

2. Wissen und die Rolle der Unternehmer

In diesem Kapitel werden das Konzept und die Rolle der Unternehmer erläutert. Letztere ist in der Österreichischen Schule von fundamentaler Bedeutung, denn sie stellt den Dreh- und Angelpunkt der ökonomischen Analyse dar. Nur wenn die entscheidende Rolle des Unternehmers und die ökonomische Bedeutung des von ihm geschaffenen Wissens beim Handeln auf Märkten erklärt wird, ist es möglich, die Marktdynamik inhärente Koordinationstendenz sowie die historische Entwicklung der Österreichischen Schule, die in detaillierter Form in den folgenden Kapiteln untersucht wird, zu verstehen.

2.1. Definition unternehmerischen Handelns

In einem allgemeinen und weit gefassten Sinn fällt für die Österreichische Schule die Funktion der Unternehmer mit dem *menschlichen Handeln* an sich zusammen. Jede Person, die handelt, um die Gegenwart zu gestalten und ihre zukünftigen Ziele zu erreichen, agiert quasi wie ein Unternehmer. Obwohl diese Definition auf den ersten Blick als zu weit gefasst erscheinen mag und nicht mit dem heutigen Begriff des „Unternehmers“ übereinstimmt, sollte doch beachtet werden, dass diese Definition vollständig konform mit der ursprünglichen etymologischen Bedeutung des Begriffs *Unternehmen* einhergeht. Denn sowohl der spanische Ausdruck für Unternehmen, *empresa*, als auch der im Englischen und Französischen verwendete Ausdruck, *Entrepreneur*, stammen etymologisch vom lateinischen Verb *inprehendo-endi-ensum* ab, was soviel wie entdecken, sehen, wahrnehmen, bemerken oder halten bedeutet. Der lateinische Ausdruck *inprehensa* schließt die Idee des Handelns im Sinne von nehmen und ergreifen ein. Insgesamt betrachtet ist das Wort „Unternehmen“ damit ein Synonym für Handeln. So wurde im Französischen der Begriff *Entrepreneur* seit dem Mittelalter für Personen verwendet, die damit beauftragt waren, wichtige Handlungen im Zusammenhang mit Krieg oder Großprojekten wie dem Bau einer Kathedrale durchzuführen. Im Spanischen bedeutet *Unternehmen*, gemäß dem Wörterbuch der königlich-spanischen Akademie, „eine beschwerliche und schwierige Handlung, die Mut erfordert“. Im Mittelalter wurde dieser Begriff zudem für die Benennung von Ehrenabzeichen bestimmter Kavallerieorden verwendet, die unter Eid bedeutende Missionen durchführten und denen man dafür dieses Ehrenabzeichen verlieh. Jedenfalls ist die Bedeutung des Wortes „Unternehmen“ im Sinne von Handlung notwendigerweise mit der *unternehmerischen* Handlung verbunden, die in dem ständigen Versuch besteht, neue Mittel und Ziele zu suchen, zu entdecken, zu schaffen bzw. sich gewahr zu werden, dass es diese gibt. Der Begriff „Unternehmen“ steht somit im Einklang mit der weiter oben behandelten etymologischen Bedeutung des Wortes *inprehendo*.

Grundlegend und in einem strengen Sinne besteht die Rolle von Unternehmern darin, Gelegenheiten zu entdecken, Ziele zu erreichen, oder – wenn man so

Die Österreichische Schule der Nationalökonomie – Markt und unternehmerische Kreativität

will – einen Gewinn zu erzielen, den die Umwelt bietet. Des weiteren besteht die Rolle von Unternehmen darin, seine Handlungen darauf auszurichten, diesen Gewinn zu realisieren.

Kirzner hat in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass die Ausübung der unternehmerischen Aktivität eine spezielle Findigkeit (*alertness*) impliziert. Unter dieser Findigkeit versteht er eine beständige Aufmerksamkeit, die es dem Menschen möglich macht, Dinge zu entdecken und sich gewahr zu werden, was in seiner Umgebung geschieht (Kirzner, 1978, 28 und 52). Wahrscheinlich benützt Kirzner den englischen Begriff *alertness*, weil der Begriff *entrepreneurship* französischen Ursprungs ist und im Englischen nicht unmittelbar die in den romanischen Sprachen enthaltene Idee von *prehendo* mit einschließt. Jedenfalls ist die im Spanischen verwendete Bezeichnung *perspicaz* (dt. scharfsinnig, Scharfsinn) für die unternehmerische Funktion besser geeignet, weil man diese Bezeichnung – gemäß dem Wörterbuch der königlich-spanischen Akademie – für den „scharfsinnigen Blick oder das scharfsinnige (Vor-) aussehen, das viel erreicht“ verwendet.

Der Begriff *Spekulant* stammt etymologisch vom lateinischen Wort *specula* ab. Hierbei handelt es sich um ein Wort, das für die Bezeichnung der Türme verwendet wurde, von denen die Wachposten aus weiter Entfernung beobachten konnten, was auf sie zukam.

Die beiden Begriffe *alertness* und *Spekulant* gehen vollständig konform mit den Aktivitäten des Unternehmers. Zu diesen zählen z.B. seine Entscheidungen bezüglich seines Handelns, der Abschätzung der Effekte seiner Handlungen in der Zukunft und die Durchführbarkeit derselben. Obwohl „aufmerksam sein“ auch als Umschreibung für die Unternehmereigenschaft akzeptiert werden kann, scheint sie jedoch in jedem Fall die weniger passende Bezeichnung im Vergleich zum Begriff der „Scharfsinnigkeit“ oder „Findigkeit“ zu sein, weil erstere eine etwas statischere Haltung impliziert als letztere.

2.2. Information, Wissen und Unternehmertum

Man kann die Natur der unternehmerischen Funktion in aller Tiefe, die sie für die Österreichische Schule besitzt, nicht verstehen, ohne zu begreifen, auf welche Weise der Unternehmer die *Information* oder das *Wissen*, über welches der Akteur verfügt, modifiziert.

Einerseits bedeutet das Schaffen, das Wahrnehmen und das Bemerkten neuer Mittel und Ziele eine Modifizierung des Wissens des Akteurs 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?

Im Folgenden werden aus österreichischer Sicht die sechs grundlegenden Eigenschaften des unternehmerischen Wissens eingehend untersucht: 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.) Größtenteils handelt es sich dabei um *stillschweigendes* Wissen, das aus diesem Grund nicht *artikulierbar* ist. 5.) Es ist ein Wissen, welches ex nihilo durch unternehmerisches Handeln geschaffen wird. 6.) Wir haben es mit übertragbarem Wissen zu tun, welches größtenteils in unbewusster Weise durch höchst komplizierte soziale Prozesse übermittelt wird und dessen Erforschung aus österreichischer Sicht den Forschungsgegenstand der Wirtschaftswissenschaften ausmacht.

2.3. Subjektives und praktisches Wissen

Bei dem Wissen, welches die wichtigste Seite des menschlichen Handelns darstellt, handelt es sich in erster Linie um ein subjektives Wissen praktischen, unwissenschaftlichen Charakters. Praktisches Wissen ist alles Wissen, 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 oder erlernt. Es handelt sich dabei, wie Hayek bemerkt, um relevantes Wissen jeglicher Art innerhalb spezieller Umstände bezüglich subjektiver Koordinaten von Zeit und Raum (Hayek, 1972, 51 und 91). Wir sprechen hier somit von einem Wissen über menschlich-konkrete Wert-schätzungen. 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 bei der Verfolgung seiner Ziele glaubt, verfügen zu können. Im Speziellen handelt es sich bei dem Wissen um alle persönlichen oder unpersönlichen Umstände, die der Akteur innerhalb eines konkreten Handlungszusammenhangs als relevant betrachtet.

Es ist in diesem Zusammenhang notwendig darauf hinzuweisen, dass wir die Unterscheidung der Konzepte des „praktischen Wissens“ und des „wissenschaftlichen Wissens“ Michael Oakeshott (Oakeshott, 1991, 12 und 15) verdanken. Seine beiden Konzepte sind mit jenen von Hayeks, der zwischen „verstreuten Wissen“ und „zentralisiertem Wissen“ unterscheidet, jenen von Michael Polanyi (1959, 24-25) („explizites“ und „implizites“ Wissen), und jenen von Mises' (Mises, 1996, 107-113) „einmaligen Ereignissen“ und „Klasse von Phänomenen“ vergleichbar.

Die von den genannten Autoren, obgleich von verschiedenen Standpunkten ausgehend, vollzogene gemeinsame Annäherung, an die zwei verschiedenen Grundtypen von Wissen, sei mit Hilfe von Abbildung 2 dargestellt.

Abbildung 2: **Zwei verschiedene Arten von Wissen**

	Typ A	Typ B
Oakeshott	Praktisch (traditionell)	Wissenschaftlich (oder technisch)
Hayek	Verstreut	Zentralisiert
Polanyi	Implizit (stillschweigend, verborgen)	Explizit (artikuliert)
Mises	„einmalige Ereignisse“	„Klasse von Phänomenen“

ÖKONOMIE
(Wissen vom Typ B über
Wissen vom Typ A)

Die Beziehung zwischen den beiden Arten von Wissen ist komplex. Einerseits hat jedes wissenschaftliche Wissen (Typ B) eine nicht artikulierbare Basis (Typ A). Des weiteren verwirklicht sich der wissenschaftliche und technische Fortschritt (Typ B) durch neues, leistungsfähigeres und ertragreicheres praktisches Wissen (Typ A). Andererseits sind die Wirtschaftswissenschaften die Gesamtheit des Wissen des Typs B (wissenschaftlich) über die Prozesse der Schaffung und Übertragung von praktischen Wissens (Typ A).

Es wird nun verständlich, dass für Hayek das hauptsächliche Risiko der Ökonomie als Wissenschaft beim Theoretisieren über das Wissen des Typs A darin bestand, zu dem Schluss zu kommen, dass die „Szientifisten der Ökonomie“ oder „Sozialingenieure“ den speziellen Inhalt des praktischen Wissens vom Typ A bestimmen, obwohl dieser doch kontinuierlich von den Menschen auf unternehmerischen Niveau geschaffen und gehandhabt wird.

Schlimmer noch, es kann sogar dazu kommen, dass der spezifische Inhalt des praktischen Wissens komplett missachtet wird, wie es auf so zutreffende Weise von Oakeshott kritisiert wurde. Für Oakeshott besteht der Rationalismus in seiner gefährlichsten, übertriebenen und falschen Version darin zu glauben, „dass praktisches Wissen überhaupt kein Wissen ist, d.h. dass in seinem ursprünglichsten Sinne kein anderes Wissen als technisches Wissen besteht“ (Oakeshott, 1991, 15).

2.4. Privates und verstreutes Wissen

Praktisches Wissen ist privates und verstreutes Wissen zugleich. Jeder handelnde Mensch besitzt sozusagen nur ein paar „Atome“ oder „Bits“ der Information, die global auf sozialem Niveau geschaffen und übertragen wird. Paradoxerweise besitzt aber nur der Einzelne diese Information, d.h. 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 seinem ganzen Reichtum und Nuancen kennt und die in identischer Form für keinen anderen Menschen wiederholbar sind. Aus diesem Grund ist das Wissen, von dem wir hier sprechen nicht *gegeben* oder für irgendjemand in einer Art Informationsspeicher (wie z.B. in Zeitungen, Fachzeitschriften, Büchern, Statistiken, Computern etc.) verfügbar. Ganz im Gegenteil: das für das menschliche Handeln relevante Wissen ist eindeutig ein unternehmerisches Wissen praktischer, privater Art. Dieses Wissen „befindet“ sich verstreut in den Köpfen von unternehmerisch handelnden Akteuren. Diese sind es, die die Menschheit konstituieren und sie vorantreiben.

2.5. 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*“), er weiß aber nicht, welches die Elemente oder Teile von dem, was er tut, sind, und ob diese falsch oder richtig sind. („*know that*“).

Wenn eine Person beispielsweise Golf zu spielen lernt, lernt sie nicht die Gesamtheit objektiver Regeln wissenschaftlicher Art, die ihr die notwendigen Bewegungen als Ergebnis der Anwendung einer Reihe von Formeln der mathematischen Physik auszuüben erlauben. Vielmehr besteht der Lernprozess in der Aneignung einer Reihe *praktischer Verhaltensregeln*. Polanyi folgend, kann man gleichermaßen das Beispiel von der Person anführen, die Fahrrad zu fahren lernt, 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 ein 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 (1959, 24-25) behauptet sogar, dass das stillschweigende Wissen (tacit knowledge) tatsächlich das *vorherrschende Prinzip alles Wissens* ist. Selbst das im höchsten Maße formalisierte-wissenschaftliche Wissen ist stets das Ergebnis einer Intuition oder eines schöpferischen Aktes, die beide nichts anderes sind als eine Manifestation stillschweigenden Wissens. Davon abgesehen ist das neue, formalisierte Wissen, welches wir aus Formeln, Büchern, Abbildungen, Karten etc. erlangen, vor allem deshalb von so großer Bedeutung, weil es uns dabei hilft, unseren unternehmerisch-praktischen Informationskontext von verschiedenen, ergiebigeren und vielversprechenderen Standpunkten aus zu reorganisieren, was uns neue Möglichkeiten in der Ausübung der kreativen Intuition eröffnet.

Die Österreichische Schule der Nationalökonomie – Markt und unternehmerische Kreativität

Die Unmöglichkeit, das praktische Wissen zu formulieren, zeigt sich erstens auf „statischem“ Wege in dem Sinne, dass jede scheinbar formulierte Feststellung nur Informationen in dem Maße enthält, dass diese Information aufgrund einer Gesamtheit vorheriger Überzeugungen und nicht artikulierbarem Wissen interpretiert werden kann. Die Unmöglichkeit, praktisches Wissen zu formulieren, zeigt sich zweitens auch auf „dynamischem“ Weg, weil der *mentale Prozess*, der für ein formales Artikulieren benötigt wird, in sich selbst stillschweigendes, nicht artikulierbares Wissen darstellt.

Eine andere Art nicht artikulierbaren Wissens, das 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 im Stande wären, detailliert theoretisch zu begründen oder zu artikulieren, welche Rolle 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 Wirtschaftrechnung benützt, und die ihn bei seinen Entscheidungen leitet. 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 zu erklären, auf welche Weise die Buchhaltung dabei hilft, die komplizierten sozialen Prozesse zu koordinieren, welche das soziale und ökonomische Leben erst ermöglichen.

Wird im österreichischen Sinne die angeborene Fähigkeit, Gewinnchancen zu entdecken bzw. wahrzunehmen, und das bewusste Verhalten, das darauf abzielt, diese auszunutzen, als unternehmerische Funktion verstanden, so kann man schlussfolgern, dass die Ausübung der unternehmerischen Funktion sich grundsätzlich in stillschweigendem, nicht artikulierbarem Wissen manifestiert.

2.6. Der kreative Charakter unternehmerischen Handelns

Unternehmerisches Handeln benötigt keinerlei Mittel, um ausgeführt zu werden, d.h., es setzt keinerlei Kosten voraus und ist in seiner Essenz kreativ. Der kreative Charakter unternehmerischen Handelns spiegelt sich in Gewinnen wider, die in gewisser Weise aus dem Nichts entstehen, und die aus diesem Grunde als *reine unternehmerische Gewinne* bezeichnet werden können. Um unternehmerische Gewinne zu erzielen ist es daher nicht notwendig, im Vorhinein über Mittel zu verfügen. Notwendig ist lediglich, unternehmerisch gut zu handeln.

Es kann allerdings nicht genügend betont werden, dass sich aus jedem unternehmerischen Akt drei bedeutsame Effekte ergeben: Erstens, unternehmerisches

Handeln *schafft* neue Information, die vorher nicht existiert hat. Zweitens, die Information wird durch den Markt *übermittelt*. Drittens, als Folge des unternehmerischen Aktes, *lernen* die beteiligten ökonomischen Akteure, sich jeweils in Abhängigkeit der Bedürfnisse der anderen zu verhalten. Diese Konsequenzen unternehmerischen Handels im österreichischen Sinne sind von derart großer Bedeutung, dass es sich lohnt, sie einzeln und ausführlich zu untersuchen.

2.7. Die Schaffung von Information

Jeder unternehmerische Akt impliziert *ex nihilo* die Schaffung neuer Information oder Wissens. Diese findet im Denken derjenigen Person statt, die zuerst die unternehmerische Funktion ausübt. Wenn sich beispielsweise eine Person „C“ einer Gewinnchance gewahr wird, wird eine Information in ihrem Verstand erzeugt, die sie vorher nicht hatte. Wenn „C“ handelt und sich zum Beispiel mit „A“ und „B“ in Verbindung setzt, indem er von „B“ billig ein Mittel, welches dieser im Überfluss besitzt, kauft, und dieses Mittel an „A“, der daran dringenden Bedarf hat, (zu einem höheren Preis) weiterverkauft, wird auch in „A“ und „B“ neue Information geschaffen.

Person „A“ wird sich beispielsweise bewusst, dass jenes Mittel, welches ihm fehlte und welches er dringend bedarf, um sein Ziel zu erreichen, an einer anderen Stelle am Markt, in größeren Mengen als er es sich vorgestellt hat, verfügbar ist. Er kann deshalb ohne Schwierigkeiten die Handlung unternehmen, die er vorher unterlassen hat, weil ihm das genannte Mittel fehlte.

Andererseits bemerkt Person „B“, dass die Ressource, über die er im Überfluss verfügt, und die er deswegen nicht wertschätzte, von anderen Personen begehrt wird. Es lohnt sich daher für ihn, sie zu erhalten und aufzubewahren, weil er sie zu einem guten Preis verkaufen kann.

2.8. Die Übermittlung von Information

Die Schaffung von Information seitens der Unternehmer impliziert simultan deren Übermittlung am Markt. Jemanden etwas zu übermitteln bedeutet tatsächlich, dass dieser jemand in seinem Verstand einen Teil der Information schafft, der vorher von anderen entdeckt wurde. Im vorherigen Beispiel wurde in strikter Form die Information an Person „B“ übermittelt, dass ihre Ressource wichtig ist und nicht verschwendet werden sollte. An Person „A“ wurde die Information übermittelt, dass sie ihr Ziel, das sie zunächst erst gar nicht in Angriff genommen hat, weil ihr die Ressourcen dazu fehlten, nun weiterverfolgen kann. Person „B“ wurde durch die respektiven Marktpreise zudem auch darüber informiert, dass sie die in Frage stehenden Ressourcen aufbewahrt und wirtschaftlich verwenden soll, weil eine Nachfrage nach ihnen besteht. Die Marktpreise haben in diesem Sinne eine wichtige Transmissionsfunktion, weil sie zu niedrigen Kosten in sequentiellen Wellen über die ganze Gesellschaft bzw. den ganzen Markt hinweg Informationen übermitteln. Gleichzeitig können alle, die keine Handlung

Die Österreichische Schule der Nationalökonomie – Markt und unternehmerische Kreativität

unternahmen, weil sie dachten, dass die besagte Ressource nicht existierte, sich diese jetzt verschaffen und ihre Pläne weiterverfolgen.

Logischerweise ist die relevante Information immer subjektiv. Sie existiert nicht außerhalb der Personen, die sie entdecken und interpretieren können, sondern es ist immer der Mensch, der sie schafft, wahrnimmt und übermittelt. Die falsche Vorstellung, wonach Information etwas Objektives ist, hat ihren Ursprung in der Tatsache, dass die von Unternehmern geschaffene, subjektive Information sich in „objektiven“ Zeichen (Preise, Institutionen, Regeln, Unterschriften usw.) widerspiegelt. Diese „objektiven“ Zeichen werden vom Subjekt in seinem spezifischen Handlungszusammenhang entdeckt und (subjektiv) interpretiert. Damit wird es ihm möglich, immer reichere und komplexere neue Information zu schaffen. Die Übermittlung sozialer Information ist stillschweigend und subjektiv, d.h. unartikuliert und gleichzeitig stark komprimiert, weil tatsächlich nur das für eine Koordination des sozialen Prozesses notwendige Minimum subjektiv übermittelt und erfasst wird. Damit wird aber gleichzeitig die limitierte Fähigkeit des menschlichen Gehirns im Hinblick auf die konstante Schaffung, Entdeckung und Übermittlung der neuen Information unternehmerischer Art optimal genutzt.

2.9. Der Lerneffekt: Koordination und Anpassung

Wie lernen die sozialen Akteure sich in Abhängigkeit von anderen zu verhalten? Als Folge der von Person „C“ unternommenen unternehmerischen Handlung verschwendet Person „B“ beispielsweise die ihm zu Verfügung stehende Ressource nicht, sondern bewahrt und erhält sie, ihrem eigenen Interesse folgend. Da Person „A“ nun über die Ressource verfügt, kann sie nun ihre Handlung in Angriff nehmen und ihr Ziel verfolgen. Beide Personen lernen deshalb auf eine *koordinierte Art und Weise* zu handeln, d.h. sie ändern ihr Verhalten in Abhängigkeit der Bedürfnisse des anderen. Zudem lernen sie auf die bestmögliche Art, die man sich nur vorstellen kann: Sie lernen eigenständig, ohne sich aber dessen bewusst zu sein. Sie lernen also freiwillig und in einem Kontext, in dem beide ihre Ziele und spezifischen Interessen verfolgen. Dies und nichts anderes ist die Essenz des zugleich wunderbaren, einfachen und effektiven Prozesses, der das Leben in einer Gesellschaft erst ermöglicht. Schließlich darf nicht übersehen werden, dass Person „C“, indem sie unternehmerisch tätig wird, nicht nur ein koordiniertes Handeln zwischen „A“ und „B“, das vorher nicht existiert hat, ermöglicht, sondern dass „A“ und „B“ auch eine Wirtschaftlichkeitsrechnung über ihr Handeln aufstellen und dabei auf Daten oder Informationen zurückgreifen, die vorher gar nicht vorhanden waren und deren jetziges Vorhandensein ihnen erlaubt, ihre jeweiligen Ziele mit höherer Erfolgswahrscheinlichkeit zu erreichen.

Zusammengefasst ist es die als Urteilskraft verstandene Wirtschaftsrechnung, mit deren Hilfe der Wert verschiedener Alternativen oder Handlungsabläufe geschätzt werden kann. Diese wird erst aufgrund der Information, die der unternehmerische Prozess schafft, möglich. Um es anders auszudrücken: Ohne die freie

Ausübung unternehmerischen Handelns in einer Marktwirtschaft wird die Information, die für jeden Akteur notwendig ist, um in angemessener Weise den Wert alternativer Handlungsweisen zu berechnen bzw. abzuschätzen, nicht geschaffen. Das bedeutet, dass *ohne unternehmerisches Handeln eine Wirtschaftlichkeitsrechnung unmöglich ist*. Dies ist eine der wichtigsten Schlussfolgerungen, zu der die Österreichische Schule gelangt ist. Gleichzeitig findet sich in ihr das Herzstück des Theorems der Unmöglichkeit der Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen. Wir werden in späteren Kapiteln die Möglichkeit haben, zu diesem von Mises und Hayek entdecktem Theorem zurückzukehren. Die obigen Ausführungen bilden gleichzeitig die wichtigsten und elementarsten 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 ermöglicht. Ohne ein Verständnis der Rolle unternehmerischen Handelns ist es nicht möglich, die Existenz einer Gesellschaft zu begreifen.

2.10. Axiome der Österreichischen Schule – die wesentlichen Prinzipien

Vom Standpunkt der Österreichischen Schule aus betrachtet ist die wirklich wichtige Frage nicht, wer im konkreten *Falle* die Rolle von Unternehmern einnimmt, obwohl dies in der Praxis die entscheidende Frage ist. Die wirklich wichtige Frage lautet vielmehr, wer die freie Ausübung unternehmerischen Tuns behindert: Wer verhindert, dass jeder auf die ihm beste Weise seine unternehmerische Begabung ausübt und neue Information schafft bzw. die in einem bestimmten Moment entdeckte praktische Information privaten Typs ausnutzt? Es ist daher kein Zufall, dass die Vertreter der Österreichischen Schule im Allgemeinen der politischen Philosophie des Liberalismus nahe stehen, und sich von ganzem Herzen der Verteidigung der freien Marktwirtschaft verpflichtet fühlen.

Es ist nicht die Aufgabe eines Ökonomen, sondern eigentlich eher die eines Psychologen, im Detail den Ursprung der dem Menschen innewohnenden Kraft zu untersuchen, die ihn dazu bewegt, in all seinen Handlungsbereichen unternehmerisch zu agieren. Uns interessieren hier vielmehr die zugrunde liegenden Prinzipien: Erstens, *tendiert jeder Mensch dazu, diejenigen Informationen zu entdecken, die ihn interessieren. Ist der Mensch, zweitens, hinsichtlich der Verfolgung dieser Ziele und Interessen frei, wirken diese Ziele und Interessen wie Anreize. Sie ermöglichen es, dass derjenige, der durch seine Interessen motiviert, unternehmerisch handelt, kontinuierlich die relevante praktische Information wahrnimmt und entdeckt und somit die angestrebten Ziele erreicht*. Ist aber, drittens, aus irgendwelchen Gründen die Ausübung der unternehmerischen Funktion in einem bestimmten Bereich des sozialen Lebens begrenzt oder gar ausgeschlossen – z.B. weil Restriktionen rechtlicher, institutioneller oder traditioneller Art bestehen, oder weil der

Die Österreichische Schule der Nationalökonomie – Markt und unternehmerische Kreativität

Staat in das Marktgeschehen eingreift -, so kommen die Menschen nicht einmal auf die Idee, in diesen *verbotenen* oder *limitierten Bereichen* ihre Ziele zu verfolgen. *Denn in diesen Bereichen ist die Möglichkeit ein Ziel zu erreichen von vornherein ausgeschlossen. Da die Verfolgung der Ziele unmöglich ist, kann es auch keine Anreize geben, diese zu verfolgen. Als Konsequenz hieraus wird die praktische Information, die notwendig wäre, um dieses Ziel zu erreichen, weder wahrgenommen noch wird diese entdeckt.* Schwerer wiegt, dass die betroffenen Personen sich nicht einmal des enormen Wertes und der großen Anzahl der nicht verfolgten Ziele bewusst sind, die als Folge von institutionellen Restriktionen (Interventionismus oder Sozialismus) nicht in Angriff genommen werden.

Schließlich muss man sich vor Augen halten, dass jeder Akteur tendenziell dazu neigt, diese Information zur Erreichung seiner Ziele zu entdecken, da er quasi nur über einige „Atome“ praktischer Information verfügt. Es handelt sich dabei um Information, über die – trotz ihrer gesellschaftlichen Bedeutung – allein der Einzelne verfügt, d.h. nur er kennt und interpretiert sie auf bewusste Art und Weise. Wir haben bereits darauf hingewiesen, dass wir uns dabei nicht auf (artikulierte) Information in Fachzeitschriften, Büchern, Zeitungen, Computern, Statistiken etc. beziehen. Die auf sozialer Ebene einzig relevante Information (bzw. das einzig relevante Wissen) ist diejenige, die in bewusster Form – wenn auch in der Mehrheit der Fälle stillschweigend – jemandem in einem bestimmten historischen Moment bekannt ist. Jedes Mal, wenn eine Person handelt und damit die unternehmerische Funktion ausübt, geschieht dies auf eine charakteristische, d.h. *persönliche und nicht wiederholbare* Art. Diese hat ihren Ursprung in einer bestimmten Sicht der Welt, die in dem Versuch Ziele zu erreichen, zu finden ist. Diese Ziele wirken als Anreize. Über diese Weltsicht verfügt aber nur der Einzelne mit seinen verschiedenen Eigenschaften und in seinen spezifischen Umständen. *Damit wird es dem Individuum aber ermöglicht, Wissen und Information zu erhalten, die es in Abhängigkeit seiner eigenen, von keinem anderen Menschen in gleicher Form wiederholbaren Ziele und Umstände entdeckt.*

Hierin liegt die immense Bedeutung, die von der Österreichischen Schule der Freiheit zum unternehmerischen Handeln beigemessen wird. Selbst die bescheidensten, sozial am wenigsten angesehenen und ungebildetsten Personen besitzen zumindest kleine Teile oder Parzellen von exklusivem Wissen und exklusiven Informationen, die im Zeitablauf einen bestimmten Wert erlangen können. Hier tritt der inhärent humanistische Charakter des Unternehmertums klar zu Tage; er bewirkt, dass die Ökonomie im Sinne der Österreichischen Schule eine humanistische Wissenschaft ist.

2.1.1. Konkurrenz und Unternehmerfunktion

Der Begriff „Konkurrenz“ stammt vom lateinischen Wort *cum petito* ab. Ursprünglich wurde damit die Konkurrenz von mehreren Bittgesuchen um eine Sache verstanden, deren Zuweisung dem Eigentümer der Sache obliegt: *cum*

Die Österreichische Schule der Nationalökonomie – Markt und unternehmerische Kreativität

bedeutet hierbei „mit“ und *petere* „bitten“, „verlangen“ aber auch „angreifen“ oder „suchen“. Das Wörterbuch der königlich-spanischen Akademie definiert den Begriff der „Konkurrenz“ als „die Rivalität zwischen zwei oder mehr [Personen], die danach trachten, dieselbe Sache zu erhalten“. Konkurrenz kann daher nur in einem *dynamischen Prozess der Rivalität* existieren, und nicht in einem Modell „vollkommener Konkurrenz“, in dem viele Anbieter dasselbe Gut zu denselben Preisen verkaufen. Wenn jedoch alle dasselbe zu denselben Preisen verkaufen, konkurriert paradoxerweise niemand mehr (Huerta de Soto, 1994, 56-58).

Die unternehmerische Funktion ist aufgrund ihrer Natur und ihrer Definition immer kompetitiv. Denn, wenn ein Akteur eine bestimmte Gewinnchance entdeckt und entsprechend handelt, um diese zu nutzen, tendiert diese Gewinnchance dazu, zu verschwinden. Sie kann daher von anderen Akteuren nicht mehr genutzt werden. Das gleiche gilt für den Fall, in dem eine Gewinnchance nur teilweise entdeckt wird oder wenn die Gewinnchance zwar in ihrer Gesamtheit entdeckt, aber nur teilweise ausgenutzt wurde. Es verbleibt in diesen beiden Fällen ein latenter Teil, der von anderen Akteuren entdeckt und genutzt wird. Der soziale Prozess ist daher in dem Sinne eindeutig kompetitiv, dass verschiedene Akteure, bewusst oder unbewusst, in eine Rivalität mit dem Ziel zu einander treten, vor den anderen die Gewinnchance wahrzunehmen und zu nutzen.

Jeder unternehmerische Akt entdeckt, koordiniert und eliminiert soziale Ungleichgewichte. Wegen seines in seiner Essenz kompetitiven Charakters führt er dazu, dass diese Ungleichgewichte, nachdem sie entdeckt und koordiniert worden sind, von anderen Unternehmern nicht mehr wahrgenommen und eliminiert werden können. Es kann nun fälschlicherweise angenommen werden, dass der von den Unternehmern in Gang gesetzte soziale Prozess aufgrund seiner Eigendynamik zum Stillstand oder gar zum Verschwinden gebracht werden kann, falls die Unternehmer einmal an dem Punkt angelangt sind, an dem sie alle Möglichkeiten des sozialen Anpassungsprozesses entdeckt und ausgeschöpft haben. *Der unternehmerische Koordinationsprozess kann jedoch niemals stillstehen noch sich erschöpfen.* Der Grund hierfür ist, dass der koordinierende Akt darin besteht, neue Informationen zu schaffen und zu übermitteln. Hierdurch wird die allgemeine Wahrnehmung der Ziele und Mittel der betroffenen Unternehmer aber quasi zwangsläufig modifiziert. Als Folge entstehen unzählige neue Ungleichgewichte, die neue unternehmerische Gewinnchancen beinhalten.

Dieser Gedankengang ließe sich unendlich weit fortführen. In jedem Fall handelt es sich um einen infiniten dynamischen Prozess, der dazu führt, dass sich die Zivilisation konstant weiterentwickelt. Denn indem unternehmerisches Handeln das nicht aufeinander abgestimmte Verhalten der Mitglieder einer Gesellschaft koordiniert, ermöglicht es nicht nur erst das Zusammenleben in einer Gesellschaft, sondern es treibt die Entwicklung der Gesellschaft auch dadurch voran, dass es kontinuierlich neue Ziele und neues Wissen schafft, welche sich wellenar-

Die Österreichische Schule der Nationalökonomie – Markt und unternehmerische Kreativität

tig über die gesamte Gesellschaft ausbreiten. Des weiteren ermöglicht es – und dies ist von besonderer Bedeutung – diese Entwicklung auf eine dem Menschen möglichst angemessene und harmonische Weise. Denn in dem Maße, wie neue Informationen geschaffen werden, wird nicht nur die Entwicklung der Zivilisation vorangetrieben, sondern es entstehen auch neue Ungleichgewichte. Die hierdurch implizierten Gewinnchancen werden von Unternehmern entdeckt und eliminiert. Unternehmerisches Handeln ist somit das Ferment, das die Gesellschaft zusammenhält und das eine harmonische und zivilisatorische Entwicklung erst ermöglicht, indem die Ungleichgewichte, die unvermeidlich in jedem Entwicklungsprozess auftreten, tendenziell von ihm koordiniert werden. Der unternehmerische Prozess ist somit eine Art von kontinuierlichem gesellschaftlichen „*big bang*“, der ein grenzenloses Wachstum des Wissens möglich macht. Im Gegensatz zum partiellen- oder allgemeinen Gleichgewichts-Modell der Neoklassiker, bietet die Österreichische Schule somit ein auf einem „allgemeinen dynamischen Prozess“ oder – wenn man so will – auf einem „gesellschaftlichen *big bang*“ basierendes alternatives Paradigma an, in dem bei stetiger Expansion des Wissens eine Tendenz zur Koordination besteht.

Barrow/Tipler (1986, 658-677) haben in diesem Zusammenhang die Obergrenze der Ausbreitung des Wissens auf unserem Planeten mit einem Wert von „10 hoch 64“ bits errechnet. Dies bedeutet, dass man die bis heute bekannte physische Grenze des Wissenszuwachses um eine Billion Mal vergrößern könnte. Dieselben Autoren haben mathematisch auch bewiesen, dass die menschliche Zivilisation ihr Wissen, ihren Reichtum und ihre Bevölkerung ohne Limit ausdehnen könnte. Beide Autoren stützen ihre wesentliche Beiträge auf die Aussagen der Österreichischen Schule im Allgemeinen und auf Hayek im Speziellen. Sie kommen zu dem Schluss, dass aus volkswirtschaftlicher Sicht viel Unfug von Physikern über die physischen Grenzen des ökonomischen Wachstums geschrieben worden ist. Eine richtige Analyse der physischen Grenzen des Wachstums sei dagegen nur möglich, wenn man den Hayek'schen Beitrag zu würdigen weiß, wonach ein ökonomisches System mehr immaterielles Wissen als materielle Dinge produziert (Tipler, 1988, 4-5).

2.12. Schlussfolgerungen: Das österreichische Gesellschaftskonzept

Zusammenfassend kann man festhalten, dass die Gesellschaft als ein *spontaner komplexer* Prozess verstanden werden kann. Dieser Prozess ist spontan, weil er von niemandem bewusst entworfen werden kann. Die dynamische Struktur ist *komplex*, weil sie aus Millionen und Aber-Millionen von Personen mit einer unendlichen Vielfalt von sich ständig ändernden Zielen, Geschmäckern, Wertschätzungen und praktischen Wissen besteht. Hinzu kommen *Interaktionen von Menschen*, die erstens grundlegend aus Austauschbeziehungen bestehen, sich zweitens sehr oft in monetären Preisen ausdrücken, und die drittens immer nach

Die Österreichische Schule der Nationalökonomie – Markt und unternehmerische Kreativität

Regeln, Gewohnheiten oder Verhaltensmustern vorgenommen werden. Diese Interaktionen werden von der *Kraft der unternehmerischen Funktion* angetrieben, indem sie beständig Informationen oder Wissen *schaft, entdeckt und übermittelt*, die sich widersprechenden Pläne der Akteure in einem *kompetitiven Prozess anpasst und koordiniert*, und damit das Zusammenleben in einer immer komplexer werdenden Gesellschaft ermöglicht.

Das Ziel der Wirtschaftswissenschaften besteht darin, den sozialen Prozess, wie er hier definiert worden ist, zu untersuchen. Deshalb betrachtet die Österreichische Schule es als das essenzielle Ziel der Ökonomie, eine Antwort auf die Frage zu finden, wie es dank dieser spontanen sozialen Ordnung möglich ist, das enorme Volumen an praktischer Information, das nirgendwo in zentralisierter Form verfügbar ist, sondern sich verstreut in den Köpfen von Millionen Individuen befindet, zu nutzen. Das Ziel der Ökonomie besteht folglich in der Erforschung des dynamischen Informationsentdeckungs- und Transmissionsprozesses, der kontinuierlich von unternehmerischem Tun angetrieben wird, und der die individuellen Pläne tendenziell aufeinander abstimmt und koordiniert, und somit das Zusammenleben in einer Gesellschaft ermöglicht. Dieses und kein anderes ist das zentrale ökonomische Problem. Gegenüber den Gleichgewichts-Modellen der vorherrschenden Neoklassischen Schule muss man daher besonders kritisch eingestellt sein. So sind für Hayek diese Modelle nicht von wissenschaftlichem Interesse, weil man in ihnen von gegebenen Informationen ausgeht, was bedeutet, dass das fundamentale ökonomische Problem bereits vorweg gelöst ist (Hayek, 1972, 51 und 91).