untätigkeit führe, bedürfe der Mensch zusätzlich sogenannter „animal spirits“, „a spontaneous urge to action rather than inaction.“ (Keynes 1936: 161) Neben der kognitiven Erwartungsbildung komme es im Moment der Entscheidung auch auf Handlungsimpulse an, die eher evolutionär entwickelten Instinkten entspringen, als daß sie Ergebnisse menschlicher Klugheitserwägungen sind.

Entscheidung ist eine Wahl zwischen imaginierten Handlungsfolgen. Die Existenz von Alternativen impliziert, daß die Welt nicht determiniert ist. „Entscheidungen“ kann es nur dort geben, wo die Welt offen und gestaltbar ist. Daß die Welt gestaltbar ist, heißt jedoch noch nicht, daß *alle* in ihr lebenden Menschen die Chance zur Gestaltung auch gleichermaßen wahrnehmen. Bezuglich des individuellen Willens und der individuellen Fähigkeit zur Nutzung von Gestaltungsspielräumen bestehen zwischen Menschen erhebliche Unterschiede. Schumpeter bezeichnet als „Unternehmer die Wirtschaftssubjekte, deren Funktion die Durchsetzung neuer Kombinationen ist.“ (Schumpeter 1911/1993: 111) Unternehmer ist bei Schumpeter, wer Gestaltungsspielräume kreativ ausfüllt. Der Unternehmer imaginiert Chancen und entwickelt geistige Bilder von der Verwirklichung neuer Wege. Der „Wirt schlechtweg“ hingegen, den Schumpeter zum Unternehmer in Kontrast stellt, paßt sich reaktiv-opportunistisch dem vorgefundenen Rahmen an. Eine ganz ähnliche Unterscheidung von Verhaltensmustern findet sich im Werk Hayeks. Hayek unterscheidet zwischen dem „rule-follower“ und dem „rule-breaker.“ Ersterer entspricht in der Konformität von Geist und Handlung dem Schumpeterschen „Wirt schlechtweg“. Er stellt nichts in Frage, sondern folgt passiv-reagierend den Verhaltensanreizen, die von den Regeln seiner Umwelt ausgehen. Der „rule-breaker“ hingegen setzt institutionelle Innovationsprozesse in Gang, indem er wohl dosiert mit traditionellen Verhaltensmustern bricht und im Erfolgsfall zahlreiche Nachahmer zu einem ähnlichen Verhalten animiert.

Bei Shackle (1966: 767) verläuft die entsprechende Trennlinie zwischen „truth-seeker“ und „truth-maker“. Ersterer fragt nach *der* Zukunft, als ob sie bereits fertig bereitstünde und es nur noch eine Aufgabe der Zeit sei, das Unabänderliche schließlich zu vollziehen; zweiterer interpretiert die Zukunft als einen Gestaltungssraum, dessen spätere Form entscheidend von der eigenen Aktivität im Jetzt geprägt sein wird. Welchen Tatbestand wollen Schumpeter, Shackle, und Hayek

² Shackle selbst vermeidet eine verbindliche Äußerung zu seinem theoretischen Referenzsystem. Zumindest aber bezeichnet er sich als Subjektivistin (vgl. Lachmann 1990: 2–3). Volkswirtschaftslehre interpretiert er als „refined psychology“ (Meyer 1986: 223).

mit der Unterscheidung zwischen den oben dargestellten Verhaltensmustern illustrieren?

1. Die Menschen weisen eine sehr unterschiedliche Fähigkeit auf, die Offenheit und somit Gestaltbarkeit der Zukunft überhaupt wahrzunehmen. Wenn in der vorliegenden Arbeit von Imagination, Vision, oder der gedanklichen Strukturierung der Zukunft die Rede war, so ging es immer um potentielle Zukunftszustände, die von einer dazu befähigten Person *subjektiv* als solche erkannt werden. Erst aus dem *Erkennen* der Vielzahl möglicher Gestaltungsformen der Zukunft ergibt sich die Möglichkeit zu gestalten. Mit anderen Worten: Wo die Zukunft nur als dunkle Nacht wahrgenommen wird oder – möglicherweise einer bestimmten Tradition folgend – nur eine ganz bestimmte zukünftige Handlungsvariante überhaupt in Frage kommt, wird selbst die „*objektiv*“ größte Formbarkeit der Zukunft nicht handlungswirksam.³ *Ungewißheit muß auch gesehen werden.* Der schöpferische Mensch, von dem bei den oben genannten Autoren die Rede ist, sieht das Gestaltungspotential der Zukunft in einer Vision. Dies unterscheidet ihn von der Mehrzahl seiner Mitmenschen. Hinsichtlich der Fähigkeit zur Sichtung von Veränderungspotentialen und der geistigen Antizipation des Möglichen bestehen erhebliche interpersonelle Unterschiede.
2. Visionen bedürfen der *Durchsetzung*, um Wirksamkeit zu erlangen. Das Vorhandensein einer Vision allein ist noch keine hinreichende Bedingung für Unternehmertum. Wie Schumpeter immer wieder betont, muß die Vision von dem Willen und der persönlichen Fähigkeit ergänzt werden, die in den besonderen Umständen von Ort und Zeit gegebene historische Chance zu *sehen* und diese *durchzusetzen*. Manchem visionären Denker fehlen diese Fähigkeiten. Unternehmerisch Qualifizierte können sich sodann die betreffende gesellschaftspolitische Vision zueignen machen und zur Durchsetzung bringen. Der Entwurf des *design concepts* und seine Durchsetzung müssen nicht notwendigerweise von ein- und demselben Akteur geleistet werden. Dies gilt vor allem bei der Durchsetzung ganzer Leitbilder Politischer Ökonomik, die in ihrem ganzen Umfang und ihrer Komplexität nie vollständig der Gedankenwelt eines Einzelnen entsprungen sind, sondern in sich geschichtliche Erfahrungen und gesellschaftspolitische Ideen aus vielen Jahrhunderten zum umfassenden Gesamtbild einer zukünftigen gesellschaftlichen Ordnung vereinen. Die unternehmerische Leistung besteht nun darin, vom gewohnten Pfad abweichen zu können und dies auch zu wollen. Der hier gewählten Unternehmerdefinition, die dem Unternehmer eine Sonderfunktion in der Gesellschaft zuspricht, liegt die Annahme zugrunde, daß die Mehrzahl der Menschen weder grundlegend vom gewohnten Pfad abweichen will, noch kann. Die Notwendigkeit, unter Ungewißheit zu entscheiden,

³ Die Politik, so Freund (1964: 362), sei „in der Gegenwart von einer Nacht umgeben, in der nur ein schwaches Licht leuchtet, und die Nacht vor ihr, die Zukunft, ist noch dunkler. Hier leuchten unzählige Irrlichter.“ Der Staatsmann solle „daher für den Abenteurer schlecht-hin der menschlichen Gesellschaft“ erklärt werden.

kann zu sehr unterschiedlichen Verhaltensweisen führen. Die Nutzung des offenen Zukunftsräumes zur Durchsetzung von Innovationen ist nur eine von mehreren möglichen Alternativen. Eine andere denkbare Reaktion auf Ungewissheit etwa wäre gelähmtes Verharren – wie das Kaninchen vor der Schlange. Möglich wäre auch eine sture Fortsetzung dessen, was man immer schon getan hat, in der Hoffnung, dies werde auch diesmal zum Ziel führen. Das Unternehmerische hingegen besteht in einem ganz bestimmten Umgang mit Ungewissheit, der eine Kombination spezifischer Humanvermögenspotentiale erfordert: die Fähigkeit zur visionären Vorstrukturierung der Zukunft mithilfe einer Vision, das Erkennen der historischen Chance, die Schau von Wegen zur praktischen Durchsetzung des imaginierten Konzeptes, und schließlich die emotionale Verarbeitung jener Äußerungen des Mißtrauens und der Abwehr, die ständige Begleiter des Neuerungsprozesses sind.

c) *Freiheit und Möglichkeitsraum*

Ex ante ist all das, was man – nachdem es einmal entdeckt worden ist – als unternehmerische Chance bezeichnen könnte, immer ein Produkt des persönlichen *Urteils* des Unternehmers. Die „Chance“ wird zur Chance, weil der Unternehmer sie dafür hält. Andere Personen, die sich mit einem sehr ähnlichen Wissenshorizont in der gleichen Situation befinden, mögen hinsichtlich des Bestehens einer „Chance“ zu einem völlig anderslautenden Urteil kommen. Am Anfang steht immer das geistige Bild von einer gesuchten Lösung, deren praktischer Wert sich im Ausprobieren dieser „Eingabe“ (Weber 1984: 81) in der Realität erweist. Die Grenze der Erkenntnis des unter Ungewissheit entscheidenden Menschen „schreitet ebenso fort im Wechsel von Konstruktion und Kritik wie die erkennende Aktivität des Forschers und die gestaltende des Künstlers“ (Albert 1991: 81). Der Prozeß der Schöpfung neuer, bisher unentdeckter Erkenntnisse ist nie ein planbares „Rechenexempel“ (Weber 1984: 81), sondern ein Produkt von Eingabe, Phantasie und Imagination – sowohl auf dem Gebiet der Wissenschaft als auch der Kunst sowie nicht zuletzt „auf dem Gebiete der Bewältigung von Problemen des praktischen Lebens durch einen modernen Unternehmer“ (Weber 1984: 83). Die Geschichte liegt aufgrund des kreativen Elements bei der Wahl von Alternativen in der Hand des Menschen. Shackle (1988a: 7, 1968: 389) nennt dieses Element „ex nihilo origination“ und „uncaused cause,“ bedauert allerdings das Fehlen treffenderer Ausdrücke. Nicht zuletzt verdecken sie den Blick auf die Einsicht Humes, auch die spontane Vorstellung von bisher nicht Dagewesenem ginge letztlich auf Sinneseindrücke – und sei es durch die Wahrnehmung sprachlicher Ausdrücke – zurück, die kreativ zu eigenen geistigen Konstrukten weiterverarbeitet werden. Es ist somit Geschichtsbildern zu widersprechen, die von einer Zukunft ausgehen, die in den Umständen der Gegenwart bereits enthalten ist und sich nur als „Reflex“ auf diese Umstände in eine determinierte Richtung entwickelt. Der Mensch nimmt durch

das schöpferische Element in seinen Entscheidungen an der Ausformung der Zukunft teil.

Kein Mensch verfügt über die Fähigkeit, eine in der Zukunft liegende Situation und Konstellation mit Sicherheit vorherzusagen, da es hierzu notwendig wäre, auch das Verhalten und damit das kreative Moment aller anderen an der Situation beteiligten Personen richtig vorherzusagen. Mag man auch für das eigene Verhalten noch eine einigermaßen zutreffende Prognose zu geben in der Lage sein: Das Verhalten aller anderen Akteure richtig vorherzusehen ist schlichtweg unmöglich. Wenn die Zukunft vom Menschen und seinen Entscheidungen erst geschaffen wird, macht es auch keinen Sinn mehr zu fragen, ob dieses oder jenes bezüglich der Zukunft vorhergesagte Element nun „wahr“ oder „falsch“ ist (vgl. Shackle 1961: 9).

Man könnte nun zu dem Schluß kommen, die Menschen seien Gefangene ihrer Unwissenheit über die Zukunft – ihre Existenz müsse geprägt sein vom Leiden durch die Angst vor dem Unerwarteten. Shackle zieht einen ganz anderen Schluß. Er interpretiert den Status der Menschen als „*liberated by the non-existence of any objective future to invent it in an image chosen by them from a range of possibilities constrained only by the orderliness of nature and the facts of their own present circumstances. Uncertainty is freedom, freedom for the imagination, freedom to hope*“ (Shackle 1964: 172). Die Begrenzung durch die Gesetze der Natur und die Kapazität des individuellen Vorstellungsvermögens stellen den Menschen vor eine Entscheidungssituation, die sich durch „*bounded freedom*“ (Shackle 1959: 312, Hervorhebung im Original) auszeichnet.

Die Fähigkeit zur Imagination, die Fähigkeit, unbekannte Zukunftszustände geistig vorwegzunehme, ist insbesondere für einen Unternehmer, der neue Wege betritt, unabdingbare Voraussetzung. Unternehmertum ist, so Shackle, eine „Kunst“, die Kreativität und Vorstellungskraft verlangt (vgl. Shackle 1972: 364). Die für diese Kunst benötigten geistigen Konstrukte der Imagination können in vielerlei Gestalt auftreten: visuell, verbal, auditiv, mathematisch, oder in jeder anderen Form, die irgendeine mit „Bedeutung“ gefüllte Struktur zuläßt. Realitätsbezogene Imaginationen unterliegen verschiedenen Restriktionen, wie dem aktuellen Wissen des denkenden Menschen über die Gesetze der Natur, über das Wesen des Menschen, und der Begrenztheit der bis zur Problemlösung noch verfügbaren Zeit. Eine der wesentlichsten Determinanten des Handlungspotentials ist die Summe des bisher erlangten Wissens und der durch Konfrontation mit der Realität gesammelten Erfahrungen. Der Möglichkeitsraum des einzelnen Menschen ergibt sich in hohem Maße daraus, was gemäß der *Bewertung* des einzelnen „möglich“ ist. „*Possibleness is not objective. It is, in itself, an abstraction.*“ (Shackle 1988a: 4) Ob die Durchsetzung einer bestimmten Handlungsalternative in einem objektiven Sinne möglich ist, darüber herrscht im vorhinein immer ein gewisses Maß an Ungewißheit. Doch wird eine Alternative erst ab jenem Moment *tatsächlich* möglich, ab der sie der Einzelne als realisierbar *einstuft*. Und bezüglich der Fähigkeit, die Mög-

lichkeit des Eintretens neuartiger Entwicklungen emotional zu befahen und damit ihrer tatsächlichen Durchsetzung erst die Mindestvoraussetzung zu verschaffen, unterscheiden sich die Menschen in ganz erheblichem Ausmaß. Hier liegt wohl einer der wesentlichsten Faktoren für die offensichtlich sehr unterschiedliche Ausstattung der Menschen mit unternehmerischem Handlungspotential verborgen. Innovieren bedeutet: sich punktuell bewußt über die negative Bewertung vorgeschlagener Handlungsalternativen seitens der sozialen Umwelt hinwegsetzen zu können und die der Umgebung implizite Aufforderung zur Konformität in einem begrenzten Bereich außer acht zu lassen.

2. Dynamische Kollektivguttheorie als Politische Ökonomik

a) Die Rolle von Leitbildern als ordnungsstiftender Instanz

Der Ökonom Kenneth Boulding vertritt die Auffassung, alles gesellschaftliche Handeln werde grundsätzlich von den bildhaften Vorstellungen der Menschen geformt. Er sieht in der Gründung einer Wissenschaft vom handlungsleitenden Bild, die „Eiconics“ heißen sollte, das Potential, all jene Disziplinen, die das Handeln des Menschen zur Grundlage haben, auf eine gemeinsame Basis zu stellen (vgl. Boulding 1956: 148). Die praktischen gesellschaftlichen Erfahrungen mit den im Bild enthaltenen Vorstellungen wirkten auf das Bild zurück und führten zu dessen ständiger Weiterentwicklung. „The image not only makes society, society continually remakes the image. The hen and egg process is perhaps the most important key to the understanding of the dynamics in society.“ (Boulding 1956: 64, dazu auch Boulding 1981: 175 – 176) Dynamische Prozesse in der Gesellschaft seien ohne die Einsicht in das Wechselspiel aus bildhafter Hypothese und Korrektur auf der Grundlage praktischer Erfahrung nicht zu verstehen.

Bouldings Begriff des „public image“ korrespondiert mit dem deutschen Begriff des Leitbildes. Ein Leitbild ist Norbert Kloten folgend „Inbegriff einer gedachten und zugleich gewollten Ordnung gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Zustände. Ein Leitbild ist stets zukunftsorientiert; es richtet sich auf ein vorgestelltes Seinsgefüge, erhebt dieses zur Richtschnur für das Urteil über geschichtliche und gegenwärtige Daseinsformen und zum Ziel politischer Aktivitäten. Ein Leitbild ist zugleich Ausdruck des menschlichen Wollens, ein Maßstab für das menschliche Urteil und ein Motor des menschlichen Handelns.“ (Kloten 1967: 334) Auch die scheinbar partiellen Leitbilder, die sich vordergründig nur auf eingegrenzte gesellschaftliche Bereiche beziehen, können nicht ohne bestimmte soziale Grundwerte gedacht werden, auf die sich jedes Leitbild stützt. Das Denken in Leitbildern entspricht der Neigung des Menschen zum anschaulich-bildhaften Denken bei der Beschreibung „der Welt, in der er leben möchte“ (Kloten 1967: 335). Unabhängig davon, wie klar umrissen der gewollte Zustand im Leitbild ist: Gemein ist den meisten Leitbildern ein mehr oder weniger starker utopischer Gehalt. Mit Kloten

(1967: 337) soll utopisch „jede Vorstellung von einem Zustand heißen, der sich in der Zeitspanne, auf die sich die Vorstellung erstreckt, entweder aus einem bestimmten Sein überhaupt nicht entwickeln läßt, oder der aus diesem Sein (noch) nicht wissenschaftlich, das heißt unter Angabe der notwendigen Transformationen der Seinszustände, hergeleitet werden kann.“ Der Übergang zwischen utopischen und realistischen Vorstellungen ist fließend; wo die Grenze verläuft ist Gegenstand der Auseinandersetzungen zwischen den Anhängern divergierender Leitbilder, deren Einschätzungen hinsichtlich der Realisierbarkeit angestrebter Zustände regelmäßig weit auseinanderliegen. Bezuglich der Wahrscheinlichkeit des Eintretens ein- und desselben Zustandes sind mitunter gleichzeitig mehrere in sich schlüssige Argumentationen möglich, so daß alles von der jeweiligen Argumentation abhängig ist. „Der Utopieverdacht ist mit andern Worten immer gegenwärtig.“ (Kloten 1967: 339)

b) Vom Leitbild zur Ordnung

Leitbilder sind die geistigen Vorgänger tatsächlicher Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen. Wie wird ein Leitbild Realität, wie wird es in tatsächliche Institutionen umgesetzt? Die Behandlung dieser Frage muß wieder auf das Ausgangsphänomen der Ungewißheit zurückführen. Menschen finden in einer offenen Welt Orientierung durch Institutionen. Institutionelle Orientierungspunkte reduzieren Ungewißheit, indem sie über das in einer menschlichen Gemeinschaft angemessene Handeln informieren. Der *äußeren* Ordnung kommt hierbei zentrale Bedeutung zu. Die äußere Ordnung in Form geschriebener Gesetze oder anderweitig gesellschaftlich sanktionierter Verhaltensregeln vermittelt jedem Individuum Informationen über den Rahmen, innerhalb dessen sich angemessenes Entscheiden bewegen darf. Gleichzeitig definiert sie die geschützten Freiheitsräume für individuelle Entscheidungen. Orientiertes Handeln in der Gesellschaft wird möglich.

Leitbilder sind *gedachte äußere Ordnungen*, Vorstellungen darüber, welche Freiheiten und Grenzen des Handelns in einer noch nicht – oder noch nicht vollständig – realisierten Gesellschaft für richtig gehalten werden. Ordnung ist nur im Zusammenhang mit Wertideen gestaltbar. Die jedem Ordnungsentwurf zugrundeliegenden Wertmaßstäbe können genauso starke oder noch stärkere Verhaltensanreize auslösen wie ein bereits aus einem Leitbild erwachsener konkreter institutioneller Rahmen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die äußere Ordnung nicht mit der inneren Ordnung der Individuen korrespondiert, die äußere Ordnung nicht als legitim anerkannt wird, und somit ihre Funktion als Handlungsorientierung nur unzureichend erfüllt. Die Frage ist nun, warum sich im Falle der Unzufriedenheit mit der bestehenden äußeren Ordnung bestimmte Ordnungsvorstellungen gegenüber anderen durchsetzen? Warum wird eine bestimmte Ordnungsidee zur „Leitidee“? Auf welche *driving force* geht „die Beeinflussung des Verhaltens der Mitglieder

eines sozialen Systems durch sozial-kulturelle Leitideen, Regeln, Symbole, Wertvorstellungen und kollektive Ideale“ (Krüsselberg 1977: 258) zurück? Schafft sich das kollektive Ideal gar selbst in der personifizierten Gestalt eines „Ismus“ seine Anhänger?

Die Personifizierung gesellschaftlicher „Kräfte“ oder „Ismen“ verstellt den Blick auf den zur Vorherrschaft bestimmter kollektiver Ideale führenden Prozeß. Die Geschichte ist nicht Spielball nebulöser gesellschaftlicher Kräfte, auf die der Mensch kaum Einfluß hat. Ein „Ismus“ handelt nicht. *Individuen* bestimmen den Verlauf der Geschichte. Die Durchsetzung von Leitbildern geht auf Individuen zurück, die sich mit ihren besonderen persönlichen Eigenschaften für eine bestimmte Ordnung einsetzen. „Kollektive handeln [...] beinahe ausschließlich dadurch, daß sie eine Führung akzeptieren – es ist dies der herrschende Mechanismus praktisch jedes kollektiven Handelns, das mehr ist als bloßer Reflex.“ (Schumpeter 1946/1993: 429) Nur durch das Zusammenspiel von Leitbild und der sozial-unternehmerischen Führerschaft durch Individuen gewinnen gesellschaftspolitische Ideen Wirksamkeit und werden schließlich als Ordnung institutionalisiert. Wie Max Weber betont, ist Charisma mehr als die persönliche Eigenschaft eines Individuums. Auch die Eigenschaften der offenbarten Ordnung seien für die Entstehung einer charismatischen Wirkung und somit die Entstehung freiwilliger Anhängerschaft verantwortlich (vgl. Weber 1956: 124). Häufig kommt es nur auf sehr wenige Personen und deren Gesamtkonzeptionen an, um dem Geschichtsverlauf eine neue Richtung zu geben. „To a very large extent change in the image comes about through the impact on society of unusually creative, charismatic, or prophetic individuals. [...] These are the true entrepreneurs of society.“ (Boulding 1956: 75 – 76) Das handlungsbestimmende gesellschaftspolitische Leitbild wird maßgeblich von einzelnen Individuen geprägt. Sie bringen die Vision von der Verwirklichung eines Leitbildes im entscheidenden historischen Moment in den politischen Diskurs ein und prägen seine Richtung. Eucken verweist auf das Phänomen, daß es nicht selten „Notlagen [sind], die solche grundsätzlichen Wendungen möglich machen und in denen bisherige wirtschaftspolitische Konzeptionen weniger Personen entscheidend werden [...]. Nun erklärt sich auch, wie stark wirtschaftspolitische Auffassungen, Haltungen, Gesamtkonzeptionen die faktische Wirtschaftspolitik beeinflussen und zwar teils, indem sie im Rahmen von ‚Tendenzen‘ bestimmte Wege weisen; teils, indem sie in ‚Momenten der Krisis‘ Geltung gewinnen und wesentlich dazu beitragen, neue Bedingungskonstellationen herzustellen.“ (Eucken 1952: 219) „Ideen, welche die Menschheit später beherrschen, entstehen zunächst in den Köpfen Einzelner.“ (Eucken 1952: 200) Wir teilen Euckens Position in bezug auf die Wichtigkeit jener Visionäre, die der Politik in Momenten der Krisis die entscheidende Richtungswende geben können. Die von Eucken beschriebenen sozialen Innovatoren wirken jedoch zu jeder Zeit, also auch in Perioden relativ ruhig pulsierenden Fortschrittes – wenn auch weniger augenscheinlich – auf institutionelle Entwicklungen ein. Freiheitliche Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen, das heißt Ordnungen, die dem Einzelnen gesicherte Gestaltungsspielräume zugestehen, haben ihre eigenen Revolutionen bereits einge-

baut. Momente der Krisis wären nicht mehr als ein bedeutsamer Spezialfall unserer allgemeiner formulierten These.

Das sozial-unternehmerische Verdienst besteht darin, die Kompatibilität zwischen den historischen Umständen und den im Leitbild enthaltenen Vorstellungen zu erkennen, um sie für dauerhafte institutionelle Veränderungen zu nutzen. Zur wirksamen institutionellen Veränderung bedarf es der richtigen Kombination aus Person, Situation, und Leitbild. „Sometimes the time seems to be ripe and there is no harvester. Sometimes there is a harvester and no harvest. [...] Sometimes it is not the single individual but rather the chance combination of individuals which produces the striking effect.“ (Boulding 1956: 76) Leitbilder sind die geistige Form, aus der institutionelle Veränderungen gegossen werden. „The image becomes institutionalized in the ceremonial and coercive institutions of society. It acquires thereby a spurious stability. As the world moves on, the image does not.“ (Boulding 1956: 79)

3. Ergebnis

Das menschliche Vorstellungsvermögen ist die Voraussetzung für Motivation, soziale Interaktion und das Lernen aus den Erfahrungen anderer. Vor allem aber ist sie die Voraussetzung jeder zukunftsgerichteten Handlung in einer nicht-determinierten Welt. Jedes Unternehmen beginnt mit einer Vision. Der Ungewissheits- und Möglichkeitsraum wird mit gedachten Alternativen ausgefüllt, die auf bestimmten Wertesystemen beruhen. Visionen werden zur Grundlage innovativer Veränderungen in Wirtschaft und Wissenschaft. Gesellschaftspolitische Leitbilder sind das Vorbild, nach dem Institutionen geformt werden. Gesellschaftliche Institutionen sind das Produkt imaginativen Denkens. Gleichzeitig formen sie jedoch das Denken der in ihrem Umkreis sozialisierten Menschen.

Das kreative Element menschlicher Entscheidungen kann dem Geschichtsverlauf etwas hinzufügen, das in der Gegenwart noch nicht enthalten ist. Auf gesellschaftlicher Ebene nehmen die auf Wertesystemen beruhenden Vorstellungen erwünschter Zukunftsalternativen die Form von Leitbildern an. *Kollektives Handeln ist die gemeinsame Verwirklichung eines Leitbildes.* Durch das Medium der Sprache können die Leitbilder zwischen den Mitgliedern einer Gesellschaft und zwischen Generationen weitergegeben werden.

Leitbilder verwirklichen sich nicht von selbst. Es sind jedoch nicht „Ismen“ oder „Kräfte,“ welche die Geschichte nach bestimmten Ideensystemen lenken. Die Geschichte wird vielmehr von Individuen entschieden. Soziale Unternehmer erkennen die in den spezifischen Umständen von Ort und Zeit gegebene Kompatibilität von Leitbild und Situation, sehen Wege zur praktischen Durchsetzung des Leitbildes, und überwinden die der Neuerung entgegengestellten gesellschaftlichen Widerstände. Ihre Visionsfähigkeit hat entscheidenden Einfluß darauf, was „möglich“ wird.

VI. Triebkräfte und Grundmotive im institutionellen Innovationsprozeß

Im nun folgenden Kapitel werden wir uns auf die Suche nach den Triebkräften und Grundmotiven machen, die hinter endogenen Entwicklungsprozessen in der Gesellschaft stehen. Zunächst werden wir uns dabei zwei Autoren zuwenden, in deren Werk bereits eine theoretische Brücke zwischen wirtschaftlichen und politischen Neuerungsprozessen geschlagen wird: Joseph Schumpeter und Max Weber. Schumpeter selbst betont wiederholt, er sehe in *allen gesellschaftlichen Bereichen* Anhaltspunkte für seine These, Entwicklung würde durch unternehmerische Individuen in Gang gesetzt. Diese Menschen reagieren nicht auf „externe Schocks“ – sie *schaffen* erst jene neuen Rahmenbedingungen des Handelns, die für andere zu „externen Schocks“ werden. Bei der Entfaltung seiner Sicht des wirtschaftlichen Entwicklungsprozesses kommt Schumpeter immer wieder auf die besonderen motivationalen, emotionalen, und charakterlichen Eigenschaften zu sprechen, die den Innovator auszeichnen. Zentral sei etwa das Motiv, „ein eigenes Reich“ zu gründen, einen Bereich der unabhängigen Entscheidungsfindung. Aber auch das Messen des eigenen Handlungspotentials an dem der Konkurrenten spiele eine wichtige Rolle. Das Ausmaß des monetären Gewinns des Wirtschaftsunternehmers sei nur der Gradmesser zur Messung von „Erfolg“. Das eigentliche Ziel aber sei die Überlegenheit im Vergleich mit anderen.

Das Phänomen der „zweistufigen Motivation“ bestimmt nach unserer Auffassung auch die politische Handlungstheorie in Schumpeters (1946 / 1993) *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. Mit dieser Interpretation weicht unsere Sichtweise in mancherlei Hinsicht von den üblichen Deutungen der Schumpeterschen Demokratietheorie ab.

Schumpeter (1946 / 1993: 427) spricht von der Demokratie als einem „Konkurrenzkampf um die politische Führung.“ Wie kommt es in der Interaktion zwischen politischem Führer und Anhängern zu kollektivem Handeln? Warum werden bestimmte Ziele durchgesetzt und andere nicht? Die im Stimmenmaximierungstheorem enthaltene Annahme, daß der Konkurrenzkampf um politische Führerschaft immer darauf hinauslaufe, der Politiker passe sich opportunistisch den Präferenzen der Geführten an, um Stimmen zu maximieren, greift jedenfalls zu kurz. „With its foundations in neoclassical economics public choice has *not* seen fit to treat political argument [...] in the Schumpeterian mode.“ (Mitchell 1984b: 169) Wir werden aufzeigen, daß Schumpeter selbst durchaus die ganze Komplexität und die vielfältigen Interdependenzen gesehen hat, die dem Phänomen der politischen Entwicklung zugrunde liegen. Auch politische Wettbewerbsprozesse, so wird unser Fazit

lauten, leben von Newcomern, von Versuch und Irrtum, sozialen Beeinflussungsprozessen und vor allem: dem Element unternehmerischer Führung.

Für Max Weber besteht die treibende Kraft, der *Geist des Kapitalismus*, in der Motivation des Unternehmers. Diese Motivation speist sich gemäß Weber aus bestimmten Wertesystemen. Die Arbeitsethik des Unternehmers, sein Wunsch im Diesseits voranzukommen, unterscheiden ihn vom Traditionalisten, dessen statisches Leben sich in den gewohnten Bahnen bewege. Auch bei Weber findet sich jene Unterscheidung zwischen der dynamischen und der statischen Persönlichkeit, die sowohl bei Shackle und Schumpeter als auch bei Hayek ein wichtiges Element zum Verständnis gesellschaftlicher Entwicklung ist. Weber beobachtet die Verhaltensgrundformen von Statik und Dynamik auch im Bereich der Politik. Zur Verdeutlichung dieser Grundverhaltensweisen differenziert er zwischen dem „Politiker“ und dem ausführenden Beamten. Für das Verständnis des „kämpfenden“ Politikers greift auch Weber auf das Konstrukt der zweistufigen Motivation zurück. Ein Politiker müsse zur Durchsetzung jedweder Ziele zunächst immer eine Position der Macht erreichen, unabhängig davon, ob diese Position formeller oder informeller Art sei. Zunächst müsse das Machtstreben Teil der Motivation eines jeden sein, der politische Ziele durchsetzen wolle.

In engem Zusammenhang mit dem Glauben an ein politisches Ziel steht das Phänomen des Charisma. Der feste Glaube an ein Ziel, so argumentiert Weber, verleihe dem Menschen eine besondere Ausstrahlungs- und Überzeugungskraft, die es ihm erlaube, bei Mitmenschen Vertrauenspotentiale und den Willen zur Gefolgschaft aufzubauen. Ohne das Element des Charisma, so Weber, sei das Phänomen der politischen Innovation nicht zu verstehen.

Webers These vom Machtmotiv führt uns schließlich zu einer allgemeineren Theorie der unternehmerischen Entscheidung unter Ungewißheit. Die bisher dargestellte Vorgehensweise des Sozialen Unternehmers wird im Lichte der These diskutiert, die Grundstrategie zur Reduzierung von Ungewißheit bestehe im *Aufbau von Handlungspotential*. Die politische Macht, von der Weber spricht, ist eines jener Handlungspotentiale. Die Fähigkeit des Sozialen Unternehmers, bei seinen Unterstützern die Bereitschaft aufzubauen, ihm im Bedarfsfall ihr eigenes Handlungspotential zur Verfügung zu stellen, bezeichnen wir als *soziales Beziehungsvermögen*. Macht ist in dieser Perspektive dann nicht mehr allein die Möglichkeit, anderen den eigenen Willen aufzuzwingen, sondern die Fähigkeit, freiwillige Gefolgschaft für kollektives Handeln zu erreichen.

1. Unternehmerische Motive in Wirtschaft und Politik

a) Der unternehmerische Antrieb in der Sicht Schumpeters

Schumpeter untersuchte sowohl den innovativen Führer der Wirtschaft, den Unternehmer, als auch den innovativen Führer in der Politik. Es ist überraschend, daß

Schumpeter, längst bekannt geworden durch seine *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (Schumpeter 1911/1993) und die darin enthaltene Unternehmertheorie, sich nicht explizit an eine *Theorie der politischen Entwicklung* gemacht hat, um innovative Prozesse auch außerhalb des wirtschaftlichen Bereiches zu erklären. Wiederholte Schumpeter jedoch zu erkennen, daß er Anwendungsmöglichkeiten für seine Unternehmertheorie auch außerhalb des Bereichs der Wirtschaft im engeren Sinne sieht. In *Konjunkturzyklen* weist er unmißverständlich darauf hin, daß die Unternehmertheorie nur Teil einer viel umfassenderen Theorie sei (vgl. Schumpeter 1939/1961: 105, Fn. 31), und in der *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* spricht er davon, daß „unser Typus [der Unternehmer, S. K.] einen Kraftüberschuß [hat], der, wie andere Felder der Betätigung, so auch das wirtschaftliche wählen kann“ (Schumpeter 1911/1993: 138). Die Unternehmer in Schumpeters Sinne können auch „Organe einer sozialistischen Gemeinschaft oder Herren eines Fronhofes oder Häuptlinge eines primitiven Stammes“ sein (Schumpeter 1911/1993: 111). Im folgenden werden wir aus dieser „Pionierarbeit der evolutarischen Ökonomik“ (Witt 1990a: 10) rekonstruieren, was einen Sozialen Unternehmer im Sinne Schumpeters ausmachen würde.

Es gibt einige Hinweise darauf, daß Schumpeter sich selbst als Unternehmer in Wissenschaft und Politik gesehen hat. So schreibt sein Schüler Samuelson: „Obviously, he was ambitious to make his mark and it was no accident that the figure of the innovator should have intrinsically appealed to him. There was in him a consciousness of great powers, and this served as an irritant urging him toward creative activity.“ (Samuelson 1951: 99) Schumpeter selbst äußerte die Auffassung: „Das Faszinierende an der Wissenschaft ist im Grund nur der Spaß, den man hat, wenn man tut, was beste Autoritäten für unmöglich erklären; nur die Jagd nach solchen Gelegenheiten ist etwas wert.“ (Schumpeter 1932/1952: 608) Aufgrund der überschüssigen Kräfte, die Schumpeter sowohl in seinem Unternehmertypus als auch in sich selbst sah, fühlte er sich dazu berufen, aus der wissenschaftlichen Laufbahn heraus eine politische Karriere anzustreben. In seiner Arbeit *Die Krise des Steuerstaats* nimmt Schumpeter im Jahre 1918 zu den persönlichen Qualitäten Stellung, die ein Finanzpolitiker brauche, um Ordnung in die maroden Staatsfinanzen seines Heimatlandes Österreich zu bringen: „Wirkliches politisches und finanztechnisches Können braucht der Mann, der diese Aufgabe lösen soll – und jenen Glanz des Wollens und des Wortes, dem die Völker vertrauen.“ (Schumpeter 1918: 45) Das Buch hatte einen nicht unwesentlichen Anteil an seiner Berufung zum österreichischen Finanzminister im Jahre 1919. Eduard März merkt zur *Krise des Steuerstaats* an: „Es ist nicht ausgeschlossen, daß Schumpeter unter den Kandidaten für den Posten des Finanzministers des ersten Nachkriegskabinetts auch seine eigene Person einschloß, die in der Tat einige der von ihm postulierten Eigenschaften aufwies . . .“ (März 1983: 136)

Es ging Schumpeter nach eigener Aussage (1932/1952: 600) nicht um die Entstehung einer Schumpeterschule. Dennoch hatte die von niemandem vor ihm deutlicher herausgearbeitete Unterschiedlichkeit von statischer und dynamischer Theo-

rie sowie das Menschenbild in der *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* eine stark prägende Wirkung auf die moderne Evolutionsökonomik. Sein Konzept des methodologischen Individualismus (Schumpeter 1908 / 1970: 88 – 98) ist, wie Machlup meint, zu einer Schumpeterschen Innovation geworden, „fully successful in the sense that it has been explicitly accepted by some and implicitly accepted by practically all modern economists“ (Machlup 1951: 150).¹

Schumpeter definiert den Unternehmer über seine Funktion im Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung: Der Unternehmer setzt neue Kombinationen von Produktionsmitteln in einer Volkswirtschaft durch. Unternehmerische Tätigkeit sei weder ein Lebensberuf noch ein Dauerzustand, da die Durchsetzung immer neuer Kombinationen beinahe zwangsläufig auf bestimmte Lebensphasen beschränkt sei. Mit der Durchsetzung neuer Kombinationen reagiert der Unternehmer zwar zum einen auf die sich ständig verändernden Bedürfnisse der Konsumenten. Zum anderen jedoch – und dies ist das Entscheidende – agiert er, indem er der gesamten Richtung der volkswirtschaftlichen Entwicklung durch die Einführung von Innovationen seinen Stempel aufprägt und bei anderen Wirtschaftssubjekten erst das Bedürfnis nach bestimmten Gütern erzeugt. Darüber hinaus zwingt der Unternehmer alle anderen wirtschaftlichen Wettbewerber, seine überlegene Innovation – egal welcher Art – nachzuahmen, um nicht von ihm „niederkonkurriert“ zu werden. So mit wird der dynamische Unternehmer zum Führer und Vorreiter der Wirtschaft, er bestimmt ihre Marschroute.

Die Neukombination von Produktionsfaktoren kann sich gemäß Schumpeter auf folgende fünf Fälle erstrecken (vgl. Schumpeter 1928: 483):

1. Die Erzeugung und Durchsetzung neuer Produkte und neuer Qualitäten von Produkten
2. Die Einführung neuer Produktionsmethoden
3. Die Schaffung neuer Organisationen der Industrie
4. Die Erschließung neuer Absatzmärkte
5. Die Erschließung neuer Bezugsquellen

Das Geschehen im Kapitalismus faßt Schumpeter als einen Prozeß auf, „der unaufhörlich die Wirtschaftsstruktur von innen heraus revolutioniert, unaufhörlich die alte Struktur zerstört und unaufhörlich eine neue schafft. Dieser Prozeß der ‚schöpferischen Zerstörung‘ ist das für den Kapitalismus wesentliche Faktum“ (Schumpeter 1946 / 1993: 137 – 138).

¹ Der methodologische Individualismus postuliert, daß die Analyse sozialer, politischer und ökonomischer Probleme von den Werten, Ansichten und Entscheidungen der beteiligten Individuen auszugehen hat und steht damit im Gegensatz zum gerade in der Politikwissenschaft weitverbreiteten Ansatz des methodologischen Holismus. Letzterer geht davon aus, abstrakte Gebilde wie „der Kapitalismus“ hätten einen eigenen Willen, Ziele, oder Funktionen, die sich nicht auf den Willen und das Handeln der Individuen zurückführen ließen, aus denen sie bestehen (vgl. Blaug 1994: 44 – 45).

Schumpeter legt Wert auf die Unterscheidung zwischen der Funktion des Unternehmers und der des Kapitalisten. Der Durchsetzer einer Neukombination von Produktionsfaktoren *kann* zur gleichen Zeit auch Geldgeber sein, er muß es jedoch nicht. Außerdem kann er selbständiger Besitzer einer Unternehmung sein, was jedoch ebenfalls keine notwendige Voraussetzung dafür ist, die Unternehmerfunktion zu erfüllen. Auch abhängig Angestellte eines Großunternehmens können – obwohl möglicherweise weder als Kapitaleigentümer noch sonst irgendwie wirtschaftlich selbständig – Unternehmer im Sinne Schumpeters sein.

Der unternehmerisch veranlagte Mensch unterscheidet sich nicht nur graduell vom durchschnittlichen Wirtschaftssubjekt. Er ist vielmehr ein eigener Typus, dessen Gesamtpersönlichkeit entscheidend von der Fähigkeit und Bereitschaft zur Durchsetzung neuer Kombinationen geprägt ist. Nur sehr wenige besitzen das unternehmerische Handlungsvermögen, um die „beherrschenden Denk-, Gefühls- und Handlungsprinzipien, welche Kinder der Jahrtausende sind“ (Schumpeter 1911/1993: 123), auch nur ansatzweise zu durchbrechen und an ihre Stelle etwas Neues zu setzen.

Das weitaus häufiger anzutreffende Gegenstück zum Unternehmer, der „Wirt schlechtweg,“ zeichnet sich vor allem durch seine anpassende Natur aus, die ihn darauf beschränkt, auf den als „gegeben“ empfundenen Datenrahmen zu reagieren, sich an ihn anzupassen, ohne jemals zu versuchen, ihn zu seinem Vorteil zu verändern. Der „Wirt schlechtweg“ mache, so Schumpeter, den Großteil aller Geschäftsleute aus (Schumpeter 1911/1993: 122).

Schumpeter macht deutlich, daß sich die grundsätzliche Unterschiedlichkeit zwischen den beiden Typen nicht auf den wirtschaftlichen Bereich beschränkt. Vielmehr fänden sich deutliche Spuren ihrer wirtschaftlichen Verhaltensmuster auch in ihrem sonstigen Habitus wieder und würden dann zwangsläufig auch in anderen gesellschaftlichen Bereichen wirksam. So sei etwa ein Viertel der Bevölkerung an wirtschaftlicher Initiative „so arm, daß sich das in Dürftigkeit der moralischen Gesamtpersönlichkeit fühlbar macht und sie in den kleinsten Angelegenheiten des privaten und Berufslebens, in denen dieses Moment in Frage kommt, eine klägliche Rolle spielen“ (Schumpeter 1911/1993: 120).

Während die Tätigkeit des „Wirtes schlechtweg“ sich darin erschöpfe, einen bereits existierenden Weg zu wählen, sorge der Unternehmer dafür, daß neue Wege gebaut würden. So schafft der Unternehmer erst die „Daten,“ die von der Masse als „gegeben“ akzeptiert werden und nach denen sie sich schließlich richtet. Dem Unternehmer selbst bleibt als Pionier nichts anderes übrig, als sich bei Richtungsentscheidungen auf seine Intuition und sein Vorstellungsvermögen zu verlassen. Es gibt für die neuen Pfade nicht jene vergangenheitsbezogenen Daten, nach denen der „Wirt schlechtweg“ seine Entscheidungen auszurichten pflegt. Wolle man im Zusammenhang mit unternehmerischen Entscheidungen überhaupt von „Rationalität“ sprechen, so müsse man schon zugestehen, daß es sich allenfalls um eine unternehmerspezifische Art von Rationalität handeln könne: Legt man vor allem he-

donistische Bedürfnisbefriedigung als allgemeines Rationalitätskriterium wirtschaftlichen Handelns zugrunde, „so ist das Verhalten unseres Typus überhaupt irrational oder von einem anders gearteten Rationalismus“ (Schumpeter 1911 / 1993: 134).

Nach Schumpeters Beobachtung ist die unternehmerische Einschätzung von Situationen eben „nicht so sehr durch Intellekt (und, soweit durch diesen, nicht einfach durch Weite und Höhe, sondern gerade durch eine Enge bestimmter Art)“ geprägt (Schumpeter 1911 / 1993: 129). Wichtiger sei es dem Unternehmer, den Blick auf die Möglichkeiten zur praktischen Durchsetzung seiner Idee zu richten, um die damit verbundenen Widerstände, gleich welcher Art, durch die Konzentration der Kräfte auf das Wesentliche zu überwinden.

Was motiviert den Unternehmer zu seinen risikobeladenen Handlungen? Ein genau vorhersehbarer monetärer Gewinn kann es offensichtlich nicht sein. Will man die Handlungen des Unternehmers nachvollziehen, so ist es notwendig, sich einer tiefergehenden Analyse seiner *Handlungsmotive* zuzuwenden, die sich nicht in der Aussicht auf pekuniären Erfolg erschöpfen. Die Erfahrung zeigt, daß zahlreiche erfolgreiche Unternehmer selbst dann ihrer Tätigkeit ihre ungeteilte Kraft widmen, wenn sie bereits ein beträchtliches Vermögen angehäuft haben. Sie neigen weiterhin dazu, auf Muße nahezu vollständig zu verzichten. Der Unternehmer „schafft rastlos, weil er nicht anders kann, er lebt nicht dazu, um sich des Erworbenen genießend zu erfreuen“ (Schumpeter 1911 / 1993: 137). Schumpter verdichtet seine „new psychology of ‚non-hedonist‘ character“ (Meyer 1982: 89) zu den folgenden vier Motiven:

1. Das Streben nach Unabhängigkeit und Macht innerhalb eines selbst geschaffenen Bereichs.
2. Der Wunsch nach sozialer Geltung und sozialem Aufstieg, für den eine unternehmerische Tätigkeit häufig die einzige Chance darstellt. Dies gilt, obwohl der Sozialaufsteiger allzu oft „im Kreis etablierter Industrieller nicht rezipiert ist“ und in der neu erreichten sozialen Stellung bisweilen sogar lächerlich wirkt. Die Heimatlosigkeit, die mit dem Durchschreiten der gesellschaftlichen Schichten verbunden ist, macht den Parvenü „unsicher, anpassend, ängstlich“ (Schumpeter 1911 / 1993: 139 und 131).
3. Der Wille zu kämpfen und zu siegen, besser als andere zu sein. Wirtschaftlicher Wettbewerb wird als eine Art Sport aufgefaßt, als ein „finanzialler Wettkampf.“ Als Erfolgsindex für diesen Sport dient – in Ermangelung eines anderen – der Gewinn.
4. Auch die „Freude am Gestalten,“ die Möglichkeit, überschüssige psychische Kräfte in eine kreative Tätigkeit umsetzen zu können, ist Beweggrund für unternehmerisches Handeln (vgl. Schumpeter 1911 / 1993: 138).

Khalil macht den nützlichen Vorschlag, das zweite bei Schumpeter genannte Motiv – sich mit anderen im Wettbewerb zu messen – um den Aspekt des „Wett-

bewerbs mit sich selbst“ zu ergänzen. Mit „self-competition“ meint Khalil „an intertemporal competition between future and past selves stemming from the desire of the present self to test self-ability“ (Khalil 1997: 147). Dieses Motiv wird ständig neu angeheizt, indem der Mensch durch bloßes Handeln und das damit einhergehende „learning-by-doing“ einer permanenten persönlichen Entwicklung unterliegt. Der Unternehmer kann deshalb niemals zuverlässig über seinen aktuellen Fähigkeitsgrad urteilen, da er nicht wissen kann, wie schnell und in welche Richtung sich seine Fähigkeiten weiterentwickelt haben. Infolgedessen entsteht ein nie endendes Bedürfnis, die neuen Grenzen der ständig wachsenden Persönlichkeit auszuloten. In völliger Übereinstimmung mit unserer Grundannahme von der Übertragbarkeit der Unternehmertheorie auf außerwirtschaftliche Bereiche geht Khalil davon aus, das Motiv des „Wettbewerbs mit sich selbst“ könne sowohl politische als auch militärische, künstlerische und viele weitere Ziele umfassen, so lange sie auf einen Test der eigenen Fähigkeiten hinausliefen (vgl. Khalil 1997: 148).

Wie sich zeigt, ist der Schumpetersche Unternehmer alles andere als ein von seiner sozialen Umgebung abgehoben agierender Automat, dessen Tätigkeit sich im mechanischen Errechnen des monetär gewinnmaximierenden Verhaltens erschöpft. Der unternehmerische Mensch ist vielmehr in seinen Handlungen hochgradig sozial orientiert. Obwohl er durch seine unangepaßte Haltung mindestens vorübergehend zum Außenseiter wird, spielt für ihn doch die relative Position in der Gesellschaft, der Vergleich mit anderen und deren Anerkennung eine entscheidende Rolle.

Durch seine seltene Fähigkeit, von der Routine abzuweichen, unterscheidet er sich von der Masse. Er „setzt sich von den Handlungsgewohnheiten ab, er durchbricht die Routine und konstituiert Führungskraft [...]. ‚Führungskraft‘ resultiert also aus der Tatsache, daß die meisten Menschen Ordnungen und Gewohnheiten brauchen, aus denen sie nicht ausscheren wollen“ (Woll 1994: 97 und 98) oder können. Die Führung muß durchgesetzt werden gegen Ungewißheit, die Haltekraft eingefahrener Denkschablonen und den Konformitätsdruck der Umwelt, der bis zur Androhung physischer Gewalt reichen kann.

In *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie* entwickelt Schumpeter (1946/1993) eine Theorie der Politik, in der er abermals – wie bei der Erklärung der wirtschaftlichen Entwicklung – das Geschehen im Rückgriff auf das Handeln und Entscheiden der einzelnen Individuen erklärt. Im Zentrum seiner Erklärung steht die These, daß sich entgegen der klassischen Lehre der Demokratie weder in jeder politischen Frage ein eindeutig identifizierbarer Gemeinwille herausbilde, noch der Wille des Volkes gleichsam automatisch von den gewählten Vertretern verfolgt werde. Eine Theorie, „die viel lebenswahrer ist“ (Schumpeter 1946/1993: 427), müsse zum einen davon ausgehen, daß verschiedene Individuen und Gruppierungen unter Gemeinwohl notwendigerweise etwas anderes oder sogar Gegensätzliches verstünden. Zum anderen gelte es zu bedenken, daß sich das

Wertesystem der Gesellschaft – als Basis des „Gemeinwohls“ – im politischen Prozeß erst *entwickelt*, mithin also nicht als „gegeben“ vorausgesetzt werden könne.

Schumpeter (1946/1993: 428) versteht unter Demokratie „diejenige Ordnung der Institutionen zur Erreichung politischer Entscheidungen, bei welcher Einzelne die Entscheidungsbefugnis mittels eines Konkurrenzkampfes um die Stimmen des Volkes erwerben“ – eine Sichtweise, die bei Erscheinen des Buches noch hochgradig kontrovers war (vgl. Salin 1946/1993: 485–486). Der durch die Wahl legitimierte Politiker ist es erst, der kollektives Handeln in Gang setzt und bestimmten Interessen zur Durchsetzung verhilft. Dabei geht Schumpeter keineswegs davon aus, daß die vielfältigen gesellschaftspolitischen Interessen bereits vollständig herausgebildet seien und nur noch ihrer Durchsetzung durch fähige Politiker harrten. Vielmehr seien politische Strömungen das Ergebnis einer *wechselseitigen Beeinflussung* von Wähler und Politiker. Zwar sei ein Politiker in der Demokratie darauf angewiesen, sein Handeln in wesentlichen Teilen am Wählerwillen auszurichten. Der Wählerwille sei jedoch selbst wiederum Objekt der gezielten Beeinflussung durch den Politiker. Nach Schumpeter ist das Volk der „politischen Reklame“ in hohem Maße zugänglich: „(. . .) mehr als das rationale Argument zählt die bloße, oft wiederholte Behauptung und ebenso der direkte Angriff auf das Unterbewußtsein“ (Schumpeter 1946/1993: 409). Es sei relativ einfach, das Volk in „einen Zustand der Raserei“ zu versetzen, „in dem jeder Versuch eines rationalen Arguments die animalischen Geister noch mehr reizt.“ Im Mittelpunkt der Theorie steht nunmehr also kein gegebener Gemeinwille mehr, sondern der von den Politikern in nicht unerheblichem Maße erst geschaffene, „fabrizierte Wille“ (Schumpeter 1946/1993: 429).

Aber selbst die bereits vorhandenen Meinungen, aus denen sich möglicherweise so etwas wie ein „Mehrheitswille“ konstruieren lasse, gelangten nicht von selbst zur Durchsetzung. Der Mehrheitswille sei keineswegs der Gemeinwille, welcher sich einfach erfassen und durchsetzen ließe. „Der Wille der Mehrheit ist augenscheinlich der Wille der Mehrheit und nicht der Wille ‚des Volkes‘. Letzterer ist ein Mosaik, das durchaus nicht vom ersten repräsentiert wird.“ (Schumpeter 1946/1993: 432)

Mit ganz ähnlichen Argumenten kritisiert Albert den üblichen Rückgriff auf den angeblichen „Gemeinwillen“ zur Legitimation der Herrschaft sozialer Rollenträger. Die „*Repräsentationsfiktion*“ (Albert 1991: 197, Hervorhebung im Original) gehe von einem „idealen Ablauf aller Prozesse“ aus, der zur Richtigkeit der Entscheidungen der Herrschenden im Sinne des Gemeinwohls führe. Was das Gemeinwohl ist, unterliege aber zu einem erheblichen Teil der *Deutung* und damit Willkür des Rollenträgers. Des Weiteren „[sind] die Bedürfnisse und Interessen, die von der demokratischen Ideologie und ihrer mathematisierten Variante, der politischen Arithmetik, als Daten in Anspruch genommen werden, tatsächlich immer schon Ergebnisse sozialer Prozesse.“ (Albert 1991: 202–203)

Tritt kein politischer Führer auf den Plan, der den Willen bestimmter Bevölkerungsgruppen „zum Leben erweckt“ (Schumpeter 1946/1993: 430, dazu Mitchell 1984a: 80), so bleibt dieser möglicherweise über Jahrzehnte hinweg latent. Unternehmerische Politiker entdecken solche Interessen, fachen sie bewußt an und organisieren sie. Sie sehen Interessen, wo andere nichts sehen, sie schaffen Interessen, wo andere nur auf bestehende Interessen reagieren können. „Kollektive handeln [...] beinahe ausschließlich dadurch, daß sie eine Führung akzeptieren – es ist dies der herrschende Mechanismus praktisch jedes kollektiven Handelns, das mehr ist als bloßer Reflex.“ (Schumpeter 1946/1993: 429) Der politische Führer organisiert bestehende Willensäußerungen, verstärkt sie nach Bedarf und weckt darüber hinaus *neue* politische Bedürfnisse. Somit sind die Aktivitäten des politischen Führers im Sinne Schumpeters zwar auch Reaktion auf gegebene Rahmenbedingungen; die zukünftigen Rahmenbedingungen werden jedoch zum Gestaltungsparameter des Politikers.

Werden bestimmte Probleme von Großparteien nicht aufgegriffen, entstehen für Newcomer ständig Möglichkeiten, mit einer eigenen politischen Organisation auf die Durchsetzung der brachliegenden Interessen hinzuarbeiten. Bei den Newcomern handele es sich häufig um solche Leute, „die lieber auf eigene Faust zur Macht gelangen als in den Reihen der bestehenden Parteien dienen wollen. [...] Es kann jemandem so viel an einer besonderen Frage liegen, daß er die politische Arena betritt, nur um diese in seiner Art gelöst zu sehen, ohne dabei den Wunsch zu hegen, eine normale politische Laufbahn zu beginnen“ (Schumpeter 1946/1993: 447). Die von Schumpeter skizzierte Figur des Newcomers hat mit der Figur des Sozialen Unternehmers, wie sie in der vorliegenden Arbeit erörtert wird, sicherlich die größte Ähnlichkeit: Sie sorgt aus innerem Antrieb für die Bekanntmachung und Verbreitung innovativen politischen Gedankenguts in einem abgegrenzten Bereich. Sie strebt ganz ausdrücklich keine politische Laufbahn an, will kein „Amt“. Es geht ihr allein um die Durchsetzung eines bestimmten Ideensystems. Der Newcomer entspricht in vielerlei Hinsicht auch dem Kollektivgutorganisator in der privilegierten Kleingruppe bei Olson und ähnelt dem Organisator der Selbstverwaltung bei Elinor Ostrom: Durch ein herausragendes Eigeninteresse an der Durchsetzung einer institutionellen Neuerung wird deren Organisation in die eigene Hand genommen, ohne daß damit eine langfristige politische Karriere angestrebt würde. Selbst wenn der Newcomer das angestrebte politische Ziel nicht direkt erreichen sollte, so werden die etablierten Parteien zur Bekämpfung der aufkommenden Konkurrenz gezwungen, die bisher nicht beachteten Problemfelder in ihr Programm aufzunehmen. Infolgedessen kommt es in weiten Teilen der Gesellschaft zu einer Beachtung von Volksinteressen durch die Politiker.

In der Perspektive Schumpeters gehen Veränderungsprozesse in Politik und Wirtschaft auf die Initiative einzelner Persönlichkeiten zurück. Zwar bezeichnet Schumpeter den politischen Innovator an keiner Stelle als „Sozialen Unternehmer“, doch liegt die Analogie zum Innovationsprozeß in der *Theorie der wirt-*

schaftlichen Entwicklung nahe. Auch Entwicklungsprozesse in der Politik sind auf den „dynamischen Politiker“ (Albach 1979: 545) angewiesen, der auf eigene Initiative entscheidet, die politische Arena zu betreten und dort für die Durchsetzung bestimmter Ideen zu sorgen.

Es soll an dieser Stelle deutlich hervorgehoben werden, daß sich die hier vorgetragene Interpretation der Theorie Schumpeters zu den Triebkräften des institutionellen Wandels in *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie* kaum deutlicher von der gängigen Lesart unterscheiden könnte. Bei unserer Darstellung handelte es sich um eine Einordnung des Schumpeterschen Politikbildes vor dem Hintergrund seines Gesamtwerkes. Worum ging es Schumpeter? Wir sehen die Stoßrichtung seines Wirkens als Theoretiker vor allem in der Aufklärung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklungsprozesse. Politik in Schumpeterscher Sicht ist ein Prozeß der Entdeckung, Entwicklung und dynamischen Konkurrenz gesellschaftlicher Ideen. Dennoch dominiert immer noch die formal auf Downs rekurrerende Schumpeter-Interpretation, die den Ansätzen Schumpeters eine neoklassische Wendung gibt: Das starre Ziel des Politikers sei die Wiederwahl und somit die Stimmenmaximierung. An die Stelle des von uns dargestellten Prozesses der gegenseitigen Einflußnahme zwischen dem Mentor politischer Ideen und der Gesellschaft tritt bei der Figur des Stimmenmaximierers die opportunistische Anpassung an den vermuteten Willen der Anhänger. Der einzige Beeinflussungsweg führt in der neoklassischen Perspektive vom Wähler zum reagierenden Politiker. Eine solche Darstellung ist mit der Sichtweise Schumpeters offenbar nur sehr entfernt verwandt.

Sowohl die Führerfigur der Wirtschaft wie auch die der Politik berücksichtigt die Interessen und Präferenzen ihrer Gefolgschaft und nimmt gleichzeitig Einfluß auf sie. Der politische Akteur betritt die politische Arena mit einer bestimmten Vorstellung davon, was werden soll. Diese Vorstellung verbreitet er bevorzugt über ein enges Netz politischer Kontakte und eine gezielte Ansprache bestimmter Anhängerschichten (dazu Mintrom 1997: 739 – 740). Im Prozeß der Durchsetzung seiner Ideen, in der Auseinandersetzung mit den zu Überzeugenden, entwickelt sich das vorgestellte Ideensystem ständig weiter. Die Entstehung und Weckung von Präferenzen ist in beiden Fällen das Ergebnis eines Entdeckungsverfahrens im Sinne Hayeks (1969: 249). Dieses Entdeckungsverfahren setzt sowohl im Bereich der Wirtschaft als auch in der Politik Veränderungen der Rahmenbedingungen in Gang, die dann selbst wieder zum Anlaß neuer sozial-unternehmerischer Vorstöße werden. Es liegt in der Natur der politischen Auseinandersetzung, daß sie permanent neue Ideen, Einsichten und gesellschaftstheoretische Hypothesen hervorbringt. Neues Wissen führt zu einer Weiterentwicklung der Präferenzen, die in ihrer tatsächlichen Form von keinem Beteiligten vorhergesehen, geschweige denn intendiert worden war. Es gibt zahlreiche Wechselwirkungen zwischen Sozialen Unternehmern und den weiteren Rollenträgern im Prozeß des kollektiven Handelns. Ihre Auswirkungen gehören zum Kern einer theoretischen Annäherung an das Kollektivgutproblem aus evolutionsökonomischer Perspektive.

Die Initiatoren kollektiven Handelns können auf fünf verschiedenen Wegen darauf einwirken, ob und wie gesellschaftliche Präferenzen in politische Entscheidungen umgewandelt werden.

1. Die Entdeckung bestehender Präferenzen
2. Das Übersehen bestehender Präferenzen
3. Die subjektive Interpretation der bestehenden Präferenzen und die individuelle Bereitschaft, sich für ihre Durchsetzung zu verwenden
4. Die absichtsvolle Schaffung vorher nicht verbreiteter Präferenzen
5. Die unbeabsichtigte Schaffung vorher nicht verbreiteter Präferenzen durch die beabsichtigte Teilnahme an der politischen Auseinandersetzung

Der Stimmenmaximierer wird nur in der unter dem ersten Punkt angeführten Art und Weise tätig. Er ähnelt somit mehr dem Schumpeterschen „Wirt schlechtweg“ als dem Typus des Unternehmers, der im Werk Schumpeters eine so prominente Position einnimmt.

Wie in der Wirtschaft sind es in der Politik zumeist Newcomer, die Wege sehen, auf die den anderen wegen ihrer langen Zugehörigkeit zum System bereits der Blick verbaut ist. Der Außenseiter übernimmt die Führung über eine wachsende Gefolgschaft, setzt eine Leitidee an ihre Spitze, legt sich mit den Etablierten an und zwingt sie zur Anpassung an seine Innovation, wollen sie nicht zu viele Anhänger an ihn einbüßen.

Wenn Führung das zum Verständnis gesellschaftlicher Entwicklungsprozesse entscheidende Element ist, stellt sich die Frage, wie es zum Phänomen der Führung kommen kann. Max Weber hat auf diese Fragen ausführlich Antwort gegeben. Das bei ihm ausgeführte Konzept des Charisma zur Erklärung koordinierten kollektiven Handelns auf der Basis freiwilliger Gefolgschaft ergänzt sich in erfreulicher Weise mit der Sicht Schumpeters. Dennoch wird in keinem uns bekannten Beitrag zur Theorie des Unternehmers in der Politik auch nur im entferntesten auf die von ihm geschaffenen Grundlagen Bezug genommen. Weber hat sich – wohl nicht zufällig – wie Schumpeter sowohl mit der Figur des Unternehmers als auch mit der Figur des Politikers auseinandergesetzt. Wie sich bei der Diskussion seiner Ansätze in den nächsten Abschnitten herausstellen wird, kommt Weber trotz seiner von Schumpeter differierenden Herangehensweise an das Thema zu Ergebnissen, die sich zum bisher erarbeiteten Bild des gesellschaftlichen Innovators als komplementär erweisen. In Webers Handlungstheorien des Unternehmers und des Politikers steht die Rolle des Wertesystems für das Handeln von Beginn an im Mittelpunkt.

*b) Werte, Führerschaft und Charisma in der Gesellschaft:
Max Webers Sicht des Innovators*

Bei Max Weber erscheint die religiöse Orientierung als der entscheidende Faktor für die Wahrscheinlichkeit, mit der Menschen unternehmerisch tätig werden. Zwar konzediert Weber, daß auch Vermögenskategorien wie Kapitalbesitz und kostspielige Erziehung eine wichtige Rolle bei der Entscheidung für das Unternehmertum spielten, doch sei „die religiöse Atmosphäre der Heimat und des Elternhauses“ (Weber 1904–05/1996: 5) jene Größe, die letztlich das berufliche Schicksal bestimme.

Hohe Religiosität und erwerbsgerichtetes Handeln sind für Weber kein Widerspruch. Durch einen starken Glauben werden, so Weber, bisweilen erst die Motive für ein voll auf die Arbeit als Selbstwert gerichtetes Leben geschaffen. Von einer zwangsläufigen Weltfremdheit des religiösen Menschen könne in diesem Zusammenhang überhaupt keine Rede sein. Schon viel eher bestünde eine innere Verwandtschaft zwischen der mit wirtschaftlichen Extremleistungen einhergehenden asketischen Lebenshaltung und kirchlicher Frömmigkeit.²

Die protestantische Ethik weist gemäß Weber gegenüber der katholischen Lehre als Grundlage für unternehmerisches Handeln eine deutliche Überlegenheit auf. Diese Überlegenheit resultiere jedoch keineswegs, wie man zunächst annehmen könnte, aus der vermeintlich größeren Lebensnähe und „antisketischen, Weltfreude“ gläubiger Protestanten. Vielmehr sei der dem protestantischen Handeln innerwohnende „Geist“ des Kapitalismus“ (Weber 1904–05/1996: 11) ein Ausfluß der Bereitschaft zu großer, auf zukünftigen Vermögensaufbau gerichteter Selbstbeschränkung. Gemeint ist damit eine für Protestantentypische Bereitschaft zum Konsumverzicht im Hier und Jetzt, um das in der Zukunft zur Verfügung stehende Handlungspotential zu vergrößern.³

Aus den Schriften des amerikanischen Aufklärers und Staatsmannes Benjamin Franklin extrahiert Weber, was er für den Kern der unternehmerischen Handlungs-

² Weber spricht in diesem Zusammenhang von „Mammonismus.“ Ähnlich formuliert später Salin (1963: 230): „Die kapitalistischen Unternehmer sind genauso wie die Ketzer „Non Conformists,“ – sie werfen die Tradition über Bord und suchen mit neuen Methoden und neuer Technik ihren eigenen Weg zu Gott – und zum Mammon.“

³ Es kann nicht überraschen, daß Webers weitreichende These gleichermaßen stürmischen Applaus undvehemente Ablehnung hervorgerufen hat. Aus der Diskussion bei Dürr (1987: 252–254) geht hervor, daß die Befürworter der Weber-Theorie in der Mehrzahl zu sein scheinen. Unterstützung erhält Weber etwa von Alfred Müller-Armack, der den Grund der meisten Weber-Kritiken in deren verzerrender Wiedergabe dessen sieht, was Weber eigentlich behauptet. „Was behauptet wird ist nicht, daß es nur reformiertes Unternehmertum gäbe, sondern daß offensichtlich die verschiedenen Umwelten als solche sehr verschieden starke Impulse in der Entfesselung des Unternehmertums ausüben“ (Müller-Armack 1941: 217). Die These ließe sich deshalb auch nicht mit ein paar Beispielen lutherischer oder katholischer Unternehmer widerlegen, „deren Dürftigkeit mehr für die Güte der bekämpften These spricht“ (Müller-Armack 1941: 216).

ethik des Protestantismus hält. Zu dessen Handlungsregeln gehören demnach folgende Grundsätze (vgl. Weber 1904 – 05 / 1996: 12 ff.):

1. Bedenke, daß Zeit Geld ist.
2. Bedenke, daß Kredit Geld ist und schon die bloße Verfügung über Geld von zeugungskräftiger und fruchtbarer Natur ist.
3. Bedenke, daß ein guter, ehrlicher und verlässlicher Zahler der Herr von jedermanns Geldbeutel ist.
4. Bedenke, daß sich aus vielen kleinen Beträgen langfristig sehr große Beträge ergeben.
5. Bedenke, daß schon der bloße Anschein großen Fleißes und persönlichen Pflichtbewußtseins die Chance auf geschäftlichen Erfolg deutlich erhöht.

Die Vergrößerung des Geldvermögens wird in dieser „Philosophie des Geizes“ (Weber 1904 – 05 / 1996: 13) zum Selbstzweck und Sinn des Lebens. Insbesondere die Tatsache, daß schon der bloße Anschein der Ehrlichkeit bewußt als Mittel zum Erfolg gesehen und eingesetzt wird, erscheint Weber als moralisch bedenklich. Die ganze Ausrichtung des Handelns auf den bloßen Golderwerb, hinter dem kein höher angesiedeltes Ziel steht, erscheint als etwas „schlechthin Irrationales“ (Weber 1904 – 05 / 1996: 15, ähnlich: 28 und 33), denn die Frage nach dem „Warum“ wird nicht einmal gestellt.

Die Gegenspieler des modernen Unternehmers vom beschriebenen Typus nennt Weber unter Berufung auf Sombart „Traditionalisten.“ Unter diesen Begriff faßt Weber zum einen jene Gruppe von Wirtschaftenden, deren wirtschaftliches Streben sich in erster Linie an der Bedarfsdeckung ausrichtet. Ist diese erreicht, so besteht für die Angehörigen dieser Gruppe kaum noch ein Anreiz, sich weiterhin anzustrengen. Zum anderen bezeichnet Weber jene Kaufleute als traditionalistisch, die sich bei ihren Dispositionen bevorzugt an vergangenheitsbezogenen Daten und Vorgehensweisen orientieren: die traditionelle Höhe des Profits, das traditionelle Maß der Arbeit oder auch die traditionelle Art der Geschäftsführung. Setzt nun ein im Geist des Kapitalismus handelnder Unternehmer irgendwie geartete Innovationen durch, die einen „Revolutionierungs-Prozeß“ (Weber 1904 – 05 / 1996: 27) in Gang setzen, so schlägt ihm der geballte Widerstand der zum Mitziehen gezwungenen Traditionalisten entgegen.

Nur wenige Persönlichkeiten mit der Fähigkeit, sich innerlich der überkommenen Tradition zu entziehen, können der wirtschaftlichen und sozialen Sanktionierung standhalten. Diese Persönlichkeiten neigen – trotz des stark religiös geprägten moralischen Wertesystems – eher einer diesseitigen Orientierung zu, die wenn nicht gerade kirchenfeindlich, so doch indifferent zu sein scheint. Bei dieser Orientierung erscheint das „rastlose Jagen“ (Weber 1904 – 05 / 1996: 28) besonders sinnlos zu sein, wird doch auch im Jenseits keine Entschädigung für die Mühen auf Erden erwartet. Die Motivation des beschriebenen Unternehmertypus sieht Weber vor allem in der Erfüllung durch die Arbeit als Selbstzweck, ein Empfinden von

„Berufserfüllung.“ Aber auch die Tatsache, daß die dauerhaft intensive Arbeit nach einer Weile als unentbehrlich empfunden wird, erscheint als häufiger Grund für das Auftreten dieser Vorgänger des modernen „Workaholics“. Es geht Weber darum zu zeigen, daß entgegen einer häufig zitierten These der Geist des Kapitalismus und seine Träger, die Unternehmer, keineswegs typische Vertreter einer rationalistischen Weltanschauung sind, sondern – obwohl weitgehend am Diesseits orientiert – in hohem Maße durch ihr Wertesystem geleitet werden.

Die Parallelen zum Schumpeter-Innovator fallen sofort ins Auge: Beide zeichnen sich durch eine an Irrationalität grenzende oder diese Grenze sogar überschreitende Hinwendung zu ihrer Tätigkeit aus. Die Arbeit dient nicht der hedonistischen Bedürfniserfüllung, sondern findet ihre Stütze eher in einer asketischen Lebenshaltung, in der Arbeit zum Selbstzweck wird. Beide setzen wirtschaftliche Revolutionen in Gang und bezahlen für ihren Erfolg mit dem ständigen Widerstand der mißtrauischen und bedrohten Traditionalisten.

In einer Schrift, die der *Politik als Beruf* gewidmet ist, wird die Bedeutung wertorientierten Verhaltens, nunmehr für den Politiker, noch stärker in den Vordergrund gerückt. Unter „Politik“ versteht Weber (1918–19/1988: 505, Hervorhebungen im Original) „jede Art selbständig *leitender* Tätigkeit“, „die Leitung oder die Beeinflussung der Leitung eines *politischen* Verbandes“, und die damit verbundene Möglichkeit zur Ausübung von Herrschaft. Somit ist klar: „Wer Politik treibt, erstrebt Macht: Macht entweder als Mittel im Dienst anderer Ziele (idealer oder egoistischer), – oder Macht ‚um ihrer selbst willen‘: um das Prestigegefühl, das sie gibt, zu genießen“ und „das Gefühl, einen Nervenstrang historisch wichtigen Geschehens mit den Händen zu halten, über den Alltag hinauszuhaben“. (Weber 1918–19/1988: 507, 545) Ausdrücklich läßt Weber die Möglichkeit zu, daß höhere Ideale und die Verwirklichung visionärer politischer Ideen die ausschlaggebende Motivation des Politikers sein könnten. Auf jeden Fall aber sei das Streben nach Macht zumindest ein Zwischenziel eines jeden Politikers, egal ob diese letztlich idealistischen oder egoistischen Absichten dienen soll. Das Streben nach Macht ist mit dem Streben nach politischer Verantwortung unweigerlich verbunden, wenn man Webers Sicht von Politik als Beeinflussungsprozeß akzeptiert. Die Fähigkeit, die zur Politikausübung notwendigen Mittel an die Hand zu bekommen, bezeichnet Weber als Machtinstinkt; dieser gehöre zu den normalen Qualitäten des Politikers.

Es gibt gemäß Weber zwei Arten der Hinwendung zur Politik als Beruf. „Entweder man lebt ‚für‘ die Politik, – oder aber ‚von‘ der Politik“ (Weber 1918–19/1988: 513), ohne daß zweiteres durch ersteres ausgeschlossen würde. Wer *für* die Politik lebt, findet seine innere Erfüllung darin. „[E]r genießt entweder den blauen Besitz der Macht, die er ausübt, oder er speist sein inneres Gleichgewicht und Selbstgefühl aus dem Bewußtsein, durch den Dienst an einer ‚Sache‘ seinem Leben einen *Sinn* zu verleihen.“ (Weber 1918–19/1988: 513, Hervorhebung im Original)

Von der Politik lebt hingegen, wer daraus dauerhaft seinen Lebensunterhalt bestreitet – und folglich nicht rein intrinsisch motiviert zu muß. Der Fall der rein intrinsischen Motivation setze allerdings, wie Weber zugesteht voraus, daß der betreffende Politiker ökonomisch von Einnahmen, die er aus der Politik beziehen kann, unabhängig ist. Nach Webers Beobachtung ist es jedoch keineswegs so, „daß vermögenslose Politiker lediglich oder auch nur vornehmlich ihre privatwirtschaftliche Versorgung im Auge hätten, nicht oder doch nicht vornehmlich ‚an die Sache‘ dächten. Nichts wäre unrichtiger.“ Eher sei es der sehr wohlhabende Politiker, dessen ökonomisches Sicherheitsstreben der „Kardinalpunkt seiner ganzen Lebensorientierung“ sei und der sein politisches Engagement sowie die damit verbundenen Kosten oft nur als eine Kapitalanlage ansieht, durch die er sich unter Ausnutzung seines Einflusses auf längere Sicht einen Ertrag erhofft. „Der ganz rücksichts- und voraussetzungslose politische Idealismus findet sich, wenn nicht ausschließlich, so doch wenigstens gerade bei den infolge ihrer Vermögenslosigkeit ganz außerhalb der an der Erhaltung der ökonomischen Ordnung einer bestimmten Gesellschaft [interessierten Kreise] stehenden Schichten: das gilt zumal in außeralltäglichen, also revolutionären Epochen.“ (Weber 1918–19/1988: 515) Eine Parallele zur sozialen Herkunft des Schumpeterschen Unternehmers liegt hier auf der Hand.⁴

Und ganz ähnlich wie Schumpeter zwischen dem Unternehmer und dem „Wirtschlechtweg“ differenziert, so unterscheidet Weber zwei Arten von politischen Akteuren: Jene, die ihrem eigentlichen Beruf nach nicht Politik treiben, sondern „verwalten“ und jene, die „kämpfen“ (Weber 1918–19/1988: 524, Hervorhebung im Original). Bei ersteren handelt es sich um Verwaltungsbeamte, die *sine ira et studio* die Anweisungen der ihnen vorgesetzten Politiker ausführen sollen, während der politische Führer, durch „Parteinahme, Kampf, Leidenschaft“ gekennzeichnet ist und sich folglich durch ein gegenteiliges Prinzip der „Verantwortung“ auszeichnet. Die Hingabe an die Politik seitens des Politikers kann, „wenn sie nicht ein frivoles intellektuelles Spiel, sondern echtes menschliches Handeln sein soll, nur aus Leidenschaft geboren und gespeist werden“ (Weber 1918–19/1988: 546). Anders liegt die Sache beim Beamten. „Ehre des Beamten ist die Fähigkeit, wenn – trotz seiner Vorstellungen – die ihm vorgesetzte Behörde auf einem ihm falsch erscheinenden Befehl beharrt, ihn auf Verantwortung des Befehlenden gewissenhaft und genau so auszuführen, als ob er seiner eigenen Überzeugung entspräche: ohne diese im höchsten Sinne sittliche Disziplin und Selbstverleugnung zerfiele der ganze Apparat.“ (Weber 1918–19/1988: 524)⁵ Wie der Schumpetersche „Wirt

⁴ Interessant scheint uns hier die Parallele zwischen dem vermögenslosen idealistischen Politiker bei Weber, der ohne Rücksicht auf die Erhaltung des Bestehenden seine politischen Ziele durchzusetzen versucht und der soziologischen Charakterisierung des Unternehmers bei Schumpeter. Beide gehören keiner bestimmten Schicht an, sind gleichsam soziologisch „heimatlos“. Die Zeit des Weberschen Politikinnovators sind die „außeralltäglichen, also revolutionären Epochen“. Die Zeit des wirtschaftlichen Pioniers sind – in Analogie dazu – die Zeiten wirtschaftlicher Revolution.

schlechtweg“ erfüllt also der Beamte im politischen Prozeß eine lebenswichtige Funktion; aber er fügt nichts neues hinzu. Der politische Impetus kommt vom Politiker selbst.

Was der Politiker mit der von ihm angestrebten Macht letztendlich erreichen möchte, ist eine Frage seines politischen Wertesystems. Weber nennt hier als Beispiele nationale, menschheitliche, soziale, ethische, kulturelle oder religiöse Ziele, sowie den Glauben an den Fortschritt. Fest steht für ihn jedoch: „[I]mmer muß irgendein Glaube *da sein*“, „Weltanschauungen, zwischen denen gewählt werden muß“ (Weber 1918 – 19 / 1988: 548, Hervorhebungen im Original). Dieser Glaube steht in engstem Zusammenhang mit der Fähigkeit des Führers zum „Charisma,“ verstanden als die Fähigkeit, freiwillige Gefolgschaft zu finden. In den meisten Beiträgen, in denen diese Eigenschaft zur Diskussion gestellt wird, erscheint die Fähigkeit zur charismatischen Ausstrahlung als etwas rein Innerliches, als eine Begabung, die getrennt ist von außerhalb der Person liegenden Faktoren. Dabei werden jedoch zwei Kernpunkte in der Darstellung Webers übersehen. Zum einen betont Weber immer wieder, Charisma sei keine einer Person objektiv anhaftende Eigenschaft, sondern die besondere Wirkung eines Menschen werde nur von bestimmten Anhängern subjektiv als solche empfunden (vgl. Weber 1956: 140). Für unsere Argumentation noch bedeutsamer ist aber Webers Hinweis, es käme auf die Ausstrahlungskraft der Person *und* die „durch sie offenbarten oder geschaffenen Ordnungen“ (Weber 1956: 124) an. Die Wirkung entsteht durch die Überzeugungskraft einer bestimmten Persönlichkeit in Verbindung mit dem Glanz des Ordnungs- und Wertesystems, für das sie steht. Die Macht des Charisma, so Weber, beruhe „auf der emotionalen Überzeugung von der Wichtigkeit und dem Wert einer Manifestation religiöser, ethischer, künstlerischer, wissenschaftlicher, politischer oder welcher Art immer“ (Weber 1956: 666). Der Glaube an ein bestimmtes Wertesystem ist es, der – in allen gesellschaftlichen Teilbereichen – charismatische Überzeugungskraft verleiht. „Dieser Glaube revolutioniert ‚von innen heraus‘ die Menschen und sucht Dinge und Ordnungen nach seinem revolutionären Willen zu gestalten.“ (Weber 1956: 666) Der Prozeß zielgerichteten institutionellen Wandels ist bei Weber untrennbar mit dem Phänomen des Charisma verbunden (vgl. dazu die ausführliche Diskussion in Eisenstadt (1968: IX-LVI).

Weber stellt die charismatische Herrschaftsausübung zwei anderen Formen der Herrschaftsausübung gegenüber: Die „rationale“ Herrschaft beruhe auf dem Glauben an die Legalität geschriebenen Rechts und der dort bestimmten Anweisungsrechte. Die „traditionale“ Herrschaft hingegen beruhe auf dem Glauben an die Legitimität trauter Autoritäten. Rationale Herrschaft und traditionale Herrschaft bezeichnet Weber als die „*Alltags-Formen der Herrschaft*“ (Weber 1956: 141, Her-

⁵ Später heißt es: „Gerade sittlich hochstehende Beamtnaturen sind schlechte, vor allem im politischen Begriff des Wortes verantwortungslos und in diesem Sinn: sittlich tiefstehende Politiker: [...] das ist es, was wir ‚Beamtenherrschaft‘ nennen.“ (Weber 1918 – 19 / 1988: 525).

vorhebung im Original); sie reichten zur Bewältigung der immer gleichen Routineabläufe in einer weitgehend statischen Umwelt aus. Die Bewirtschaftung des Status Quo brauche kein Charisma. Die Alltags-Formen der Herrschaft stützten sich auf vergangenheitsbezogene Daten und setzten deren Gültigkeit auch für die Zukunft voraus. Es wird eine fortgesetzte Gleichförmigkeit der Bedingungen unterstellt. Traditionale und rationale Herrschaft seien „Dauergebilde und, mit ihrem System rationaler Regeln, auf Befriedigung berechenbarer Dauerbedürfnisse mit normalen Mitteln zugeschnitten“ (Weber 1956: 662). Was in der Vergangenheit galt, wird – im doppelten Sinne des Wortes – als „Regel“ angesehen. Durch charismatische Herrschaft hingegen werde institutioneller Wandel in Gang gesetzt. Sie sei „irrational im Sinn der Regelfremdheit“ (Weber 1956: 141), sie „stürzt (innerhalb ihres Bereichs) die Vergangenheit um und ist in diesem Sinn spezifisch revolutionär“ (Weber 1956: 141). Charismatische Führung ermögliche die Zerstörung des Bestehenden, an dessen Stelle etwas Neues tritt, also jenen „Prozeß der ‚schöpferischen Zerstörung,‘“ den Schumpeter (1946/1993: 138) als das wichtigste Merkmal des Kapitalismus bezeichnet hatte. Der charismatische Innovator bei Weber ist wie der Schumpetersche Unternehmer „nicht Inhaber eines als Fachwissen erlernten und gegen Entgelt geübten ‚Berufs‘ im heutigen Sinne des Wortes, sondern Träger spezifischer, als übernatürlich (im Sinne von: nicht jedermann zugänglich) gedachter Gaben des Körpers und des Geistes“ (Weber 1956: 662).⁶

Die Ähnlichkeit dieser Argumentation zu dem in Schumpeters *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* konstitutiven Gegensatz zwischen den Anforderungen und Wirkungsmechanismen einer statischen Welt und den Erfordernissen in einer Welt des dynamischen Wandels könnte kaum deutlicher ausfallen. Wieder erscheint die Fähigkeit, Wandlungsprozesse einzuleiten und von der Alltagsroutine abzuweichen, als etwas Seltenes und Spezifisches, das nur einer begrenzten Anzahl von Menschen zugänglich ist. Und auch Weber betont, daß diese Grundeinsichten nach seiner Auffassung für alle gesellschaftlichen Bereiche gleichermaßen gelten und somit in eine Unternehmertheorie eingehen könnten, deren Geltung nicht auf Wirtschaft oder Politik beschränkt ist. In der Perspektive Webers werden die Lebenselemente des Politikers und des Unternehmers gleichgesetzt (vgl. Krüsselberg 1988a: 18). Charismatische Politik und innovatives Unternehmertum werden als Führungsprozesse interpretiert, deren Ziel die Erhöhung des eigenen Handlungspotentials ist. Nimmt dieses Handlungspotential in der Wirtschaft typischerweise die Form von Profiten an, so geht es in der Politik um die Erlangung von Macht.

⁶ Es versteht sich von selbst, daß die Zerstörung des Alten und sein Ersatz durch das Neue keineswegs immer zu einer Verbesserung führt. Unter Bezugnahme auf Wolfgang Mommsen (1965) argumentiert Eisenstadt: „If on the one hand, the charisma may lead to excesses of derangement and deviance, on the other hand charismatic personalities or collectivities may be the bearers of great cultural social innovations and creativity, religious, political, or economic. [...] Similarly on the personal level, charismatic predispositions may arise from the darkest recesses and excesses of the human soul.“ (Eisenstadt 1968: XX).

Schumpeter vertritt allerdings die Auffassung, für *wirtschaftliche* Führerschaft müsse man keine glanzvolle, charismatische Persönlichkeit sein. Ganz im Gegenteil: Dem Wirtschaftsunternehmer fehle „aller persönliche Glanz, wie er bei vielen anderen Arten von Führerschaft gegeben sein muß, bei jenen, wo durch ‚Persönlichkeit‘ oder Geltung in einem kritischen sozialen Kreis geführt wird“ (Schumpeter 1911/1993: 130). Ihm fehle gerade der „Schimmer irgend eines mystischen Glanzes, der für die Herrschaft über die Menschen so entscheidend ist. [...] Hauptbuch und Kostenkalkulation absorbieren und ziehen Grenzen“ (Schumpeter 1946/1993: 223). So muß der Wirtschaftsunternehmer zwar durchaus in der Lage sein, trotz des typischen Widerstandes gegen jede Innovation wenigstens „die erforderliche Kooperation seitens der Leute zu finden, die man braucht“ (Schumpeter 1911/1993: 127); eine weitreichende gesellschaftliche Strahlkraft durch seine persönliche Wirkung oder Rednergabe seien aber keine Notwendigkeit. „Ein Geschäftsgenie kann außerhalb seines Bureaus völlig unfähig sein – und ist es auch oft –, eine Gans zu verscheuchen, sowohl im Geschäftszimmer, wie auf der Rednertribüne.“ (Schumpeter 1946/1993: 224) Wer als Sozialer Unternehmer für die Durchsetzung gesellschaftspolitischer Ideensysteme – und sei es für einen sehr kleinen Bereich – eintritt, kommt dagegen sicherlich nicht ganz aus ohne „jenen Glanz des Wollens und des Wortes, dem die Völker vertrauen“ (Schumpeter 1918: 45). Ideensysteme werden in Sprache ausgedrückt. Die verwendeten Worte dienen der Übertragung von Vorstellungen über eine Gesellschaft, die noch nicht ist. Ein Sozialer Unternehmer muß in der Lage sein, Ideensysteme durch Sprache zu verbreiten.

Wie Schumpeter, der Webers Unternehmertheorie später zu den „besten soziologischen Leistungen Deutschlands“ zählen wird (Schumpeter 1954a: 113 – 114), unterscheidet auch Weber den voranschreitenden Innovator, der zwischen Weltanschauungen wählt und somit den politischen Kurs bestimmt, vom Typus des Funktionärs, der mit der pflichtbewußten Ausführung erhaltener Anweisungen betraut ist und stets vom enganliegenden Korsett der aktuellen Dienstvorschrift gestützt wird. Das Voranschreiten des politischen Führers impliziert bei Weber und Schumpeter immer zukunftsgerichtetes Entscheiden unter Ungewißheit. Insbesondere bei der Wahl von Ordnungen, die am Ende der Verwirklichung politischer Ideen stehen, muß unter Ungewißheit über den einzuschlagenden Weg entschieden werden. Solche Entscheidungen müssen letztlich auf Werturteilen beruhen. In diesem Sinne sind sie politisch. Mit Krüsselberg möchten wir deshalb „als politisches Element eines sozialen Handelns jenen Aspekt bezeichnen, der eine Entscheidung über einen Tatbestand trotz Existenz von Ungewißheit ermöglicht. [...] In diesem Sinne ist der Unternehmer als Entscheidungsträger ein politischer Faktor in der Gesellschaft“ (Krüsselberg 1969: 107, 108). Politische Entwicklungsprozesse sind das Ergebnis der Beziehungen zwischen Menschen, ihrer Werte, ihres Handelns, ihrer Entscheidungen. Ihr Verständnis muß auf „soziologischen“ Einsichten beruhen – vor allem der Einsicht in die Phänomene der Macht und des Machtstrebens. Im folgenden Abschnitt wird jedoch gezeigt, daß Macht sich ebenfalls in ökonomischen

Kategorien erklären läßt. Auch die Volkswirtschaftslehre ist in der Lage, Macht und Machtstreben in ihr Theoriegebäude zu integrieren.

2. Die Grundmotivation des Sozialen Unternehmers

Im Verlauf unserer Untersuchung kamen wir in verschiedenen Zusammenhängen auf das Streben des Sozialen Unternehmers zu sprechen, sein Los zu verbessern. Um nur einige Beispiele in Erinnerung zu rufen: Bei Weber hieß es, der umtriebige Politiker strebe an, seinen Machtbereich zu vergrößern. Bei der Behandlung der drei Ansatzebenen für Soziales Unternehmertum im Werk Elinor Ostroms stießen wir auf die Möglichkeit des Sozialen Unternehmers, die ihm umgebende Ordnung dergestalt zu verändern, daß seine Einwirkungsmöglichkeiten nachhaltig verbessert werden. Schumpeter wiederum ging davon aus, der erste Wunsch des Unternehmers sei es, sich ein eigenes Reich zu schaffen, über das nur er selbst herrscht. Khalil und Schumpeter betonten gleichermaßen den *spirit of competition* des Unternehmers, seinen Hang, sich im Vergleich mit anderen und seinen früheren Leistungen ständig zu verbessern. Ist es möglich, diese vordergründig recht verschiedenartigen Motive auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen? Läßt sich eine gemeinsame Grundmotivation für Soziales Unternehmertum extrahieren?

a) Macht als Handlungspotential

Bei der Erörterung des Politikerbildes bei Max Weber wurde deutlich, daß das Streben nach Macht notwendige Handlungsmotivation eines jeden politischen Akteurs ist. Die bereits erwähnte zentrale These Webers in diesem Zusammenhang lautete: „Wer Politik treibt, erstrebt Macht: Macht entweder als Mittel im Dienst anderer Ziele (idealer oder egoistischer), – oder Macht ,um ihrer selbst willen‘: um das Prestigegefühl, das sie gibt, zu genießen“ und „das Gefühl, einen Nervenstrang historisch wichtigen Geschehens mit den Händen zu halten, über den Alltag hinauzuheben“ (Weber 1918 – 19 / 1988: 507, 545). Unabhängig von den inhaltlichen Zielen, um die es dem betreffenden Politiker letztlich gehen mag, muß er zu ihrer Verwirklichung zunächst eine Machtposition, eine Position des Einflusses, erkämpfen. Das Machtstreben wird bei Weber zum Grundmotiv des *homo politicus*. Was aber ist „Macht“? Weber versteht darunter „jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht“ (Weber 1956: 28). Im Vordergrund steht also die Möglichkeit, Zwang und Kontrolle gegenüber anderen Menschen auszuüben, um die eigenen Vorstellungen in die Realität umzusetzen. Geht es dem Sozialen Unternehmer also im wesentlichen darum, anderen seinen Willen aufzwingen zu können? Gibt es andere Deutungen für das Verhalten des Sozialen Unternehmers?

Thomas Hobbes schreibt in *Leviathan* über das Machtstreben: „In the first place, I put a general inclination of all mankind, a perpetual and restless desire of power after power, that ceaseth only in death.“ (Hobbes 1651/1960: 64) „THE POWER of a man, to take it universally, is his present means, to obtain some future apparent good.“ (Hobbes 1651/1960: 56, Hervorhebungen im Original) In dieser Formulierung hat das Machtmotiv wesentlich weitreichendere Implikationen als bei Max Weber. Von der Geburt bis zum Tode, so Hobbes, versuche der Mensch, die ihm zur Verfügung stehenden Mittel zu vergrößern, um in der Zukunft liegende Ziele mit größerer Wahrscheinlichkeit verwirklichen zu können. „Present means, to obtain some future apparent good“ sind nichts anderes als das Handlungspotential des Menschen, verkörpert in seinen materiellen und immateriellen Ressourcen. Hobbes geht also davon aus, daß der menschliche Grundantrieb darin bestehe, das eigene Handlungspotential ständig zu vergrößern und die eigene Position kontinuierlich zu verbessern. Diese Einsicht führt bereits einen entscheidenden Schritt hin zur Formulierung des gesuchten sozial-unternehmerischen Grundmotivs.

Wie aber kommt Hobbes dazu, zu behaupten, der Mensch strebe danach, sein Handlungspotential permanent zu vergrößern? Welche Art von Rationalität steckt dahinter? Hobbes' These kann sicherlich nicht dahingehend interpretiert werden, jeder Mensch komme aufgrund eigener Klugheitserwägungen früher oder später zu dem Schluß, es sei wohl das beste, sein Handlungspotential ein wenig zu vergrößern. Vielmehr muß sie als Annahme über eine genetisch und kulturell von Generation zu Generation weitergegebene Grundverhaltensweise verstanden werden, die sich im Wettbewerb mit anderen Verhaltensweisen durchgesetzt hat. Im Anschluß an seine These vom Grundmotiv des Menschen gibt Hobbes seine bedauerlicherweise wenig bekannte Erklärung dafür, *warum* Menschen ständig nach einer Vergrößerung ihres Handlungspotentials streben.

„[T]he cause of this, is not always that a man hopes for a more intensive delight, than he has already attained to; or that he cannot be content with a moderate power; but because he cannot assure the power and means to live well, which he hath present, without the acquisition of more. And from hence it is, that kings, whose power is greatest, turn their endeavors to the assuring it at home by laws, or abroad by wars: and when that is done, there succeedeth a new desire; in some, of fame from new conquest; in others, of ease and sensual pleasure, in others, of admiration, or being flattered for excellence in some art, or other ability of the mind.“ (Hobbes 1651/1960: 64, meine Hervorhebung)

Der Grund für das stetige Streben des Menschen nach der Vergrößerung seines Handlungspotentials sei also keineswegs eine menschliche Tendenz zu mangelnder Bescheidenheit. Die Antwort ist viel näherliegend. Hobbes meint, es sei die stetige und niemals vollständig überwindbare Ungewißheit der Zukunft, die Ungewißheit darüber, ob das bereits bestehende Handlungspotential für die Bewahrung des Erreichten sowie die Bewältigung zukünftiger Aufgaben ausreichend sei, die den Menschen zur stetigen Vergrößerung seines Handlungspotentials antreibe. Die Ungewißheit der Zukunft ist ein Grundtatbestand menschlicher Existenz. Trotz der Beschwörung zahlloser diesseitiger und vermeintlich jenseitiger Instanzen ist der

Mensch seinem Ziel, in die Zukunft sehen zu können, kaum nähergekommen. Auch der heute moderne Versuch, diesem Mangel mithilfe statistischer Methoden abzuhelfen, führt regelmäßig zu Enttäuschungen. Wenn die Zukunft nicht vorausgesehen werden kann, liegt das einzig naheliegende Verhalten des Menschen darin, allen Unwägbarkeiten soweit wie möglich vorzusorgen. Die Vergrößerung des Handlungspotentials ist die Grundstrategie zur Reduzierung von Ungewißheit – und somit zur Bewältigung der Zukunft.

Obgleich sowohl Hobbes als auch Weber dem Streben nach Macht eine prominente Rolle bei der Erklärung menschlichen Verhaltens zuschreiben, muß festgehalten werden, daß Webers Verständnis dessen, was unter Macht zu verstehen ist, sich von der Sichtweise Hobbes' erheblich unterscheidet – mit nicht unwesentlichen Implikationen. Wenn die Macht eines Menschen tatsächlich darin besteht, Gebrauch zu machen von „present means to obtain some future apparent good,“ wie Hobbes dies sieht, dann bildet das Konzept Webers nur einen Unterfall der breiter angelegten Hobbes-Konzeption: Natürlich vergrößert es auch das Handlungspotential eines Menschen, den eigenen Willen notfalls gegen die widerstrebenden Vorstellungen anderer durchsetzen zu können; dies ist für Hobbes jedoch nur ein Teilespekt, der dem Phänomen der Macht für sich betrachtet nicht gerecht wird. In der Hobbesschen Sicht kann Macht auch ohne jede Anwendung von Zwangsgewalt beträchtlich sein. Während die Weber-Konzeption auf dem Prinzip von „power over“-Beziehungen zwischen Menschen beruht (V. Ostrom 1997: 52), steht hinter der Sichtweise Hobbes' die Einsicht, daß ein erheblicher Teil allen Einflusses nicht auf Zwangsgewalt, sondern auf der Fähigkeit beruht, andere vom eigenen Willen *überzeugen* zu können, oder im besten Fall sogar ihre Hilfe und Kooperation zu erreichen. Diese Sicht steht in Übereinstimmung mit der zentralen These von Kaletsch (1998: 76), das Gesamtvermögen eines Menschen hänge entscheidend von der Größe seines „sozialen Beziehungsvermögens“ ab. Gemeint ist damit die Fähigkeit, durch den Aufbau von Vertrauensbeziehungen zu anderen bei Bedarf auf deren Handlungspotential zurückgreifen zu können. Vincent Ostrom nennt diese Art menschlicher Beziehungen, die er insbesondere für demokratische Gesellschaften für konstitutiv hält, „*power with relationships*“ (V. Ostrom 1997: 275, Hervorhebung im Original). Wer in einem nicht-autokratischen System Macht ausüben will, muß die Fähigkeit besitzen, zu überzeugen. Dies gilt zumal, wenn die Machtausübung nicht aus einer mit formalen Anweisungsbefugnissen ausgestatteten Position erfolgt, sondern allein auf der Autorität der betreffenden Persönlichkeit beruht. Diese Perspektive paßt auch besser zu Webers eigener Betonung der Wichtigkeit von Charisma für sozialen Wandel. Macht durch Charisma bedeutet Gefolgschaft ohne Zwang.

Im folgenden werden wir die These Hobbes', der Mensch strebe als Schutzmaßnahme gegen Ungewißheit lebenslang nach der Vergrößerung von „present means, to obtain some future apparent good,“ in eine Handlungstheorie überführen, die in ökonomischen Kategorien formuliert ist. Die vermögenstheoretische Perspektive stellt das benötigte Instrumentarium zur Verfügung. Es wird sich zeigen, daß der

gegenüber der Volkswirtschaftslehre bisweilen geäußerte Vorwurf, sie könne das Phänomen der Macht in ihrem Theoriegebäude nicht erfassen, offenbar ungerechtfertigt ist.

*b) Die Sonderrolle des Humanvermögens
im unternehmerischen Prozeß*

Bei der Klärung des spezifischen Handlungspotentials Sozialer Unternehmer rückt das unternehmerische Humanvermögen und seine Bedeutung für Entscheidungen unter Ungewißheit in den Mittelpunkt der Betrachtung. Es geht um die Beantwortung der Frage, welche Kombination von Handlungsvermögenspositionen für unternehmerische Entscheidungen essentiell ist. Das Vermögen, die Aktiva eines Individuums oder einer Volkswirtschaft sind jene Potentiale oder Fonds, aus denen diese Wirtschaftseinheiten ihr Einkommen beziehen. In *An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations* sucht Smith (1776/1981) nach den Fonds, den Quellen, aus denen die Produktion von Gütern – und somit die Herausbildung von Wohlstand – gespeist wird. Smith weist bereits darauf hin, es bedürfe sowohl eines Bestandes an erwerbsfähiger Bevölkerung (Humanvermögen) als auch eines dazu komplementären Produktivvermögens. Der Aufbau und die Bewahrung von disponiblem Vermögen und Handlungsvermögen seien die eigentlichen wohlfahrtsbestimmenden Kräften der Gesellschaft (dazu Krüsselberg 1980a: 14 – 15, 1983a: 74 – 75).

Der Begriff des Vermögens geht auf die Sprache der Bilanz zurück. Die Bilanz ist der Ort der Unterscheidung von Vermögensbeständen und Kapitalbeständen. Dort sind sowohl die Vermögensteile, über die eine Wirtschaftseinheit verfügt (Aktiva) dargestellt, als auch die Finanzierungsmittel (Passiva), die den Aufbau der Aktiva ermöglichten (vgl. Krüsselberg 1988b: 301). Die Passiva, auch als Kapital bezeichnet, sind somit nicht mehr als ein bilanztechnischer „Erinnerungsposten“ für die zur Finanzierung der Aktiva benötigten Mittel.⁷ (Preiser 1970: 106, Hervorhebung im Original) Die Aktiva bilden das Vermögen (Handlungspotential) der Unternehmung. Folglich ist Vermögen etwas anderes als Kapital, obwohl – gerade im englischsprachigen Raum – nicht immer eine saubere Unterscheidung zwischen den beiden Kategorien getroffen wird.⁸

„Vermögen aufzubauen heißt: aufgrund von Annahmen über zukünftige Nutzungs- und Erwerbschancen zu *investieren*, heute auf möglichen Konsum zu ver-

⁷ „Es war konkretes Geld [...] ; jetzt steht in der Bilanz nur die Erinnerung daran, die zugleich eine Mahnung zu Sorgfalt und genauer Rechnung darstellt [...] Das Geld also ist weg, aber dafür sind Produktivgüter da. Sie bilden das *Vermögen* der Unternehmung.“ (Preiser 1970: 106).

⁸ So wird etwa der Begriff „human capital“ regelmäßig verwendet, wenn es darum geht, das Handlungsvermögen von Menschen, nicht etwa das zu seinem Aufbau einzusetzende Kapital, zu analysieren. Wir werden im folgenden – in logischer Konsistenz mit dem Bilanzschema – den Begriff *Humanvermögen* verwenden.

zichten, um morgen die Aufgaben lösen zu können, die zur Sicherung der Existenz oder zur Erzielung eines bestimmten Wohlfahrtsniveaus zu bewältigen sind.“ (Krüsselberg 1988b: 306, Hervorhebung im Original) Dabei ist es nicht unbedingt notwendig, daß der einkommensstiftende Fond, das Vermögen, sich im *Eigentum* des Nutznießers befindet. Eigentum und Vermögen bezeichnen zwei unterschiedliche Tatbestände.⁹ Renten aus Vermögen können genauso durch bloße Verfügungsgewalt ohne Eigentumsrecht entstehen; sie können sowohl von materieller als auch immaterieller Natur sein (vgl. Opitz 1980: 60, 64–66, Krüsselberg 1988b: 306). Verfügungsrrechte bilden das Bindeglied zwischen Eigentum und Vermögen und haben als Institution entscheidenden Anteil an einer möglichst nutzenstiftenden Verwendung des Gesamtvermögens einer Volkswirtschaft, denn keineswegs ist der Eigentümer einer Sache auch notwendigerweise mit dem höchsten Fähigkeitspotential zu ihrer Bewirtschaftung ausgestattet. Hier springt die Institution des Verfügungsrechts als Bindeglied ein.

Bei Vermögen handelt es sich um eine *Bestandsgröße*, während der Begriff des Einkommens eine *Stromgröße* beschreibt. Der Ursprung des Einkommens – im Sinne einer Rente – liegt immer in der Nutzung eines Vermögensbestandes.¹⁰ Die individuellen Lebenschancen werden nicht von den Einkommensbeständen, sondern von Vermögensbeständen einschließlich des Humanvermögens bestimmt (vgl. Krüsselberg 1993: 1220). Deshalb stellt nur die Vermögensverteilung, nicht die Einkommensverteilung einen aussagefähigen Wohlstandsindikator dar.

Die Bewertung von Vermögen ist nicht der Preisbildung von Gütern auf Märkten analog. Entscheidend ist die individuelle Bewertung der in den Verfügungsbereich einzelner Entscheidungsträger fallenden Vermögensbestände, in welche die subjektive Einschätzung der Zukunft mit all ihren Unwägbarkeiten eingeht (vgl. Krüsselberg 1988b: 302). „[T]he action component of Vermögen means ‚to be able to use those assets in one's own discretion, to have the power to employ them according to specific future purposes‘.“ (Krüsselberg 1987a: 18) Der Wert des Bestandes an Vermögen wird durch die autonomen unternehmerischen Entscheidungen über die Verwendung des Vermögens beeinflußt. Erst durch den „individuellen Willen als ‚Focus der Persönlichkeit‘, über konkrete persönliche Einsatzentscheidungen“ (Krüsselberg 1987b: 188) wird Vermögen zum individuell verfügbaren Wert. Hinsichtlich des Willens und der Fähigkeit, Vermögensbestände durch richtige Bewertung – im Sinne der unternehmerischen Einschätzung ihres zukunftsbezogenen Potentials – zu vermehren und zu bewahren, bestehen zwischen Menschen erhebliche

⁹ „It is a distinction between Capital and Capitalization, between things and assets, between things owned and the powers of acquisition residing in the ownership of things, between use-value and exchange-value, between *Eigentum* and *Vermögen*“, wie Commons (1924: 165) anmerkt, der als einziger englischsprachiger Sozialwissenschaftler mit dem in diesem Falle treffenderen deutschen Begriffsinstrumentarium arbeitet.

¹⁰ Einkommen entsteht entweder gleichsam als Zufluß aus der produktiven Verwendung von Vermögen oder aus dem Verzehr von Vermögensbeständen, die danach folglich als Einkommensquelle nicht mehr zur Verfügung stehen (vgl. Krüsselberg 1987a: 17).

individuelle Unterschiede. Jede wirtschaftliche Handlungseinheit ist durch eine andersartige Bündelung ihrer Aktiva gekennzeichnet. Diese selbstverständlich erscheinende Grundeinsicht wird bekanntlich nicht in allen Bereichen der Volkswirtschaftslehre geteilt. So geht zum Beispiel die Neoklassik von homogenen Akteuren aus. Das Humanvermögen aber muß als Schlüsselkategorie in den Mittelpunkt der Analyse von Innovationsprozessen rücken.

Schumpeter wies auf die relative Knappheit unternehmerischen Handlungspotentials in der Gesellschaft hin. Weber sah einen engen Zusammenhang zwischen der Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Unternehmertum und bestimmten ethischen Werthaltungen in der familiären Umgebung des Unternehmers. Die Familie ist „jene Handlungseinheit, in der Vermögen aller Art ursprünglich akkumuliert wird“ (Krüsselberg 1987b: 187). Dies ist der „harte Kern“ des Forschungsprogrammes über Humanvermögen: die Idee, Menschen investierten in sich selbst und andere in der Absicht, das akkumulierte Vermögen möge später zu monetären und nicht-monetären Erträgen führen (Krüsselberg 1977: 242). Die bei Weber beschriebene Mentalität des Aufbaus, der Bewahrung und Weitergabe von Vermögensbeständen basiert auf einem ganz bestimmten Wertesystem und ist beileibe keine Selbstverständlichkeit. Nach McClelland (1961) ist es eine hohe Bewertung von Selbstständigkeit und Leistung, die – wenn auch nicht notwendigerweise – religiösen Ursprungs sein kann, von der die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Unternehmertum in einem Land abhängt. Die in einer solchen Gesellschaft herrschende Grundatmosphäre vermittelt dem Pionier das dringend benötigte Selbstvertrauen (vgl. Casson 1987: 152; Casson 1995: 229). Auch ethische Werte, kultureller wie individueller Art, sind „Können“ und „Fähigkeit“! Wo das Wertesystem weitgehend auf konformistische Anpassung eingestellt ist oder der Wert der Sicherheit über alles andere gestellt wird, gibt es kein Unternehmertum. Zum unternehmerischen Humanvermögen einer Gesellschaft gehört neben der Begabung der Innovatoren auch das Wertesystem derer, die nicht innovieren: Während einige Gesellschaften unternehmerische Individualität besonders honorieren, macht sich der Unternehmer in anderen Gesellschaften bereits durch seine bloße Existenz suspekt.

Menschen brauchen Ordnungen, um sich in ihrer Umgebung orientieren zu können. Ordnungen dienen der Verringerung von Ungewißheit. Sie sind Teil des individuellen und gesellschaftlichen Vermögensbestandes. Das Wertesystem bildet als Zuordnungs- und Beurteilungsmaßstab für Realität die Basis der *inneren Ordnung* von Individuen. Von ihrer Rolle bei unternehmerischen Entscheidungsprozessen war soeben die Rede. Menschen bedürfen zu ihrer Entlastung jedoch auch einer *äußeren Ordnung* in Form der sie umgebenden institutionellen Rahmenbedingungen, die ihnen Anhaltspunkte für eine angemessene Verhaltensweise geben. Das Handlungspotential von Menschen steht in engster Wechselbeziehung mit den institutionellen Rahmenbedingungen. Ein freiheitlicher, polyzentrischer Rahmen schafft erst die Möglichkeiten zur Entfaltung des unternehmerischen Handlungspotentials. Umgekehrt wird unternehmerisches Handlungsvermögen durch eine monozentrische Autoritätsstruktur wie der Zentralverwaltungswirtschaft „entwertet.“

Dies gilt in zweifacher Hinsicht: Erstens wird bestehendem Handlungspotential keine Entfaltungsmöglichkeit gegeben. Zweitens aber nehmen die institutionellen Rahmenbedingungen langfristig erheblichen Einfluß auf Wahrnehmung und Mentalität der Menschen. Der Mensch schafft seine Institutionen und wird selbst von ihnen geschaffen. Wer in einer Umwelt aufwächst, die Unternehmertum und private Initiative in Wirtschaft und Politik nicht honoriert, bildet die entsprechenden Fähigkeiten erst gar nicht aus. Gerade das letztgenannte Argument wird in der politischen Diskussion bisweilen unterschätzt, denn bedauerlicherweise hat das niedergehaltene und somit für immer unsichtbare unternehmerische Handlungspotential als Argument nicht die ihm gebührende Schlagkraft.

Soziale Unternehmer beeinflussen den Handlungsrahmen auf unterschiedlichen Ebenen in ihrem Sinne, um ihr Handlungspotential zu erhöhen: Humanvermögen entsteht durch institutionelle Freiheitsrechte. Ein Sklave hat kein Verfügungsrecht über sich; die Rente aus seinen Potentialen fließt anderen zu. Das Humanvermögen des Menschen ist nicht von den ihn umgebenden institutionellen Arrangements zu trennen. Das Recht, nach eigenem Ermessen über sein Humanvermögen entscheiden zu können, wird zum wichtigsten Individualrecht. Eine äußere Ordnung, die sozial-unternehmerisches Handlungspotential positiv bewertet, gewährt den Menschen solche Freiheitsrechte und räumt ihnen darüber hinaus die Möglichkeit ein, auf das Institutionensystem einzuwirken.

Im vorangegangenen Kapitel argumentierten wir für die These, die Initiatoren kollektiven Handelns zeichneten sich durch einen ganz bestimmten Umgang mit Ungewißheit aus. Der besondere Charakter des Neuerers zeigt sich auch in seiner unternehmerischen Verhaltensweise, wenn der institutionelle Rahmen nicht mit dem von ihm vertretenen Wertesystem übereinstimmt. Eine erste denkbare Strategie für den Umgang mit diesem Tatbestand bestünde darin, die Erfahrung dergestalt umzudeuten, daß sie mit dem eigenen Wertesystem harmoniert. Man könnte die Welt einfach so sehen, wie man sie gerne hätte. Eine zweite Möglichkeit bestünde darin, sein Wertesystem opportunistisch an die Umgebung anzupassen. Schumpeter beschreibt den Typus des opportunistischen Anpassers als das Gegenstück zum Unternehmer. Der Anpasser glaubt, die äußeren Umstände „hätten schon ihre Berechtigung“ und macht sich daran, sein Wertesystem zu modifizieren. Der Soziale Unternehmer hingegen zeichnet sich durch eine recht stabile innere Ordnung, ein widerstandsfähiges Bild vom erwünschten Zustand seiner Umgebung aus und läßt dieses nicht ohne weiteres vom Konformitätsdruck der Umgebung deformieren. Die im Verlauf der vorliegenden Untersuchung sichtbar gewordenen Verhaltensmuster deuten somit auf die Präferenz für eine dritte Strategie hin, um seine innere mit der äußeren Ordnung in Einklang zu bringen: Der Soziale Unternehmer *wirkt aktiv auf seine Umwelt ein und formt sie nach seinem Leitbild*. Er paßt die Umgebung an sich an und nicht umgekehrt.¹¹

¹¹ Im Zusammenhang mit der Diskussion des politischen Innovators bei Hayek fand bereits der Tatbestand Erwähnung, daß dies nicht für alle Lebensbereiche eines unternehmeri-

Um auf die institutionellen Rahmenbedingungen einwirken zu können, muß sich ein Sozialer Unternehmer in eine Position bringen, von der aus die angestrebte Einflußnahme möglich wird. Der *Status* eines Menschen ist definiert durch die in seiner Verfügungsgewalt stehenden Vermögensbestände, vor allem sein Arbeitsvermögen, Erwerbsvermögen und Vitalvermögen. „Status differences may in social processes crystallize into some kind of property, called human capital, and the rents drawn out of it will under certain circumstances turn into secure incomes.“ (Krüsselberg 1987a: 8) Dazu zählen sowohl materielle wie auch immaterielle Einkommensströme. „Nach innen gewendet heißt sinnhafte Existenz die Entdeckung der eigenen personalen Identität“ – derer sich der Soziale Unternehmer in sehr hohem Maße bewußt ist – „nach außen gewendet heißt sie soziale Geltung“. (Krüsselberg 1989a: 119) Der Soziale Unternehmer strebt nach einer Erhöhung seines gesellschaftlichen Status um den seiner inneren Ordnung entnommenen Sinn in reale Tatbestände umsetzen zu können. Die bei Krüsselberg beschriebene „Status-Rationalität“ steht offenbar in enger Verwandtschaft zu dem von Weber, Hobbes und V. Ostrom postulierten Machtstreben. Auch Olson sieht die Bedeutung dieses Faktors für kollektives Handeln, wenn er hervorhebt, „social status and social acceptance are individual, non-collective goods“ – und somit ein starker Handlungsanreiz in der Gesellschaft (Olson 1965 / 1971: 61). Was ist Machtstreben anderes als ein Streben nach Status und Vermögen?¹² Der Soziale Unternehmer strebt nach einer Reduzierung von Ungewißheit; „Vermögenspositionen aufzubauen und in ihrem Bestand zu bewahren ist die fundamentale Strategie der Bewältigung von Ungewißheit.“ (Krüsselberg 1997a: 186, Hervorhebung im Original)

c) Moral, Emotion und soziales Beziehungsvermögen

Status zeigt die relative Position eines Menschen in der Gesellschaft an. Er beruht auf der Beziehung zwischen Menschen. Eine sehr fruchtbare Ausformulierung der Bedeutung der menschlichen Fähigkeit, mit anderen Menschen in wechselseitig vorteilhafte Beziehungen einzutreten, findet sich bei Kaletsch (1998; dazu Kuhnert 1999: 274 – 276). Im Rahmen des bisher Gesagten schließt die Position von Kaletsch am ehesten an die Auffassung Vincent Ostroms an, der Macht wie erläutert als „power with“-Beziehung interpretiert. Kaletsch vertritt die

schen Menschen gelten kann, da die zur Einflußnahme notwendige gesellschaftliche Anerkennung immer mit einer äußerlich konformen Haltung in den meisten anderen Lebensbereichen erkauft werden muß. Auch der Soziale Unternehmer kennt Anzug und Krawatte.

¹² The word [power] itself, its Greek equivalent *dynamis*, like the Latin *potentia* with its various modern derivatives or the German *Macht* (which derives from *mögen* and *möglich*, not from *machen*), indicates its potential character. Power is always, as we would say, a power potential and not an unchangeable, measurable, and reliable entity like force or strength.“ (Arendt 1958: 200, Hervorhebungen im Original).

These, der Mensch verfolge neben der Vergrößerung seines materiellen Vermögens und seines Humanvermögens vor allem das Motiv der Vergrößerung seines sozialen Beziehungsvermögens. Was ist unter sozialem Beziehungsvermögen zu verstehen? Kaletsch faßt darunter jene Aktiva anderer Menschen, auf die sich infolge des Aufbaus von Vertrauensbeziehungen zurückgreifen ließe. Der Aufbau von Vertrauensbeziehungen eröffne im Bedarfsfall den Zugriff auf nahezu das gesamte Handlungspotential nahestehender Mitmenschen. Somit komme es durch Vertrauensbeziehungen nicht nur zu einer marginalen Verbesserung der verfügbaren Aktiva, sondern zu deren Multiplikation. In dieser Perspektive wird der Aufbau von Vermögen aus sozialen Beziehungen zur Schlüsselstrategie bei der Reduzierung von Ungewißheit, denn keine andere Verhaltensweise eröffnet vergleichbare Zuwächse an verfügbarem Handlungsvermögen. Der aus dieser Art von Vermögen resultierende Einfluß oder Status resultiert aus „power with“-Beziehungen. Nur durch Überzeugungskraft, ohne jeden Zwang, wird diese Art von Vermögen geschaffen.

Vor diesem Hintergrund wirft Kaletsch die Frage nach den Bestimmungsgründen erfolgreicher sozialer Interaktion auf, die schließlich zum Aufbau sozialer Aktiva führt. Er argumentiert, nur durch ein vielschichtiges Emotionsvermögen und die Internalisierung moralischer Verhaltensregeln sei es möglich, in sozialen Situationen spontan angemessen zu reagieren. Damit gelangt Kaletsch zu einem Bild des menschlichen Handelns, das dem Phänomen menschlicher Individualität gerecht wird, ohne auf Ad-hoc-Annahmen über vermeintlich irrationales Verhalten zurückgreifen zu müssen. Moral und Emotion seien schließlich aus einem jahrtausendelangen kulturellen Lernprozeß hervorgegangen, der ein wesentlich rationales Verhalten ermögliche, als es jemals durch die bloßen Klugheitserwägungen eines Einzelnen geleistet werden könne. Kaletsch stellt sich hier bewußt gegen die angebliche Überlegenheit berechnend-strategischen Verhaltens bei sozialer Interaktion, wie es in einigen Varianten der Spieltheorie gelehrt wird.

Die These von der individuellen Vorteilhaftigkeit moralischen Handelns ergänzt Kaletsch durch eine modifizierte Sichtweise des Darwinismus. Bereits in Darwins Theorie der Evolution gesellschaftlicher Institutionen finde sich die Auffassung, moralisch handelnde Gruppen wiesen gegenüber anderen Gruppen eine deutlich höhere Überlebenswahrscheinlichkeit auf. Gerade innerhalb langfristig angelegter Kleingruppen wie der Familie führe moralisches Verhalten durch die Vergrößerung des Handlungspotentials anderer indirekt zur Vergrößerung des eigenen Handlungspotentials, steht einem das Handlungsvermögen der engsten Vertrauten doch beinahe wie das eigene Handlungsvermögen zur Verfügung. Es ist nach Kaletsch deshalb unzutreffend, in moralischem Verhalten grundsätzlich einen Verlust an Eignung zu sehen. Auch werde es der Denkrichtung des Darwinismus offenbar nicht gerecht, sie – wie es häufig geschehe – mit der Forderung nach rücksichtlosem Verhalten zu assoziieren.

Wirtschaftliche Entwicklung wird gemäß Kaletsch erst durch das besondere Handlungspotential des Unternehmers möglich: Gegenüber seinen Unterstützern

und Kooperationspartnern sei das Verhalten des Innovators zwar hochgradig moralisch, verlässlich und vor allem regelkonform, doch müsse der Unternehmer auch über die seltene Fähigkeit verfügen, eingefahrene Verhaltensweisen mental zu überwinden und mit dem damit einhergehenden sozialen Gegendruck fertigzuwerden. Die Vereinigung absoluter Regeltreue nach innen und die rücksichtslose Überwindung bestimmter tradierten Verhaltensweisen nach außen in der Person des Unternehmers seien die Grundlage zum Verständnis sozialen Wandels. Erst durch die Heterogenität menschlicher Eigenschaften und Vermögenspotentiale würden gesellschaftliche Entwicklungsprozesse begreifbar. Die Wirtschaftswissenschaft bedürfe folglich eines Menschenbildes, in dem die Rolle spezifischer Vermögenspotentiale, vor allem aber das emotionale und moralische Vermögen, einen festen Platz haben. Emotion sei alles andere als ein Störfaktor, der von erfolgreichem gesellschaftlichen Handeln abhalte.

VII. Resümee: Gesellschaftliche Innovation als unternehmerischer Prozeß

Die Untersuchung hatte zum Ziel, einen konstruktiven Beitrag zur Theorie des kollektiven Handelns zu leisten. Nicht allein das Aufzeigen der Mängel bestehender Theoriekonzepte ist der Inhalt dieser Arbeit. Vielmehr war es unser Anliegen, der Theorie des kollektiven Handelns mithilfe der evolutionären Institutionenökonomik eine neue theoretische Fundierung zu geben.

Die Bereitstellung institutioneller Arrangements interpretierten wir als Kollektivgutproblem und argumentierten für ein dynamisches Bild der Entstehung kollektiver Handlungen zur Schaffung von Institutionen. Kollektives Handeln ist ein endogener Prozeß: Menschen sind in der Lage, vermeintliche Kollektivgutdilemmata von innen heraus aufzubrechen. Im Prozeß der Institutionenentstehung nehmen die Menschen unterschiedliche Rollen wahr. Die Figur des Sozialen Unternehmers bringt mit ihrem spezifischen Humanvermögen jenes kreative Element in Kollektivgutsituationen ein, das den Beteiligten Wege zu verbesserten Verhaltensmustern aufzeigt und die Logik von Situationen durchbrechen kann. Über die Einbeziehung gesellschaftspolitischer Leitbilder für die Koordination kollektiven Handelns gelangten wir zu einer dynamischen Politischen Ökonomik.

Die Idee zur Entwicklung einer dynamischen Theorie der kollektiven Institutionenschaffung nahm ihren Ausgang in der Unzulänglichkeit der neoklassischen Theorie des kollektiven Handelns. Dort wird die Figur des Organisators von Kollektivgütern ohne theoretische Basis – ad hoc – zur Erklärungsgrundlage gemacht. Wir machten uns auf die Suche nach Alternativen. Unser eigener Ansatz sollte handlungsbezogen sein, dem existentiellen Tatbestand der Ungewißheit zukunftsgerichteter Entscheidungen gerecht werden, und ein realistisches Bild der sozialen Interaktion von Menschen in ihrer Individualität vermitteln. Bei der Suche nach einer theoretischen Fundierung der endogenen Kraft hinter sozialen Veränderungsprozessen fanden wir in Schumpeters *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* reichliches Material. Bei Schumpeter ist es die Figur des Unternehmers, die wirtschaftliche Entwicklungen anstößt und ihnen ihren Stempel aufdrückt. Wir wendeten seine Argumente primär auf den Bereich der Politik an, stießen dabei aber wiederholt auf Spuren, die auf ein ganz ähnliches Muster des Innovationsprozesses auf dem Gebiet der Kunst, der Wissenschaft und vieler anderer Gesellschaftsbereiche hinweisen.

Wir hofften zunächst, bei unserem Unterfangen, eine dynamische Theorie des kollektiven Handelns zu entwickeln, auf der Vorarbeit jener Autoren aufzubauen zu

können, die sich schon früher mit der Entwicklung einer Unternehmerfigur in der Politik befaßt hatten. Bereits seit den sechziger Jahren gibt es die Figur des „Politischen Unternehmers“. Das Ergebnis war allerdings ernüchternd. Entweder trat der Politische Unternehmer im Gewande eines neoklassischen Nutzen- oder Stimmenmaximierers auf, der innerhalb eines statischen Datenrahmens vorgegebene Ziele verfolgt, oder die Figur entbehrte als *deus ex machina* jeder theoretischen Fundierung. Eine Unternehmerfigur der Politik mußte folglich von Grund auf neu entwickelt werden. An die Stelle der neoklassischen Erklärung politischen Geschehens sollte eine Erklärung in der Tradition der evolutionären Ökonomik treten.

Wir standen nunmehr vor der Herausforderung, jene Handlungselemente aus der evolutionären Unternehmertheorie herauszuarbeiten, die der Wirtschaftsunternehmer mit der von uns in den Mittelpunkt gerückten Figur des Sozialen Unternehmers gemein hatte. Auf solchen Gemeinsamkeiten mußte eine mögliche Übertragung der Schumpeterschen Grundgedanken auf eine Theorie institutioneller Evolution fußen. Nur so konnte die entstehende Figur des Sozialen Unternehmers auf ein solides theoretisches Fundament gestellt werden. Wir stießen bei unserer Analyse auf die folgenden Gemeinsamkeiten der Innovatoren in Wirtschaft und Politik, deren Implikationen wir schrittweise genauer untersuchten. Es sind dies:

1. Das Entscheiden unter Ungewißheit
2. Die Verwirklichung von Visionen und Leitbildern
3. Die Führerschaft und Koordination der an der Schaffung eines Kollektivgutes beteiligten Menschen
4. Die Entdeckung und Beeinflussung von Präferenzen
5. Eine intrinsische, nicht-hedonistische Motivation

Wir zeigten das Potential dieser Thesen für das Verständnis zielgerichteten institutionellen Wandels auf. Das zugrundeliegende Menschenbild unterstellt, daß soziale Akteure in der Lage sind, ihre Geschichte in gewissem Umfang selbst zu formen. Schumpeters Unterscheidung zwischen dem Verhaltenstypus des *Wirtes schlechtweg* und des *Unternehmers* vertiefte unser Verständnis der unterschiedlichen Befähigung sozialer Gruppen, sich mit Kollektivgütern zu versorgen. Wir assozierten das reaktiv-anpassende Verhalten des „*Wirtes schlechtweg*“ mit den in sozialen Dilemmata gefangenen Akteuren der neoklassischen Theorie des kollektiven Handelns. Den Ausweg aus Dilemmata des kollektiven Handelns mußte somit die Unternehmerfigur weisen, die der statischen Destruktivität der Situation durch eine Handlungsweise entkommen kann, die jenseits des bloßen Reagierens auf äußere Anreize liegt. So wie der Innovator der Wirtschaft bei Schumpeter den gegenwärtigen Stand der Technik, der Preise oder die vorherrschende Betriebsformationsform nicht als „gegeben“ hinnimmt, sondern zum Gegenstand kreativer Veränderung macht, so nimmt der Soziale Unternehmer seine gesellschaftliche Umge-

bung als Objekt potentieller Verbesserungen wahr. Er gestaltet, anstatt sich anzupassen und den alten Gang der Dinge fortzusetzen.

Die Erarbeitung einer handlungstheoretischen Perspektive für Prozesse des kollektiven Handelns führte uns zu einem differenzierten Bild der möglichen Formen, Vorgehensweisen und Ansatzpunkte der Kollektivgutbereitstellung. Wir stießen auf eine Vielzahl unterschiedlicher Grundstrategien und Handlungsebenen, zwischen denen ein Sozialer Unternehmer bei der Gestaltung von Institutionen wählen kann. Die kurzfristig einfachste Lösung des Kollektivgutproblems besteht darin, daß ein Sozialer Unternehmer dessen Bereitstellung alleine übernimmt und das Gut entgegen der Anreize des institutionellen Systems für alle Bedürftigen bereitstellt. Diesen Fall hatte auch Olson vor Augen, als er das Phänomen spontanen kollektiven Handelns in Kleingruppen konstatierte. Der institutionelle Rahmen des kollektiven Handelns bleibt bei dieser „kleinen“ Lösung jedoch unverändert. Das alte Regelsystem setzt noch die gleichen destruktiven Verhaltensanreize wie vorher – die Kollektivgutnutzer bleiben von der Aufopferung eines Alleinproduzenten des Kollektivgutes abhängig. Kann man dies als „Lösung“ des Kollektivgutproblems bezeichnen? Sicherlich nur in sehr kurzfristiger Perspektive. Erst durch die Schaffung eines geeigneten institutionellen Arrangements läßt sich das Kollektivgutproblem dauerhaft in den Griff bekommen. Nur so wird die betreffende Gruppe unabhängig vom ohnehin unzuverlässigen Auftreten alleinfinanzierender Kollektivgutproduzenten.

Ein institutionelles Arrangement zur dauerhaften Lösung eines Kollektivgutproblems hat selbst Kollektivgutcharakter. Wir bezeichneten das Kollektivgutproblem der Ausgangssituation als das primäre Kollektivgutproblem, die Organisation eines institutionellen Arrangements als sekundäres Kollektivgutproblem. Das Ansetzen am institutionellen Rahmen kann zum einen dem Ziel dienen, ein ganz bestimmtes Kollektivgutproblem zu lösen. Zum anderen kann der institutionelle Rahmen vom Sozialen Unternehmer dergestalt verändert werden, daß auf zukünftige, noch völlig unvorhergesehene Probleme des kollektiven Handelns vor Ort spontan mit politischer Privatinitiative reagiert werden kann. Dabei stehen dem Sozialen Unternehmer drei Aktionsebenen zur Verfügung: die *world of action*, in der direkt auf die physische Welt zur unmittelbaren Lösung des Kollektivgutproblems eingewirkt wird, die Ebene der kollektiven Regelfindung, in der die Regeln für das Handeln auf der ersten Ebene festgelegt werden, und die Ebene der Verfassung.

Es galt nunmehr, den Sozialen Unternehmer als Initiator institutionellen Wandels in einen größeren institutionentheoretischen Zusammenhang einzubinden. Erstens ging es um die Frage nach der Ordnung, die das Aufkommen Sozialen Unternehmertums begünstigt. Zweitens galt es, eine Prozeßtheorie des bewußten institutionellen Wandels zu erarbeiten. Es zeigte sich, daß eine Ordnung zur Förderung Sozialen Unternehmertums den Menschen dezentrale Entscheidungsspielräume zugesteht, damit sie ihre spezifischen Kenntnisse von Ort und Zeit zur Lösung kol-

lektiver Probleme einsetzen können. Soziales Unternehmertum entsteht aus dem Engagement für eine öffentliche Sache, die auch die eigene ist.

Den institutionellen Rahmen für Soziales Unternehmertum bezeichneten wir als polyzentrische Ordnung – eine Ordnung mit einer Vielzahl nebeneinander existierender Entscheidungszentren. In einer solchen Ordnung konkurrieren zahlreiche Verhaltensmuster zur Lösung von Problemen gesellschaftlicher Organisation. Es findet ein reger Informationsaustausch zwischen den Entscheidern statt und es entstehen starke Netzwerke auf freiwilliger Basis. Institutionell abgesicherte Freiräume zur Selbstorganisation führen durch spontane Vereinbarungen auf privater Basis zu sozialen Lösungen, die den Besonderheiten von Ort und Zeit entsprechen. Nur Institutionen, die mit dem kulturellen und genetischen Erbe der Betroffenen in Einklang stehen, und an deren Entstehung die Betroffenen sich beteiligen können, werden als legitime Verhaltensorientierung zur Bewältigung von Ungewißheit akzeptiert.

Hier stößt Soziales Unternehmertum an seine Grenzen: Was ist unter den gegebenen örtlichen Umständen tatsächlich machbar, wenn Tradition und natürliche Neigung einen erheblichen Teil des Verhaltens bereits festlegen? Nur eine dünne Schicht von Regeln unterliegt der willentlichen Beeinflussung durch den Menschen und selbst diese Schicht kann von einem Einzelnen allenfalls partiell erneuert werden: Nur wer den größten Teil der gesellschaftlichen Regeln akzeptiert, wird als Innovator ernstgenommen und findet Gehör. Ein Mindestmaß an Konformität erst schafft die nötige Anerkennung, um als Neuerer akzeptiert zu werden.

Polyzentrische Ordnungen lassen das Nebeneinander verschiedenartiger schöpferischer Bemühungen zu. Es kann zu einer Vielzahl gleichzeitiger sozial-unternehmerischer Vorstöße kommen. Die Frage lautete nun, in welcher kausaler Wechselbeziehung diese Vorstöße zueinander stehen. Finden sie weitgehend voneinander unabhängig statt? Sind sie interdependent? Bauen sie aufeinander auf? Gemäß Schumpeter wird der Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung maßgeblich vom scharenweisen Auftreten von Unternehmern in bestimmten geschichtlichen Perioden bestimmt. Dem Pionierunternehmer, der unter grösster Ungewißheit den Weg freigeräumt hat, folgen viele weitere, auch weniger zur Reduzierung von Ungewißheit Berufene. Eine ähnliche Interdependenz gibt es auch zwischen den Vorstößen Sozialer Unternehmer. Dies hat vornehmlich zwei Ursachen. Zum einen werden Soziale Unternehmer vom erfolgreichen Beispiel eines Vorgängers dazu ermuntert, auch ihre eigene institutionelle Umgebung nach ihrem Leitbild zu verändern. Das psychologische Moment des Glaubens an die Möglichkeit zum Erfolg hat eine stark aktivitätsfördernde Wirkung. Zusätzlich ist der Fall denkbar, in dem der Pionier institutionelle Schranken für kollektives Handeln aus dem Weg geräumt hat und nunmehr eine Schar bis dato nicht zum Zuge gekommener Sozialer Unternehmer die politische Bühne betritt. Das Ergebnis kann eine Atmosphäre des Aufbruchs sein, die durchaus mit derjenigen des wirtschaftlichen Aufschwungs vergleichbar ist.

Die Innovationsaktivitäten Sozialer Unternehmer stehen noch in einer weiteren Hinsicht miteinander in Wechselbeziehung: Wo die institutionelle Innovation eines Sozialen Unternehmers ein ohnehin von anderen herbeigewünschtes Ziel realisiert, macht sie deren eigene innovatorische Bemühungen teilweise überflüssig. Anders liegt der Fall jedoch, wenn die institutionelle Veränderung als mißliebig erlebt wird und sie durch eigene Reformen des institutionellen Rahmens möglichst schnell rückgängig gemacht werden soll. Nimmt man eine gewisse Heterogenität der Wertesysteme in der betrachteten polyzentrischen Ordnung an, dann wird es immer einige Fälle geben, in denen institutionelle Innovationen nur immerfort weitere institutionelle Innovationen in Gang setzen. Dieser Prozeß wird zusätzlich durch Lernprozesse und die menschliche Vorstellungskraft verstärkt: Das Lernen aus der Erfahrung mit dem alten Institutionensystem verändert die Vorstellung vom Erstrebenswerten. Die Kluft zwischen der Realität und dem Wunschkbild von der Gesellschaft wird durch innere Prozesse ständig erneuert und facht das Bedürfnis nach einer Modifikation der Institutionen immer wieder neu an. In die gleiche Richtung wirkt das menschliche Vorstellungsvermögen: Selbst wenn man von dem niemals zu realisierenden Zustand einer Übereinstimmung der Institutionen mit den Vorstellungen aller Beteiligten ausgeinge, wäre zu erwarten, daß der menschliche Geist alsbald das Bild einer neuen, noch besseren Welt kreieren und sich an dessen Realisierung machen würde. In der Sprache der Neoklassik käme dies einer ständigen „Verschiebung des institutionellen Gleichgewichtspunktes“ bereits vor dessen Realisierung gleich.

Die Argumentation für eine endogene Theorie des kollektiven Handelns führte aus unterschiedlichen Richtungen wiederholt auf das Phänomen des menschlichen Vorstellungsvermögens zurück. Die menschliche Fähigkeit, sich Realitäten vorzustellen, die noch nicht sind, ist die Grundvoraussetzung für jegliches Potential zur Gestaltung der Umwelt. Alles zukunftsgerichtete menschliche Handeln wird von bildhaft vorgestellten Ideen geleitet. Der Prozeß kollektiven Handelns auf freiwilliger Basis wird getragen von der Realisierung einer gemeinsamen Leitidee.

Individuen und Gesellschaften gehen auf unterschiedliche Weise mit der Gestaltbarkeit der Zukunft um. Nur dort, wo Wege gesehen, als gangbar erkannt und schließlich realisiert werden, kommt es zum Wandel von Institutionen. Gestaltungsmöglichkeiten sind nie „objektiv“ vorhanden. Es bedarf jener Figuren, die wir als Soziale Unternehmer bezeichnet haben, um die historische Chance zu erkennen, einen Weg zur Überwindung praktischer Hindernisse freizumachen, und mit den persönlichen Anfeindungen seitens der Verlierer des Wandels fertigzuwerden. Es sind Individuen, nicht gesichtslose „gesellschaftliche Kräfte,“ die institutionellen Wandel herbeiführen, der immer auch geschichtlicher Wandel ist.

Wo Menschen die Gestaltung ihrer Zukunft unternehmerisch in die Hand nehmen sollen, müssen bestimmte Humanvermögenspotentiale vorhanden sein. Dazu gehört die Fähigkeit, Wege und Alternativen zu sehen. Hinzukommen muß die persönliche Fähigkeit, vom vorgegebenen Weg der Tradition abzuweichen. Dies erfor-

dert einen Kraftüberschuß, der es erlaubt, trotz des allgegenwärtigen sozialen Konformitätsdrucks neue Wege zu gehen. Im Zusammenhang mit der Entstehung spontaner Ordnungen sprachen wir von der Fähigkeit, mit anderen auf gleicher Ebene in Beziehung zu treten und sie für ein gemeinsames koordiniertes Vorgehen zu gewinnen. Dies ist die Basis für das im Prozeß des kollektiven Handelns unverzichtbare Element der Führung. Polyzentrität allein bringt nicht automatisch spontane Ordnungen hervor. Freiheit bedarf unternehmerischer Handlungspotentiale. Der Prozeß endogenen institutionellen Wandels kann nicht ohne diese Potentiale gedacht werden.

Auch eine nicht-hedonistische Motivation gehört zum Fähigkeitspotential des Sozialen Unternehmers. Im Mittelpunkt unserer Motivationstheorie des Sozialen Unternehmers steht die These vom wertbasierten Machtstreben. Ein Sozialer Unternehmer will durch die Ausübung seines Einflusses auf institutionellen Wandel hinwirken. Unabhängig von den letzten Werten und Zielen hinter der geplanten Innovation bedarf es des Aufbaus einer sozialen Machtposition. Macht interpretierten wir nicht als Dominanz über andere, sondern als das einem Menschen zur Verfügung stehende Handlungspotential. In einer dem Prinzip der polyzentrischen Ordnung folgenden Gesellschaft muß der Aufbau eines solchen Handlungspotentials notwendigerweise auf der Fähigkeit beruhen, *freiwillig* Gefolgschaft zu finden. Wir bezeichneten die auf solchen Beziehungen fußende Macht als soziale „power with“-Beziehungen. Für den Aufbau von „power with“-Beziehungen benötigt ein Sozialer Unternehmer neben der Eigenschaft des Charisma vor allem das Potential zum Aufbau dauerhafter Vertrauensbeziehungen. Die in solchen Beziehungen vorhandene Möglichkeit, im Bedarfsfall auf das Handlungspotential anderer zurückgreifen zu können, wird zum wichtigsten Machtfaktor.

Wird das Machtstreben als Grundmotiv akzeptiert, so erscheint auch die Veränderung des institutionellen Rahmens zur allgemeinen Vergrößerung der Handlungsmöglichkeiten durch Soziale Unternehmer in einem neuen Licht: Regeländerungen, die dezentrale Entscheidungsspielräume vergrößern, führen zur Aufwertung unternehmerischer Humanvermögenspotentiale. Regeländerungen basieren auf Werten, Ideen und Leitbildern. Es gilt die Einsicht Walter Euckens (1952: 339):

„Menschen sind Träger der menschlichen Geschichte. Und das Handeln des Menschen ist entscheidend davon abhängig, was gedacht, gewollt und geglaubt wird.“

Literaturverzeichnis

- Albach, Horst* (1979): Die Wiederentdeckung des Unternehmers in der wirtschaftspolitischen Diskussion, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 135, S. 533 – 550.
- Albert, Hans* (1965): Modell-Platonismus, in: Topitsch, Ernst (Hrsg.): Logik der Sozialwissenschaften, Köln / Berlin, S. 406 – 434.
- (1967): Marktsoziologie und Entscheidungslogik: Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive, Neuwied.
 - (1977): Kritische Vernunft und menschliche Praxis, Stuttgart.
 - (1979): Zur Kritik der reinen Ökonomie: Die Neoklassik und die Methodenkontroverse, in: Laski, Kazimierz / Matzner, Egon / Nowotny, Ewald (Hrsg.): Beiträge zur Diskussion und Kritik der neoklassischen Ökonomie, Berlin / Heidelberg / New York, S. 11 – 28.
 - (1984a): Modell-Denken und historische Wirklichkeit: Zur Frage des logischen Charakters der theoretischen Ökonomie, in: Albert, Hans (Hrsg.): Ökonomisches Denken und soziale Ordnung, Tübingen, S. 39 – 61.
 - (1984b) (Hrsg.): Ökonomisches Denken und soziale Ordnung, Tübingen.
 - (1991): Traktat über kritische Vernunft, 5. Auflage, Tübingen.
- Arendt, Hannah* (1958): The Human Condition, Chicago.
- (1969): On Violence, New York.
- Arndt, Erich / Michalski, Wolfgang / Molitor, Bruno* (1975) (Hrsg.): Wirtschaft und Gesellschaft: Ordnung ohne Dogma, Tübingen.
- Baumol, William* (1968): Entrepreneurship in Economic Theory, in: American Economic Review (Papers and Proceedings), Nr. 58, S. 64 – 71.
- Biervert, Bernd / Held, Martin* (1989) (Hrsg.): Ethische Grundlagen der ökonomischen Theorie, Frankfurt / New York.
- Blaug, Mark* (1994): The Methodology of Economics, 2. Auflage, Cambridge.
- Bohnen, Alfred / Musgrave, Alan* (1991) (Hrsg.): Wege der Vernunft: Festschrift zum siebzigsten Geburtstag von Hans Albert, Tübingen.
- Borchert, Manfred / Fehl, Ulrich / Oberender, Peter* (1987) (Hrsg.): Markt und Wettbewerb, Bern / Stuttgart.
- Boulding, Kenneth* (1956): The Image, Ann Arbor.
- (1981): Evolutionary Economics, Beverly Hills / London.
- Brokaw, Howard P.* (1978) (Hrsg.): Wildlife and America. Contributions to an Understanding of American Wildlife and its Conservation, Washington.
- Buchanan, James M.* (1979): What Should Economists Do?, Indianapolis.
- Casson, Mark* (1987): Entrepreneur, in: Eatwell, John / Milgate, Murrey / Newman, Peter, The New Palgrave: A Dictionary of Economics, London / Basingstoke, S. 151 – 153.

- (1995): *Entrepreneurship and Business Culture: Studies in the Economics of Trust*, Bd. 1, Aldershot.
- Commons*, John Roberts (1924): *Legal Foundations of Capitalism*, New York.
- Downs*, Anthony (1957): *An Economic Theory of Democracy*, New York.
- Dürr*, Ernst (1987): Der Schumpetersche Unternehmer in der Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Borchert, Manfred / Fehl, Ulrich / Oberender, Peter (1987) (Hrsg.): *Markt und Wettbewerb*, Bern / Stuttgart, S. 245 – 263.
- Eisenstadt*, Shmuel Noah (1968): Introduction – Charisma and Institution Building: Max Weber and Modern Sociology, in: Weber, Max, *On Charisma and Institution Building: Selected Papers*, Chicago / London, S. IX-LVI.
- Enke*, Harald / *Köhler*, Walter / *Schulz*, Wilfried (1983) (Hrsg.): *Struktur und Dynamik der Wirtschaft: Beiträge zum 60. Geburtstag von Karl Brandt*, Freiburg im Breisgau.
- Eschenburg*, Rolf (1975): Politische Unternehmer und öffentliche Güter, in: Arndt, Erich / Mischalski, Wolfgang / Molitor, Bruno (Hrsg.): *Wirtschaft und Gesellschaft: Ordnung ohne Dogma*, Tübingen.
- Eucken*, Walter (1940): *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, Jena.
- (1952): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Bern / Tübingen.
- Ferber*, Christian / *Kaufmann*, Franz-Xaver (1977) (Hrsg.): *Soziologie und Sozialpolitik*, Köln / Opladen.
- Ferguson*, Adam (1767): *An Essay on the History of Civil Society*, London.
- Foldvary*, Fred E. (1996) (Hrsg.): *Beyond Neoclassical Economics*, Cheltenham / Brookfields.
- Freund*, Michael (1964): Artikel Politik, in: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, Bd. 8, Tübingen / Göttingen, S. 356 – 371.
- Frohlich*, Norman / *Hunt*, Thomas / *Oppenheimer*, Joe A. / *Wagner*, R. Harrison (1975): Individual Contributions for Collective Goods, in: *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 19, Nr. 2, S. 310 – 328.
- Frohlich*, Norman / *Oppenheimer*, Joe A. (1970): I get by with a little help from my friends, in: *World Politics*, Nr. 23, S. 104 – 120.
- (1978): *Modern Political Economy*, Englewood Cliffs, N.J.
- Frohlich*, Norman / *Oppenheimer*, Joe A. / *Young*, Oran (1971): Political Leadership and Collective Goods, Princeton.
- Frowen*, Stephen (1988) (Hrsg.): *Business, Time and Thought: Selected Papers of G. L. S. Shackle*, New York.
- (1990) (Hrsg.): *Unknowledge and Choice in Economics: Proceedings of a Conference in Honour of G. L. S. Shackle*, New York.
- Fusfeld*, Daniel R. (1977): *The Age of the Economist*, 3. Auflage, Glenview.
- Giersch*, Herbert (1984): The Age of Schumpeter, in: *The American Economic Review*, Vol. 74, Nr. 2, S. 103 – 109.
- Grass*, Rolf-Dieter / *Stützel*, Wolfgang (1983): *Volkswirtschaftslehre*, München.
- Grimm*, Dieter (1976) (Hrsg.): *Rechtswissenschaft und Nachbarwissenschaften*, Bd. 1, 2. Auflage, München.

- Hamilton, Alexander / Madison, James / Jay, John* (1788 / 1961): *The Federalist Papers*, Harmondsworth.
- Hardin, Garrett* (1968): *The Tragedy of the Commons*, in: *Science*, Vol. 162, S. 1243 – 1248.
- (1978): *Political Requirements for Preserving Our Common Heritage*, in: Brokaw, Howard P. (Hrsg.): *Wildlife and America. Contributions to an Understanding of American Wildlife and its Conservation*, Washington, S. 310 – 317.
- Hayek, Friedrich August von* (1945): *The Use of Knowledge in Society*, in: *American Economic Review*, Vol. XXXV, No. 4, S. 519 – 530.
- (1952): *The Counter-Revolution of Science*, Glencoe.
- (1960): *The Constitution of Liberty*, Chicago.
- (1969): *Freiburger Studien*, Tübingen.
- (1972): *Die Theorie komplexer Phänomene*, Tübingen.
- (1973): *Law, Legislation and Liberty*, Vol. I, Rules and Order, Chicago.
- (1979a): *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Bd. 3, München.
- (1979b): *Law, Legislation and Liberty*, Vol. III, The Political Order of a Free People, Chicago.
- (1979c): *Die drei Quellen der menschlichen Werte*, Tübingen.
- (1979d): *Die Anmaßung von Wissen, Rede aus Anlaß der Verleihung des Nobel-Gedächtnispreises in Wirtschaftswissenschaften*, gehalten am 11. Dezember 1974, in: *ORDO*, Bd. 30, S. 12 – 21.
- Hebert, Robert F. / Link, Albert N.* (1988): *The Entrepreneur*, New York / Westport / London.
- Heinemann, Klaus* (1987) (Hrsg.): *Soziologie wirtschaftlichen Handelns*, Opladen.
- Hirschman, Albert O.* (1970): *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations and States*, Cambridge, Mass.
- Hobbes, Thomas* (1651 / 1960): *Leviathan*, Oxford.
- Hume, David* (1739 / 1978): *A Treatise on Human Nature*, Oxford.
- Jöhr, Walter Adolf* (1979) (Hrsg.): *Einführung in die Wissenschaftstheorie für Nationalökonomien*, Bd. 1, St. Gallen.
- Jöhr, Walter Adolf / Steiner, Roberto* (1979): *Schätzungsurteil*, in: Jöhr, Walter Adolf (Hrsg.): *Einführung in die Wissenschaftstheorie für Nationalökonomien*, Bd. 1, St. Gallen, S. 209 – 223.
- Kaletsch, Stefan* (1998): *Menschenbild, Moral und wirtschaftliche Entwicklung*, Münster.
- Kaufmann, Franz-Xaver / Majone, Giandomenico / Ostrom, Vincent* (1986) (Hrsg.): *Guidance, Control and Evaluation in the Public Sector*, Berlin / New York.
- Keller, Berndt* (1988): *Olsons Logik des kollektiven Handelns: Entwicklung, Kritik und eine Alternative*, in: *Politische Vierteljahrsschrift*, 29. Jg. Nr. 3, S. 388 – 406.
- Keynes, John Maynard* (1936): *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, New York.
- Khalil, Elias L.* (1997): *Buridan's Ass, Risk, Uncertainty, and Self-Competition: A Theory of Entrepreneurship*, in: *Kyklos*, Vol. 50, No. 2, S. 147 – 163.
- Kirsch, Guy / Mackscheidt, Klaus* (1985): *Amtsinhaber, Staatsmann, Demagogue*, Göttingen.

- Kirzner, Israel M. (1986) (Hrsg.): Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding: Essays in Honor of Ludwig M. Lachmann on his Eightieth Birthday, New York.*
- Kiser, Larry L. / Ostrom, Elinor (1982): The Three Worlds of Action. A Metatheoretical Synthesis of Institutional Approaches, in: Ostrom, Elinor (Hrsg.): Strategies of Political Inquiry, Beverly Hills, S. 179 – 222.*
- Kloten, Norbert (1967): Utopie und Leitbild im wirtschaftspolitischen Denken, in: Kyklos, Vol. XX, Nr. 1, S. 331 – 354.*
- Knight, Frank H. (1921): Risk, Uncertainty and Profit, Boston.*
- Kregel, Jan A. (1990): Imagination, Exchange and Business Enterprise in Smith and Shackle, in: Frowen, Stephen (Hrsg.): Unknowledge and Choice in Economics. Proceedings of a Conference in Honour of G. L. S. Shackle, New York, S. 81 – 95.*
- Krüsselberg, Hans-Günter (1963): Ein Entwurf zur Entwicklung eines Verhaltensschemas der Investition (auf der Basis Shacklescher Konzeptionen), in: *Economia Internazionale*, Vol. XVI, Nr. 2, S. 231 – 278.*
- (1969): *Marktwirtschaft und ökonomische Theorie. Ein Beitrag zur Theorie der Wirtschaftspolitik*, Freiburg im Breisgau.
 - (1976): *Wirtschaftswissenschaft und Rechtswissenschaft*, in: Grimm, Dieter (Hrsg.): *Rechtswissenschaft und Nachbarwissenschaften*, Bd. 1, 2. Auflage, München, S. 168 – 192.
 - (1977): *Die vermögenstheoretische Tradition in der Theorie der Sozialpolitik: Ein Kooperationsfeld für Soziologie und Ökonomie*, in: Ferber, Christian / Kaufmann, Franz-Xaver (Hrsg.): *Soziologie und Sozialpolitik*, Opladen, S. 232 – 259.
 - (1980a): *Die vermögenstheoretische Tradition in der Ordnungstheorie*, in: Krüsselberg, Hans-Günter (Hrsg.): *Vermögen in ordnungstheoretischer und ordnungspolitischer Sicht*, Köln, S. 13 – 32.
 - (1980b) (Hrsg.): *Vermögen in ordnungstheoretischer und ordnungspolitischer Sicht*, Köln.
 - (1983a): *Property-Rights-Theorie und Wohlfahrtsökonomik*, in: Schüller, Alfred (Hrsg.): *Property Rights und ökonomische Theorie*, München, S. 45 – 77.
 - (1983b): *Paradigmawechsel in der Wettbewerbstheorie?*, in: Enke, Harald / Köhler, Walter / Schulz, Wilfried (Hrsg.): *Struktur und Dynamik der Wirtschaft: Beiträge zum 60. Geburtstag von Karl Brandt*, Freiburg im Breisgau, S. 75 – 97.
 - (1987a): *Is „Rationality of Status“ a Crucial Concept of Social Policy Analysis?*, Arbeitspapier, Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University, Bloomington, 5. Oktober.
 - (1987b): *Ökonomik der Familie*, in: Heinemann, Klaus (Hrsg.): *Soziologie wirtschaftlichen Handelns*, Opladen, S. 169 – 192.
 - (1988a): *Das handelnde Subjekt in der Wirtschafts- und Sozialwissenschaft*, in: Loccum Protokolle. Theologische Aspekte der Wirtschaftsethik IV, Loccum, S. 13 – 29.
 - (1988b): *Vermögenspolitik im Sozialen Rechtsstaat*, in: ORDO, Bd. 39, S. 301 – 313.
 - (1989a): *Ordnungstheorie – Zur Konstituierung und Begründung der Rahmenbedingungen*, in: Biervert, Bernd / Held, Martin (Hrsg.): *Ethische Grundlagen der ökonomischen Theorie*, Frankfurt / New York, S. 100 – 133.
 - (1989b): *Politische Ökonomik*, in: *Das Wirtschaftsstudium*, Nr. 2, S. 85 – 88.

- (1989c): Zur Interdependenz von Wirtschaftsordnung und Gesellschaftsordnung: Euckens Plädoyer für ein umfassendes Denken in Ordnungen, in: *ORDO*, Bd. 40, S. 223 – 241.
- (1993): Artikel Vermögen, Vermögenspolitik, in: *Lexikon der Wirtschaftsethik*, Freiburg / Basel / Wien, Sp. 1212 – 1221.
- (1997a): Humanvermögen in evolutionären Wettbewerbsprozessen, in: Krüsselberg, Hans-Günter, Ethik, Vermögen und Familie: Quellen des Wohlstands in einer menschenwürdigen Ordnung, Aufsätze von Hans-Günter Krüsselberg, Stuttgart, S. 169 – 204.
- (1997b): Die immanente Ethik des Vermögensbegriffs bei Adam Smith – Kooperationspotential einer freien und gerechten Gesellschaft, in: Krüsselberg, Hans-Günter, Ethik, Vermögen und Familie: Quellen des Wohlstands in einer menschenwürdigen Ordnung, Aufsätze von Hans-Günter Krüsselberg, Stuttgart, S. 45 – 68.
- (1997c): Ethik, Vermögen und Familie: Quellen des Wohlstands in einer menschenwürdigen Ordnung, Aufsätze von Hans-Günter Krüsselberg, Stuttgart.

Kuhnert, Stephan (1998): Private Initiative in Polycentric Orders, Arbeitspapier, Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University, Bloomington, 2. Mai.

- (1999): Rezension von Kaletsch, Stefan (1998): Menschenbild, Moral und wirtschaftliche Entwicklung, Münster, in: *Kyklos*, Vol. 52, Nr. 2, S. 274 – 276.

Lachmann, Ludwig M. (1990): G. L. S. Shackle's Place in the History of Subjectivist Thought, in: Frowen, Stephen (Hrsg.): *Unknowledge and Choice in Economics. Proceedings of a Conference in Honour of G. L. S. Shackle*, New York, S. 1 – 8.

Laski, Kazimierz / Matzner, Egon / Nowotny, Ewald (1979) (Hrsg.): Beiträge zur Diskussion und Kritik der neoklassischen Ökonomie, Berlin / Heidelberg / New York.

Lasswell, Harold D. / Kaplan, Abraham (1950): Power and Society: A Framework for Political Inquiry, New Haven / London.

Laver, Michael (1980): Political Solutions to the Collective Action Problem, in: Political Studies, Nr. 28, S. 195 – 209.

Lewis, Eugene (1980): Public Entrepreneurship: Toward a Theory of Bureaucratic Political Power, Bloomington / London.

Littlechild, Stephen (1990) (Hrsg.): Austrian Economics, Vol. III, Aldershot.

Machlup, Fritz (1951): Schumpeter's Economic Methodology, in: *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 33, Nr. 2, S. 145 – 151.

Maki, Uskali / Gustafsson, Bo / Knudsen, Christian (1993) (Hrsg.): Rationality, Institutions, and Economic Methodology, London / New York.

März, Eduard (1983): Joseph Alois Schumpeter – Forscher, Lehrer und Politiker, München.

McClelland, David C. (1961): The Achieving Society, Princeton / New York / London / Toronto.

Menger, Carl (1871 / 1981): Principles of Economics, New York.

Meyer, Willi (1979a): Die Methodologie des Kritischen Rationalismus, in: Raffée, Hans / Abel, Bodo (Hrsg.): *Wissenschaftstheoretische Grundfragen der Wirtschaftswissenschaften*, München, S. 28 – 43.

- (1979b): Falsifikationslehre und ökonomische Theorie: Anwendungsprobleme des Kritischen Rationalismus, in: Raffée, Hans / Abel, Bodo (Hrsg.): *Wissenschaftstheoretische Grundfragen der Wirtschaftswissenschaften*, München, S. 44 – 59.

- (1981): Bedürfnisse, Entscheidungen und ökonomische Erklärungen des Verhaltens, in: Tietz, Reinhard (Hrsg.): Wert- und Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften, Berlin, S. 131 – 168.
- (1982): The Research Programme of Economics and the Relevance of Psychology, in: British Journal of Social Psychology, Nr. 21, S. 81 – 91.
- (1986): Beyond Choice, in: Kirzner, Israel M. (Hrsg.): Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding. Essays in Honor of Ludwig M. Lachmann on his Eightieth Birthday, New York, S. 221 – 235.
- (1987): Eigentumsrechte und Güternutzung, in: Heinemann, Klaus (Hrsg.): Soziologie wirtschaftlichen Handelns, Opladen, S. 97 – 118.
- (1989): Geschichte und Nationalökonomie: Historische Einbettung und allgemeine Theorien, in: ORDO, Bd. 40, S. 31 – 54.
- (1991): Wirtschaftstheorie und Falsifikationismus, in: Bohnen, Alfred / Musgrave, Alan (Hrsg.): Wege der Vernunft. Festschrift zum siebzigsten Geburtstag von Hans Albert, Tübingen, S. 44 – 87.
- (1992): Wissenschaftstheoretische Probleme und Grundbegriffe, in: Schüller, Alfred / Krüsselberg, Hans-Günter (Hrsg.): Grundbegriffe zur Ordnungstheorie und Politischen Ökonomik. Arbeitsberichte zum Systemvergleich, Nr. 7, 3. überarbeitete Auflage, Marburg, S. 17 – 38.

Mintrom, Michael (1997): Policy Entrepreneurs and the Diffusion of Innovation, in: American Journal of Political Science, Vol. 41, Nr. 3, S. 738 – 770.

- (2000): Policy Entrepreneurs and School Choice, Washington, D.C.

Mitchell, William C. (1984a): Schumpeter and Public Choice, Part I: Precursor to Public Choice?, in: Public Choice, Nr. 42, S. 73 – 88.

- (1984b): Schumpeter and Public Choice, Part II: Democracy and the Demise of Capitalism – the Missing Chapter in Schumpeter, in: Public Choice, Nr. 42, S. 161 – 174.

Mommsen, Wolfgang (1965): Max Weber's Political Sociology and his Philosophy of World History, in: International Social Science Journal, Nr. 17, S. 23 – 46.

Müller-Armack, Alfred (1941): Genealogie der Wirtschaftsstile: Die geistesgeschichtlichen Ursprünge der Staats- und Wirtschaftsformen bis zum Ausgang des 18. Jahrhunderts, Stuttgart.

- (1956): Artikel Soziale Marktwirtschaft, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 9, Stuttgart / Tübingen / Göttingen, S. 390 – 392.
- (1960): Studien zur Sozialen Marktwirtschaft, Köln

Neck, Reinhard (1985): Das österreichische System der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft aus politisch-ökonomischer Sicht, in: Journal für Sozialforschung, 25. Jg., Nr. 4, S. 375 – 402.

North, Douglass (1981): Structure and Change in Economic History, New York.

- (1993): Institutions and Economic Performance, in: Uskali, Maki / Gustafsson, Bo / Knudsen, Christian (Hrsg.): Rationality, Institutions, and Economic Methodology, London / New York, S. 242 – 261.

Oakerson, Ronald J. / Parks, Roger B. (1988): Citizen Voice and Public Entrepreneurship: The Organizational Dynamic of a Complex Metropolitan County, in: Publius: The Journal of Federalism, Vol. 18, Nr. 4, S. 91 – 112.

- Offe, Claus* (1985): Solidaritätsprobleme in der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik, in: *Ortmann, Friedrich / Sachße, Christoph* (Hrsg.): *Arbeitsmarkt, Sozialpolitik, Selbsthilfe: Perspektiven neuer Sozialstaatlichkeit*, Kassel, S. 37 – 59.
- Olson, Mancur* (1965 / 1971): *The Logic of Collective Action*, Cambridge.
- (1968): *Die Logik des kollektiven Handelns*, Tübingen.
 - (1982): *The Rise and Decline of Nations*, New Haven.
 - (1987): *Collective Action*, in: *Eatwell, John / Milgate, Murrey / Newman, Peter* (Hrsg.): *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Bd. 1, London / Basingstoke, S. 474 – 477.
 - (1990): *The Logic of Collective Action in Soviet-type Societies*, in: *Journal of Soviet Nationalities*, Nr. 1, S. 8 – 33.
- Opitz, Gerhard* (1980): Vermögen – Terminologische Überlegungen zu einem komplexen Sachverhalt, in: *Krüsselberg, Hans-Günter* (Hrsg.): *Vermögen in ordnungstheoretischer und ordnungspolitischer Sicht*, Köln, S. 59 – 82.
- Ortmann, Friedrich / Sachße, Christoph* (1985) (Hrsg.): *Arbeitsmarkt, Sozialpolitik, Selbsthilfe: Perspektiven neuer Sozialstaatlichkeit*, Kassel.
- Ostrom, Elinor* (1965): *Public Entrepreneurship: A Case Study in Ground Water Basin Management*, Ph.D. Dissertation, University of California, Los Angeles.
- (1982) (Hrsg.): *Strategies of Political Inquiry*, Beverly Hills.
 - (1987): *The Implications of the Logic of Collective Inaction*, Arbeitspapier, Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University, Bloomington, 12. März.
 - (1988): *Institutional Arrangements and the Commons Dilemma*, in: *Ostrom, Vincent / Feeny, David / Picht, Hartmut* (Hrsg.): *Rethinking Institutional Analysis and Development: Issues, Alternatives and Choices*, San Francisco, S. 101 – 139.
 - (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge.
 - (1998): *A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action*, Presidential Address, American Political Science Association, in: *American Political Science Review*, Vol. 92, Nr. 1, S. 1 – 22.
- Ostrom, Vincent* (1953): *Water and Politics: A Study of Water Policies and Administration in the Development of Los Angeles*, Los Angeles.
- (1971): *The Choice of Institutional Arrangements for Water Resource Development*, Bloomington.
 - (1972): Polycentricity, Konferenzpapier, Annual Meeting of the American Political Science Association, Washington, D.C., 5.-9. September.
 - (1976): *The American Contribution to a Theory of Constitutional Choice*, in: *Journal of Politics*, Vol. 38, Nr. 3, S. 56 – 78.
 - (1980): Artisanship and Artifact, in: *Public Administration Review*, Nr. 40, S. 309 – 317.
 - (1986): A Fallibilist's Approach to Norms and Criteria of Choice, in: *Kaufmann, Franz-Xaver / Majone, Giandomenico / Ostrom, Vincent* (Hrsg.): *Guidance, Control and Evaluation in the Public Sector*, Berlin / New York, S. 229 – 244.
 - (1988): Opportunity, Diversity, and Complexity, in: *Ostrom, Vincent / Feeny, David / Picht, Hartmut* (Hrsg.): *Rethinking Institutional Analysis and Development: Issues, Alternatives and Choices*, San Francisco, S. 389 – 406.

- (1989a): Executive Leadership, Authority Relationships, and Public Entrepreneurship, Arbeitspapier, Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University, Bloomington, 19. Januar.
- (1989b): The Intellectual Crisis in American Public Administration, 2. Auflage, Tuscaloosa.
- (1991): The Meaning of American Federalism: Constituting a Self-Governing Society, San Francisco.
- (1995): Where to begin?, in: *Publius: The Journal of Federalism*, Vol. 25, Nr. 2, S. 45 – 60.
- (1997): The Meaning of Democracy and the Vulnerability of Democracies, Ann Arbor.
- (1998): Some Developments in the Study of Market Choice, Public Choice, and Institutional Choice, in: Rabin, Jack / Hildreth, W. Bartley / Miller, Gerald J., (Hrsg.): *Handbook of Public Administration*, 2. Auflage, New York, S. 1065 – 1087.

Ostrom, Vincent / Feeny, David / Picht, Hartmut (1988a): Institutional Analysis and Development: Rethinking the Terms of Choice, in: *Ostrom, Vincent / Feeny, David / Picht, Hartmut* (Hrsg.): *Rethinking Institutional Analysis and Development: Issues, Alternatives and Choices*, San Francisco, S. 439 – 466.

- (1988b) (Hrsg.): *Rethinking Institutional Analysis and Development: Issues, Alternatives and Choices*, San Francisco.

Ostrom, Vincent / Tiebout, Charles M. / Warren, Robert (1961): The Organization of Government in Metropolitan Areas: A Theoretical Inquiry, in: *American Political Science Review*, Vol. 55, Nr. 4, S. 831 – 842.

Polanyi, Michael (1951): *The Logic of Liberty*, Chicago.

Popper, Karl (1945): *The Open Society and Its Enemies*, 2 Bde., New York

- (1962): Die Logik der Sozialwissenschaften, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Nr. 2, S. 233 – 248.

- (1994): *Objective Knowledge: An Evolutionary Approach*, 8. Auflage, Oxford / New York.

Preiser, Erich (1970): *Bildung und Verteilung des Volkseinkommens*, 4. Auflage, Göttingen.

Rabin, Jack / Hildreth, W. Bartley / Miller, Gerald J. (1998) (Hrsg.): *Handbook of Public Administration*, 2. Auflage, New York.

Raffée, Hans / Abel, Bodo (1979) (Hrsg.): *Wissenschaftstheoretische Grundfragen der Wirtschaftswissenschaften*, München.

Redlich, Fritz (1959): Artikel Unternehmer, in: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, Bd. 10, Tübingen, S. 487 – 498.

- (1964): Der Unternehmer: Wirtschafts- und Sozialgeschichtliche Studien, Göttingen.

Salin, Edgar (1946 / 1993): Vorwort zur ersten deutschen Auflage von Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, wiederaufgedruckt in: Schumpeter, Joseph Alois, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 7. Auflage, Tübingen / Basel, S. 484 – 487.

- (1963): *Lynkeus: Gestalten und Probleme aus Wirtschaft und Politik*, Tübingen.

Salisbury, Robert (1969): An Exchange Theory of Interest Groups, in: *Midwest Journal of Political Science*, Vol. XIII, No. 1, S. 1 – 32.

Samuelson, Paul A. (1951): Schumpeter as a Teacher and Economic Theorist, in: *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 33, Nr. 2, S. 98 – 103.

- Schneider, Erich* (1970): Joseph A. Schumpeter: Leben und Werk eines großen Sozialökonomen, Tübingen.
- Schneider, Mark / Teske, Paul / Mintrom, Michael* (1995): Public Entrepreneurs: Agents for Change in American Government, Princeton.
- Schüller, Alfred* (1983) (Hrsg.): Property Rights und ökonomische Theorie, München.
- Schüller, Alfred / Krüsselberg, Hans-Günter* (1992) (Hrsg.): Grundbegriffe zur Ordnungstheorie und Politischen Ökonomik. Arbeitsberichte zum Systemvergleich, Nr. 7, 3. überarbeitete Auflage, Marburg.
- Schumpeter, Joseph Alois* (1908 / 1970): Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, unveränderte 2. Auflage, Berlin 1970.
- (1911 / 1993): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 8. Auflage, Berlin.
 - (1918): Die Krise des Steuerstaats, Graz / Leipzig.
 - (1928): Artikel Unternehmer, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaft, Jena, S. 476 – 487.
 - (1932 / 1952): Das Woher und Wohin unserer Wissenschaft, Abschiedsrede gehalten vor der Bonner staatswissenschaftlichen Fachschaft am 20. Juni 1932, in: Schumpeter, Joseph Alois, Aufsätze zur ökonomischen Theorie, Tübingen, S. 598 – 608.
 - (1939 / 1961): Konjunkturzyklen: Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses, Bd. 1, Göttingen.
 - (1946 / 1993): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 7. Auflage, Tübingen / Basel.
 - (1949): Science and Ideology, in: American Economic Review, Vol. XXXIX, Nr. 2, S. 345 – 359.
 - (1952): Aufsätze zur ökonomischen Theorie, Tübingen.
 - (1954a): Max Webers Werk, in: Schumpeter, Joseph Alois, Dogmenhistorische und biographische Aufsätze, Tübingen, S. 108 – 117.
 - (1954b): Dogmenhistorische und biographische Aufsätze, Tübingen.
 - (1965): Geschichte der ökonomischen Analyse, Bd. 1, Tübingen.
- Shackle, George Lennox Sharman* (1959): Comments on „Wahrscheinlichkeitstheorie und Investitionstheorie“, by Dr. Gerhard Merk, and „Kritische Betrachtungen zu G. Merks Aufsatz“, by Dipl.-Volksw. H. G. Krüsselberg, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 82, Nr. 2, S. 311 – 312.
- (1961): Decision, Order and Time in Human Affairs, Cambridge.
 - (1964): Review of ‚Investment Decisions under Uncertainty‘ by R. A. D. Egerton, The Economic Journal, Nr. 293, Vol. LXXIV, S. 172 – 174.
 - (1966): Policy, Poetry and Success, in: The Economic Journal, Vol. LXXXVI, Nr. 304, S. 755 – 767.
 - (1968): Economic Expectations, in: Sills, David L. (Hrsg.): International Encyclopaedia of the Social Sciences, Vol. 4, S. 389 – 395.
 - (1972): Epistemics and Economics, Cambridge.
 - (1979): Imagination and the Nature of Choice, Edinburgh.
 - (1988a): The Origination of Choice, in: Frowen, Stephen (Hrsg.): Business, Time and Thought: Selected Papers of G. L. S. Shackle, New York, S. 1 – 7.

- (1988b): Vorwort zu Hebert, Robert F. / Link, Albert L. (1988): *The Entrepeneur*, New York / Westport / London, S. IX-XI.
- (1990): *Time, Expectations and Uncertainty in Economics: Selected Essays of G. L. S. Shackle*, herausgegeben von J. L. Ford, Aldershot.
- Smith, Adam* (1759 / 1984): *The Theory of Moral Sentiments*, Indianapolis.
- (1776 / 1981): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 Bde., Indianapolis.
- Taylor, Paul* (1981): *Imagination and Information*, in: *Philosophy and Phenomenological Research*, Vol. 42, Nr. 2, S. 205 – 223.
- Tietz, Reinhard* (1981) (Hrsg.): *Wert- und Präferenzprobleme in den Sozialwissenschaften*, Berlin.
- Topitsch, Ernst* (1965) (Hrsg.): *Logik der Sozialwissenschaften*, Köln / Berlin.
- Tuchfeldt, Egon* (1979): *Ideensysteme als Bezugsrahmen der Politik*, in: *ORDO*, Nr. 30, S. 79 – 94.
- Vanberg, Viktor* (1978): *Kollektive Güter und kollektives Handeln*, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Nr. 30, S. 652 – 679.
- (1994): *Hayek's Legacy and the Future of Liberal Thought: Rational Liberalism*, in: *Cato Journal*, Vol. 14, Nr. 2, S. 179 – 199.
- Waddock, Sandra A. / Post, Robert F.* (1991): *Social Entrepreneurs and Catalytic Change*, in: *Public Administration Review*, Vol. 51, Nr. 5, S. 393 – 401.
- Wagner, Richard E.* (1966): *Pressure Groups and Political Entrepreneurs: A Review Article*, in: *Papers on Non-Market Decision Making*, Nr. 1, 1966, S. 161 – 170.
- Weber, Max* (1904 – 05 / 1996): *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*, Textausgabe auf der Grundlage der ersten Fassung von 1904 / 1905, 2. Auflage, Weinheim.
- (1918 – 19 / 1988): *Politik als Beruf*, in: *Weber, Max, Gesammelte Politische Schriften*, hrsg. von Johannes Winkelmann, Tübingen, S. 505 – 560.
- (1956): *Wirtschaft und Gesellschaft*, 2 Bde., 4. Auflage, Tübingen.
- (1968): *On Charisma and Institution Building: Selected Papers*, Chicago / London.
- (1984): *Wissenschaft als Beruf*, in: *Weber, Max, Gesamtausgabe*, Bd. 17, hrsg. von Wolfgang J. Mommsen und Wolfgang Schluchter, Tübingen, S. 70 – 111.
- White, Lawrence H.* (1976 / 1990): *Entrepreneurship, Imagination, and the Question of Equilibration*, in: *Littlechild, Stephen* (1990) (Hrsg.): *Austrian Economics*, Vol. III, Aldershot, S. 87 – 104.
- Witt, Ulrich* (1990): *Einleitung: Warum evolutorische Ökonomik?*, in: *Witt, Ulrich* (Hrsg.): *Studien zur Evolutorischen Ökonomik*, Bd. I, Berlin, S. 9 – 17.
- (1990) (Hrsg.): *Studien zur Evolutorischen Ökonomik*, Bde. I-III, Berlin.
- (1995): *Schumpeter vs. Hayek: Two Approaches to Evolutionary Economics*, in: *Meijer, Gerrit* (Hrsg.): *New Perspectives on Austrian Economics*, London / New York, S. 81 – 101.
- Wohlgemuth, Michael* (1995): *Economic and Political Competition in Neoclassical and Evolutionary Perspective*, in: *Constitutional Political Economy*, Vol. 6, S. 71 – 95.
- Woll, Helmut* (1994): *Menschenbilder in der Ökonomie*, München / Wien.

Sachwortverzeichnis

- Annahmen, theoretische**
 - als gedankliches Experiment 52
 - und menschliches Handeln 60
 - und Realität 23, 30, 44, 52, 74
 - Unterschätzung tatsächlicher Handlungspotentiale durch 25, 30, 44
- Anreize**
 - durch Institutionen 31, 32, 34, 69, 88, 121
 - innere 45
 - selektive 17, 30, 43, 53, 54, 58
 - soziale 45
- Ansatzebenen**
 - für Soziales Unternehmertum 32, 109
- Antizipation, geistige** 16, 19, 82, 84
- Artefakte** 67, 68, 70, 81
- artificial selection** 75
- Aufklärung**
 - und Steuerung 44, 100
- Aufschwung**
 - politischer 22, 62, 77
 - wirtschaftlicher 77
- Ausbeutung**
 - der Großen durch die Kleinen 33, 42
- Beziehungsvermögen, soziales** 92, 111, 117
- Bürokratietheorie** 39, 43
- by-product-Theorie** 43
- Charisma** 17, 23, 89, 92, 106, 108, 111, 124
- collective choice-Ebene** 20
- Common-Pool-Ressourcen (CPRs)** 31
- constitutional choice** 35
- Darwinismus** 117
- Datenkranz** 35, 77, 95
- Demokratie** 23, 50, 97, 98
 - als Konkurrenzkampf um die politische Führung 91, 98
- Demokratietheorie** 23, 51, 52, 97
- dezentrale Ordnung**
- und spontane Problemlösung 28, 36, 59, 74, 78, 121, 124
- Dilemmata, soziale** 16, 32, 119, 120
- driving force** 20, 88
- Emotion** 85, 87, 91, 106, 117, 118
- Entdeckung, unternehmerische** 18, 23, 51, 100, 101, 120
- Entscheidung**
 - bei unvollkommener Information 15, 18, 19, 22, 33, 35, 36, 49, 53, 57, 69, 80, 83, 86, 95, 108, 112, 113
- Entscheidungsspielraum** 16, 61
- Erfahrung** 16, 49, 75
- Erklärung** 15, 18, 46, 48, 53, 54, 58, 59, 80, 97, 101, 110, 119, 120
- Erwartungen** 21, 22, 46, 77, 80, 83
- Evolution**
 - durch spontane Ordnungen 60
 - in dezentralen Ordnungen 72
 - kulturelle 64, 75
 - von Instinkten 83
 - von Institutionen 29, 60, 62, 120
 - von Wissen 48, 49
- Evolutorkritik** 20, 94
- Familie**
 - Rolle für Vermögensaufbau 114, 117
- First-order-Dilemma** 32
- Föderalismus**
 - und politische Privatinitiative 28, 36, 47, 59
 - und sozial-unternehmerischer Handlungsspielraum 36
 - und spontane Bildung von Kleingruppen 46
- Freiheit**
 - als Artefakt der Zivilisation 75
 - als Voraussetzung kultureller Evolution 75, 89, 114

- und Möglichkeit zur Selbstorganisation 28, 61, 73
- und Ungewißheit 73
- Führerschaft 16, 17, 36, 52, 53, 89, 91, 97, 100, 108, 120
- Führung 18, 23, 54, 89, 92, 97, 99, 101, 107, 124
- Gedächtnis** 81
- Gemeineigentum 29, 31
- Gemeinwille 97, 98
- Gemeinwohl 97, 98
- Gewinn 39, 45, 53, 54, 91, 96
- Gleichgewicht
 - als theoretische Fiktion 22, 78, 123
- Großparteien 99
- Grundwassermanagement 26
- Grundwasserreservoir 19, 20, 26, 30
- Gut, öffentliches
 - Siehe* Kollektivgut
- Handeln**
 - gemeinnütziges 33, 34
 - individuelles 36, 63, 87, 88, 94, 97, 98, 116, 117, 124
 - kollektives 16, 18, 20, 22, 25, 30, 32, 37, 38, 45, 48, 58, 89, 91, 98, 101, 119, 121, 123
 - lokales 16
 - unternehmerisches 23, 96, 102
- Handlungsebenen 20, 36, 121
- Handlungspotential 23, 44, 73, 86, 87, 91, 92, 102, 110, 112, 114, 115, 117, 124
- Handlungstheorie 18, 36, 40, 48, 71, 80, 101, 111
- Herrschaft 98, 104, 106, 108
- Human Artisanship 21, 61, 67, 71
- Humanvermögen 62, 79, 85, 112, 115, 117, 119, 123, 124
- Ideensystem** 17, 19, 22, 23, 62, 69, 79, 81, 90, 99, 100, 108
- Imagination 19, 36, 69, 73, 80, 82, 84, 86
- Individualismus, methodologischer 94
- Informationsgehalt
 - von Theorien 45, 46, 53
- Initiative
 - unternehmerische 19, 20, 27, 28, 35, 37, 41, 56, 57, 73, 79, 95, 99, 100, 115
- Innovation
 - als Aufgabe des Unternehmers 27, 94
 - als Ergebnis von Wettbewerbsprozessen 22
 - als Regelbruch 75, 83
 - Beispiel für wissenschaftliche 94
 - institutionelle 18, 20, 28, 62
 - politische 18, 23, 92, 99
 - Theorie der 15
 - unbeabsichtigte negative Folgen 55, 59
 - und Folgeinnovation 28, 78
 - und gesellschaftlicher Widerstand 108
- Institutionen
 - als Artefakt 67
 - als Ergebnis geschichtlicher Erfahrung 33, 66, 75, 81
 - als Kollektivgüter 32
 - Definition 33
 - Durchsetzung von 18
 - Entstehungskosten 31
 - Entwicklung in dynamischen Ungleichgewichten 22, 62, 77, 123
 - Evolution von 29, 65
 - Formung aus Leitbildern 90
 - Gründungskosten von 40
 - Legitimation 122
 - Schöpfung 15, 18, 20, 29, 44, 60, 61, 68, 74, 75, 79, 119
 - und Handeln unter begrenzter Ungewißheit 33, 83, 88
- Institutionenökonomik 18, 22, 119
- Interaktion
 - soziale 23, 72, 82, 90, 92, 117, 119
- Interdependenz
 - unternehmerischer Handlungen 21, 62, 122
- internal force 31
- Ismus 89, 90
- Kapitalismus 92, 94, 102, 104, 107
- Kleingruppen
 - Beitrag zu 42
 - Moralität in 117
 - und kollektives Handeln 21, 29, 41, 99, 121

- Vorteile bei der Kollektivgutproduktion 41, 59
 - Kollektivgut** 16, 17, 20, 21, 26, 30, 33, 36, 38, 40, 43, 45, 47, 56, 57, 59, 120, 121
 - Kollektivgutorganisation**
 - Aufgabe 17, 20, 37
 - Entstehung 28, 42, 44, 53, 56, 58
 - Gründungskosten 42
 - Kollektivgutproblem**
 - dritter Lösungsweg 30
 - in handlungstheoretischer Perspektive 36
 - primäres 40, 41, 121
 - Regelung durch Leviathan 29, 30
 - Regelung durch Privatisierung 30
 - sekundäres 32, 40, 41, 119, 121
 - zwei Grundauffassungen 25
 - Kollektivguttheorie** 28
 - als Theorie des Sozialen Unternehmertums 17, 25, 28, 41, 58
 - Komplexität**
 - Absorption durch spontane Ordnungen 64
 - des Prozesses politischer Entwicklung 91
 - Konformität**
 - als Hindernis für Unternehmertum 87
 - als Voraussetzung sozialer Akzeptanz 65, 67, 116, 122
 - Konformitätsdruck** 97, 115, 124
 - Kooperation**
 - in freiheitlichen Ordnungen 47, 61, 72
 - zur Durchsetzung von Innovationen 108, 111, 118
 - Koordination** 18
 - individueller Handlungen für kollektive Ziele 18, 25, 31, 40, 47, 119, 120
 - Kreativität**
 - als Unternehmereigenschaft 17, 22, 73
 - und Geschichtsverlauf 16, 62, 69, 81
 - und Institutionenschöpfung 78, 86
 - Krise**
 - als Moment der Innovation 89
 - Kultur**
 - als Ergebnis des Wettbewerbs unterschiedlicher Kulturen 65
 - als Ergebnis geschichtlicher Erfahrung 62, 64, 66, 75
 - als unbeabsichtigtes Ergebnis menschlichen Handelns 64, 66
 - und gesellschaftliches Innovationspotential 78, 122
 - und Tradition 66
 - und Vermögensaufbau 63
- Leitbild** 89
 - als Basis institutionellen Wandels 18, 22, 35, 79, 81, 87, 88, 90, 122, 124
 - als politische Handlungsmotivation 17
 - als Utopie 87
 - Definition 87
 - Umsetzung 19, 70, 71, 84, 89, 90, 120
 - und Charisma 23
 - und Führung von Kollektiven 19, 22, 23, 48, 89, 90, 119
 - und gesellschaftliche Ordnung 19, 78, 88, 115
 - und gesellschaftliches Wertesystem 70, 87
 - und Imagination 19
 - und institutioneller Wandel 22
 - und Reduzierung von Ungewißheit 81
 - Verbreitung durch Sprache 90
 - Zukunftsbezogenheit 22, 82, 87
- Lernen**
 - als Element ökonomischer Theorie 16
 - als Grundlage von Problemlösungsprozessen 36
 - als Voraussetzung für richtiges Verhalten in freiheitlicher Umgebung 73
 - intergeneratives 33
 - und politische Innovationsprozesse 23
- Leviathan** 29, 30, 36, 110
- Macht**
 - als Handlungspotential 23, 92, 107, 111
 - aus ökonomischer Sicht 108, 109, 112
 - durch freiwillige Kooperation 92, 111, 124
 - power over 23
 - power with 23, 117, 124
 - und Charisma 106, 111
 - und Durchsetzung politischer Innovationen 92, 106, 109
 - und Hierarchie 23
- Machinstinkt** 104
- Machtmotiv** 92, 104, 110
- Machtstreben** 23, 92, 96, 108, 109, 116, 124

- Marktwirtschaft**
- Unternehmer als Protagonist der 28
- Medianwähler** 51
- Mehrheitswille** 23, 98
- Moral** 33, 45, 46, 59, 82, 95, 103, 117, 118
- Moralität**
- als Evolutionsvorteil 117
 - und Handlungspotential 117
- Motivation** 22
- in der neoklassischen Theorie 49, 54, 56
 - in der Schottischen Moralphilosophie 80, 82
 - intrinsische 105
 - Machtstreben und 92, 104, 109
 - nicht-hedonistische 18, 120, 124
 - ökonomische 47
 - und Vorstellungsvermögen 90
 - unternehmerische 32, 91, 92, 96, 103, 124
 - zweistufige 91, 92
- natural selection** 75
- Neoklassik**
- als statische Theorie 58
 - Annahme der Homogenität 114
 - Erklärung für kollektives Handeln 119
 - fehlendes Unternehmertum in der 50
 - Gleichgewichtsfiktion 78, 123
 - Modell-Platonismus 49
 - Theorie im sozialen Vakuum 48
 - Verhaltenstheorie der 100
- Netzwerk**
- durch spontane Kooperation 72, 122
- Neue Politische Ökonomie (NPO)** 37, 52, 53
- Neuerungen**
- Siehe* Innovationen
- Neukombination**
- institutionelle 35
 - von Produktionsfaktoren 55, 94, 95
- Newcomer**
- politischer 92, 99, 101
- Opportunismus** 16, 17, 30, 51, 57, 83, 91, 100
- Ordnung**
- äußere 21, 61, 88, 114, 115
 - Definition 61, 64
 - dezentrale 20, 21, 25, 26, 28
 - gedachte 22, 23
 - gesetzte 19, 23, 25, 75
 - gewachsene 75
 - innere 114, 115
 - polyzentrische 21, 63, 74, 122, 124
 - Rechts- 48
 - spontane 21, 27, 60, 65, 71, 72, 74, 124
 - tatsächliche 22
 - und Organisation 64
 - und Reduzierung von Ungewißheit 36, 61
- Ordnungsidee**
- und Koordination gesellschaftlichen Handelns 36
- Ordnungsrahmen, gesellschaftlicher** 16, 20
- Ordnungstheorie**
- und Prozeßtheorie 21, 61, 62
- Organisation**
- als Machtbasis 23, 54, 99
 - als Mittel des Abgleichs von Eigennutz und Kollektivnutzen 38, 41, 43
 - als Regelwerk 41, 64, 70, 74
 - Übernahme der Gründungskosten durch professional organizer 42, 50, 53, 57
 - zur Bereitstellung selektiver Anreize 30, 38, 41, 43
 - zur Lösung des sekundären Kollektivgutproblems 41, 59
- Persönlichkeiten**
- Rolle einzelner 19, 23, 28, 92, 99, 103, 111
- Phantasie** 81, 85
- piecemeal engineering** 73, 74
- Plausibilität**
- theoretischer Annahmen 30, 54
- Politik**
- als Beeinflussungsprozeß 104
 - als Beruf 92, 104
 - als Koordinationsproblem 64
 - als Wettbewerbsprozeß 91, 100
 - Anwendung der ökonomischen Unternehmertheorie 15, 17, 20, 28, 50, 55, 92, 93, 100, 101, 107, 120
 - Motivation zur Gestaltung von 104, 105, 109
 - Theorie als Grundlage von 44, 45, 60, 89
 - und Machtstreben 104, 109
 - und Neoklassik 21, 30, 37, 51, 52, 56, 100

- Unterschied zwischen constitutional choice und collective choice 35
- Verantwortung in der 105
- Politische Ökonomik 17, 81, 119
- Präferenzen
 - Beeinflussung von 101
 - gesellschaftspolitische 16, 18, 19, 23, 53, 71, 78, 100
 - in der Neoklassik 49
 - Umsetzung in politisches Handeln 101
 - Veränderung in der Zeit 100
 - Wähler- 16, 51, 91
- Privatinitiative
 - politische 26, 27, 36, 59, 76, 121
- Privatisierung
 - zur Lösung des Kollektivgutproblems 30, 31
- Produktivvermögen 112
- professional organizer 20, 21, 40, 41, 43
- property rights 30
- Protestantismus
 - als ethische Grundlage des Kapitalismus 102, 103
- Psychologie
 - und Ökonomie 47, 49, 59
- Rationalismus, kritischer 45**
- Rationalität
 - individuelle versus kollektive 39, 40, 44, 47
 - Status- 116
 - und wertbasiertes Handeln 47
 - unternehmerspezifische 95, 110
- Rebellion
 - als Kollektivgut 39
- Recht
 - Absicherung individueller Freiheit durch 33, 75, 115
 - als Ergebnis geschichtlicher Erfahrung 65
 - als Voraussetzung für Humanvermögen 115
 - der Kollektivgutnutzung 26
 - Eigentums- 113
 - Regelung der Kollektivgutnutzung durch 31
 - und legale Herrschaft 106
 - und spontane Ordnungen 65, 75
 - und Verhaltenslenkung 48
- und Zwang 43
- Verfügungs- 113, 115
- Regelbrecher 75, 83
- Regelbruch
 - als Voraussetzung gesellschaftlicher Innovation 66, 75
- Regelsysteme
 - als Datum in der neoklassischen Theorie 51
 - als Determinante unternehmerischer Handlungsspielräume 22, 34
 - als Kollektivgüter 31
 - Beeinflussbarkeit 71, 74
 - Einwirkung Sozialer Unternehmer auf 34
 - Entstehungsprozeß 19, 26
 - spontane Entstehung lokaler 28
 - und kollektives Handeln 26, 35, 59, 121
 - Veränderung auf drei Ebenen 20, 34, 36
 - zur Förderung gemeinnützigen Verhaltens 34, 36
- Religion
 - und unternehmerisches Handeln 102
- Repräsentationsfiktion 98
- Ressourcen
 - Common-Pool- 31
 - materielle und immaterielle 110
- Revolution
 - Anstoß durch Unternehmer 94, 103, 104
 - durch charismatische Herrschaft 107
 - systemimmanente 72, 89
 - und Glaube 106
- Schätzungsurteil 80
- Schocks, externe
 - als Resultat innerer Vorgänge 81, 91
- Second-order-Dilemma 32, 34
- Selbstorganisation 21, 27, 29, 35, 57, 71, 122
- Sinneseindrücke 81, 85
- Situationsanpasser 35
- Sklerose, institutionelle 30
- Sozialer Unternehmer 17, 23, 25, 29, 32, 34, 36, 44, 47, 59, 62, 67, 76, 79, 92, 93, 99, 100, 108, 115, 120, 121
- Sozialer Unternehmer
 - Siehe auch Unternehmer*

- Soziologie**
- und Ökonomie 48
- Spieltheorie** 117
- Sprache**
- als Ergebnis spontaner Ordnung 64
 - als Informationsinstrument über erwünschte Handlungen 34
 - der Bilanz 112
 - der Neoklassik 78, 123
 - und Ideenverbreitung 82, 90, 108
 - und ökonomische Theoriebildung 46
- Statistik**
- und Dynamik 17, 18, 35, 37, 92, 93, 107
 - und Routine der rationalen Herrschaft 107
- Status** 82, 97, 116, 117
- Steuerung**
- Siehe* Aufklärung und Steuerung
- Stimmenmaximierer** 16, 23, 51, 100, 101, 120
- Stimmenmaximierung** 56, 59, 91, 100
- Strategie** 36
- für den Umgang mit Ungewißheit 23, 92, 111, 116, 117
 - innere Anpassung als 115
 - Innovation als 115
 - zur Lösung des Kollektivgutproblems 34, 121
- Subjektivismus** 83
- sympathy** 82
- Tradition** 16, 65, 67, 75, 83, 84, 122, 123
- Traditionalismus** 103, 104
- Transformationsprozesse** 28, 68, 71, 73, 88
- Tritt Brett fahren** 31, 40, 42, 43
- Umweltzerstörung**
- als Kollektivgutproblem 29
- Ungewißheit**
- Entscheidung unter 15, 18, 19, 22, 33, 35, 36, 49, 52, 53, 55, 57, 59, 60, 81, 86, 92, 108, 120
 - Erkennen von 84
 - Reduzierung von 23, 88, 90, 92, 111, 114, 116, 117, 122
 - und Machtstreben 110
- Ungleichgewicht, dynamisches** 22, 78
- Unspürbarkeit**
- des eigenen Beitrags zu großen Kollektivgütern 40
- Unternehmer**
- als Ursache von Aufschwüngen 76, 77, 122
 - Begriff 15, 18, 28, 83, 84
 - Eigenschaften 15, 22, 89, 91, 97, 107, 115, 120
 - Entrepreneur 15, 53, 57, 89
 - Fähigkeiten 15, 19, 23, 27, 32, 79, 83, 85, 87, 95, 108, 112, 114, 117, 118, 123, 124
 - Funktion 18, 19, 23, 27, 32, 33, 81, 84, 90, 94, 95, 101, 115, 119, 121, 123
 - in der neoklassischen Theorie 17, 52, 56, 58, 120
 - Motivation 22, 23, 91, 96, 109, 116, 124
 - political entrepreneur 50
 - Politischer 17, 18, 20, 37, 38, 40, 50, 51, 53, 58, 120
 - public entrepreneur 15, 19, 20, 28
 - scharenweises Auftreten 76, 77, 122
 - Sozialer 16, 23, 25, 29, 32, 34, 36, 44, 47, 59, 62, 67, 76, 79, 90, 92, 93, 99, 100, 108, 115, 120, 121
 - Theorie 15
 - Unterscheidung vom Kapitalisten 95
 - Unterscheidung vom statischen Wirt 35, 83, 95, 101, 115, 120
 - Unterscheidung vom Traditionalisten 103
- Unternehmertheorie** 93
- allgemeiner Anwendungsbereich 15, 85, 93, 97, 107
 - Anwendung auf die Politik 17, 28, 55, 99, 101, 107, 119, 120
- Utopie** 70, 87, 88
- Verfassung**
- als Ansatzebene gesellschaftlicher Innovation 20, 35, 36, 51, 121
 - als Handlungsrahmen 61, 75
 - amerikanische 74
 - Definition 35
 - Wirtschafts- 75
- Verfügungsrechte** 113
- Verhaltensmuster** 16, 36, 61, 78, 83, 84, 95, 115, 119, 122
- Verkrustung**

- institutionelle 30
- Vermassung**
- und Nachlassen des gesellschaftlichen Unternehmergeistes 42
- Vermögen** 63
 - Abgrenzung zu Eigentum 113
 - Abgrenzung zu Kapital 112
 - Arbeits- 116
 - Aufbau von 112, 114
 - Begriff 112, 113
 - Bewertung von 113
 - der Unternehmung 112
 - emotionales 117
 - Erwerbs- 116
 - Handlungs- 32, 33, 95, 111, 112, 114, 117
 - Human- 62, 79, 85, 112, 115, 117, 119, 123, 124
 - monetäres 96, 102, 103, 105
 - moralisches 118
 - Produktiv- 112
 - soziales Beziehungs- 92, 111, 117
 - und Investition 112
 - Vital- 116
 - Vorstellung- 17, 19, 69, 70, 79, 81, 86, 90, 123
- Vermögenspotential** 24
- Vermögenstheorie** 23, 111
- Vermögensverteilung**
 - als Wohlstandsindikator 113
- Vernunft** 66, 74
- Vertrauen**
 - als Handlungspotential 23, 92, 111, 117, 124
 - Selbst- 114
- Vision** 18, 20, 22, 36, 68, 73, 80, 82, 84, 85, 89, 90, 120
- Vorstellungsvermögen** 17, 19, 69, 70, 79, 81, 86, 90, 95, 123
- Wähler** 16, 51, 98, 100
- Wählerstimmenmaximierer** 50
- Wählerstimmenmaximierung** 59
- Wählerwille** 51, 52, 98
- Weg, dritter**
 - zur Lösung des Kollektivgutproblems 30
- Wertedreieck**
 - statt Rechts-Links-Schema 52
- Wertesystem** 22, 25, 68, 71, 79, 81, 90, 92, 97, 98, 101, 103, 104, 106, 114, 115, 123
- Wettbewerb**
 - als Kollektivgutproblem 39, 40
 - als unternehmerischer Leistungsanreiz 23
 - in der Politik 91
 - mit sich selbst 96, 97
 - wirtschaftlicher 94, 96
 - zwischen Ideensystemen 22
 - zwischen Sozialen Unternehmern 22
- Wettbewerbsbeschränkungen** 39
- Wettbewerbsordnung** 75
- Wettbewerbsvorteile, nationale** 30
- Widerstände**
 - gegen innovatorische Vorstöße 22, 32, 90, 96, 103, 104, 108
- Wissen**
 - als Handlungspotential 86
 - Anmaßung von 76
 - dezentral verteiltes 74, 76
 - Erfahrungs- 74, 75
 - Ersatz durch Leitbilder 22, 80
 - Evolution von 19, 48, 49, 81
 - Fach- 107
 - Orts- und Zeitgebundenheit von 69, 86
 - technologisches 68, 69
 - Überschätzung von 73, 76
 - und Präferenzänderungen 100
 - Vermutungs- 60
 - wissenschaftliches 70
- Wissenschaft** 119
 - als Unternehmertum 80, 93
 - Imagination in der 85
 - und Vision 90
 - Ziele von 44, 93
- world of action** 20, 34, 121
- world of collective choice** 34
- Zeit**
 - als limitierender Faktor 86
 - Besonderheiten von Ort und 19, 27, 69, 74, 78, 84, 90, 122
 - Entwicklungsprozesse in der 17, 27, 36, 49, 65, 83
 - historische 49