

2 Die Funktion des unternehmerischen Handelns

Es ist unmöglich, das Konzept des Sozialismus zu begreifen, ohne zunächst das Wesen der unternehmerischen Funktion zu verstehen. Daher widmet sich dieses Kapitel der Analyse des Begriffs, der Charakteristika und der grundlegenden Elemente der unternehmerischen Funktion. Unsere Idee des unternehmerischen Handelns ist zugleich umfassend und präzise. Sie ist eng mit der Vorstellung des menschlichen Handelns verknüpft, verstanden einerseits als ein integraler und grundlegend kreativer Bestandteil jedes Menschen, andererseits als ein Bündel von koordinierenden Fähigkeiten, die auf spontane Weise das Entstehen, die Erhaltung und die Entwicklung der Zivilisation möglich machen. Unsere Analyse des unternehmerischen Handelns erlaubt uns schließlich eine ursprüngliche Definition des Sozialismus vorzuschlagen, der als eine „soziale Krankheit“ verstanden wird, deren charakteristischste Symptome weitverbreitete Fehlanpassung und erhebliche Diskoordination zwischen dem individuellen Verhalten und den sozialen Prozessen sind, welche das gesellschaftliche Leben konstituieren.

2.1 Definition des unternehmerischen Handelns

In einem allgemeinen und weit gefassten Sinne stimmt die Funktion des unternehmerischen Handelns mit dem *menschlichen Handeln* an sich überein. In diesem Sinne könnte man sagen, dass unternehmerisches Handeln von jeder Person vollzogen wird, die *handelt*, um ihre Situation zu verändern und in der Zukunft liegende Ziele zu erreichen. Diese Definition mag auf den ersten Blick als zu weit gefasst erscheinen und stimmt nicht mit dem heutigen Begriff des „Unternehmers“ überein. Es sollte doch beachtet werden, dass diese Definition einer Konzeption von Unternehmertum entspricht, die von der Wirtschaftswissenschaft zunehmend analysiert und weiterentwickelt wird.¹⁴ Dieses Konzept stimmt vollkommen mit

¹⁴ Der bedeutendste Autor für das Konzept der unternehmerischen Funktion, wie es in diesem Buch entwickelt wird, ist Israel M. Kirzner, ehemaliger Professor für Ökonomie an der New York University. Kirzner ist Autor einer Trilogie (*Competition and Entrepreneurship*, *Perception, Opportunity and Profit* sowie *Discovery and the Capitalist Process* [Chicago: University of Chicago Press, 1973, 1979 sowie 1985]), in der er verschiedene Aspekte vertieft und erweitert, die ursprünglich von seinen Lehrern, Ludwig von Mises und Friedrich von Hayek, entwickelt wurden. Außerdem hat Kirzner ein viertes Buch publiziert (*Discovery, Capitalism and Distributive Justice*. Oxford: Basil Blackwell, 1989), das er ausschließlich dem Studium der Implikationen widmet, die seine Idee von der unternehmerischen Funktion auf das Gebiet der gesellschaftlichen Ethik hat. Schließlich publizierte Kirzner, als dieses Kapitel bereits geschrieben war, ein weiteres bemerkenswertes Buch (*The Meaning of Marketprocess: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*. London: Routledge, Chapman and Hall, 1992), das seine neuesten Beiträge sowie eine Reihe von vorher publizierten Aufsätzen enthält, die wir so oft wie möglich in Betracht gezogen haben. In Spanien beinhalten neben meinem eigenen Werk unter anderem die folgenden Schriften eine ökonomische Analyse, die auf der unternehmerischen Funktion basiert: José T. Raga: „Proceso Económico y Acción Empresarial“, in *Homenaje a Lucas Beltrán*. Madrid: Mone- da y Crédito, 1982, S. 597–619; Pedro Schwartz: *Empresa y Libertad*. Madrid: Unión Editorial, 1981, insb. Kapitel 3, S. 107–148; Juan Marcos de la Fuente: *El empresario y su función social*. 3. Aufl. Madrid: Fundación Cánovas del Castillo, 1983.

der ursprünglichen etymologischen Bedeutung des Terminus „enterprise“ für Unternehmen überein (im Spanischen: „empresa“). Tatsächlich leiten sich sowohl das spanische Wort „empresa“ als auch der französische und englische Ausdruck „entrepreneur“¹⁵ etymologisch von dem lateinischen Verb „in prehendo (-endi, -ensum)“ ab, das entdecken, sehen, empfinden, wahrnehmen oder begreifen bedeutet. Darüber hinaus impliziert der lateinische Ausdruck „in prehensa“ deutlich die aktive Handlung und meint ergreifen, nehmen oder die Gelegenheit nutzen. Zusammengefasst ist „empresa“ ein Synonym für Handlung. In Frankreich bezeichnete man mit dem Begriff bereits im Hochmittelalter Menschen, die die Verantwortung für wichtige und üblicherweise kriegsrelevante Projekte trugen oder damit beauftragt waren¹⁶, große Kathedralen zu errichten. In Übereinstimmung mit dem *Diccionario de la Real Academia Española* (Wörterbuch der Königlich-Spanischen Akademie) lautet eine der Bedeutungen von „empresa“: „die anstrengende und schwierige Handlung die mutig begonnen wird“.¹⁷ Außerdem bezeichnete man seit dem Mittelalter mit dem Begriff die Insignien bestimmter Ritterorden, die die Verpflichtung bezeugten, unter einem Schwur bestimmte bedeutsame Handlungen durchzuführen.¹⁸ Das Verständnis der Unternehmung als einer Handlung ist untrennbar und notwendigerweise mit einer *unternehmerischen* Einstellung verbunden, die aus dem kontinuierlichen Bestreben besteht, neue Ziele und Mittel zu suchen, zu entdecken, zu kreieren oder zu identifizieren (all das in Übereinstimmung mit der oben erwähnten etymologischen Bedeutung von „in prehendo“).

¹⁵ Interessanterweise wurde das französische Wort „entrepreneur“ wörtlich ins Englisch übersetzt, dies allerdings verspätet, wie wir aus der englischen Übersetzung von Jean Baptist Says *Analyse der Wirtschaftspolitik* aus dem Jahr 1821 sehen können. Der Übersetzer, C. R. Prinsep, war verpflichtet, das französische Wort „entrepreneur“ als „adventurer“ zu übersetzen, was zeigt, dass die Überführung der Terminologie noch nicht erfolgt war. Zu diesem Thema siehe zum Beispiel die Seiten 329 und 330 der obigen englischen Edition, die 1971 von Augustus M. Kelley wieder verlegt wurde. John Stuart Mill beklagte das Fehlen eines englischen Ausdrucks, der dem französischen Wort „entrepreneur“ entspricht und führte 1871 aus, dass „es zu bedauern ist, dass dieses Wort – Unternehmer – nicht gewohnt für das englische Ohr ist. Französische Wirtschaftspolitiker haben einen großen Vorteil, da sie in der Lage sind, von ‚les profits de l’entrepreneur‘ zu sprechen.“ (*Principles of political economy*. Fair Field: Augustus M. Kelley, 1976, Fußnote 406.) Mill bezieht sich hier fast Wort für Wort auf den Titel von Abschnitt 3 des 7. Kapitels von Buch 2 der 16. Ausgabe der *Traité d’Économie politique* von J. B. Say (Genf: Slatkine, 1982, S. 368).

¹⁶ Bert F. Hoselitz: „The Early History of Entrepreneurial Theory“, in: *Explorations in Entrepreneurial History* 3, Nr. 4 (15. April 1956), S. 193–220.

¹⁷ „Acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza.“

¹⁸ Zum Beispiel lesen wir zu Beginn von Kapitel 2 des ersten Teils von Cervantes’ unsterblichem Werk *Don Quijote*: „Doch kaum fand er sich auf dem Feld, da überfiel ihn ein so schrecklicher Gedanke, dass er seinem Beginnen beinah ein Ende gesetzt hätte. Ihm war eingefallen, dass er noch nicht zum Ritter geschlagen war und sich nach den Ordensregeln auf einen Kampf mit einem anderen Ritter weder einlassen konnte noch durfte. Und selbst nach seiner Schwertleite hätte er als angehender Ritter blankes Rüstzeug tragen müssen, ohne Zeichen auf dem Schild, bis seine Taten ihn ausgezeichnet hätten.“ (Miguel de Cervantes Saavedra: *Der geistvolle Hilgado Don Quijote von der Mancha*. München: Carl Hanser Verlag, 2008.)

Menschliches Handeln: Ziel, Wert, Mittel und Nutzen

Nachdem wir die unternehmerische Funktion in den Begriffen des menschlichen Handelns definiert haben, müssen wir nun verdeutlichen, was wir darunter verstehen. Menschliches Handeln ist jedes überlegte Verhalten oder Benehmen.¹⁹ Jeder handelnde Mensch versucht, bestimmte Ziele zu erreichen, die er für sich als wichtig erkannt hat. Mit *Wert* beziehen wir uns auf die subjektive und psychologisch mehr oder weniger intensive Wertschätzung, die der Akteur seinem Ziel zuschreibt. *Mittel* bezeichnet alles, was der Akteur subjektiv für das Erreichen seiner Ziele für angemessen hält. *Nutzen* nennen wir die subjektive Wertschätzung, die der Akteur seinem Mittel beimisst, abhängig vom Wert des Zieles, das er glaubt durch das Mittel erreichen zu können. In diesem Sinne sind Wert und Nutzen zwei Seiten einer Medaille. Der subjektive Wert, den der Akteur seinem Ziel beimisst, wird auf das Mittel projiziert, das er für das Erreichen des Zieles als geeignet ansieht. Dies geschieht durch das Konzept des Nutzens.

Knappheit, Handlungsplan und Willensakt

Mittel müssen per definitionem knapp sein. Wenn sie dies nicht wären, würden sie vom Akteur beim Handeln nicht in Betracht gezogen. Mit anderen Worten: Ohne Knappheit gibt es keine menschliche Handlung.²⁰ Ziele und Mittel sind nie gegeben, sondern sind im Gegenteil das Resultat der essenziellen unternehmerischen Handlung, die genau darin besteht, diejenigen Ziele und Mittel zu schaffen, zu entdecken oder wahrzunehmen, die der Akteur in jeder Situation seines Lebens für wichtig erachtet. Glaubt der Handelnde einmal, entdeckt zu haben, welches seine Ziele sind, für die sich der Einsatz der Mittel lohnt, und welche Mittel ihm dafür zur Verfügung stehen, fügt er diese fast immer in einer stillschweigenden Form²¹

¹⁹ Zu dem Konzept der menschlichen Handlung und seinen Hauptkomponenten siehe insbesondere Ludwig von Mises: *Human Action, A Treatise on Economics*. 3. Auflage. Chicago: Henry Regnery Company, 1966, S. 11–29 sowie S. 251–256. Mises führt aus: „Jeder Akteur ist immer ein Unternehmer und ein Spekulant“, und definiert: „Unternehmer bedeutet ein handelnder Mann in Bezug auf Veränderungen im Markt.“ Vielleicht ist es auch hilfreich, *Action and Purpose* von Richard Taylor (New Jersey: Humanities Press, 1980) zu lesen, obwohl er aus unserer Sicht nicht in dem Maße, wie er es sollte, betont, dass menschliche Handlung im Wesentlichen darin besteht, neue Ziele und Mittel zu lernen und zu entdecken – sehr viel mehr als darin, effektiv gegebene Mittel voretablierten Zielen zuzuordnen. Tadeusz Kotarbinsky treibt den Fehler in *Praxiology, An Introduction to the Sciences of Efficient Action* (Warschau: Polish Scientific Publishers, 1965) sogar noch weiter.

²⁰ Ökonomie in diesem Sinne zu definieren als „die Wissenschaft, welche menschliche Handlung unter dem Einfluss der Knappheit analysiert“, ist eine Tautologie, da jede menschliche Handlung Knappheit voraussetzt (Avelino García Villarejo, Javier Salinas Sánchez: *Manual de Hacienda pública*. Madrid: Editorial Tecnos, 1985, S. 25). Oder, wie es Mises eloquent ausdrückt: „Wo der Mensch nicht durch die ungenügende Menge von vorhandenen Dingen begrenzt wird, erübrigt sich jede Handlung.“ (*Human Action*, S. 93)

²¹ Wir werden später erklären, dass die Information, die für die menschliche Handlung am relevantesten ist, sehr schwierig zu artikulieren ist und generell ein *stillschweigendes* und kein explizites Wesen besitzt.

in einen *Handlungsplan* ein,²² den er daraufhin als Konsequenz eines persönlichen *Willensaktes* in die Tat umsetzt.²³

Die subjektive Vorstellung von Zeit: Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft

Jedes menschliche Handeln entfaltet sich immer in der Zeit, jedoch nicht in ihrer determinierten, newtonschen, physikalischen oder analogen Bedeutung, sondern im subjektiven Sinne, also so, wie sie subjektiv durch den Akteur im Kontext jeder Handlung wahrgenommen wird.²⁴ Gemäß diesem subjektiven Verständnis von Zeit nimmt der Akteur dessen Verlauf in dem Maße wahr, wie er handelt, d. h. neue Ziele und Mittel kreiert, entdeckt oder ihrer gewahr wird. Dies wiederum entspricht der Essenz des unternehmerischen Handelns. Auf diese Weise verschmelzen die vergangenen Erfahrungen im Gedächtnis des Handelnden mit seiner simultan entstehenden kreativen Perspektive auf die Zukunft und formen mentale Vorstellungen oder auch *Erwartungen*. Diese Zukunft ist niemals determiniert, sondern wird vom Handelnden imaginiert und Schritt für Schritt geschaffen.

Kreativität, Überraschung und Unsicherheit

Die Zukunft ist immer unsicher in dem Sinne, dass sie noch zu erschaffen ist und der Handelnde diesbezüglich nur gewisse Ideen, mentale Vorstellungen oder Erwartungen hat, die er hofft durch seine persönlichen Handlungen oder Interak-

²² Der *Plan* ist ein vorausblickendes mentales Bild, das der Akteur aus unterschiedlichen Etappen, Elementen und Umständen zusammensetzt, die einen Einfluss auf seine Handlung haben. Ein Plan besteht daher aus einem persönlichen Arrangement von praktischen Informationen, die der Akteur im Kontext jeder Handlung besitzt und zunehmend entdeckt. In diesem Sinne können wir bestätigen, dass jede Handlung, sobald ein Akteur neue Informationen generiert, einen ständigen Prozess individueller oder persönlicher Planung beinhaltet. *Zentrale Planung* ist anders und dient, wie wir sehen werden, einer Regierungsbehörde in einem sozialistischen System dazu, so koordiniert wie möglich die Mittel zu organisieren, von denen sie zwingenden Gebrauch machen kann, um die vorgeschlagenen Ziele zu erreichen. Die Zentralplanung versagt, weil die Behörden nicht in der Lage sind, notwendige praktische Informationen zu erhalten. Vorausgesetzt, dass das Planen notwendig für jede menschliche Handlung ist, lautet die Frage also nicht, *ob* geplant wird oder nicht. Die Frage ist vielmehr, *wer* planen sollte: der individuelle Akteur, der der Einzige ist, der die notwendigen praktischen Informationen besitzt, oder eine zwingende Behörde, welche die Informationen nicht besitzt (siehe F. A. Hayeks Artikel „The New Confusion about Planning“, in *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. London: Routledge and Kegan Paul, 1978, S. 232–246). Unterschiedliche Arten von Planungen können auch kategorisiert werden als wesentlich, unvollständig, bezeichnend oder individuell. Alle mit Ausnahme von individueller Planung stellen einen epistemologischen Widerspruch dar, der nicht aufgelöst werden kann und den wir „das Planungsparadox“ nennen werden (siehe Kapitel 3, Fußnote 84, und Kapitel 6, Abschnitt c).

²³ Gemäß dem Heiligen Thomas von Aquin ist das Ziel Anlass und Objekt des Willens: „Voluntatis autem motivum et obiectum est finis.“ (*Summa theologiae*, Punkt 1–2, Frage 7, Artikel 4, Bd. 4. Madrid: B. A. C., 1954, S. 301).

²⁴ Zu der Idee, dass nur ein subjektives, praktisches und dynamisches Verständnis von Zeit in dem Feld menschlicher Handlungen und ökonomischer Wissenschaften anwendbar ist, siehe Kapitel 4 von Gerald P. O’Driscoll und Mario J. Rizzo: *The Economics of Time and Ignorance*. Oxford: Basil Blackwell, 1985, S. 52–70. Dieses Verständnis von Zeit wurde bereits von Bergson weiterentwickelt: «La durée toute pure est la forme que prend la succession de nos états de conscience quand notre moi se laisse vivre, quand il s’abstient d’établir une séparation entre l’état présent et les états antérieurs.» (Henry Bergson: „Essai sur les Données Immédiates de la Conscience“, in: *Oeuvres*. Paris: Presses Universitaires de France, 1959, S. 67.)

tionen mit anderen Handelnden umzusetzen. Außerdem ist die Zukunft offen für jedermanns kreative Möglichkeiten und steht daher jedem Einzelnen mit permanenter Unsicherheit gegenüber. Diese Unsicherheit kann durch Verhaltensmuster von einem selbst und anderen (Institutionen) und durch das wachsame Ausüben der Unternehmerfunktion reduziert werden. Trotzdem wird es dem Menschen nicht gelingen, diese Unsicherheit vollkommen auszuschalten. Das offene und unbegrenzte Wesen dieser Unsicherheit erweist sowohl die traditionellen Konzepte von objektiver und subjektiver Wahrscheinlichkeit als auch die Bayes'sche Konzeption der Letzteren als nicht anwendbar für den Bereich der menschlichen Handlung. Dafür sprechen zwei Gründe: Erstens sind sich Handelnde nicht einmal jeder möglichen Handlungsalternative bewusst und zweitens besitzt der Handelnde nur gewisse subjektive Vorstellungen oder Überzeugungen – Mises nennt sie „Fallwahrscheinlichkeiten“ (von einmaligen Ereignissen)²⁵ –, die sich überraschend und auf drastische Weise abändern können und damit die gesamte „Karte“ von Glaubenssätzen und Wissen beeinflussen. Auf diese Weise entdeckt der Handelnde ständig komplett neue Situationen, die er sich vorher nicht einmal vorstellen konnte.²⁶

²⁵ *Human Action*, S. 110–118. Die folgende Tabelle veranschaulicht die nach Mises wesentlichen Unterschiede zwischen den Konzepten von Wahrscheinlichkeit – eines anwendbar auf das Feld der Naturwissenschaften und das andere anwendbar auf den Bereich menschlicher Handlungen.

Naturwissenschaften	Menschliche Handlungen
Gruppenwahrscheinlichkeit: Das Verhalten der Gruppe ist bekannt, während das Verhalten der individuellen Elemente unbekannt ist.	„Wahrscheinlichkeit“ für einen einzigartigen Fall: Es existiert keine Gruppe. Während einige Tatsachen, die das einzigartige Vorkommnis beeinflussen, bekannt sind, sind es andere nicht. Die Handlung selber erschafft das Vorkommnis.
Es besteht ein versicherbares Risiko für die gesamte Gruppe.	Es besteht ständige unvermeidbare Unsicherheit unter dem Umstand der kreativen Natur menschlicher Handlung. Unsicherheit ist nicht versicherbar.
Die Wahrscheinlichkeit kann mathematisch ausgedrückt werden.	Die Wahrscheinlichkeit kann nicht mathematisch ausgedrückt werden.
Die Wahrscheinlichkeit wird durch logische und empirische Untersuchungen bestimmt. Bayes' Theorem ermöglicht die Schätzung der Gruppenwahrscheinlichkeit bei neuen Informationen.	Die Wahrscheinlichkeit kann durch „Verstehen“ und unternehmerische Schätzung entdeckt werden. Jedes neue Teil von Information modifiziert ex novo das gesamte Muster der Erwartungen (Überraschungen).
Forschungsgegenstand für den Naturwissenschaftler.	Das Konzept wird typischerweise von einem Handelnden (Unternehmer) oder einem Historiker benutzt.

²⁶ „Überraschung ist die Verwerfung bzw. der Umsturz von Gedanken, welche aus einer Erfahrung herrührt, die außerhalb der Vorstellungskraft lag, oder eine Erfahrung der Art, die man sich nie vorgestellt und daher nie als möglich oder unmöglich eingeschätzt hat; ein unerwartetes Ereignis.“ (G. L. Shackle: *Epistemics and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1972, S. 422.) Angelsachsen benutzen das Wort „serendipity“ (Spürsinn), um die typisch unternehmerische Fähigkeit zu beschreiben, die darin besteht, Möglichkeiten zu erkennen, die überraschend entstehen, ohne dass sie bewusst gesucht wurden. Das Wort leitet sich ethymologisch von dem arabischen Wort „sarandib“ ab, wie Sri Lanka früher genannt wurde, und Horace Walpole gab ihm seine heutige Bedeutung. Walpole benutzte den Begriff als Erster im 18. Jahrhundert und

Kosten als subjektives Konzept: der unternehmerische Gewinn

Sobald der Handelnde seinen Wunsch nach einem bestimmten Ziel realisiert und entsprechende Mittel entdeckt und auswählt, durch die er es erreichen kann, verwirft er zugleich die Möglichkeit, andere Ziele zu erreichen. Die anderen Ziele, die er ex ante als weniger wert einschätzt, glaubt er durch den Einsatz der ihm zur Verfügung stehenden Mittel auf eine andere Weise zu erreichen. Der Begriff „Kosten“ soll dazu benutzt werden, anzuzeigen, welchen subjektiven Wert der Handelnde den Zielen zuweist, die er aufgibt, wenn er entscheidet, eine bestimmte Handlungsstrategie einzuschlagen. Mit anderen Worten: Handlung bedeutet immer ein Opfer; der Wert, auf den der Handelnde verzichtet, determiniert seine Kosten, die essenziell auf rein subjektiver Einschätzung beruhen.²⁷ Als Regel festgehalten bedeutet das, dass jeder Mensch handelt, da er subjektiv den Wert des vorgeschlagenen Zieles höher einschätzt als die Kosten, die sie planmäßig bedeuten. Anders ausgedrückt: Sie hoffen, einen unternehmerischen Gewinn²⁸ zu erzielen. Profit ist also der Zugewinn, der durch menschliche Handlung erreicht wird, und stellt den Anreiz dar, der Menschen motiviert zu handeln. Bei Handlungen, die keine Kosten bedeuten, stimmt der subjektive Wert des Ziels mit dem unternehmerischen Gewinn überein. Später wird begründet, warum jedes menschliche Handeln ohne Ausnahme eine rein kreative Komponente beinhaltet, die keine Kosten enthält, und dass genau diese Komponente dazu führt, im weitesten Sinne die Konzepte von menschlichem Handeln und unternehmerischer Funktion zu identifizieren. Unter der Voraussetzung, dass der Wert des Ziels immer einen Gewinn enthält, können im Folgenden zudem Ziel und Gewinn fast synonym gesetzt werden, ohne dabei dauerhaft aufzuhören, den oben angeführten Unterschied zwischen ihnen zu klären.

zog seine Inspiration aus den mutigen Entdeckungen, die von den Helden der „Drei Prinzen von Serendip“, einer Geschichte persischen Ursprungs, gemacht wurden. Siehe den Brief von Horace Walpole an Mann vom 28. Januar 1754, in dem Walpole hervorhebt, dass die Helden dieser Geschichte „immer Entdeckungen durch Zufall und Klugheit machen, die sie eigentlich gar nicht gesucht haben“. Er schließt, „dass diese Entdeckungen tatsächlich genau das sind, was ich serendipity nenne“ (Siehe *Oxford English Dictionary*, 2. Auflage. Oxford: Clarendon Press, 1983). Gregorio Marañón bezieht sich auf die gleiche Idee, indem er aussagt: „Die Kreation eines Genies unterscheidet sich von der eines gewöhnlichen Mannes in der Tatsache, dass das, was er schafft, etwas Unerwartetes und Überraschendes ist.“ („El Greco y Toledo“, in: *Obras Completas*. Madrid: Espasa Calpe, 1971, S. 421.)

²⁷ Siehe J. M. Buchanan, G. F. Thirlby (Hrsg.): *L. S. E. Essays on Cost*. New York: New York University Press, 1981, insbesondere S. 14 f.

²⁸ „Profit im weiteren Sinne ist der Gewinn, der aus einer Handlung abgeleitet wird: Er ist die Steigerung der Zufriedenheit (Milderung der Unzufriedenheit), die durch sie erzeugt wird; er ist der Unterschied zwischen einem höheren Wert, der einem Ergebnis zugeordnet wird, und einem niedrigeren Wert, der den Aufwendungen zugeordnet wird, die für das Erreichen gemacht werden mussten. Er ist mit anderen Worten Einnahmen minus Ausgaben. Einen Profit zu erzielen, ist das erstrebte Ziel jeder Handlung.“ (Ludwig von Mises: *Human Action*, S. 289.) Nach Mises' Ansicht legen Verluste, die von einer Firma eingefahren werden, offen, dass diese unangemessenen Gebrauch von knappen Ressourcen macht, die dringend in anderen Produktionslinien gebraucht werden. Johannes Paul II. scheint diese Idee perfekt verstanden zu haben. Er führt aus: „Wenn eine Firma einen Gewinn erzielt, bedeutet dies, dass produktive Faktoren angemessen eingesetzt werden und entsprechende menschliche Bedürfnisse gebührend befriedigt wurden.“ (Siehe Johannes Paul II.: *Centesimus Annus*. Kapitel 4, Abschnitt 35 [1991].)

Rationalität und Irrationalität: unternehmerischer Fehler und Verlust

Menschliches Handeln ist per definitionem immer rational²⁹ in dem Sinne, dass der Handelnde ex ante ausnahmslos die Mittel sucht und auswählt, die er am geeignetsten für das Erreichen derjenigen Ziele hält, die er als wertvoll erachtet. Dies ist ohne Zweifel vereinbar mit der Entdeckung des Handelnden ex post, dass er einen unternehmerischen Fehler begangen hat oder, anders ausgedrückt, dass er einen unternehmerischen Verlust erleidet, indem er bestimmte Ziele und Mittel auswählt, ohne dabei die Existenz anderer, für ihn wertvollerer Ziele und Mittel zu beachten. Nichtsdestotrotz kann der außenstehende Beobachter unter Berücksichtigung der aus sich heraus subjektiven Natur von Zielen, Kosten und Mitteln nie objektiv eine Handlung als irrational klassifizieren. Daher können wir im Bereich der Ökonomie festhalten, dass die menschliche Handlung letztendlich als gegeben angesehen werden muss. Es handelt sich um ein axiomatisches Konzept, das keiner Bezugnahme auf andere oder weitergehende Erklärungen bedarf. Der axiomatische Charakter menschlicher Handlung ist offenkundig, da eine Kritik oder ein Zweifel bereits einen unauflösbaren logischen Widerspruch bedeutet, weil diese Kritik nur durch menschliches Handeln ausgedrückt werden kann.³⁰

Grenznutzen und Zeitpräferenz

Angesichts dessen, dass Mittel per definitionem knapp sind, wird der Handelnde immer versuchen, zuerst diejenigen Ziele zu erreichen, die er höher bewertet, und dann erst die, die ihm relativ unwichtiger erscheinen. Im Ergebnis wird er jede Einheit von Mitteln, die ihm zur Verfügung steht und im Kontext seiner Handlung gleich austauschbar und relevant ist, in Bezug auf das unwichtigste Ziel bewerten, das er glaubt damit erreichen zu können (Gesetz des Grenznutzens). Unter der Annahme, dass Handlungen mit Blick auf das Erreichen eines bestimmten Ziels vorgenommen werden und alle Handlungen einen bestimmten Zeitraum benötigen und daher von gewisser Dauer sind, wird der Handelnde ceteris paribus außerdem

²⁹ Die Ökonomie ist daher keine Theorie über Wahl oder Entscheidungsfindung (welche ex ante per definitionem immer rational ist), sondern über den gesellschaftlichen Prozess der Koordinierung, die unabhängig von allen involvierten Entscheidungen gut oder schlecht angepasst sein kann, abhängig von dem Bewusstsein, das die verschiedenen Akteure für die Ausübung der unternehmerischen Funktion zeigen. Siehe I. M. Kirzner: *The Meaning of the Market Process*, S. 201–208. Des Weiteren müssen wir betonen, dass der subjektive Charakter der Komponenten menschlicher Handlung (Ziele, Mittel und Kosten) genau das ist, was der Ökonomie nur scheinbar paradoxerweise vollständige Objektivität verleiht in der Form, dass es eine theoretische Wissenschaft ist mit Schlussfolgerungen, die auf jede Art von Handlung anwendbar sind (Praxeologie).

³⁰ Ludwig von Mises: *Human Action*, S. 19–22. Wir glauben, dass Mises ein unnötiges Zugeständnis macht, das atypisch für ihn ist, wenn er schreibt, dass die menschliche Handlung das letztendlich Gegebene bleibt, bis herausgefunden wird, wie die Natur menschliche Gedanken determiniert. Wir stimmen F. A. Hayek zu, dass es unmöglich für das menschliche Hirn ist, sich selber zu erklären (*The Sensory Order*. Chicago: University of Chicago Press, Midway Reprint, 1976, S. 184–191). Und wir stellen fest, dass alle Deterministen in den gleichen unauflösbaren Widerspruch laufen: Weil das Wissen, das sie darüber zu erlangen suchen, wie die außenstehende Welt Gedanken vorherbestimmt, selber vorherbestimmt ist, ist dieses Wissen gemäß ihres eigenen Kriteriums nicht verlässlich. Siehe M. N. Rothbard: *Individualism and the Philosophy of Social Sciences*. San Francisco: Cato Institute, 1980, S. 5–10.

versuchen, seine Ziele so schnell wie möglich zu erreichen. Der Handelnde wird also unter ansonsten gleichen Umständen denjenigen Zielen einen höheren Wert beimessen, die näher liegen, und nur dann Handlungen von längerer Dauer vornehmen, wenn er glaubt, damit Ziele mit einem größeren Wert zu erreichen (Gesetz der Zeitpräferenz).³¹

2.2 Eigenschaften der unternehmerischen Funktion

Unternehmerisches Handeln und Alarmiertheit

Grundlegend und in einem strengen Sinne besteht die Rolle des Unternehmers darin, Möglichkeiten zum Erreichen von Zielen zu entdecken oder – wenn man so will – einen Gewinn zu erzielen, den die Umwelt bietet, und seine Handlungen auf die Realisierung dieses Gewinns auszurichten. Kirzner hat in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass die Ausübung der unternehmerischen Aktivität eine spezielle Alarmiertheit („alertness“) impliziert.³² Darunter versteht er eine beständige Scharfsinnigkeit, die es den Menschen ermöglicht, sich der Dinge und Geschehnissen in seiner Umgebung gewahr zu werden. Wahrscheinlich benutzt Kirzner den englischen Begriff „alertness“, weil der Begriff „entrepreneurship“ (die unternehmerische Funktion) französischen Ursprungs ist und im Englischen nicht unmittelbar die in romanischen Sprachen enthaltene Idee von „prehendo“ mit einschließt. Jedenfalls ist die im Spanischen verwendete Bezeichnung „perspicaz“ (scharfsinnig, wachsam) für die unternehmerische Funktion besser geeignet, weil man diese Bezeichnung – gemäß dem Wörterbuch der Real Academia Española – für den „scharfsinnigen Blick oder das scharfsinnige Voraussehen, das viel erreicht“, verwendet.³³ Diese Idee stimmt hervorragend mit der Aktivität eines Unternehmers überein, der sich entscheidet, welche Handlung er ausführt, und die zukünftigen Folgen dieser Handlungen abschätzt. Obwohl „estar alerta“ durchaus auch ein akzeptabler Indikator für die unternehmerische Funktion ist, weil es die Begriffe Aufmerksamkeit und Wachsamkeit einschließt, finden wir den Begriff letztlich nicht ganz so passend wie „perspicaz“ – vielleicht deshalb, weil Ersteres eher für einen statischen Ansatz steht. Gleichzeitig müssen wir auch in Erinnerung behalten, dass eine unglaubliche Ähnlichkeit besteht zwischen der Alarmiertheit, die ein Geschichtswissenschaftler zeigen muss, wenn er wichtige vergangene Gegebenheiten auswählt und interpretiert, und der Alarmiertheit eines Unternehmers, die dieser in Bezug auf Gegebenheiten zeigen muss, von denen er glaubt, dass sie geschehen werden. Mises stellt daher fest, dass Geschichtswissenschaftler und Unternehmer sehr ähnliche Ansätze anwenden. Er geht so weit, den „Unternehmer“

³¹ Weder das Gesetz des Grenznutzens noch das der Zeitpräferenz ist ein empirisches oder psychologisches Gesetz. Stattdessen sind beide logische Implikationen des grundsätzlichen Konzepts menschlicher Handlung. Nach Mises ist das Gesetz des Grenznutzens bereits in der Kategorie der Handlung enthalten und „Zeitpräferenz eine kategorische Bedingung menschlicher Handlung“ (Mises: *Human Action*, S. 124 sowie S. 484).

³² Israel M. Kirzner: *Competition and Entrepreneurship*, S. 65 und S. 69.

³³ „La vista o mirada muy aguda y que alcanza mucho.“

als jemanden zu definieren, der in die Zukunft mit den Augen eines Geschichtswissenschaftlers schaut.³⁴

Information, Wissen und Unternehmergeist

Man kann die Natur der unternehmerischen Funktion in ihrer ganzen Tiefe, die sie für die Österreichische Schule besitzt, nicht verstehen, ohne zu begreifen, auf welche Weise der Unternehmer die Informationen oder das Wissen, über das der Akteur verfügt, modifiziert. Einerseits bedeutet das Schaffen, das Wahrnehmen und das Bemerkten neuer Mittel und Ziele eine Modifizierung des Wissens des Handelnden in dem Sinne, dass er neue Informationen entdeckt, die vorher nicht existierten. Auf der anderen Seite modifiziert diese Entdeckung die „Landkarte“ oder den Informationskontext, über den das Subjekt als Akteur verfügt. Daraus ergibt sich unmittelbar folgende Frage: Welche Eigenschaften hat die Information oder das relevante Wissen für die Ausübung der unternehmerischen Funktion? Wir untersuchen dabei sechs grundlegende Eigenschaften des unternehmerischen Wissens im Detail: 1. Es handelt sich dabei um ein subjektives Wissen praktischen, nicht wissenschaftlichen Typs. 2. Das Wissen ist privat. 3. Es ist verstreut in den Köpfen der Menschen vorhanden. 4. Vor allem handelt es sich dabei um stillschweigendes, nicht artikulierbares Wissen. 5. Es ist ein Wissen, das ex nihilo durch unternehmerisches Handeln geschaffen wird. 6. Wir haben es mit übertragbarem Wissen zu tun, das größtenteils in unbewusster Weise durch höchst komplizierte soziale Prozesse übermittelt wird und dessen Erforschung Gegenstand der Wirtschaftswissenschaften ist.

Subjektives und praktisches statt wissenschaftliches Wissen

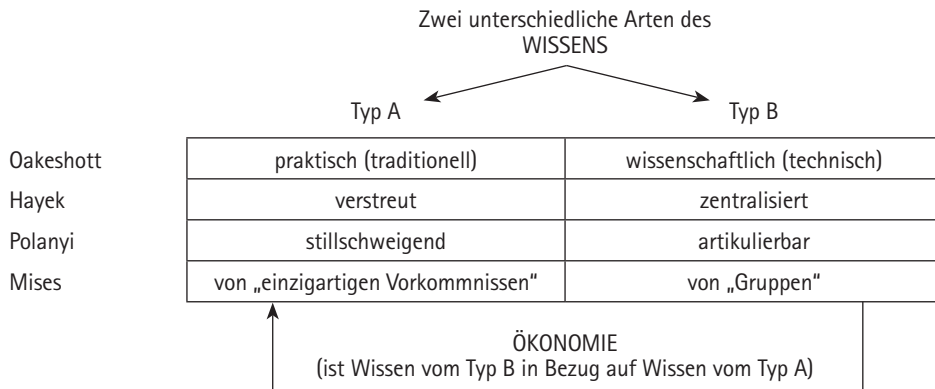
Das Wissen, das wir analysieren, ist von höchster Bedeutung für das Ausführen menschlicher Handlungen. Es handelt sich in erster Linie um ein subjektives Wissen, das praktischen, unwissenschaftlichen Charakter hat. Praktisches Wissen ist solches, das nicht auf eine formale Weise dargestellt werden kann. Es ist das einzelne Subjekt, das sich dieses Wissen durch die Praxis, d. h. aus dem ausgeführten menschlichen Handeln in seinem jeweiligen Kontext, aneignet und erlernt. Wie Hayek bemerkt, handelt es sich dabei um relevantes Wissen jeglicher Art innerhalb spezieller Umstände bezüglich subjektiver Koordinaten in Raum und Zeit.³⁵ Wir

³⁴ „Der handelnde Mensch schaut wie mit den Augen eines Historikers in die Zukunft.“ (*Human Action*, S. 58.)

³⁵ Der Heilige Thomas von Aquin definiert bestimmte Umstände als „*accidentia individualia humanorum actuum*“ (also die individuellen Zufälle menschlicher Handlungen) und bestätigt, dass neben Raum und Zeit der bedeutendste dieser bestimmten Umstände das Ziel ist, das der Akteur zu erreichen sucht (siehe *Summa Theologiae*, Teil I-II, Frage 7, Artikel 1 und 2, Bd. 4. Madrid: B. A. C., 1954, S. 293f. und S. 301). Wir sollten ebenfalls hervorheben, dass wir Michael Oakeshott den Unterschied zwischen „praktischem Wissen“ und „wissenschaftlichem Wissen“ verdanken (siehe *Rationalism in Politics*. London: Methuen, 1962). Dieses Buch wurde neu veröffentlicht in einer erweiterten Auflage mit dem Titel *Rationalism in Politics and Other Essays* (Indianapolis: Liberty Press, 1991); siehe hier insbesondere S. 12 und S. 15. Ebenfalls wichtig ist Oakeshotts *On Human Conduct* (Oxford: Oxford University Press, 1975; neu veröffentlicht: Oxford: Larendon Paperbacks, 1991, S. 23ff., S. 36, S. 78f., S. 119ff.). Oakeshotts Unterschei-

sprechen hier also von einem Wissen über menschlich-konkrete Wertschätzungen. Hierbei handelt es sich sowohl um die von dem einzelnen Akteur angestrebten Ziele als auch um sein Wissen über die Ziele, von denen er glaubt, dass sie auch von anderen Akteuren erstrebt oder verfolgt werden. Gleichzeitig handelt es sich um ein praktisches Wissen hinsichtlich der Mittel, über die der Akteur beim Verfolgen seiner Handlung zu verfügen glaubt. Im Speziellen handelt es sich bei dem Wissen um alle persönlichen oder unpersönlichen Umstände, die der Akteur innerhalb eines konkreten Handlungszusammenhangs als relevant betrachtet.³⁶

dung ähnelt der, die Hayek zwischen „verstreutem Wissen“ und „zentralisiertem Wissen“ trifft, oder derjenigen, die Michael Polanyi zwischen „stillschweigendem Wissen“ und „artikulierbarem Wissen“ macht; und sie erinnert an Mises' Unterscheidung zwischen Wissen von „einzigartigen Ereignissen“ und Wissen vom Verhalten einer gesamten „Ereignisklasse“. Die folgende Tabelle fasst die unterschiedlichen Ansätze dieser vier Autoren zu den zwei grundsätzlich unterschiedlichen zwei Arten zusammen:



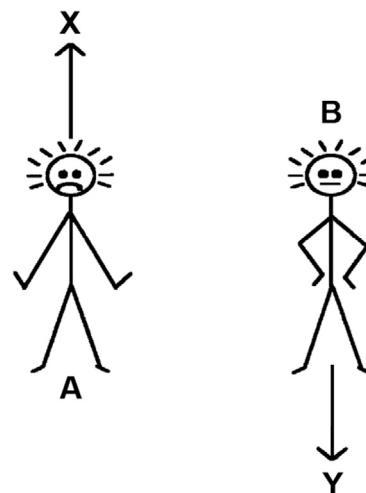
Die Beziehung zwischen diesen beiden Arten des Wissens ist komplex und wurde noch wenig untersucht. Jedes wissenschaftliche Wissen (Typ B) beruht auf einer Grundlage stillschweigenden Wissens, das nicht mit Worten ausgedrückt werden kann (Typ A). Des Weiteren führen wissenschaftliche und technische Fortschritte (Typ B) sofort zu neuem produktiveren und machtvollem praktischem Wissen (Typ A). Genauso führt die Ökonomie zu Wissen vom Typ B (wissenschaftlich) über die Prozesse der Schaffung und Übermittlung von praktischem Wissen (Typ A). Nun ist klar, warum Hayek darauf besteht, dass das hauptsächliche Risiko in der Ökonomie als Wissenschaft in der Gefahr liegt, dass Menschen anfangen zu glauben, dass diejenigen, die sie praktizieren („ökonomische Wissenschaftler“) in irgendeiner Form Zugang zu dem spezifischen Inhalt von praktischem Wissen erlangen können. Dies wurde ebenfalls zu Recht von Oakeshott kritisiert. Für ihn besteht die gefährlichste, übertriebenste und fehlerhafteste Version des Rationalismus in der Behauptung, „dass das, was ich praktisches Wissen genannt habe, eigentlich gar kein Wissen ist, also die Behauptung, dass es kein Wissen gibt, das kein technisches Wissen ist“ (Michael Oakeshott: *Rationalism in Politics and Other Essays*, S. 15).

³⁶ Siehe insbesondere F. A. Hayeks grundlegende Artikel „Economics and Knowledge“ (1937) und „The Use of Knowledge in Society“ (1945), die in dem Buch *Individualism and Economic Order* (Chicago: Henry Regnery, 1972, S. 35–56, S. 77–91) erschienen sind. Es ist wichtig hervorzuheben, dass diese beiden Artikel Hayeks zu den wichtigsten in der gesamten Ökonomie zählen. Dennoch zeigt insbesondere der erste Artikel, dass bei seiner Entstehung noch eine gewisse Unklarheit im Kopf des Autors über die Natur der Ökonomie als Wissenschaft bestand. Es ist in der Tat eine Sache zu behaupten, dass die Ökonomie im Prinzip einen Prozess über die Vermittlung von praktischen Informationen studiert, deren konkreter Inhalt von den Umständen je nach Ort und Zeit abhängig ist. Und es ist eine ganz andere Sache vorzuschlagen, wie es Hayek an einigen Stellen zu tun scheint, dass deshalb die Ökonomie eine Wissenschaft mit gewissem empirischen Inhalt ist. Ganz das Gegenteil ist wahr: Die Tatsache, dass der Wissenschaftler niemals Zugang

Privates und verstreutes Wissen

Praktisches Wissen ist zugleich privat und verstreut. Jeder handelnde Mensch besitzt sozusagen nur ein paar „Atome“ oder „Bits“ der Information, die global auf sozialem Niveau geschaffen und übertragen wird.³⁷ Paradoxerweise besitzt aber nur der Einzelne diese Information, das heißt, nur er kennt und interpretiert sie bewusst. Jeder Mensch, der unternehmerisch handelt, vollzieht dies deshalb auf eine strikt persönliche und nicht wiederholbare Art und Weise. Denn es ist davon auszugehen, dass der Versuch, bestimmte Ziele und Mittel zu erreichen oder zu erhalten, gemäß eines Wissens und einer Sicht der Dinge geschieht, die nur der Einzelne in seiner ganzen Vielfalt und in seinen Nuancen kennt und die sich in identischer Form bei keinem anderen Menschen wiederholen. Aus diesem Grund ist das Wissen, von dem wir hier sprechen, nicht gegeben oder für irgendjemanden in einer Art Informationsspeicher (wie z. B. Zeitungen, Fachzeitschriften, Bücher, Statistiken oder Computer) verfügbar. Ganz im Gegenteil: Das für menschliches Handeln relevante Wissen ist eindeutig ein unternehmerisches Wissen praktischer, privater Art. Dieses Wissen „befindet“ sich verstreut in den Köpfen von unternehmerisch handelnden Akteuren, aus denen sich die Menschheit zusammensetzt. In Abbildung 2.1 stellen wir ein paar Strichmännchen vor, die uns durch das Buch begleiten werden und den Zweck haben, unsere Analyse grafisch zu illustrieren.³⁸

Abbildung 2.1



zu den verstreuten praktischen Informationen erhält, ist genau das, was die Ökonomie im Wesentlichen und unvermeidbar zu einer *theoretischen* statt empirischen Wissenschaft macht. Es ist eine Wissenschaft, welche die *Form*, aber nicht den spezifischen Inhalt des unternehmerischen Prozesses behandelt, durch den praktische Informationen geschaffen und übermittelt werden (Prozesse, die als Objekt von Einschätzungen und Forschungen sich auf den Historiker oder auf den Unternehmer beziehen, je nachdem, ob man sich für die Vergangenheit oder für die Zukunft interessiert). Israel M. Kirzner macht in seinem hervorragenden Artikel „Hayek, Knowledge and Market Processes“ (in *Perception, Opportunity and Profit*, S. 13–33) die gleichen kritischen Beobachtungen wie Hayek aus einer etwas anderen Perspektive.

³⁷ Thomas Sowell: *Knowledge and Decisions*. New York: Basic Books, 1980, S. 3–44. Wir sollten allerdings erwähnen, dass Sowell unserer Meinung nach immer noch stark von dem neoklassischen Verständnis des Gleichgewichts beeinflusst ist und die Rolle der unternehmerischen Funktion nicht angemessen verstanden hat. Zu diesem Thema siehe: I. M. Kirzner: „Prices, the Communication of Knowledge and the Discovery Process“, in: *The Political Economy of Freedom: Essays in Honor of F. A. Hayek*. München: Philosophia Verlag, 1984, S. 202f.

³⁸ Ohne Zweifel war sich Adam Smith, als er das Folgende schrieb, bewusst, dass praktisches Wissen im Prinzip verstreutes Wissen ist: „In welchem Zweig der heimischen Erwerbstätigkeit er sein Kapital anlegen kann und voraussichtlich die größte Wertschätzung erzielt, kann offensichtlich jeder einzelne an seinem Platz viel besser beurteilen, als ein Staatsmann oder Gesetzgeber das für ihn tun könnte.“ (Adam Smith: *Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker*. Band II. Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen, 1999.) Trotzdem drückt Smith die Idee nicht mit ganzer Klarheit aus. (Jeder Einzelne weiß es nicht nur besser, sondern ist *der Einzige*, der mit

Mit diesen Strichmännchen wollen wir zwei reelle Menschen aus Fleisch und Blut symbolisieren, welche wir „A“ und „B“ nennen werden. Jeder dieser Menschen „A“ und „B“ besitzen persönliches, exklusives Wissen, also ein Wissen, über das niemand anderes verfügt. Tatsächlich können wir aus unserer Perspektive als Beobachter feststellen, dass das Wissen „existiert“, welches kein Beobachter besitzt und zwischen A und B verstreut ist in dem Sinne, dass „A“ einen Teil und „B“ den anderen hat. Nehmen wir zum Beispiel an, dass „A“ die Information hat, dass er versucht ein Ziel „X“ zu erreichen (repräsentiert durch den Pfeil, der über seinem Kopf in Richtung „X“ zeigt). Um dieses Ziel zu erreichen, verfügt er über bestimmtes praktisches Wissen, welches innerhalb seines Handlungskontextes relevant ist (praktisches Wissen, welches durch den Ring kurzer Striche symbolisiert ist, der den Kopf von „A“ umgibt). Im Fall von „B“ ist es ähnlich, nur dass er ein vollkommen anderes Ziel, „Y“, verfolgt (symbolisiert durch einen Pfeil an seinen Füßen, der auf „Y“ zeigt). Das praktische Wissen, das Akteur „B“ als relevant im Kontext seiner Handlung betrachtet, eine Handlung, die er ausführt um „Y“ zu erreichen, ist ebenfalls durch einen Ring kurzer Striche dargestellt, der seinen Kopf umgibt.

Im Falle vieler einfacher Handlungen besitzt ein Akteur individuell die Informationen, die notwendig sind, sein Ziel zu erreichen, ohne dass es nötig ist, andere Akteure einzubeziehen. In solchen Situationen hängt die Frage, ob solche Handlungen stattfinden, an der *Wirtschaftsrechnung* oder Wertschätzung, die der Akteur vornimmt, indem er direkt den subjektiven Wert seines Zieles gegen die Kosten abwägt, oder den Wert, den er dem zuweist, was er aufgibt, wenn er das ausgewählte Ziel nicht verfolgt. Der Akteur ist dazu in der Lage, diese Art von Entscheidung direkt und in Hinblick auf nur wenige Handlungen zu treffen. Die meisten Handlungen, in die wir eingebunden sind, sind sehr viel komplexer und von der Art, die wir im folgenden beschreiben werden. Stellen wir uns vor, genau wie wir in Figur II-2 gezeigt haben, dass „A“ intensiv danach strebt, das Ziel „X“ zu erreichen. Um das zu tun, benötigt er die Mittel „R“, die ihm nicht zur Verfügung stehen und von denen er nicht weiß, wo und wie er sie bekommen kann. Nehmen wir ebenfalls an, dass „B“ an einem anderen Ort ist und ein ganz anderes Ziel (das Ziel „Y“) verfolgt, welchem er alle Anstrengungen widmet, und dass ihm eine große Menge der Resource „R“ zur Verfügung steht, die ihm aber nicht nützlich erscheint, sein Ziel zu erreichen, aber die genau die ist, welche „A“ braucht, an sein Ziel „X“ zu gelangen. Tatsächlich sollten wir hervorheben, dass „X“ und „Y“ gegensätzlich sind, so wie in den meisten echten Fällen, also dass Akteure unterschiedliche Ziele verfolgen, mit unterschiedlicher Intensität und mit einem nicht abgestimmten relativen Wissen über diese Ziele und über die Mittel in ihrer Verfügungsmacht (dies erklärt die betäubten Ausdrücke, die wir in die Gesichter unserer Strichmännchen gemalt haben).

seinen eigenen Umständen bestens vertraut ist.) Des Weiteren war Smith nicht in der Lage, seine Idee zu ihrem logischen Schluss zu durchdenken in Bezug auf die Unmöglichkeit, einer zentralen Behörde sicher die Kontrolle über die Angelegenheiten der Menschen anzuvertrauen. Es ist sehr schwierig, die Prozesse grafisch zu illustrieren, durch die praktische und verstreute Informationen übermittelt werden. Wir haben uns entschieden, diese Prozesse zu illustrieren, indem wir die anregenden Strichmännchen aus dem Text benutzen. Wir hoffen, dass diese Analyse eine enthusiastische Akzeptanz in der ökonomischen Wissenschaft der Zukunft gewinnt.

Später werden wir sehen, wie die Ausübung der unternehmerischen Funktion es ermöglicht, dieses unkoordinierte Verhalten zu überwinden.

Stillschweigendes, nicht artikulierbares Wissen

Praktisches Wissen ist zu einem großen Teil stillschweigendes (verborgenes), nicht artikulierbares Wissen. Das bedeutet, dass der einzelne Akteur zwar weiß, wie bestimmte Handlungen durchzuführen sind („know how“), aber nicht weiß, welches die Elemente oder Teile dessen sind, was er tut, und ob diese korrekt oder falsch sind („know that“).³⁹ Wenn eine Person zum Beispiel Golf spielen lernt, lernt sie nicht die Gesamtheit objektiver, wissenschaftlicher Regeln, die ihr erlauben, die notwendigen Bewegungen als Ergebnis der Anwendung einer Reihe von Formeln der mathematischen Physik auszuüben. Vielmehr besteht der Lernprozess in der Aneignung einer Reihe praktischer Verhaltensregeln. Polanyi zufolge lernt eine Person das Fahrradfahren, indem sie versucht, das Gleichgewicht durch den Gebrauch des Lenkers zu halten, womit sie eine Zentrifugalkraft erzeugt, die sie wiederum dazu befähigt, das Fahrrad aufrecht zu halten. Dies geschieht ohne Kenntnis oder Bewusstsein der physikalischen Gesetze, auf denen die Geschicklichkeit des Lernenden beruht. Im Gegenteil: Der Fahrradfahrer benutzt vielmehr seinen „Gleichgewichtssinn“, der ihm in jedem Moment sagt, wie er sich zu verhalten hat, damit er nicht hinfällt. Polanyi behauptet sogar, dass das stillschweigende Wissen („tacit knowledge“) tatsächlich das vorherrschende Prinzip allen Wissens ist.⁴⁰ Selbst das im höchsten Maße formalisierte wissenschaftliche Wissen ist stets das Ergebnis einer Intuition oder eines schöpferischen Aktes, die beide nichts anders sind als eine Manifestation stillschweigenden Wissens. Davon abgesehen ist das neue, formalisierte Wissen, das wir aus Formeln, Büchern, Abbildungen, Karten u. Ä. erlangen, vor allem deshalb von so großer Bedeutung, weil es uns dabei hilft, unseren unternehmerisch-praktischen Informationskontext von anderen, ergiebigeren und vielversprechenderen Standpunkten aus zu reorganisieren, was uns neue Möglichkeiten in der Ausübung der kreativen Intuition eröffnet. Die Unmöglichkeit, praktisches Wissen zu formulieren, zeigt sich erstens auf statischem Wege in dem Sinne, dass jede scheinbar formulierte Aussage nur insoweit Informationen enthält, wie sie diese aufgrund einer Gesamtheit vorheriger Überzeugungen und nicht artikulierbarem Wissen interpretiert. Die Unmöglichkeit, praktisches Wissen

³⁹ Dieser Unterschied ist allgemeingültig geworden, seit ihn Gilbert Ryle im Jahr 1949 in seinem bekannten Artikel „Knowing How and Knowing That“ (in: *The Concept of Mind*. London: Hutchinsons University Library, 1949) aufgezeigt hat.

⁴⁰ Alle Ökonomen sollten dieses kleine Buch lesen, das ein kleines Juwel der Sozialwissenschaften ist. Michael Polanyi (1891 – 1976), der Bruder von Karl Polanyi (1886 – 1964), war ein Mann weiter Horizonte und in den Bereichen Chemie, Philosophie, Politik, Soziologie und Ökonomie wissenschaftlich tätig. Das Fahrradbeispiel findet sich auf Seite 144 von *Knowing and Being*. Polanyi führt die Idee einer limitierten Kapazität, menschliche Gedanken zu artikulieren, auf bestimmte Beiträge zurück, die ursprünglich im Feld der Mathematik gemacht wurden, insbesondere auf die Arbeit von Kurt Gödel. Hayek bestätigt, dass „Gödels Theorem ein spezieller Fall eines generellen Prinzips ist, das auf alle bewussten und insbesondere rationalen Prozesse angewendet werden kann, namentlich des Prinzips, dass unter ihren Determinanten immer Regeln sein müssen, die nicht ausgedrückt werden können oder sogar bewusst sind.“

zu formulieren, zeigt sich zweitens auch auf dynamischem Weg, weil der mentale Prozess, der für ein formales Artikulieren benötigt wird, in sich selbst stillschweigendes und nicht artikulierbares Wissen darstellt.⁴¹

Wir müssen betonen, dass jedes stillschweigende Wissen von seiner eigenen Natur her schwierig zu artikulieren ist. Wenn wir eine junge Frau, die sich gerade einen Rock in einer bestimmten Farbe gekauft hat, fragen, warum sie ihn gewählt hat, wird sie wahrscheinlich antworten: „Weil ich ihn mag“, ohne uns eine weitergehende detailliertere Erklärung ihrer Wahl darzulegen. Eine andere Art des nicht artikulierbaren Wissens, die eine essenzielle Rolle in der Entwicklung der Gesellschaft spielt, besteht aus der Gesamtheit von Gewohnheiten, Traditionen, Institutionen und rechtlichen bzw. moralischen Regeln. Diese Gesamtheit ermöglicht erst die Bildung einer Gesellschaft. Menschen lernen diese Regeln und Traditionen zu befolgen, ohne dass sie hierbei imstande wären, detailliert theoretisch zu begründen oder zu artikulieren, welche Aufgabe die Regeln und Institutionen in den verschiedenen Situationen und sozialen Prozessen erfüllen, auf die die Menschen wiederum Einfluss nehmen. Das Gleiche gilt für die Sprache oder die Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung, die der Unternehmer für seine Wirtschaftsrechnung benutzt und die ihn bei seinen Entscheidungen leiten. Bei der Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung handelt es sich um ein Konglomerat von Wissen oder praktischen Techniken, das – im Kontext der Marktwirtschaft verwendet – den Unternehmer bei seinem Handeln leitet und ihm dazu dient, seine Ziele zu erreichen. Der Großteil der Unternehmer wäre allerdings nicht fähig, eine wissenschaftliche Theorie der Buchführung zu formulieren. Und noch weniger wäre er dazu imstande zu erklären, auf welche Weise die Buchhaltung dabei hilft, die komplizierten sozialen Prozesse zu koordinieren, die das gesellschaftliche und ökonomische Leben erst ermöglichen.⁴² Wir können daraus folgern, dass sich die Ausübung der unternehmerischen Funktion, so wie wir sie definiert haben (die Fähigkeit, Gewinnchancen zu entdecken bzw. wahrzunehmen und sie durch bewusstes Verhalten auszunutzen), sich in stillschweigendem, nicht artikulierbarem Wissen manifestiert.

⁴¹ In der gleichen gedanklichen Richtung haben wir einen großen Genuss aus der Lektüre von Roger Penroses wundervollem Buch *The Emperor's New Mind: Concerning Computers Minds and the Laws of Physics* gezogen, in dem er im Detail erklärt, wie wichtig selbst für die glänzendsten wissenschaftlichen Köpfe Gedanken sind, die nicht in Worten ausgedrückt werden können. Gregorio Marañón, der brillante spanische Arzt und Schriftsteller, stellte die Idee vor Jahren vor, als er von einer privaten Unterhaltung, die er mit Bergson kurz vor seinem Tod führte, berichtete. Darin hatte der französische Denker gesagt: „Ich bin mir sicher, dass Cajals große Entdeckungen nichts weiter als die objektive Verifikation von Tatsachen war, die sein Gehirn als tatsächliche Realität vorausgesehen haben.“ K. Lorenz versichert, dass „keine wichtige wissenschaftliche Tatsache jemals ‚bewiesen‘ wurde, die nicht vorher einfach und sofort durch die Wahrnehmung intuitiver Gestalt gesehen wurde“. Siehe „The role of Gestalt perception in animal and human behaviours“, in: *Aspects of Form*. London; L. L. Whyte, 1951, S. 176.

⁴² Don Lavoie: *Rivalry and Central Planing*. Cambridge: University Press, 1985. Lavoie fügt hinzu, dass die Entscheidungsfindung, wenn Kosten objektiv, wissenschaftlich und universell aufgestellt werden könnten, im ökonomischen Leben auf den Gehorsam gegenüber einer Reihe vollständig artikulierbarer und spezifischer Regeln begrenzt werden könnte. Nimmt man allerdings an, dass Kosten subjektiv sind und nur durch den Handelnden im Kontext jeder spezifischen Handlung gewusst werden kann, kann die Ausübung der unternehmerischen Funktion weder im Detail artikuliert noch durch irgendein objektives wissenschaftliches Kriterium ersetzt werden (ebd., S. 103 – 104).

Der kreative Charakter der unternehmerischen Funktion

Für unternehmerisches Handeln ist kein Mittel nötig, d. h., dieses setzt keinerlei Kosten voraus und ist im Wesen kreativ.⁴³ Der kreative Charakter unternehmerischen Handelns spiegelt sich in Gewinnen wider, die in gewisser Weise aus dem Nichts resultieren und die aus diesem Grunde als *reine unternehmerische Gewinne* bezeichnet werden können. Um unternehmerische Gewinne zu erzielen, ist es daher nicht erforderlich, bereits über ein Mittel zu verfügen, sondern es ist notwendig, unternehmerisch gut zu handeln. Diese Tatsache können wir anhand der Situation zeigen, die in Abbildung 2.1 dargestellt ist. Es genügt, die Diskoordination zwischen A und B zu erkennen, damit unmittelbar eine Gelegenheit für reinen unternehmerischen Gewinn entsteht.⁴⁴ In Abbildung 2.2 wird nun angenommen, dass eine dritte Person C, welche die unternehmerische Funktion ausübt, die inhärente Gewinnmöglichkeit entdeckt, die sich aus der Diskoordination in Abbildung 2.1 ergibt. (Den Umstand, dass sich C dieser Gelegenheit bewusst wird, stellen wir durch eine „leuchtende Glühbirne“ dar. Selbstverständlich kann die unternehmerische Funktion in der Praxis auch durch A oder B ausgeübt werden, auch wenn wir in unserem Falle aus Gründen der Anschauung annehmen, dass sie durch eine dritte Person C durchgeführt wird.)

Tatsächlich genügt es, wenn C mit B in Kontakt tritt und ihm zum Beispiel anbietet, für drei Geldeinheiten diejenige Ressource zu kaufen, über die B reichlich verfügt und die praktisch keinen Wert besitzt. B wird darüber sehr erfreut sein, da er sich nicht vorstellen konnte, so viel für seine Ressource zu erhalten. Nach diesem Tausch kann C Person A kontaktieren und ihr die Ressource verkaufen, die diese so dringend für das Erreichen ihrer Ziele benötigt. C könnte A die Ressource zum Beispiel für neun Geldeinheiten verkaufen. (Falls C nicht über Geld verfügt, könnte er jemanden überzeugen, es ihm zeitweise zu leihen.) Als Resultat der Ausübung unternehmerischen Handelns erhält C *ex nihilo* einen reinen unternehmerischen

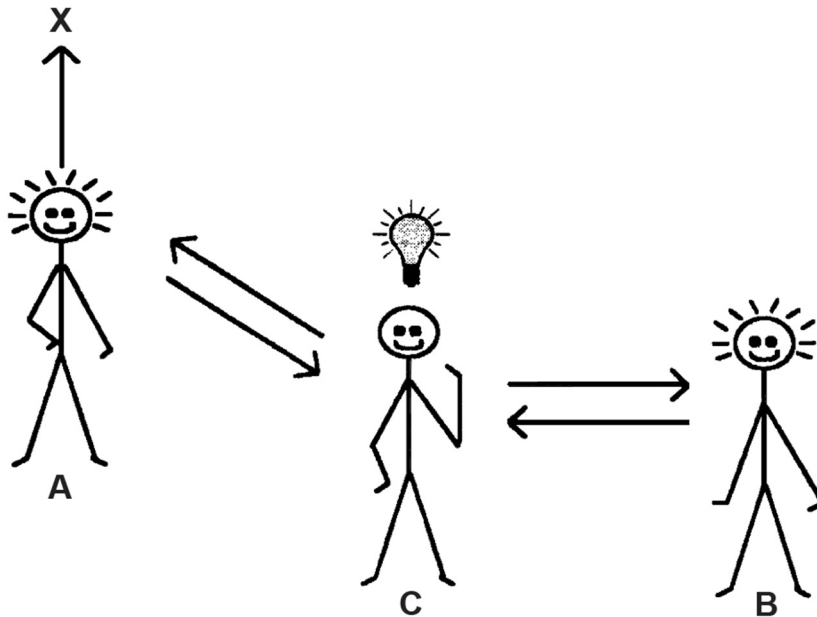
⁴³ Gemäß der Feststellung des Heiligen Thomas von Aquin, dass etwas zu kreieren bedeutet, etwas aus dem Nichts zu schaffen: „*Creare est aliquid ex nihilo facere*“ (*Summa Theologiae*, Teil I, Frage 45, Artikel 1 ff., Band 2. B. A. C., 1948, S. 740). Wir stimmen nicht mit der thomistischen These überein, dass nur Gott in der Lage ist zu kreieren, da Menschen auch ständig kreieren, sobald sie die unternehmerische Funktion ausüben. Von Aquin benutzt den Begriff *ex nihilo* auf exzessiv materielle Weise, während wir verstehen, dass eine Kreation *ex nihilo* immer dann stattfindet, wenn jemand etwas verwirklicht, an das er vorher noch nicht einmal gedacht hat (ebd., S. 756). Obwohl er manchmal das Konzept der menschlichen Handlung mit dem von „Arbeit“ verwechselt (s. auch Fußnote 45), scheint Papst Johannes Paul II. unsere Interpretation in seiner Enzyklika *Laborem Exercens* zu favorisieren, wenn er schreibt: „Indem er diesen Auftrag erfüllt, spiegelt der Mensch und jeder Mensch das Wirken des Weltenschöpfers selber wider.“ (Nummer 4 und 25, 1981)

⁴⁴ Wir glauben, dass jede menschliche Handlung eine wesentliche kreative Komponente hat und es keinen Grund gibt, zwischen unternehmerischer Kreativität im ökonomischen Bereich und der Kreativität in anderen Sphären (künstlerisch, sozial u. Ä.) zu unterscheiden. Nozick macht fälschlicherweise genau diese Unterscheidung, indem er nicht realisiert, dass das Wesen der Kreativität auf allen Gebieten das gleiche ist und dass das Konzept und die Charakteristika der unternehmerischen Funktion auf alle menschlichen Handlungen anwendbar sind, unabhängig von ihrer Art. Siehe Robert Nozick: *The Examined Life*. New York: Simon & Schuster, 1989, S. 40.

Gewinn in Höhe von sechs Geldeinheiten.⁴⁵ Hier ist es besonders wichtig hervorzuheben, dass die oben beschriebene unternehmerische Handlung drei besonders wichtige Effekte verursacht hat: Erstens hat das unternehmerische Handeln eine neue Information geschaffen, die zuvor nicht existierte; zweitens wurde diese Information auf dem Markt übertragen und verbreitet; drittens hat diese unterneh-

⁴⁵ Die Tatsache, dass die unternehmerische Funktion eine eigene Kreativität besitzt und daher der reine unternehmerische Gewinn aus dem Nichts erwächst, kann uns zu der folgenden theologischen Ableitung führen: Wenn wir um des Argumentes willen einmal akzeptieren, dass es ein übergeordnetes Wesen gibt, eines, das alle Dinge aus dem Nichts erschaffen hat, und wenn wir dann annehmen, dass die unternehmerische Funktion daraus besteht, einen reinen unternehmerischen Gewinn ex nihilo zu schaffen, dann scheint es offensichtlich, dass der Mensch sich genau dann Gott angleicht, wenn er die reine unternehmerische Funktion ausübt! Das bedeutet, dass der Mensch mehr noch als ein Homo sapiens ein Homo agens oder ein Homo empresario ist. Er ähnelt Gott stärker, wenn er handelt, also neue Ziele und Mittel entdeckt, als wenn er denkt. Dies könnte sogar der Ausgangspunkt einer neuen Theorie des Glücks sein, ein Theorie, die vorschlagen würde, dass der Mensch am glücklichsten ist, wenn er seinem Schöpfer ähnelt. Mit anderen Worten: Der Grund für das größte Glück des Menschen wäre, seine Ziele zu erkennen und zu erreichen (was wiederum Handlung und die Ausübung der unternehmerischen Funktion beinhaltet). Nichtsdestotrotz begehen wir immer wieder vielfache unternehmerische Fehler, insbesondere in Bezug auf die Wahl der Ziele, die wir verfolgen. (Glücklicherweise ist der Mensch nicht verloren, sondern hat bestimmte Orientierungen wie die Ethik und die Religion, die ihm in diesem Feld helfen.) Ich hoffe, meine Ableitung wird Prof. Kirzner, ein Mann profunder religiöser Überzeugungen, nicht als ein „frevlerischer Gebrauch einer theologischen Metapher“ erscheinen. Wie wir in Fußnote 43 erwähnt haben, scheint Papst Johannes Paul II. in seiner Enzyklika *Laborem Exercens* unserer Interpretation zuzuneigen, wenn er bestätigt, dass der Mensch die Handlung des Schöpfers des Universums reflektiert und imitiert, sodass er wirklich mit Gott kooperiert und an dem göttlichen Plan und der Arbeit des Schöpfers teilnimmt. Nichtsdestotrotz scheint Johannes Paul II. das Konzept der „menschlichen Handlung“ mit dem der „Arbeit“ zu verwechseln und führt daher eine nicht existente Dichotomie menschlicher Handlung ein (diejenige, die der „Arbeit“ dem strikten Sinne nach zugeordnet werden kann, und diejenige in Bezug auf „Kapital“). Das wahre gesellschaftliche Thema ist nicht der Widerspruch zwischen „Arbeit“ und „Kapital“, sondern die Frage, ob es legitim ist, systematische institutionelle Aggression oder Gewalt gegen die kreativen Fähigkeiten des Menschen einzusetzen, sowie das Thema, welche Arten von Regeln und Gesetzen die Handlungen leiten sollen. Des Weiteren erkennt der Autor der Enzyklika nicht, dass es keinen Sinn macht (wie er es in Nr. 19 tut), von dem Recht zu sprechen, eine gerechte Belohnung zu erhalten, wenn er sich auf die menschliche Handlung im Allgemeinen bezieht. Denn jeder Akteur besitzt das Recht auf das vollständige Ergebnis seiner unternehmerischen Kreativität (entweder Gewinn oder Verlust). Wenn der Autor sich auf Arbeit im strikten Sinne als einen Produktionsfaktor bezieht, dann ist jede kreative Möglichkeit in Bezug darauf theoretisch ausgerottet. In der Vorbereitung für diese Reflexionen fanden wir einen Artikel von Fernando Moreno mit dem Titel „El Trabajo según Juan Pablo II.“ sehr nützlich. Das Verständnis Johannes Pauls II. von der unternehmerischen Funktion und der kreativen menschlichen Handlung als ein entscheidender Faktor für das Leben in der Gesellschaft oder zumindest seine Worte und seine Artikulation zu diesem Thema haben sich in der späteren Enzyklika *Centesimus Annus* deutlich verbessert. In ihr drückt er explizit aus, dass der entscheidende Faktor der „Mensch selber ist bzw. sein Wissen“ – sowohl das wissenschaftliche Wissen als auch praktisches Wissen (das notwendig ist, um die Nöte anderer zu erkennen und zu beseitigen). Diese Art von Wissen ermöglicht es Menschen, „ihre Kreativität auszudrücken und ihr Potenzial zu entwickeln“ sowie in das Netzwerk des Wissens und der Interkommunikation einzutauchen, das den Markt und die Gesellschaft konstituiert. Johannes Paul II. schlussfolgert, „die Rolle disziplinierter und kreativer menschlicher Arbeit [wir präferieren „menschliche Handlung“] und – als ein wesentlicher Teil dieser Arbeit – *Initiative und unternehmerische Fähigkeit* werden immer offensichtlicher entscheidend.“ Ohne einen Zweifel legt die Enzyklika *Centesimus Annus* offen, dass der Pontifex sein Verständnis von Ökonomie modernisiert hat und einen großen qualitativen Schritt vorwärts aus der wissenschaftlichen Perspektive gemacht hat. So hat er viel der früheren Soziallehre der Kirche als überholt aufgegeben. Seine Analyse übertrifft sogar breite Schichten innerhalb der ökonomischen Wissenschaft selber – Gruppen, die im Mechanismus verhaftet blieben und nicht in der Lage waren, in ihre „Modelle“ die wesentliche kreative und dynamische Natur der unternehmerischen Funktion einzufügen. Siehe Michael Novak, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism* (New York: Free Press, 1993).

Abbildung 2.2



merische Handlung die Marktteilnehmer gelehrt, ihr Verhalten auf das der anderen einzustellen. Diese Konsequenzen der unternehmerischen Funktion sind so bedeutsam, dass es sich lohnt, sie im Einzelnen genau zu untersuchen.

Die Schaffung von Information

Jeder unternehmerische Akt impliziert die Schaffung von neuer Information *ex nihilo*. Das Kreieren solcher Information findet im Denken derjenigen Person statt – in unserem Beispiel C –, die zuerst die unternehmerische Funktion ausübt. Wenn C realisiert, dass eine Situation, wie sie zwischen A und B beschrieben wurde, besteht, ist eine neue Information in seinen Gedanken geschaffen worden, über die er vorher nicht verfügte. Sobald C handelt und A und B kontaktiert, entsteht außerdem neue Information in deren Köpfen. Somit realisiert A, dass die Ressource, die er nicht besaß und so dringend benötigte, um sein Ziel zu erreichen, an anderer Stelle am Markt in größerer Menge vorhanden war, als er dachte. Nun kann er die Handlung durchführen, die er zuvor aufgrund des Mangels an der Ressource nicht begonnen hatte. Auf der anderen Seite realisiert B, dass die Ressource, die er reichlich zur Verfügung hatte und die für ihn keinen Wert besaß, von anderen Leuten dringend nachgefragt wird und er sie daher zu einem guten Preis verkaufen kann. Außerdem ist ein Teil der neuen Information, die in Gedanken von C durch dessen unternehmerische Handlung geschaffen wird und dann auf A und B überspringt, in einer komprimierten Form in einer Serie von Preisen oder historischen Tauschverhältnissen zusammengefasst (d.h., B verkaufte für drei Geldeinheiten und A kaufte für neun).

Die Übermittlung von Information

Die unternehmerische Schaffung von Information impliziert deren Übermittlung am Markt. Jemandem etwas zu übermitteln, bedeutet tatsächlich, dass diese Person in ihrem eigenen Kopf den Teil der Information generiert, den wir zuvor geschaffen oder entdeckt haben. Genau genommen wurde im vorherigen Beispiel die Information an B übermittelt, dass seine Ressource wichtig ist und nicht verschwendet werden sollte. An A wurde übermittelt, dass er das Ziel, das er zunächst nicht in Angriff genommen hat, weil ihm die nötigen Ressourcen dazu fehlten, nun weiterverfolgen kann. Tatsächlich übertragen die entsprechenden Preise wie Wellen die Botschaft auf den gesamten Markt, dass die jeweilige Ressource aufbewahrt und wirtschaftlich verwendet werden sollte, da es eine Nachfrage dafür gibt. Die Marktpreise haben in diesem Sinne eine wichtige Transmissionsfunktion, weil sie zu niedrigen Kosten in sequenziellen Wellen über die ganze Gesellschaft bzw. den ganzen Markt hinweg Informationen übermitteln. Zugleich können alle diejenigen, die keine Handlungen unternahmen, weil sie dachten, dass die entsprechende Ressource nicht existierte, sich diese nun verschaffen und ihre Pläne weiterverfolgen. Logischerweise ist die relevante Information immer subjektiv. Sie existiert nicht außerhalb der Personen, die sie entdecken und interpretieren können. So sind es immer die Menschen, die sie kreieren, wahrnehmen und übermitteln. Die falsche Vorstellung, derzufolge Informationen etwas Objektives sind, hat ihren Ursprung in der Tatsache, dass die von Unternehmern geschaffene subjektive Information sich in „objektiven“ Zeichen (Preise, Institutionen, Regeln, „Firmen“) widerspiegelt. Diese „objektiven“ Zeichen werden vom Subjekt in seinem spezifischen Handlungszusammenhang entdeckt und subjektiv interpretiert, wodurch es möglich wird, immer reichere und komplexere neue Informationen zu schaffen. Entgegen diesem Anschein ist die Übermittlung sozialer Information stillschweigend und subjektiv, d.h. unartikuliert und stark komprimiert, weil tatsächlich nur das für eine Koordination des sozialen Prozesses notwendige Minimum subjektiv ermittelt und erfasst wird. Hierdurch wird es Menschen ermöglicht, den größten Nutzen aus der begrenzten Fähigkeit des menschlichen Gehirns zu ziehen, die es erlaubt, konstant neue Informationen zu kreieren, zu entdecken und zu übertragen.

Der Lerneffekt: Koordination und Anpassung

Zuletzt müssen wir die Aufmerksamkeit darauf richten, wie A und B gelernt haben, ihre Handlungen aufeinander abzustimmen. Als Folge der von Person C unternommenen Handlung verschwendet B die ihr zur Verfügung stehende Ressource nicht, sondern bewahrt sie in ihrem eigenen Interesse. Da Person A nun über die besagte Ressource verfügt, kann sie ihr Ziel erreichen und die Handlungen durchführen, die sie zuvor nicht vollziehen konnte. Beide Personen lernen deshalb auf eine koordinierte Art und Weise zu handeln, das heißt ihr Verhalten auf das der anderen Menschen einzustellen. Überdies lernen sie auf die bestmögliche Art, d.h., ohne dass sie sich dieses Lernprozesses bewusst sind und *motu proprio*. Mit anderen Worten: Sie lernen freiwillig und in einem Zusammenhang mit einem Plan, bei dem jeder seine eigenen Interessen verfolgt. Dies allein ist der Kern des ebenso wunderbaren wie

einfachen Prozesses, der das Leben in einer Gesellschaft erst ermöglicht.⁴⁶ Schließlich beobachten wir, dass die Ausübung der unternehmerischen Funktion durch C nicht nur die Koordination der Handlungen von A und B – die vorher nicht existierte – ermöglicht. Sie erlaubt es auch, dass beide eine Wirtschaftsrechnung über ihre Handlung aufstellen und dabei auf Daten und Informationen zurückgreifen, die vorher nicht vorhanden waren und deren jetzige Existenz ihnen erlaubt, ihre jeweiligen Ziele mit höherer Erfolgswahrscheinlichkeit zu erreichen. Zusammengefasst ist es die durch den Prozess unternehmerischen Handelns geschaffene Information, die die Wirtschaftsrechnung aller Akteure ermöglicht. Anders ausgedrückt: Ohne die Ausübung der unternehmerischen Funktion wird die Information nicht geschaffen, die jeder Akteur benötigt, um den Wert verschiedener Handlungsalternativen zu berechnen und abzuschätzen. Das bedeutet: *Ohne die unternehmerische Funktion ist keine Wirtschaftsrechnung möglich.*⁴⁷

Diese Beobachtungen konstituieren zugleich die wichtigsten und grundlegendsten Lehren der Sozialwissenschaften und erlauben uns die Schlussfolgerung, dass die unternehmerische Funktion ohne Zweifel die soziale Funktion schlechthin ist, weil erst sie das Zusammenleben in einer Gesellschaft durch die Anpassung und Koordination individuellen Verhaltens ihrer Mitglieder ermöglicht. Ohne die unternehmerische Funktion ist es nicht möglich, die Existenz einer Gesellschaft zu begreifen.⁴⁸

⁴⁶ Wie wir sehen werden, wenn wir Arbitrage und Spekulation behandeln, lernen Menschen durch die unternehmerische Funktion, ihr Verhalten selbst an die Umstände anzupassen, die zukünftige Menschen, die noch nicht geboren wurden, haben werden (intertemporale Koordination). Außerdem könnte dieser Prozess auch dann nicht reproduziert werden, wenn Menschen – den Anordnungen eines wohlwollenden Diktators gehorchend oder ihrem eigenen philanthropischen Wunsch, der Menschheit zu helfen, folgend – versuchen würden, willkürlich alle Situationen der sozialen Diskoordination anzupassen, aber dabei davon abzusehen, einen Vorteil durch Gewinne zu suchen. Wenn es keine Gewinne gibt, die als Anreiz dienen, entsteht nicht die praktische Information, die für Menschen notwendig ist, um zu handeln und die Situationen der gesellschaftlichen Fehlanpassungen zu koordinieren. (Dies ist unabhängig von einer möglichen Entscheidung des Akteurs, seinen unternehmerischen Gewinn für karitative Zwecke einzusetzen, sobald er ihn erhält.) Eine Gesellschaft, deren Mitglieder die meiste Zeit dafür verwenden würden, „ganz bewusst dem Nächsten zu helfen“ und nicht die unternehmerische Funktion auszuführen, wäre eine vorkapitalistische Stammesgesellschaft, die nicht dazu in der Lage wäre, auch nur einen Teil der heutigen Weltbevölkerung zu versorgen. Es ist daher theoretisch unmöglich, dass Menschen die Prinzipien der „Solidarität“ und des Altruismus als Orientierung für Handlungen in einer Ordnung nehmen, die auf einer Reihe von abstrakten Beziehungen mit vielen anderen Individuen beruht – Individuen, die man nie näher kennenlernen wird und über die man nur verstreutes Wissen und Signale in Form von Preisen, substantiven Regeln und Institutionen erhält.

⁴⁷ Der Begriff „Kalkulation“ leitet sich etymologisch von dem lateinischen Ausdruck *calx, calcis* ab, was auch Kalkkreide bedeutet, die in griechischen und römischen Rechenschulen benutzt wurde. Eine präzisere Definition von Wirtschaftsrechnung erfolgt weiter vorne (im Abschnitt „Gesetz, Geld und Wirtschaftsrechnung“).

⁴⁸ Kirzner besteht darauf, dass die unternehmerische Funktion die Entdeckung und Eliminierung von Fehlern erlaubt, die in der Gesellschaft entstehen und unbeachtet bleiben. Wir finden dieses Verständnis von „Fehlern“ nicht völlig zufriedenstellend, da es eine Bewertung aus der Position eines hypothetisch Allwissenden impliziert, der mit allen Situationen der Fehlanpassung vertraut ist, die in der Gesellschaft entstehen. Aus unserer Sicht hat es nur Sinn, aus subjektiver Blickrichtung von „Fehlern“ zu reden – mit anderen Worten: wenn der Akteur *a posteriori* realisiert, dass er ein bestimmtes Ziel nicht hätte verfolgen oder bestimmte Mittel nicht hätte nutzen sollen, da er durch sein Handeln Kosten verursacht hat. Er hat auf das Erreichen von Zielen verzichtet, die für ihn einen höheren Wert haben als die, die er erreicht hat (das heißt, er hat einen *unternehmerischen Verlust* erlitten). Des Weiteren müssen wir daran erinnern, dass die Eliminierung eines Fehlers in Kirznerns objektivistischem

Arbitrage und Spekulation

Aus einer temporalen Sicht heraus kann die unternehmerische Funktion auf zwei Arten ausgeübt werden: synchron und diachron. Die erste wird als Arbitrage bezeichnet und meint die unternehmerische Funktion, die in der Gegenwart (verstanden als die zeitliche Gegenwart aus der Sicht des Akteurs)⁴⁹ zwischen zwei verschiedenen Orten oder Situationen in der Gesellschaft ausgeübt wird. Die zweite Art nennt man Spekulation. Sie meint die Ausübung der unternehmerischen Funktion zwischen zwei unterschiedlichen Zeitpunkten. Man könnte annehmen, dass die Arbitrage nur bereits *vorhandene* Information entdeckt und überträgt, während bei der Spekulation „neue“ Information geschaffen und übertragen wird. Jedoch ist diese Unterscheidung rein künstlich, denn etwas zu entdecken, was bereits existiert, aber unbekannt ist, ist dasselbe, wie es zu *erschaffen*. Qualitativ und theoretisch lässt sich daher kein Unterschied zwischen Arbitrage und Spekulation feststellen. Beide Typen der unternehmerischen Funktion (*inratemporal* im Falle der Arbitrage und *intertemporal* im Falle der Spekulation) ermöglichen die soziale Koordination und schaffen dieselbe Art von Tendenz hin zur Koordination und Anpassung.

Recht, Geld und Wirtschaftsrechnung

In unserem grafischen Beispiel hätte C seine unternehmerische Funktion nur schwer ausüben können, wenn andere Personen die Macht gehabt hätten, das Ergebnis mit Gewalt zu erzwingen, oder wenn zum Beispiel A oder B ihn betrogen und es unterlassen hätte, die versprochene Ressource oder das vereinbarte Geld zu übergeben. Das bedeutet, dass das Ausüben der unternehmerischen Funktion und des menschlichen Handelns im Allgemeinen es verlangt, dass die Menschen sich stets bestimmten Regeln oder Verhaltensnormen anpassen; das bedeutet, *dass sie sich ans Recht halten*. Dieses Recht besteht aus seiner Reihe von Normen, die auf eine evolutive Art und Weise aus Gewohnheiten entstanden sind und verfeinert wurden. Diese bestimmen hauptsächlich die Eigentumsrechte (*jeweiliges Eigentum*, in hayekischer Terminologie⁵⁰) und können auf folgende essenzielle Prinzipien zurückgeführt werden: Respekt vor dem Leben, Stabilität der friedlich erworbenen Besitztümer, Übertragung mit Zustimmung und Erfüllung von Versprechen.⁵¹ Das

Sinne allgemein bei einem Akteur als eine glückliche, weise Entscheidung empfunden wird, die zu signifikanten unternehmerischen Gewinnen führt. Israel M. Kirzner: „Economics and Error“, in: *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: The University of Chicago Press, 1979, S. 120–137.

⁴⁹ „Die Gegenwart als Dauer ist die Andauer der Umstände und Möglichkeiten, die für das Handeln gegeben sind. Jede Art der Handlung benötigt spezielle Umstände, auf die sie angepasst werden muss in Bezug auf die Ziele, die verfolgt werden. Das Verständnis von Gegenwart ist daher für verschiedene Handlungsfelder unterschiedlich.“ (Ludwig von Mises: *Human Action*, S. 101.)

⁵⁰ F. A. Hayek (S. 12, 1988).

⁵¹ „Wir haben nun die drei fundamentalen Gesetze der Natur behandelt: *das der Stabilität der Besitztümer, das der Übertragung durch Übereinstimmung und das der Leistung des Versprechens*. Von der strikten Befolgung dieser drei Gesetze hängt der Frieden und die Sicherheit in der menschlichen Gesellschaft ab. Es gibt keine Möglichkeit, ein gutes Verhältnis zwischen Menschen zu etablieren, wenn diese Gesetze missachtet werden. Gesellschaft ist absolut notwendig für die Wohlfahrt des Menschen und diese Gesetze sind notwendig für die Unterstützung der Gesellschaft.“ (David Hume: *A Treatise of Human Nature*, Buch 3, Punkt 2, Abschnitt 6. Oxford: Oxford University Press, 1981, S. 526.)

Fundament der rechtlichen Normen, die das Leben in einer Gesellschaft ermöglichen, kann im Einzelnen von drei verschiedenen, aber komplementären Sichtweisen aus untersucht werden: der utilitaristischen, der evolutiven und der Theorie der Sozialethik der Eigentumsrechte. Diese Art der Analyse überschreitet aber die Grenzen des Untersuchungsgegenstandes, weshalb wir lediglich darauf hinweisen werden, dass das Recht zwar ein evolutionäres Produkt des unternehmerischen Handelns selbst ist, aber zugleich von niemandem bewusst entworfen wurde. Dieses Recht ermöglicht die Ausübung menschlicher Handlung und auf diese Weise auch die Entstehung und Entwicklung der Zivilisation. Rechtliche und im Allgemeinen alle sozialen Institutionen (Sprache, Geld, Markt u. a.) entstehen aus evolutiven Prozessen. Daran beteiligt sich über die Geschichte hinweg eine Vielzahl von Personen, die jeweils ihren eigenen Anteil an praktischer Information und unternehmerischer Kreativität hinzufügen und so – in Übereinstimmung mit Mengers bekannter Theorie – eine spontane Entstehung von Institutionen ermöglichen.⁵² Ohne Zweifel sind diese Institutionen das Ergebnis der Interaktion zwischen vielen Menschen, obwohl sie von niemandem bewusst entworfen oder organisiert wurden.⁵³ Weder ein einzelner Mensch noch eine organisierte Gruppe verfügt über die intellektuelle Kapazität, die für das Verständnis der enormen Fülle an praktischer Information notwendig ist, die sich in der allmählichen Bildung, Verfestigung und Weiterentwicklung dieser Institutionen zeigt. Paradoxerweise hätten die wichtigsten Institutionen für das Leben in der Gesellschaft (linguistische, ökonomische, rechtliche und moralische) nicht bewusst durch einzelne Menschen geschaffen werden können, weil diese nicht über die intellektuelle Kapazität verfügen. Stattdessen entstanden diese Institutionen allmählich aus einem unternehmerischen Prozess menschlicher Interaktion und breiteten sich durch die oben beschriebenen unbewussten Mechanismen des Lernens und des Imitierens weiter aus. Außerdem ermöglicht die Entstehung und Verfeinerung der Institutionen über einen Prozess des *Feedbacks*

⁵² Wir verstehen unter Institution jedes repetitive Muster oder Handlungsmodell bzw. jede Regel ungeachtet ihrer Sphäre – linguistisch, ökonomisch, rechtlich o. Ä.

⁵³ Carl Menger: *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Ökonomie insbesondere*. Leipzig: Duncker & Humblot, 1883. Menger spricht von „unbeabsichtigten Resultaten“, um die nicht intendierten Konsequenzen individueller Handlungen zu beschreiben. Er drückt aus, dass das soziale Phänomen durch die Tatsache charakterisiert ist, dass es als „die unbeabsichtigte Resultate individueller Interessen verfolgender Bestrebungen der Volksglieder [...] die unbeabsichtigten sozialen Resultate individueller Theologischer Faktoren“ (S. 182) entsteht; siehe Lawrence H. Whites Prolog in der englischen Version von Mengers Buch *Investigations into the Method of the Social Sciences with special Reference to Economics* (New York: New York University Press, 1985, VII – VIII, S. 158), wo wir die Seite 182 der ursprünglichen deutschen Version übersetzt ins Englische gefunden haben; siehe ebenfalls F. A. Hayeks Artikel „Das Ergebnis menschlicher Handlung aber nicht eines menschlichen Entwurfs.“ *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, S. 96–105. Zuweilen wird Adam Ferguson als der Erste angesehen, der sich explizit auf diese spontane Art des sozialen Phänomens bezogen hat. Tatsächlich lesen wir auf Seite 187 seines *An Essay on the History of Civil Society* (London: T. Caddel in the Strand, 1767): „Nationen stolpern über Einrichtungen, die das Ergebnis menschlicher Handlungen sind, aber nicht die Ausführung eines menschlichen Entwurfs.“ Er fügt den berühmten Satz hinzu, der von Kardinal de Retz Oliver Cromwell zugeschrieben wurde, demzufolge ein Mensch niemals größere Höhen erreicht, als wenn er nicht weiß, wo er hingeht. Nichtsdestotrotz folgt Ferguson einer sehr viel älteren Tradition, die von Montesquieu und Bernard de Mandeville über die spanischen Scholastiker des 16. Jahrhunderts bis zu den klassischen Schulen römischen und griechischen Denkens zurückreicht, wie wir zu Beginn des Kapitels 4 sehen werden.

oder der Rückkopplung den immer reichhaltiger und komplexer werdenden Prozess menschlicher Interaktion. Aus demselben Grund ist der Mensch unfähig gewesen, seine Institutionen bewusst zu gestalten,⁵⁴ und er ist unfähig, die allgemeine Rolle zu verstehen, die die Institutionen in jedem Moment der Geschichte spielen. Die Institutionen und die Gesellschaftsordnung werden zunehmend abstrakter in dem Sinne, dass es unmöglich ist, die unendliche Vielfalt des partikularen Wissens und der individuellen Ziele zu identifizieren oder zu erkennen, die einzelne Menschen haben, während sie innerhalb ihres Handlungsumfeldes agieren. Die Institutionen wiederum sind starke Signale, denn sie bestehen aus wiederholten Verhaltensmustern oder Bräuchen und leiten menschliche Handlungen.

Von all diesen Institutionen ist die vielleicht abstrakteste und daher die am schwierigsten zu verstehende das *Geld*. Tatsächlich ist das Geld – oder jedes allgemein akzeptierte Tauschmittel – eine der wichtigsten Institutionen für die Existenz und die Entwicklung unserer Zivilisation. Allerdings werden nur sehr wenige Menschen gewahr, auf welche Weise Geld einen exponentiellen Zuwachs der Möglichkeiten sozialer Interaktion und unternehmerischer Kreativität erlaubt und welche Rolle es bei der möglichen Erleichterung der komplexesten und zunehmend schwieriger werdenden Wirtschaftsrechnung spielt, die eine moderne Gesellschaft verlangt.⁵⁵

⁵⁴ Wir müssen daher Thomas von Aquins Verständnis von Gesetz ablehnen, der Gesetz definiert als „Rationis ordinatio ad bonum Commune ad eo qui curam communitatis habet promulgata“ (*Summa Theologiae*, Teil I-II, Frage 90, Artikel 4, Band 6 [1955], S. 42), und es daher fälschlicherweise als ein bewusstes Produkt des menschlichen Verstandes versteht. In diesem Sinne ist der Heilige Thomas von Aquin ein Vorgänger des „falschen Rationalismus“, den Hayek kritisiert. Der Heilige Thomas schlägt vor, dass der Mensch durch den menschlichen Verstand mehr wissen kann, als er eigentlich in der Lage ist. Dieser falsche und unwissenschaftliche Rationalismus kulminiert in der französischen Revolution im Triumph des Utilitarismus und auf dem Gebiet des Gesetzes im Kelsen'schen Positivismus und in den Ansichten eines Thiebauts. Siehe F. A. Hayek: „Kinds of Rationalism“, in: *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Kapitel 5, S. 82–96. Kurz danach kritisierte Hayek die Tatsache, dass Aristoteles, obwohl er nicht wie Plato in das sozialistische Extrem wanderte, weder die Existenz einer spontanen sozialen Ordnung noch die wesentliche Idee der Evolution verstehen konnte und daher die Entwicklung eines naiven szientistischen Trends auslöste, der vieles in der Sozialwissenschaft, wie sich bis heute entwickelt hat, belastet.

⁵⁵ Tatsächlich bezieht sich Menger in seiner Theorie über den Ursprung des Geldes auf das Geld als eine der wichtigsten und paradigmatischsten Anschauungen seiner Theorie über das Aufkommen, die Entwicklung und die spontane Evolution sozialer Institutionen. Siehe die Seiten 152 ff. der englischen Fassung der Untersuchungen, zitiert in Fußnote 52.

Eine andere Institution von ökonomischem Interesse und ein Beispiel ökonomischer Organisation ist die Entität. Im Spanischen wird sie unglücklicherweise *empresa* genannt, doch sollte sie gemäß dem angelsächsischen Beispiel besser Firma („firm“) genannt werden, um eine Verwechslung mit dem Konzept der menschlichen Handlung oder unternehmerischen Funktion und dem Konzept der Firma zu vermeiden. Firma ist einfach eine andere, relativ wichtige Institution, die im Markt entsteht, weil Akteure feststellen, dass ein gewisses Maß an Organisation hilft, ihre Interessen zu verfolgen. Es scheint eine ganze Schule des ökonomischen Denkens zu geben, die dazu neigt, die Bedeutung von Firmen als Forschungsgegenstand in der Ökonomie zu übertreiben. Die Firma ist schlicht eine von vielen Institutionen, die aus zwischenmenschlichen Beziehungen erwächst, und man kann ihre Evolution nur von einem Standpunkt der Theorie der unternehmerischen Funktion verstehen, die hier vertreten wird. Die Theoretiker von Firmen übersehen nicht nur die subjektive Natur der unternehmerischen Funktion, sondern tendieren auch dazu, ökonomische Forschung zu objektivieren und in unangemessener Weise auf eine Firma zu beschränken. Siehe beispielsweise R. H. Coase, „The Nature of the Firm“, *Economica* Nr. 4 (November 1937). Dieser Aufsatz wurde wieder abgedruckt als Kapitel 2 von *The Firm, the Market and the Law* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), 33–35. Siehe zudem A. A. Alchian, „Corporate Management and Property Rights“, in *Economic Policy and the Regulations of Corporate Securities* (Washing-

In unserem einführenden Modell von unternehmerischem Handeln sind wir ganz selbstverständlich davon ausgegangen, dass Geld existiert und dass A, B und C daher dazu in der Lage sind, die bestimmten Tauschvorgänge im Austausch gegen Geld durchzuführen. Wie Mises schon zeigte, ist Geld sehr wichtig, da es den gemeinsamen Nenner darstellt, der die Wirtschaftsrechnung in Verbindung mit allen Gütern und Dienstleistungen, die Gegenstand des Handels sind, möglich macht. Unter Wirtschaftsrechnung verstehen wir daher jede Schätzung der Ergebnisse von unterschiedlichen Handlungsalternativen in monetären Einheiten. Eine solche Wirtschaftsrechnung wird von jedem Akteur durchgeführt, wenn er die unternehmerische Funktion ausübt. Dies ist einzig und allein durch die Existenz von Geld und der praktischen Information möglich, die konstant durch menschliches Handeln erschaffen und übertragen wird.⁵⁶

Die Allgegenwart der unternehmerischen Funktion

Alle Menschen üben auf eine gewisse Art und mit mehr oder weniger Erfolg die unternehmerische Funktion aus, wenn sie handeln. Das heißt, die unternehmerische Funktion in ihrer reinsten Form ist allgegenwärtig. Zum Beispiel übt ein *Arbeiter* sie aus, wenn er sich die Frage stellt, ob er die Arbeitsstelle wechseln, ein Angebot annehmen oder ein anderes ablehnen soll. Wenn er sich richtig entscheidet, wird er eine attraktivere Arbeitsstelle finden als die, die er unter anderen Umständen besetzt hätte. Sofern er sich bei seiner Entscheidung irrt, können seine Arbeitsbedingungen schlechter sein, als sie es andernfalls gewesen wären. Im ersten Fall wird er einen Unternehmergewinn erzielen, im zweiten Fall einen Verlust erleiden. Ein *Kapitalist* führt die unternehmerische Funktion ebenfalls kontinuierlich aus, wenn er zum Beispiel entscheidet, einen Manager anstelle eines anderen einzustellen. Oder er analysiert, ob er eines seiner Unternehmen verkaufen soll oder nicht, ob er in einen bestimmten Sektor investieren soll oder ob er in seinem Portfolio eine bestimmte Kombination zwischen Produkten mit fixer und variabler Rendite einbezieht. Schließlich handelt auch der *Konsument* ständig als Unter-

ton, D. C.: American Enterprise Institute, 1969), 342 ff. Eine detailliert Kritik dieser Denkschule erscheint in Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, 52 ff. Vgl. auch Fußnote 188.

⁵⁶ Für Ludwig von Mises ist „Wirtschaftsrechnung entweder eine Schätzung des erwarteten Ergebnisses zukünftiger Handlungen oder die Feststellung des Ergebnisses von Handlungen in der Vergangenheit“. Murray N. Rothbard scheint nicht zu verstehen, dass die Wirtschaftsrechnung immer ein Problem der Schaffung und Übertragung verstreuter, exklusiver Informationen bedeutet, ohne die eine Schätzung nicht gemacht werden kann. Seine Beobachtungen über die Wirtschaftsrechnungskontroverse in seinem Werk *Ludwig von Mises: Scholar, Creator and Hero* (Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 1988, Kapitel 5, S. 35–46) machen dies deutlich. Rothbards Position scheint dem fast obsessiven Wunsch zu entspringen, die Unterschiede zwischen Mises und Hayek mehr zu betonen als ihre Gemeinsamkeiten. Es ist wahr, dass – wie Rothbard herausstreicht – Hayeks Ansicht manchmal zu strikt interpretiert wurde, als würde sich dieser nur auf ein Problem konzentrieren, das von der verstreuten Natur existierenden Wissens handelt, und als würden Unsicherheit und die zukünftige Generierung von Wissen – Themen, die insbesondere Mises betonte – kein Problem darstellen. Dennoch glauben wir, dass beide Ansichten einfach miteinander verbunden werden können, da sie eng miteinander in Beziehung stehen. Im nächsten Kapitel werden wir diese beiden Argumente zusammenführen und sie entsprechend als das statische Argument und das dynamische Argument gegen die Möglichkeit sozialistischer Wirtschaftsrechnung präsentieren.

nehmer, wenn er das Produkt auswählt, das er am liebsten mag, wenn er auf der Suche nach neuen Produkten auf dem Markt ist oder wenn er im Gegenteil entscheidet, keine Zeit bei der Suche nach neuen Gelegenheiten zu verlieren. Daher wird die unternehmerische Funktion im alltäglichen Leben, in allen Handlungen und konkreten Unternehmen, konstant zu einem gewissen Grad und mit mehr oder weniger Erfolg ausgeübt. Sie wird von allen Akteuren, unabhängig von deren Fähigkeiten, auf dem Markt durchgeführt. Daraus ergibt sich, dass in der Praxis die reinen unternehmerischen Gewinne und Verluste beinahe immer vermischt mit anderen ökonomischen Kategorien des Einkommens (Löhnen, Renditen u. a.) auftreten. Nur eine detaillierte historische Untersuchung wird uns erlauben, in jedem Falle genau zu identifizieren, wo solche Profite und Verluste auftreten und wer die unternehmerische Funktion im Kontext der spezifischen Handlungen oder Unternehmungen am besten ausgeführt hat.

Das wesentliche Prinzip

Von einem theoretischen Standpunkt aus gesehen wirklich von Bedeutung ist nicht, wer die unternehmerische Funktion wirklich ausübt (obwohl in der Praxis genau dies das Wichtigste ist), sondern dass es keine institutionellen oder rechtlichen Restriktionen bei ihrer freien Ausübung gibt. Somit ist jede Person frei, ihre unternehmerischen Fähigkeiten so gut wie möglich zu nutzen, damit neue Informationen zu erschaffen und einen Vorteil aus der exklusiven praktischen Information zu ziehen, die in einer bestimmten Situation entdeckt wurde.

Es ist nicht die Aufgabe des Ökonomen, sondern eher die des Psychologen, die angeborene Fähigkeit des Menschen zu untersuchen, die ihn motiviert, in allen Lebensbereichen unternehmerisch zu handeln. An dieser Stelle wollen wir lediglich das folgende wesentliche Prinzip hervorheben: *Der Mensch neigt dazu, die Informationen zu entdecken, die ihn interessieren. Wenn Freiheit bei der Verfolgung von Zielen und Interessen besteht, dann dienen ihm diese Ziele dabei als Anreiz⁵⁷ und erlauben ihm, stets die relevante und praktische Information für das Erreichen seiner gewählten Ziele wahrzunehmen und zu entdecken.* Wenn im Gegenteil, aus welchem Grunde auch immer, sich der Spielraum für die Ausübung der Unternehmerfunktion in einem bestimmten Bereich des gesellschaftlichen Lebens eingeschränkt (durch gesetzlichen oder institutionellen Zwang), dann werden die Akteure ihre Möglichkeiten und die Ziele in diesem *verbotenen oder beschränkten Bereich* gar

⁵⁷ Gemäß dem Merriam-Webster's Collegiate Dictionary (11. Edition) ist ein Anreiz „etwas, das jemanden zu einer Handlung animiert“ – eine Definition, die mit derjenigen übereinstimmt, die wir für den Gewinn gegeben haben. Der subjektive Gewinn, den ein Akteur mit einer Handlung anstrebt, ist genau der Anreiz, der ihn motiviert zu handeln. Prinzipiell und zugegeben, dass dies nicht der geeignete Platz ist, in größerer Tiefe das psychische Wesen der unternehmerischen Funktion zu erklären, ist festzuhalten: Je stärker ein Akteur seine Ziele ins Auge fasst und je größer die psychische Intensität ist, mit der er es verfolgt, desto stärker wird der Einfluss von kreativen Ideen, die relevant sind, um dieses Ziel zu erreichen, und desto einfacher wird der Akteur irrelevante Informationen unterscheiden und ablehnen, die ihn ablenken könnten. Siehe ebenfalls Kapitel 7, Abschnitt „Henry Douglas Dickinsons Buch ‚The Economics of Socialism‘“. In diesem Abschnitt erklären wir zwei unterschiedliche Bedeutungen des Begriffes „Anreiz“ – eine statische und eine dynamische.

nicht erst in Betracht ziehen. *Und weil das Ziel nicht erreichbar ist, wird es auch nicht als Anreiz dienen und der Akteur wird die relevante Information für das Ziel weder wahrnehmen noch entdecken.* Außerdem werden sich unter diesen Umständen nicht einmal die betroffenen Akteure des enormen Wertes und der Anzahl der Gelegenheiten bewusst, die nun als Konsequenz der institutionellen Restriktion nicht mehr erreicht werden können.⁵⁸ Im Strichfigurenschema (Abb. 2.1 und Abb. 2.2) erkennen wir, dass die „unternehmerische Glühbirne“ bei jedem Fall von sozialer Diskoordination aufleuchtet, wenn Freiheit bei der Ausübung der menschlichen Handlungen besteht. Das löst einen Prozess der Schaffung und Übertragung der Information aus, der Raum gibt für die Beseitigung der mangelnden Koordination. Diese Koordination ermöglicht das Leben in der Gesellschaft. Wenn aber die Ausübung der unternehmerischen Funktion in einem bestimmten Bereich verhindert wird, dann wird das Aufleuchten der „unternehmerischen Glühbirne“ unmöglich. Das bedeutet, dass es für den Unternehmer unmöglich ist, eine existierende Situation des Ungleichgewichts zu entdecken, die so für immer unverändert bleibt oder sich sogar verschlimmert. Nun verstehen wir die große Weisheit in der spanischen Redewendung „ojos que no ven, corazón que no siente“ („Was die Augen nicht sehen, kann das Herz nicht fühlen“), was direkt auf unseren Fall anwendbar ist. Wir sehen hier ein Paradoxon: Der Mensch nimmt nicht wahr, was er verliert, wenn die freie Ausübung der unternehmerischen Funktion unmöglich ist.⁵⁹

Schließlich machen wir uns erneut bewusst, dass jeder menschliche Akteur einige *Fragmente* der praktischen Information besitzt, die er bestrebt ist zu entdecken und zu nutzen, um ein Ziel zu erreichen. Trotz der sozialen Bedeutung besitzt nur er diese Information, das heißt, nur er kennt sie und kann sie bewusst interpretieren. Es ist klar, dass wir uns hier nicht auf die veröffentlichte Information aus speziellen Magazinen, Büchern, Zeitungen, Computern u. Ä. beziehen. Die einzige für die Gesellschaft relevante Information ist die, der man sich bewusst ist –wenn auch meistens nur auf eine stillschweigende Weise zum jeweiligen Zeitpunkt. Jedes Mal, wenn der Mensch handelt und die unternehmerische Funktion ausübt, tut er dies auf eine *persönliche und unwiederholbare* Art und Weise. Diese entsteht aus dem Versuch, bestimmte Ziele zu erreichen oder zu einem besonderen Lebensentwurf zu

⁵⁸ Über viele Jahre haben Studenten in den Ländern Osteuropas, insbesondere in der ehemaligen Sowjetunion, Tausende Stunden damit verbracht, handschriftlich ihre Notizen aus Präsenzbibliotheksbeständen zu kopieren, ohne sich darüber bewusst zu sein, dass Fotokopierer dieser Arbeit viel einfacher und schneller erledigt hätten. Erst als sie den weit verbreiteten Gebrauch dieser Maschinen im Westen und ihre direkte Anwendung im Bereich von Studium und Forschung entdeckten, fingen sie an, ein Bedürfnis für Fotokopierer zu spüren. Solche Fälle sind in verhältnismäßig stärker kontrollierten Gesellschaften offensichtlicher als in denen der westlichen Welt. Wir dürfen deshalb jedoch weder selbstzufrieden werden, noch den Fehler begehen zu glauben, dass westliche Gesellschaften frei von ähnlichen Irrtümern sind, weil das Fehlen anderer systematisch weniger restriktiver Gesellschaften, die als ein vergleichbares Modell dienen könnten, uns davon abhält, uns bewusst zu werden, wie viel im Westen aufgrund des Interventionismus verloren geht.

⁵⁹ Der Erste, der das grundsätzliche Prinzip formulierte, das wir in diesem Abschnitt analysieren, war Samuel Bailey, als er ausdrückte, dass jede Handlung „exaktes Wissen von Tausenden Einzelheiten voraussetzt, die von niemandem gelernt werden, außer von dem, der ein Interesse hat, sie zu wissen“ (*A Defense of Joint-Stock Banks and Country Issues*. London: James Ridgeway, 1840, S. 3). Siehe ebenfalls in Kapitel 3 den Abschnitt „Sozialismus als das Opium fürs Volk“.

gelangen, was beides dem Menschen in den verschiedenen Formen und Umständen nur als Anreiz dient und es ihm erlaubt, bestimmtes Wissen oder Information zu erlangen, die nur er im Zusammenhang mit seinen Zielen und Umständen entdeckt und für niemand anderen in derselben Form reproduzierbar ist.⁶⁰

Daher ist es von enormer Wichtigkeit, die unternehmerische Funktion nicht zu stören. Sogar die armen Personen – also diejenigen mit dem geringsten sozialen Status und der hinsichtlich des formalen Wissens niedrigsten Ausbildung – werden zumindest einige Elemente des Wissens exklusiv besitzen, die einen entscheidenden Wert im Verlauf der Geschichte haben.⁶¹ Dies macht den grundlegend humanistischen Charakter des Konzeptes des Unternehmertums deutlich, das wir hier entwerfen. Daher ist die Ökonomie die humanistische Wissenschaft *par excellence*.

Wettbewerb und unternehmerische Funktion

Die unternehmerische Funktion ist per Definition und aus sich heraus immer kompetitiv.⁶² Das bedeutet: Immer wenn ein Handelnder eine bestimmte Möglichkeit zur Gewinnerzielung entdeckt und zu seinem Vorteil nutzt, verschwindet diese Möglichkeit und kann von niemand anderem mehr entdeckt und genutzt werden. Das heißt aber auch: Wenn der Handelnde die Gewinnmöglichkeit nur teilweise entdeckt oder zwar vollständig entdeckt, aber nur teilweise ausschöpft, dann bleiben die übrigen Anteile potenziell für einen anderen erhalten, der sie entdecken und nutzen kann. Der soziale Prozess ist also kompetitiv in dem Sinne, dass unterschiedliche Akteure bewusst oder unbewusst untereinander darum rivalisieren, vor allen anderen eine Gewinnmöglichkeit zu entdecken und zu nutzen.⁶³ Innerhalb unseres Figurenmodells sollten wir uns die Unternehmerfunktion nicht, wie wir es der Einfachheit halber gemacht haben, als eine einzige Glühbirne vorstellen, sondern als simultanes und sukzessives Aufleuchten vieler verschiedener Glühbirnen. Diese repräsentieren die vielen verschiedenen unternehmerischen Handlungen in Bezug auf Kreativität, Diagnose und Experiment auf die unterschiedlichsten Lösungen für Probleme der sozialen Koordination. Diese Probleme rivalisieren darum, sich durchzusetzen.

⁶⁰ „Niemand reiste gestern, niemand heute und niemand wird morgen reisen zu Gott auf dem gleichen Weg, auf dem ich reise. Für jeden Menschen sichert die Sonne einen neuen Lichtstrahl und Gott einen jungfräulichen Weg.“ (León Felipe: Prolog für die *Obras Completas*. Buenos Aires: Losada, 1963, S. 25.)

⁶¹ „Jede lebende Person, selbst die bescheidenste, kreiert dadurch, dass sie am Leben ist.“ (Gregorio Marañón: *El Greco y Toledo*: Obras Completas. Madrid: Espasa Calpe, 1971.)

⁶² Der Begriff *Wettbewerb* leitet sich etymologisch ab von dem lateinischen Wort *cumpeetitio* (die Konkurrenz von vielen Ansinnen für die gleiche Sache, die einem Besitzer zugeteilt werden muss), das sich aus zwei Teilen zusammensetzt: *cum* (mit) und *petere* (herausfordern, angreifen). *Merriam-Webster's Collegiate Dictionary* (11. Auflage) definiert Wettbewerb als eine Auseinandersetzung zwischen Rivalen. Wettbewerb besteht aus einem dynamischen Prozess der Rivalität und nicht aus dem sogenannten „Modell des perfekten Wettbewerbs“, in dem viele Anbieter die gleiche Sache produzieren und zum gleichen Preis anbieten. Paradoxerweise ist dies eine Situation, in der niemand mit einem anderen im Wettbewerb steht.

⁶³ Siehe Israel M. Kirzner: *Competition and Entrepreneurship*, S. 12–13, und *Discovery and the Capitalist Process*, S. 130–131. Kirzner betont, dass alles, was notwendig ist, um die Wettbewerbsfähigkeit eines gesellschaftlichen Prozesses zu sichern, die Eintrittsfreiheit ist, das heißt die Abwesenheit von legalen oder institutionellen Restriktionen der freien Ausübung der unternehmerischen Funktion auf allen gesellschaftlichen Gebieten.

Jede unternehmerische Handlung entdeckt, koordiniert und behebt soziale Fehlanpassungen. Durch den kompetitiven Charakter der unternehmerischen Handlung können einmal entdeckte und behobene Unordnungen nicht als solche wiederkehren und von einem anderen entdeckt und behoben werden. Man könnte dem Irrtum verfallen, der soziale Prozess, der durch die unternehmerische Funktion in Gang gehalten wird, könnte an Dynamik verlieren oder gar zum Stillstand kommen, sobald alle Möglichkeiten der sozialen Koordination ausgeschöpft sind. Doch der unternehmerische Prozess der sozialen Koordination hört niemals auf und ist auch nie ausgeschöpft. Dies kommt daher, dass die koordinierenden Handlungen, die in den Abbildungen 2.1 und 2.2 erklärt wurden, aus der Schaffung und Übertragung von neuem Wissen resultieren, das notwendigerweise die Perzeption von Mittel-Ziel-Beziehungen modifiziert. Diese Veränderung wiederum verursacht das Auftauchen unzähliger neuer Fehlanpassungen, die wieder neue Gewinnmöglichkeiten darstellen. Dieser dynamische Prozess verbreitert sich und gelangt niemals zum Stillstand, sondern mündet in eine kontinuierliche Entwicklung von Zivilisation. Mit anderen Worten: Die unternehmerische Funktion ermöglicht nicht nur Leben in der Gesellschaft durch die Koordinierung fehlgeleiteter Verhaltensweisen ihrer Mitglieder, sondern erlaubt auch die zivilisatorische Entwicklung, indem es zur Schaffung neuen Wissens führt, das sich in fortlaufenden Wellen in der Gesellschaft verbreitet. Zusätzlich sorgt die unternehmerische Funktion dafür, dass die Entwicklung so harmonisch und so menschlich wie möglich unter den gegebenen historischen Umständen vollzogen wird, da jede durch den zivilisatorischen Prozess und die Entstehung neuer Informationen permanent erzeugte FehlAbstimmung wiederum durch die unternehmerische Kraft menschlicher Handlung entdeckt und eliminiert wird.⁶⁴ Das bedeutet, dass durch die Neigung zur Koordinierung der unvermeidbaren und notwendigen Fehlanpassungen, die unternehmerische Funktion die Gesellschaft vereint und eine harmonische Entwicklung erlaubt.⁶⁵

⁶⁴ Der unternehmerische Prozess ermöglicht daher eine Art von ständigem sozialen „Big Bang“, der ein grenzenloses Wachstum von Wissen erlaubt. Laut Frank J. Tipler, Professor für Mathematik und Physik an der Tulane University, ist die Grenze für das Wachstum des Wissens auf der Erde $10 \text{ hoch } 64$ Bits (es wäre daher möglich, die physischen Grenzen des Wachstums, die man bis jetzt sieht, mit 100 Billionen zu multiplizieren). Und es kann mathematisch gezeigt werden, dass eine menschliche Zivilisation, die im Weltraum stationiert wäre, ihr Wissen, ihren Wohlstand und ihre Bevölkerung ohne Grenzen expandieren könnte. Tipler schlussfolgert: „Viel Unsinn wurde von Physikern, die ignorant gegenüber Ökonomie sind, über die physischen Grenzen des ökonomischen Wachstums geschrieben. Eine korrekte Analyse über die physischen Grenzen des Wachstums ist nur möglich, wenn man Hayeks Einsicht teilt, dass das, was ein ökonomisches System produziert, nicht die materiellen Dinge sind, sondern das immaterielle Wissen ist.“ (Frank J. Tipler: „A Liberal Utopia“, in: Especial Symposium on The Fatal Conceit by F. A. Hayek, *Humane Studies Review*, 6, Nr. 2 [Winter 1988 – 1989], S. 4–5; siehe ebenfalls das herausragende Buch von John D. Barrow und Frank J. Tipler: *The Anthropic Cosmological Principle*. Oxford: Oxford University Press, 1986, S. 658 – 677.)

⁶⁵ In Abbildung 2.3 finden wir eine ähnliche Situation wie die, die im Text beschrieben wurde. A kann seine Handlung vornehmen, weil die unternehmerische Funktion, die C ausführt, A informiert, dass eine genügende Menge der Ressource R vorhanden ist. Im Folgenden, nachdem A seine Handlung vollzieht, erkennt ein Vierter, D, dass er wiederum sein Ziel Z verfolgen könnte, wenn er die Ressource S zur Verfügung hätte, von er nicht weiß, wo er sie finden soll, aber die beim Händler E verfügbar ist. Ergebnis der Informationen, die in der ersten unternehmerischen Handlung erzeugt wurden, ist eine neue Fehlanpassung zwischen D und E. Dadurch entsteht eine

Die Wissensteilung und die „extensive“ Ordnung sozialer Kooperation

Unter den gegebenen Umständen der begrenzten Kapazität des menschlichen Gehirns, Informationen zu verarbeiten, und des wachsenden Umfangs neuer Informationen ist es klar, dass sich die Wissensteilung kontinuierlich ausbreitet und vertieft. Diese Idee hat ihren Ursprung in dem sperrigen und objektivistischen Konzept der Arbeitsteilung.⁶⁶ Diese bedeutet schlicht, dass der Prozess der Entwicklung vertikal zunehmend vertieftes, spezialisiertes und detailliertes Wissen einbezieht und für die horizontale Ausbreitung eine ständig wachsende Bevölkerung erfordert. Bevölkerungswachstum ist sowohl Resultat als auch notwendige Ursache für das Fortschreiten von Zivilisation, da die limitierte Leistungsfähigkeit des menschlichen Gehirns unfähig wäre, den enormen Umfang praktischer Informationen zu reproduzieren, der nötig wäre, wenn ständig neue Informationen durch den unternehmerischen Prozess geschaffen würden, ohne dass parallel dazu die Bevölkerung wächst.

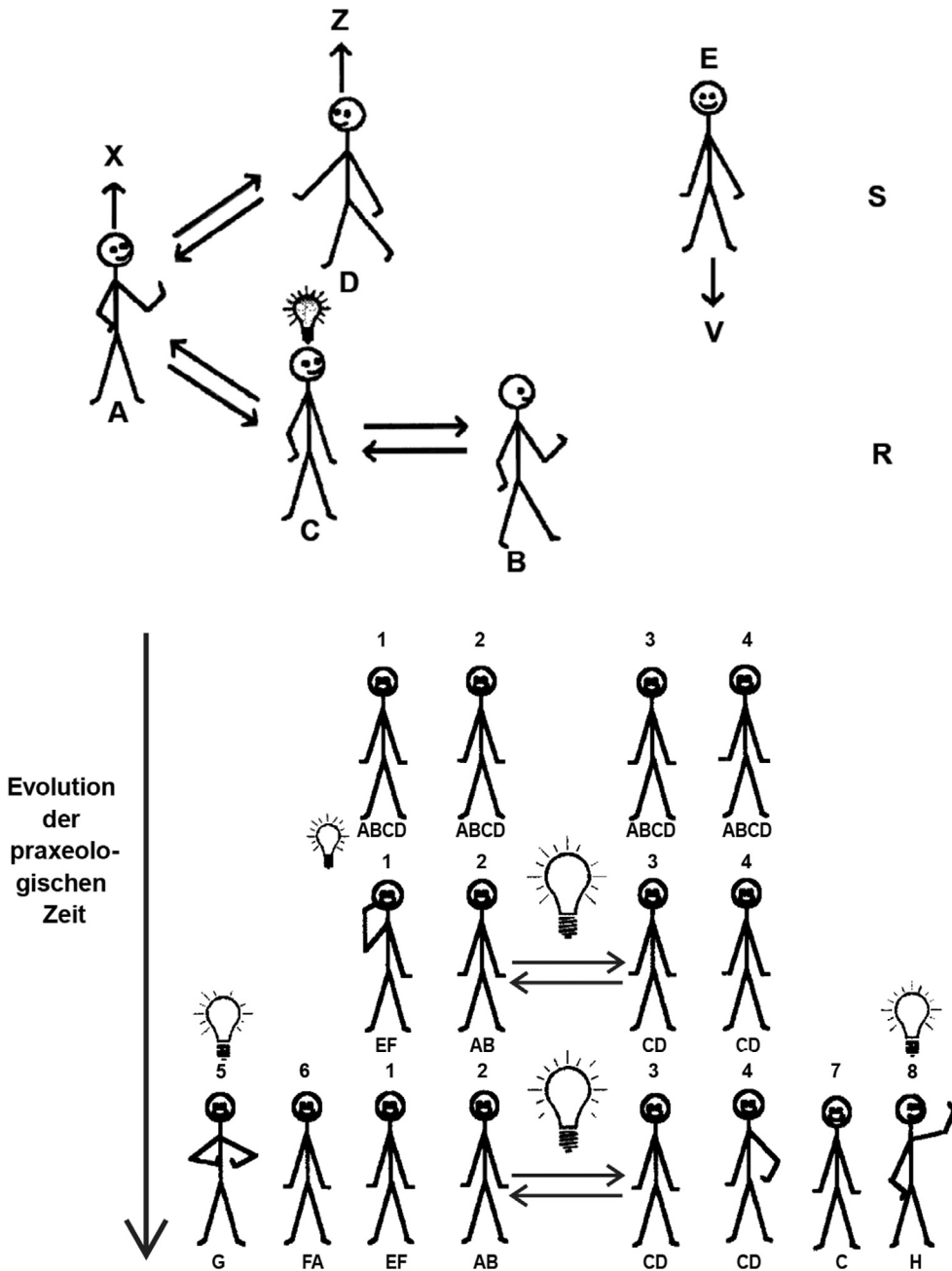
Abbildung 2.3 illustriert den Prozess, durch den praktisches und verstreutes Wissen sich ausbreitet und vertieft. Dieser Prozess, verursacht durch die unternehmerische Funktion, konstituiert den Fortschritt der Gesellschaft.⁶⁷ Die Nummern in dieser Abbildung dienen der Kennzeichnung unterschiedlicher Menschen. Die Buchstaben repräsentieren das praktische Wissen, das jeder Mensch für spezifische Ziele verwendet. Die leuchtenden Birnen über den Pfeilen im Zentrum der Zeichnung kennzeichnen den unternehmerischen Akt der Entdeckung der Vorteile des Handels und der horizontalen Wissensteilung. Tatsächlich beobachten wir in der zweiten Reihe, dass jede Person nicht mehr länger das Wissen ABCD reproduziert, das von jedem anderen besessen wird. Stattdessen spezialisiert sich Person 2 in AB

neue Gewinnmöglichkeit, die nur darauf wartet, von jemandem entdeckt zu werden. Auf diese Weise setzt sich der Prozess fort.

⁶⁶ Zum „Gesetz der Arbeitsteilung“ und Ricardos allgemeinerem „Gesetz der Assoziierung“ siehe die entsprechenden Anmerkungen, die Mises in *Human Action*, S. 157–165, macht. Siehe ebenfalls Ludwig von Mises: *Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens*. The International Carl Menger Library, 2. Auflage. München: Philosophia Verlag, 1980, S. 126–133 (hier benutzt Mises den Ausdruck „Vergesellschaftungsgesetz“, um sich auf das „Gesetz der Assoziierung“ zu beziehen). Wie Robbins (*Politics and Economics*. London: MacMillan, 1963, S. 141) treffend ausdrückte, verdanken wir es Mises, dass er Ricardos „Gesetz der komparativen Kosten“ als einen speziellen Fall innerhalb des sehr viel breiteren „Gesetzes der Assoziierung“ erkennt, das erklärt, warum eine Kooperation zwischen dem Höchstbegabten und dem am wenigsten Begabten beiden nützt, sobald jeder der beiden die unternehmerische Entdeckung macht, dass er davon profitiert, wenn er sich auf die Aktivität konzentriert, in der er den größten komparativen Vorteil genießt. Nichtsdestotrotz schafft es Mises nicht einmal hier, die objektivistischen Reste, die aus der Zeit von Adam Smith die Theorie der Arbeitsteilung besetzt haben, auszumerzen. Nicht bis zur Seite 709 seines Buches *Human Action* erwähnt er ausdrücklich die *intellektuelle Arbeitsteilung*, die wir im Text „Wissensteilung“ oder „Informationsteilung“ genannt haben.

⁶⁷ Behalten wir in Erinnerung, dass es fast unmöglich für uns ist, selbst die hervorstechendsten Charakteristika des gesellschaftlichen Prozesses, der durch die unternehmerische Funktion angetrieben wird, grafisch zu illustrieren. Es ist ein Prozess, von dem Hayek glaubt, dass er vielleicht der komplexeste des gesamten Universums ist: „Die ausgedehnte Ordnung ist vielleicht die komplexeste Struktur im Universum.“ (*The Fatal Conceit*, S. 127.) Diese „ausgedehnte Ordnung der gesellschaftlichen Koordination“, die wir in diesem Kapitel beschrieben haben, ist zugleich die Quintessenz einer spontanen, evolutionären, abstrakten und ungeplanten Ordnung. Hayek bezieht sich auf sie als den „Cosmos“ und stellt ihm die bewusste, konstruktivistische oder organisierte Ordnung („Taxis“) gegenüber.

Abbildung 2.3



und die Personen 3 und 4 konzentrieren sich auf CD. Untereinander handeln sie das Produkt ihrer unternehmerischen Handlung. Die Glühbirnen am Rande zeigen die unternehmerische Schaffung neuer Informationen an, die ein Wachstum vertikaler Wissensteilung auslöst. In der Tat entstehen neue Ideen, weil jeder Handelnde nicht mehr länger jede Information des anderen reproduzieren muss. Außerdem

benötigt die wachsende Tiefe und Komplexität des Wissens einen Bevölkerungsanstieg, also das Erscheinen neuer Menschen (Nummer 5, 6, 7 und 8), die wiederum neue Informationen schaffen und die Informationen lernen, die ihnen ihre „Eltern“ mitteilen – Informationen, die sie durch Handel in der gesamten Gesellschaft verteilen. Kurzum, es ist unmöglich, wachsendes Wissen in einer steigenden Anzahl von speziellen Feldern zu besitzen, wenn die Zahl der Menschen nicht wächst. Das Haupthindernis für den Fortschritt der Gesellschaft ist mit anderen Worten eine stagnierende Bevölkerung, da sie den Prozess blockiert, bei dem das für die ökonomische Entwicklung notwendige praktische Wissen tiefer und spezialisierter wird.⁶⁸

Kreativität versus Maximierung

Unternehmertum oder menschliches Handeln besteht grundsätzlich nicht aus der optimalen Allokation gegebener Mittel in Bezug auf ebenfalls gegebene Ziele. Stattdessen beinhaltet es – wie wir gerade gesehen haben – das Erkennen, Erschließen und Wahrnehmen von Zielen und Mitteln, also das aktive und kreative Suchen und Entdecken neuer Mittel und Ziele. Daher sollten wir besonders kritisch mit dem sperrigen und engen Verständnis von Ökonomie umgehen, das auf Lionel Robbins zurückgeht und die bekannte Auffassung beinhaltet, dass Ökonomie als Wissenschaft den Einsatz knapper Mittel behandelt, die für unterschiedliche Zwecke der menschlichen Bedürfnisbefriedigung eingesetzt werden können.⁶⁹ Diese Ansicht unterstellt gegebenes Wissen über Ziele und Mittel und reduziert daher ökonomische Probleme auf technische Fragen einfacher Verteilung, Maximierung und Optimierung. Aus der Robbins'schen Perspektive ist der Mensch eine Maschine oder jedenfalls eine Karikatur seiner selbst, die nur passiv auf Vorfälle reagieren kann. Im Gegensatz dazu wollen wir Mises' Ansicht in Betracht ziehen, wonach der Mensch – mehr noch als ein *Homo sapiens* – ein *Homo agens* oder *Homo empresario* ist, weil er handelt. Statt einfach gegebene Mittel gemäß gegebenen Zielen zu allozieren, sucht der Mensch eigentlich konstant neue Ziele und Mittel, während er von der Vergangenheit lernt und seine Vorstellungskraft nutzt, um seine Zukunft zu entdecken und zu gestalten.⁷⁰ Wie Kirzner überzeugend dargestellt hat, tra-

⁶⁸ „Genau so, wie wir durch das Anwachsen unserer Anzahl zivilisiert wurden, hat die Zivilisation diesen Anstieg möglich gemacht ...“ (F. A. Hayek: *The Fatal Conceit*, S. 133). Deshalb beruht der Prozess, den wir als einen begeisternden und überraschenden sozialen *Big Bang* beschrieben haben, auf einem sehr wichtigen Feedback-Phänomen: Es macht eine wachsende Bevölkerung nachhaltig, deren Mitglieder wiederum stärker den Antrieb für zukünftige Entwicklung geben und den sozialen *Big Bang* ausbreiten, wodurch der Prozess weitergeht. Wir haben damit nach Tausenden von Jahren auf rationale und wissenschaftliche Weise die biblische Anweisung in Genesis 1, 28 erklärt: „Seid fruchtbar und vermehret euch; macht euch die Erde untertan.“

⁶⁹ Lionel Robbins: *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: MacMillan, 1972, S. 16. In seiner Anerkennung für Mises in dem Prolog dieses Buches offenbart Robbins sein fehlerhaftes Verständnis von Mises' Lehre.

⁷⁰ Im Ergebnis sieht Mises die Ökonomie als Teil einer sehr viel breiteren und allgemeineren Wissenschaft, eine allgemeine Theorie der menschlichen Handlung oder der unternehmerischen Funktion, die er *Praxeologie* nennt (siehe Teil 1 von *Human Action*, S. 11 – 200). Wenn man einen Namen für die neue Wissenschaft braucht, die entsteht, wenn man die Sicht auf die Ökonomie ausweitet, dann lautet – so schreibt Hayek – der angemessenste Begriff „praxeologische Wissen-

gen sogar Handlungen, die einzig auf Optimierung zielen, eine unternehmerische Komponente in sich.⁷¹ Der betreffende Handelnde muss sich zunächst darüber bewusst sein, dass die Handlung – sei sie auch noch so automatisch, mechanisch oder reaktiv – von Vorteil ist. Anders gesagt, bedeutet die Robbins'sche Perspektive schlicht einen besonderen, zudem nicht besonders wichtigen Fall innerhalb des Modells von Mises, das sehr viel reichhaltiger und genereller in der Lage ist, soziale Wirklichkeit zufriedenstellend zu erklären.

Schlussfolgerung: unser Verständnis von Gesellschaft

Abschließend soll Gesellschaft⁷² als ein *Prozess* (im Sinne einer dynamischen Struktur) definiert werden: Sie ist *spontan* und damit nicht von irgendjemandem bewusst geplant; sie ist hoch komplex, weil sie Milliarden von Menschen mit ihrer unendlichen Vielzahl von Zielen, Geschmäckern, Wertschätzungen und praktischem Wissen einschließt; und sie setzt sich zusammen aus menschlicher Interaktion (die grundsätzlich aus Tauschgeschäften besteht, die häufig monetäre Preise beinhalten und immer nach gewissen Regeln und Verhaltensstandards ablaufen). Alle diese menschlichen Interaktionen werden durch die unternehmerische Funktion angetrieben, die ständig Informationen schafft, entdeckt und überliefert, während sie die unterschiedlichen Pläne unterschiedlicher Individuen durch Wettbewerb miteinander koordiniert beziehungsweise aufeinander abstimmt. Dies ermöglicht es Menschen, in einer zunehmend vielfältigen und komplexen Umwelt zu leben.⁷³

schaften“, der jetzt von Ludwig von Mises (*The Counter-Revolution of Science*. New York: Free Press of Glencoe, 1952, S. 209) klar definiert und ausgiebig gebraucht wird.

⁷¹ Israel M. Kirzner: *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*, S. 36f. Kirzner kritisiert den fehlgeschlagenen Versuch, das Konzept der unternehmerischen Funktion mit dem methodologischen Rahmen des Gleichgewichts im neoklassischen Paradigma zu vereinen.

⁷² Wir glauben, dass in einem weiten Sinne die Konzepte von „Gesellschaft“ und „Markt“ sich decken und daher die obige Definition von „Gesellschaft“ auch vollständig auf den Markt anwendbar ist. Überdies definiert das *Diccionario* der Real Academia „Markt“ als eine „Ansammlung von Menschen“ und es scheint daher, dass die Königliche Akademie unsere Ansicht teilt und die Begriffe „Gesellschaft“ und „Markt“ als Synonyme versteht.

⁷³ Die ökonomische Wissenschaft sollte sich genau auf das Studium dieses gesellschaftlichen Prozesses, wie er oben beschrieben ist, konzentrieren. Hayek fühlt, dass der wesentliche Zweck der Ökonomie aus der Analyse besteht, wie eine spontane, soziale Ordnung uns befähigt, aus dem enormen Umfang praktischer Informationen einen Vorteil zu ziehen. Diese Informationen sind nirgendwo in einer konsolidierten Form erhältlich, sondern über die Köpfe von Millionen von Individuen verstreut. Er behauptet, dass es das Ziel der Ökonomie ist, diesen dynamischen Prozess, durch den Informationen entdeckt und übertragen werden, zu studieren – ein Prozess, der die unternehmerische Funktion ständig antreibt und dazu führt, dass individuelle Pläne angepasst und koordiniert werden, und so das Leben in der Gesellschaft möglich macht. Dies – und dies allein – konstituiert das fundamentale ökonomische Problem. Deshalb ist Hayek besonders kritisch gegenüber der Gleichgewichtsanalyse. Er meint, dass ein solcher Fokus frei von wissenschaftlichem Interesse ist, da er auf der Annahme aufbaut, dass alle Informationen *gegeben* sind und deshalb das fundamentale ökonomische Problem bereits gelöst wurde. Siehe Hayek: „Economics and Knowledge“ und „The Use of Knowledge in Society“, in: *Individualism and Economic Order*, S. 51 und 91.

2.3 Unternehmerische Funktion und das Konzept des Sozialismus

Wie wir sehen werden, baut unsere Definition von Sozialismus auf dem Konzept der unternehmerischen Funktion auf. Daher war es nötig, eine relativ detaillierte Analyse der unternehmerischen Funktion auszuarbeiten. Tatsächlich wird im Folgenden Sozialismus definiert als jede institutionelle Restriktion oder Aggression gegen die freie Ausübung menschlicher Handlung oder der unternehmerischen Funktion. Das folgende Kapitel widmet sich einer eingehenden Analyse dieser Definition und allen ihren Implikationen. An dieser Stelle soll darauf verwiesen werden, dass institutionelle Restriktion oder Aggression häufig aus dem bewussten Wunsch heraus resultiert, den Prozess der sozialen Koordination gemäß bestimmten Zielvorstellungen zu verändern. In manchen Fällen mag der sozialistische institutionelle Angriff aus menschlichen Handlungen aus Traditionen oder der Geschichte herrühren, wie sie zum Beispiel in vorkapitalistischen Gesellschaften, etwa dem Kastensystem, verankert sind. Trotzdem tritt der Sozialismus als modernes Phänomen in seinen unterschiedlichen Ausprägungen auf, um durch das Mittel der institutionellen Gewalt folgende Ziele zu erreichen: die „Verbesserung“ der Gesellschaft, eine Steigerung ihrer Effizienz, ihrer Entwicklung und Funktionsweise sowie die Durchsetzung als „gerecht“ empfundener Absichten. Wir können nun die vorangestellte Definition von Sozialismus komplettieren: Sozialismus ist jede Form institutioneller Beschränkung oder Aggression gegen die freie Ausübung menschlicher Handlung oder der unternehmerischen Funktion, die von gewöhnlichen Menschen, Politikern und Wissenschaftlern legitimiert wird, da sie dazu in der Lage ist, das Funktionieren der Gesellschaft und das Erreichen bestimmter Ziele, die als gut befunden werden, garantieren. Eine tief greifende Analyse des Sozialismus, wie er gerade definiert wurde, erfordert die theoretische Auseinandersetzung mit dem Konzept und seinen Implikationen – eine Analyse, die es uns erlaubt zu klären, ob ein gedanklicher Fehler dem Glauben zugrunde liegt, dass es überhaupt möglich ist, ein System der sozialen Koordination durch institutionelle Gewalt, wie sie im Sozialismus immer vorhanden ist, zu verbessern. Außerdem gefordert ist eine historische oder geschichtlich-interpretative Studie der unterschiedlichen Phasen des Sozialismus, wie er sich in der Wirklichkeit zeigt. Diese Interpretation komplettiert und bereichert die Schlussfolgerungen aus der theoretischen Auseinandersetzung. Schließlich wird es auch notwendig sein, in eine Analyse im Bereich der Theorie der Sozialethik einzusteigen, um zu klären, ob es ethisch zu rechtfertigen ist, in den intimsten und essenziellsten Charakterzug des Menschen einzugreifen: seine Fähigkeit, kreativ zu handeln. Wie bereits in der Einleitung erwähnt, dienen die nächsten Kapitel dazu, die erste der aufgeworfenen Fragen in extenso zu behandeln. Die notwendige historische und ethische Analyse ist der zukünftigen Forschung überlassen.