

Thomas Loer

Zum Unternehmerhabitus

Eine kultursoziologische Bestimmung im
Hinblick auf Schumpeter



universitätsverlag karlsruhe

Thomas Loer

Zum Unternehmerhabitus

Studienhefte des

Interfakultativen Instituts für Entrepreneurship (IEP)
an der Universität Karlsruhe (TH)

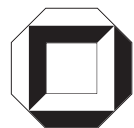
Heft 3

Zum Unternehmerhabitus

Eine kultursoziologische Bestimmung
im Hinblick auf Schumpeter

von
PD Dr. phil. Thomas Loer

Mit einem Vorwort von Ludwig Paul Häußner



universitätsverlag karlsruhe

Impressum

Universitätsverlag Karlsruhe
c/o Universitätsbibliothek
Straße am Forum 2
D-76131 Karlsruhe
www.uvka.de



Dieses Werk ist unter folgender Creative Commons-Lizenz
lizenziert: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.0/de/>

Universitätsverlag Karlsruhe 2006
Print on Demand

ISSN 1860-9465
ISBN 3-86644-026-X

Zusammenfassung

Unternehmerisches Handeln ist soziologisch gesehen ein Typus des Handelns, der unter den Bedingungen der Moderne exemplarisch für Handeln überhaupt stehen kann, verbindet es doch Freimut zu riskanter Entscheidung mit dem Anspruch auf rationale Verlässlichkeit: Der Unternehmer kann ebenso wenig umhin, Neuerungen zu suchen und zu fördern wie er dabei auf berechnende Berücksichtigung und materiale Würdigung seiner Möglichkeiten und der Erfolgchancen seines Handelns verzichten kann. Um so handeln zu können, bedarf es habitueller Voraussetzungen auf Seiten des Handelnden. Diese werden in ihrer Wechselbeziehung zu dem Handlungstypus, für dessen Gestalt Joseph Schumpeter entscheidende Hinweise gab, dargestellt.

Abstract

Sociologically, entrepreneurial action is of the type that, under the conditions of the modern world, can be seen as an example of any action at all, since it combines a readiness to take risky decisions with a claim to rational reliability: as such, entrepreneurs can just as little avoid seeking and promoting innovations as they are able to dispense with a rational consideration and material assessment of their potentialities and of the prospects for their action to succeed. In order to be able to act in this way, the person concerned needs to possess specific characteristics. These are described in the context of their interrelationship with the type of action for which Joseph Schumpeter provided crucial pointers.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 9

Vorbemerkung 11

1 Das handelnde Subjekt 13

1.1 Handeln als Gegenstand der Soziologie 13

1.2 Krise und Routine (I) 14

1.3 Entscheidung und Selbstrechtfertigung 15

1.4 Krise und Routine (II) 17

1.5 Handlungsproblem 20

2 Unternehmerisches Handeln – Annäherung 22

2.1 Unternehmerisches Handeln – Schumpeter (I) 26

2.2 Arbeitsleiterrolle 27

2.3 Unternehmerisches Handeln – Schumpeter (II) 28

2.3 Habitus und Krise 29

2.4 Haltung zur Welt 31

2.5 Biographische Konstellation und Freimut 32

Literatur 34

Glossar 37

Der Verfasser 38

Vorwort

Das Wirtschaftsleben trägt sich immer in einem soziokulturellen Zusammenhang zu. Menschen *machen* Wirtschaft, indem sie miteinander füreinander leisten¹ – den in der Wirtschaft tätigen *Unternehmern* schreibt man hierbei eine besondere Rolle zu.

Der unternehmende Mensch wird zum „Gegenstand“ für die Forschungsfragen des untersuchenden Menschen, Unternehmer und Habitus zu Gegenständen soziologischer Fragestellungen. Worin liegt dabei der Unterschied zwischen Forscher und Unternehmer? Während der untersuchende Mensch sich mehr mit dem Vergangenen beschäftigt, ist es beim unternehmenden Menschen das Zukünftige.²

Lex Bos beschreibt diese Polarität und Wechselwirkung wie folgt: „Jeder untersuchende Mensch ist auch unternehmend tätig. Durch sein Forschen verändert er nicht nur sich selbst [...], sondern manchmal auch die Welt: Was unternimmt er mit dem Resultat seiner Untersuchung, was werden andere damit tun? Welches sind die Konsequenzen seiner Untersuchung, kann und will er die Verantwortung dafür tragen? Es muss also jede Forscherfrage (Erkenntnisfrage) durch die dazugehörige Unternehmerfrage (Wahlfrage) begleitet werden. Aber auch das Umgekehrte ist wahr. Jeder unternehmende Mensch muss auch Forscher sein.“³

Zum Unternehmertum gehören nicht nur technisch-betriebswirtschaftliches Fachwissen und Fachkompetenz. Um den Erfordernissen gegenwärtiger Wirtschaft entsprechen zu können, stehen Unternehmer vor der Herausforderung, Grenzen dieses Wissens und Könnens zu überschreiten, auch die Grenzen von akademischen Fächern. In wissenschaftlichen Dialogen sollen gemeinsame Erkenntnisfortschritte für die untersuchenden wie die unternehmenden Menschen erzielt werden.

1 Vgl. zum Verständnis der Wirtschaft als einem Füreinander-Leisten insbesondere WERNER, G. W., *Wirtschaft – das Füreinander-Leisten*, 2004: 9

2 Vgl. BÄCHTOLD, S., *Das Modell der Dynamischen Urteilsbildung*, in: SUSANNE BÄCHTOLD, KATJA SUPERSAXO, *Dynamische Urteilsbildung*, 2005: 46

3 BOS, L., *Urteilsbildung*: 11, zitiert nach: BÄCHTOLD, S. in: BÄCHTOLD, S., KATJA SUPERSAXO 2005: 46

Für die Studierenden, die Fachkollegen wie auch die in den Unternehmen handelnden Menschen sollen mit transdisziplinären Beiträgen die unmittelbaren ingenieur- bzw. wirtschaftswissenschaftlichen wie auch berufspraktischen Aspekte von Entrepreneurship erweitert werden, in dem Sinne, dass – frei nach Joseph Beuys – jeder Mensch ein Unternehmer ist.

Dieses Studienheft ist aus einer Gastvorlesung hervorgegangen, in der nicht nur konventionell auf den Entrepreneur eingegangen wird, sondern der Forscher die Worte *unternehmen* und *Unternehmer* beim Wort nimmt und dadurch der unternehmerische Mensch nicht auf den Unternehmer im gewöhnlichen Sinne eingeengt wird.

Interessant ist, dass sich der Ökonom Ludwig Joseph Brentano bereits im Jahr 1907 mit dem Unternehmer beschäftigt hat und dessen Erkenntnisse auch heute noch von Gewicht sind, indem er dem Antizipationsvermögen des unternehmerischen Geistes im Hinblick auf die Wertschöpfung und Wertschätzung seines Handelns eine besondere Bedeutung beimisst. Der „Realträumer“ unternimmt für andere.

Ludwig Paul Häußner, IEP

Vorbemerkung

Wie das Philosophieren, so beginnt letztlich alles Nachdenken damit, dass man sich über etwas wundert; anders als das praktische Nachdenken, beginnt das wissenschaftliche Nachdenken allerdings damit, dass man sich – ähnlich einem Kind – über etwas wundert, was der Praxis selbstverständlich ist. Wissenschaftliches Nachdenken beginnt also damit, dass man sich künstlich naiv dem zu betrachtenden Gegenstand zuwendet, den man so praktisch in Distanz zu sich bringt.

Alles Nachdenken beginnt letztlich damit, dass man sich über etwas wundert.

Wissenschaftliches Nachdenken über den Unternehmer beginnt also am besten mit der Frage: Was ist ein Unternehmer? Für einen Soziologen, der sich ja vorrangig mit Praxis, also mit dem Handeln beschäftigt, nimmt diese Frage dann rasch die folgende Form an: Was ist unternehmerisches Handeln, das sich im Unternehmer verkörpert? Wenn man das grundlegende Handwerkszeug des Soziologen: das Sprachvermögen, heranzieht, so ist ein Unternehmer zunächst schlicht jemand, der etwas unternimmt. In der Alltagssprache steht dem das Nichtstun, das Herumlungern gegenüber. ‚Komm, lass uns was unternehmen!‘, lautet die Aufforderung, die aus diesem Zustand herausführen soll. Die Geschichte der Verwendung dieses Wortes zeigt darüber hinaus, dass das Wort vielfältige Momente in sich birgt:⁴ jemanden unterstützen (ihn unter die Arme nehmen), sich etwas herausnehmen, sich einer Sache/einer Person annehmen, sich etwas vornehmen, sich etwas anmaßen – dann: „sich etwas wichtiges zu bewerkstelligen anheischig machen, etwas schweres zu thun vornehmen, ingleichen dasselbe wirklich beginnen“.⁵ – Demgegenüber reduziert das heute mehr und mehr gebräuchliche Wort ‚Entrepreneur‘, das ja von ‚prendre entre les mains‘, also von ‚zwischen die Hände nehmen‘

4 Im Deutschen Wörterbuch der Brüder Grimm wird dargelegt, dass ‚unternehmen‘ zunächst von der Hauptbedeutung von ‚unterfahen‘ im Sinne von ‚etwas last-ähnliches auf sich nehmen, unter etwas greifen, um es aufzuheben‘ kommt, und dass es „ebensowenig wie engl. undernim, -take zu ihrer erklärang des fr. entreprendre und seiner verwandten, die von einer ganz andern vorstellung aus (prendre entre ses mains) sich entwickelt haben“, bedarf (GRIMM/GRIMM 1936/1984: Sp. 1697).

5 A. a. O.: Sp. 1699

stammt,⁶ erheblich den Bedeutungsreichtum des deutschen Wortes ‚Unternehmer‘ (wie auch des ursprünglichen englischen, z. B. von Adam Smith benutzen Wortes ‚undertaker‘,⁷ das heute nur noch in dem konkreten Sinne des Bestatters verwendet wird). Schon aus diesen verschiedenen, etymologisch zu berücksichtigenden Bedeutungen und aus der heutigen Alltagssprachlichen Verwendung des Wortes lässt sich ein erstes Verständnis des unternehmerischen Handelns gewinnen: *Wer etwas unternimmt, ist jemand, der kühn vom Alltäglichen, von der Routine abweicht, der zudem sich einer Sache zuwendet und dies im Hinblick auf andere tut, denen er einerseits herausfordernd, andererseits aber auch unterstützend gegenübertritt.*

-
- 6 „Anders als die britischen Autoren sah die ältere französische Nationalökonomie im Unternehmer in erster Linie denjenigen, der in einer Fabrik oder Manufaktur die Arbeit leitete oder überwachte. ‚Entrepreneur‘ taucht im Französischen schon im frühen 16. Jahrhundert auf und bezeichnet zunächst nur Anführer militärischer Expeditionen, seit etwa 1700 dann auch Bauunternehmer und Architekten, die in staatlichem Auftrag Straßen, Brücken, Festungen und Häfen errichteten. [...] Den entscheidenden Schritt zu einem ‚modernerem‘ Unternehmerbegriff bedeutete dann das Theorem, das Jean Baptiste Say um 1800 formulierte. Hiernach ist ‚entrepreneur‘ derjenige, der alle Produktionsmittel zusammenfaßt und kraft seiner Stellung die maßgeblichen Dispositionen in einer Unternehmung trifft.“ (JAEGER 1990: 710)
- 7 „Johnson [...] gibt [1755] drei Bedeutungen [für ‚undertaker‘] an: 1. One who engages in projects and affairs ... 2. One who engages to build for another at a certain price ... 3. One who manages funerals.“ (JAEGER 1990: 709, Fn. 12)

1 Das handelnde Subjekt

1.1 Handeln als Gegenstand der Soziologie

Oben wurde gesagt, dass Soziologie die Wissenschaft vom Handeln ist; Max Weber, der deutsche Gründungsvater der Soziologie, formulierte dies so: „Soziologie [...] soll heißen: eine Wissenschaft, welche soziales Handeln deutend verstehen und dadurch in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich erklären will.“⁸ Weber unterscheidet bei dieser Bestimmung Handeln und Verhalten einerseits, soziales Handeln und nicht-soziales Handeln andererseits. Das ist problematisch. Die Unterscheidung von sozialem Handeln und nicht-sozialem Handeln ist irreführend, weil es in einem angemessenen Verständnis von Handeln im analytischen Sinne kein nicht-soziales Handeln geben kann; die Unterscheidung von Handeln und Verhalten ist irreführend, weil es sich zwar um eine wichtige, fast durchgängig vernachlässigte Unterscheidung handelt, weil aber das Kriterium des subjektiven Sinns,⁹ das Weber nennt, zumindest missverständlich ist. Als Handeln muss demgegenüber generell regelgeleitetes Verhalten bezeichnet werden – und mit regelgeleitetem Verhalten ist *stets* Sinn verbunden, wenn auch nicht notwendigerweise stets subjektiver Sinn.

Als Handeln muss generell regelgeleitetes Verhalten bezeichnet werden – und mit regelgeleitetem Verhalten ist stets Sinn verbunden.

Da also der Gegenstand der Wissenschaft Soziologie das Handeln ist, ist ihr Gegenstand regelgeleitetes Verhalten. Ein entscheidendes Merkmal von *Regeln* ist, dass der Handelnde, der sich in seinem Handeln von ihnen leiten lässt, von ihnen jederzeit abweichen kann. Darin unterscheiden Regeln sich von *Naturgesetzen*, von denen nicht abgewichen werden kann. Abgewichen werden kann auch von *Normen*, etwa von Höflichkeitsnormen, wie derjenigen, dass der Jüngere den Älteren, der in einen geschlossenen Raum Eintretende den sich dort bereits Befindlichen etc. jeweils zuerst grüßt. Die Abweichung von Normen führt aber zu mehr oder weniger klaren Sanktionen – von missbilligendem Kopfschütteln bis zum expliziten Zur-Rede-Stellen. Insofern sind Normen kodifizierte Regeln. *Gesetze*

8 WEBER 1972: 1

9 Weber spricht dann von Handeln als einem Untertypus von Verhalten, wenn mit ihm ein subjektiver Sinn verbunden ist.

schließlich sind dann gesatzte Normen, also explizit formulierte Regeln mit einem auf die Legitimität der setzenden Macht zurückführbaren Geltungsanspruch. Ein Abweichen vom gesetzlich Gebotenen führt zu entsprechend bestimmten Sanktionen. Formal kann dieser Zusammenhang wie folgt dargestellt werden:

Regel – Kodifizierung → Norm – Satzung → Gesetz

Insofern ist jede Norm eine (kodifizierte) Regel, aber nicht jede Regel eine Norm; und insofern ist jedes Gesetz (im juristischen Sinne, nicht im Sinne des Naturgesetzes) eine (gesatzte) Norm und damit auch eine Regel, aber nicht jede Norm – und erst recht nicht jede Regel – ein Gesetz.

Um vor diesem Hintergrund zu begreifen, was unternehmerisches Handeln ist, muss noch etwas genauer bestimmt werden, was Handeln im Sinne von regelgeleitetem Verhalten ist.¹⁰

1.2 Krise und Routine (I)

Im Alltag ist unser Handeln überwiegend durch Routinen bestimmt. Wir steigen in der Regel jeden Morgen mit dem gleichen Bein aus dem Bett und entsprechend beginnen und gestalten wir unseren Tag. In diese Routinen gehen Lösungen von Handlungsproblemen ein, mit denen wir im Laufe unseres Lebens konfrontiert waren¹¹ und für die wir uns Lösungen erarbeitet haben, oder für die wir Lösungen, die andere erarbeiteten, erworben haben.

Normalerweise helfen Routinen, indem sie von den vielen kleinen Entscheidungen entlasten, die sonst ständig getroffen werden müssten.¹² Dass diese Routinen entlasten, ist offensichtlich. Nicht umsonst gibt es im

10 Dabei ist hier von Handeln in dem allgemeinen Sinne der Soziologie die Rede, nicht von Handeln im engeren Sinne des ‚Handels‘ als „Warenaustausch zwischen einzelnen Wirtschaftsgliedern“ (SELLIN/SELLIN 1969: Sp. 1214); s. u.

11 Dazu zählen so undramatische Probleme wie etwa: Wie trinkt man seinen heißen Kaffee schnell genug, um die Bahn noch zu erwischen, ohne aber sich dabei zu verbrennen?

12 Von solchen kleinen Alltagsentscheidungen gibt es unendlich viele: An welchen Haken hänge ich mein Handtuch? In welches Schubladenfach lege ich die Gabeln,

Volksmund den Ausdruck, jemand sei mit dem verkehrten Bein aufgestanden, was man über jemanden sagt, der an dem betreffenden Tag – meist im Gegensatz zu sonst – besonders leicht erregbar ist und dem manches schief geht, was ihn gewiss belastet. Was ist der Hintergrund? Schon am Morgen hat er die bewährte Lösung verlassen, hat die Routine ihn verlassen und er musste eine Krise bewältigen. Etwas, was er sonst gewohnheitsmäßig und routiniert erledigt, verlangt Entscheidungen.¹³ *Warum* aber ist es entlastend, einmal gefundenen Routinen zu folgen? Dies hängt damit zusammen, dass Entscheidung und Selbstrechtfertigung konstitutive Momente für Handeln darstellen.

1.3 Entscheidung und Selbstrechtfertigung

Aus Sicht der Evolutionsbiologie ist der Mensch durch eine ‚Instinktreduktion‘¹⁴ gekennzeichnet; er ist, wie Friedrich Nietzsche dies formulierte, „das [...] nicht festgestellte Tier“.¹⁵ Mit dieser evolutionsbiologischen Ursache der Menschwerdung ist eine abstrakte *Notwendigkeit zur Entscheidung* gesetzt. Da anders als beim Tier nicht mehr genetische Programme festlegen, wie auf äußere Reize zu reagieren ist, da es also kein festgelegtes Verhalten mehr geben kann, muss gehandelt werden, das heißt: es muss eine Entscheidung getroffen werden. Um diese treffen zu können, müssen Entscheidungsoptionen entworfen und abgewogen werden. Es bedarf also einer Konstruktion von Möglichkeiten, wie die Welt nach meinem Handeln sein könnte, es bedarf einer Konstruktion hypothetischer Welten.

Mit der Evolution der Sprache tritt die *Möglichkeit* hierzu, die Möglichkeit der Konstruktion hypothetischer Welten,¹⁶ in die Natur ein. Diese

in welches die Messer? Welche Strecke fahre ich zur Universität? Welche Zeitung lese ich? Und so weiter ...

13 So fragt er sich etwa: Wie komme ich weiter aus dem Bett, wenn ich mit dem linken statt wie gewohnt mit dem rechten Fuß zuerst den Boden berühre?

14 GEHLEN 1986: 26, passim

15 NIETZSCHE 1886: 69; vgl. 1887: 308

16 Schrift steigert dieses Moment von Sprache noch: „Schrift und Seele gehören in die soziale Konstruktion eines neuen Zeitraums, der die Grenzen des diesseitigen Lebens übersteigt“ (ASSMANN/ASSMANN 1990: 20, n. 34).

Möglichkeit bildet das positive Komplement zu der skizzierten Notwendigkeit. Mit diesen beiden Momenten ist eine kulturbildende Kraft in der Welt, die als die Dialektik von Entscheidung und Selbstrechtfertigung bezeichnet werden kann. Das In-die-Welt-Treten der Entscheidungsmöglichkeit per se geht mit dem In-die-Welt-Treten der Unmöglichkeit, sich nicht zu entscheiden, einher; Entscheidung ist also konstitutiv für die Gattung Mensch. Deshalb kann sie mit dem Terminus ‚animal decernens‘ auf den Begriff gebracht werden. Der Terminus eignet sich für diesen Begriff deswegen so gut, weil ‚decerno‘ sowohl die Seite des Entscheidens¹⁷ trifft als auch in gewissem Maße die Seite des Begründens¹⁸ mit umfasst.

Entscheidung ist konstitutiv für die Gattung Mensch.

Das Begründen nun gehört zu dem zweiten genannten Moment: dem der Selbstrechtfertigung. Der Charakter des Menschen als *animal decernens* ist mit der durch die Sprache gegebenen Möglichkeit, hypothetische Welten zu konstruieren, verbunden. Erst wenn ich im Prinzip für mein Handeln hypothetische Alternativen *entwerfen* kann, bin ich in der Lage, mich zu entscheiden. Dies ist nur eine andere Formulierung dafür, dass ich mich im Prinzip bei jeder Entscheidung hätte auch anders entscheiden können – auch wenn die Entscheidung nicht eine freie war, sondern ich mich in ihr einem Zwang, ja vielleicht roher Gewalt beugte.

Wer bin ich, der ich ja auch hätte ein Anderer sein können? – diese Frage stellt sich mit jeder Handlung, mit jeder Entscheidung.

Wenn – sprachlich konstituiert – hypothetische Welten konstruierbar sind, stellt sich sofort die Frage: Wer bin ich, der ich ja auch hätte ein Anderer sein können? – und diese Frage stellt sich mit jeder Handlung, mit jeder Entscheidung. Damit aber kann ich nicht umhin, mir Rechenschaft abzugeben über mein Tun – unabhängig davon, wie diese Rechenschaft inhaltlich gefüllt ist. Denn selbst wenn ich mich im Extremfall¹⁹ als jemanden begreife, der nicht selbst entscheidet, sondern etwa Stimmen folgt, die Verkörperung eines Totems ist oder Griffel Gottes, selbst wenn also vom *Inhalt* her meine Rechtfertigung gerade die individuelle Verantwortung negiert, handelt es sich *strukturell* um eine Begründung für mein Tun. Wenn ich nämlich hypothetisch entworfen habe, dass ich auch anders hätte entscheiden können, so ist es Ausdruck meiner selbst, dass ich mich so und nicht anders entschieden

17 Vgl. MENGE 1978: 152, GEORGES 1913/1918: 16243

18 Vgl. MENGE 1978: 152, GEORGES 1913/1918: 16243 u. 16248ff.

19 Dieser Extremfall bildet historisch in nicht wenigen Gesellschaften wohl den Normalfall.

habe. Indem ich so und nicht anders handle, begreife ich mich auf eine bestimmte Weise; und indem ich mich in diesem Handeln bewähre – oder eben nicht – habe ich mich als dieser, als der ich mich begreife, bewährt – oder eben nicht. – Max Weber erfasst dieses Moment, wenn er von dem „allgemeinen Tatbestand des Bedürfnisses [...] jeder Lebenschance überhaupt [...] nach Selbstrechtfertigung“ spricht.²⁰ „Selbstrechtfertigung“ trifft dieses Moment sehr genau, da es zum einen (qua genitivus subiectivus) deutlich werden lässt, dass derjenige, dessen Entscheidung zu rechtfertigen ist, *selbst* diese Rechtfertigung vollzieht: ‚ich selbst rechtfertige mich‘; zum anderen, ist (qua genitivus obiectivus) zum Ausdruck gebracht, dass mit der Entscheidung die Entscheidungsinstanz *als ganze* selbst gerechtfertigt wird: ‚ich rechtfertige mich selbst‘.– Jede Entscheidung gründet so letztlich in der Identität des Handelnden; insofern ist das Moment der Begründung allen Tuns ebenso konstitutiv für die Gattung Mensch wie das Moment des Entscheidens.

Jede Entscheidung gründet letztlich in der Identität des Handelnden.

1.4 Krise und Routine (II)

Vor dem Hintergrund dieses Grundverhältnisses von Entscheidung und Selbstrechtfertigung wird deutlich, dass, wer sich in einer Krise befindet, nicht nur lediglich eine neue Lösung für ein Handlungsproblem, sondern für diese neue Lösung auch eine Begründung finden muss. Eine Lösung könnte notfalls durch Versuch und Irrtum herausgefunden werden; eine Selbstrechtfertigung durch Versuch und Irrtum zu finden, ist aber ausgeschlossen, muss sie doch in einem sinnhaft schlüssigen Zusammenhang sowohl mit dem sachlichen Problem und seiner Lösung wie mit dem Selbst- und Weltbild des Handelnden stehen. Die so verstandene Selbstrechtfertigung ist bereits bedeutsam bei Entscheidungen, die nur deswegen krisenhaft sind, weil eine bewährte Lösung abhanden gekommen ist. Dies wäre etwa schon dann der Fall, wenn eine Baustelle unseren täglichen Weg zur Arbeit beschwerlich oder unmöglich machte und wir uns für eine von mehreren Möglichkeiten entscheiden müssten – sei es, dass wir, wie die meisten, der Umleitung folgten, sei es, dass wir unsere Ortskenntnis zur Entdeckung eines Schleichwegs nutzten; auch wenn wir

20 WEBER 1972: 549 – Allerdings ist ‚Bedürfnis‘ hier der psychologisch beschreibende Ausdruck für das konstitutive Moment der Begründung.

solch simple Krisen im Alltag subjektiv kaum als Krisen realisieren, allenfalls als kleinere oder größere Schwierigkeiten, spielt bereits bei diesen Entscheidungen die Selbstrechtfertigung eine konstitutive Rolle. Erst recht gilt dies für Entscheidungen, die in ihrer Tragweite für unser – und nicht nur für unser eigenes – Leben kaum zu überschätzen sind, so etwa für die

Bei einer Entscheidung geht es darum, im Vertrauen darauf, dass sie sich bewähren wird, in eine offene Zukunft hinein ein Wagnis des Gelingens einzugehen.

Entscheidung, ob und wen ich heirate. Für diese praktisch so bedeutsame Entscheidung gibt es keine Routinen. Selbst wenn es nicht meine erste Ehe sein sollte, um die es geht, so werde ich die Entscheidung nicht routinemäßig treffen. Vor allem aber werde ich mich in meiner Selbstrechtfertigung selbst dann nicht auf Routinen berufen, wenn etwa nach Jahren gemeinsamen Lebens der

Ehepartner die berüchtigte Frage stellt: ‚Sag mal, warum hast Du mich eigentlich damals geheiratet?‘ Aber auch auf den Zufall kann ich mich nicht berufen. Vielmehr ging es in dieser Entscheidung darum, *im Vertrauen darauf, dass sie sich bewähren wird, in eine offene Zukunft hinein ein Wagnis des Gelingens einzugehen – eben sich zu trauen.*

Krisen dieses Typs, die Entscheidungskrisen darstellen, sind häufig, nämlich dann, wenn überkommene Routinen nicht (mehr) greifen, mit der Entwertung des Alten, vor allem aber stets mit *der Chance, mit dem Freiraum für Neues verbunden.*

Dieser Freiraum muss aber realisiert werden. *Das im Deutschen gebräuchliche Fremdwort ‚realisieren‘, ähnlich wie das Wort ‚wahrnehmen‘, auch wenn dieses dominant im Sinne des Erkennens gebraucht wird,*

Die Offenheit der Sinne und die Bereitschaft des Geistes, sich auf die Extreme, auf alles mithin, einzulassen, ist ein Moment krisenlösender Praxis.

*bringt sowohl zum Ausdruck, dass etwas erkannt wird, als auch, dass eine Gelegenheit praktisch ergriffen, und ein bloß Mögliches in die Realität gebracht wird.*²¹ Für das

erstere benötigt man eine Offenheit der Sinne und eine Neugier, die in einem Satz der Erzählung „Kaltblau“ aus dem aufschlussreichen Erzählband „Nichts als Gespenster“ von Judith Hermann folgendermaßen formuliert ist:

„Man kann gar nichts einschätzen, dachte Janina, lieber Magnus, man kann doch überhaupt gar nichts einschätzen und man muß immer auf das Schlimmste gefaßt sein und auf das Schönste auch.“²² – Die Offenheit der Sinne und die Bereitschaft des Geistes, sich auf die Extreme, auf alles mithin, einzulassen, ist ein Moment krisenlösender Praxis.

21 Vgl. Duden 2001

22 HERMANN 2003: 68

Die Seite des praktischen Verwandelns erfordert ebenfalls eine Distanz zu den eine Einschätzung ermöglichenden überkommenen Handlungs- und Deutungsmustern und darüber hinaus ein Gespür für den rechten Augenblick. In der antiken Philosophie, dann aber vor allem in der christlichen Eschatologie kommt in diesem Sinne dem *Kairos* als dem rechten Augenblick, der ergriffen werden muss, eine entscheidende Bedeutung zu.

In einer Erzählung von Diane Broeckhoven, „Ein Tag mit Herrn Jules“, ist dieses Gegenüber in folgender Passage gestaltet: „David schwieg wie ein Grab, und sie fühlte mit ihm. Sie verstand sein Bedürfnis nach festen Mustern an festen Orten eingefaßt in den eisernen Griff der Zeit. Ein Mensch konnte das Schicksal wenden, indem er genau im richtigen Moment das richtige Spiel spielte.“²³ *Dies kann als Bild dafür gelten, dass die Krisenlösung in einem Ergreifen einer Chance voraussetzt, sich von dem Überkommenen: von den „festen Mustern“ und „festen Orten“, von dem „eisernen Griff der Zeit“, freizumachen, und verstanden werden muss als Ergreifen des Augenblicks. Das „richtige Spiel“ muss aber nicht eines sein, das bereits bekannt ist – es kann auch ein neues Spiel sein, mit neuen Regeln. Dass es „das richtige Spiel“ ist, muss sich dann praktisch erweisen.*

In genau diesem Sinne sieht Joseph Alois Schumpeter²⁴ den „Übergang von einem [...] Zustand der Volkswirtschaft zu einem anderen“ unter anderem „dadurch [sich vollziehen], dass manche Individuen über die wirtschaftliche Erfahrung und die erprobte und gewohnte Routine hinausgreifend in den jeweils gegebenen Verhältnissen des Wirtschaftslebens neue Möglichkeiten erkennen und durchsetzen.“²⁵ – Damit ist das, was ‚realisieren‘ in seiner doppelten Bedeutung meint – das scheinbar Unsichtbare sichtbar machen, durch Wahrnehmen und Verwirklichen – genau getroffen. – Das, was Götz W. Werner unter dem Terminus ‚Händlerrolle‘ als ein konstitutives Moment des Unternehmers beschreibt, ist ebenfalls hier anzusiedeln: das Antezipieren des Wandels von Bedürfnissen – der Unternehmer als *Realträumer*.²⁶ Durch das Realisieren von

23 BROECKHOVEN 2005: 36

24 Joseph Alois Schumpeter (1883–1950) ist derjenige Ökonom, der für seine Bestimmung des Unternehmers wohl am häufigsten zitiert und vermutlich auch am häufigsten beschimpft wurde; dies hängt vermutlich damit zusammen, dass er versucht hat, den Begriff des Unternehmers von der Struktur des unternehmerischen Handelns her zu bestimmen, also soziologisch.

25 SCHUMPETER 1928: 151

26 WERNER 2005: 1

neuen Lösungen werden darüber hinaus Handlungsprobleme wahrnehmbar und gleichzeitig lösbar gemacht. Zu Recht heißt es in einer Darstellung von großen Entdeckungen, denen kleine Zufälle vorausgingen: „Niemand brauchte wirklich Fernsehen, Personalcomputer, Biotechnologie – oder Post-it Notes. Einmal erfunden, fanden sie aber schnell ihre Märkte.“²⁷ Allerdings kommt zu dem Realisieren einer Lösung als Lösung für ein zuvor nicht gekanntes Handlungsproblem noch die Beharrlichkeit im Bemühen hinzu, mit der der von seiner Lösung überzeugte Unternehmer die potenziellen Kunden davon überzeugen muss, dass auch sie das Problem, für das er eine Lösung anbietet, tatsächlich haben und lösen müssen.²⁸

1.5 Handlungsproblem

Der Begriff des Handlungsproblems, auf den bisher bereits Bezug genommen wurde, ist für die Soziologie zentral. Wann immer ein Handeln zu analysieren ist, lautet die erste Frage: Für welches Handlungsproblem stellt dieses Handeln eine Lösung dar? An der Wand einer amerikanischen Universität findet sich ein Graffito, der eine treffende Formulierung für diese Frage, die am Anfang jeder soziologischen Untersuchung zu stehen hat, darstellt: „If Jesus is the answer – what was the question?“²⁹

Der Begriff des Handlungsproblems erweitert das Verständnis des Handelns ausgehend vom Begriffspaar *Krise* und *Routine* folgendermaßen: Wo wir in eine Krise geraten – sei es, dass wir mit einer unerwarteten Erfahrung konfrontiert werden, sei es, dass wir eine Entscheidung fällen müssen –, erfahren wir uns als mit einem Handlungsproblem konfrontiert, für das eine Lösung gefunden werden muss. In der Regel bleibt die Krise für uns latent, da wir für die meisten Handlungsprobleme, denen wir begegnen, immer schon Lösungen parat haben, die sich unreflektiert in der Vergangenheit bewährt haben. Diese Lösungen stellen die Routinen dar, denen wir in den überwieg-

*Alltägliche Handlungsprobleme
bewältigen wir krisenfrei,
indem wir routiniert ihre
bewährte Lösung ausführen.*

27 SCHNEIDER 2002: 6

28 Als Beispiel hierfür mag die Mühe gelten, die Marc Gregoire aufwenden musste, um die Pfannen und Töpfe mit Antihafbeschichtung am amerikanischen Markt zu plazieren (SCHNEIDER 2002: 14).

29 Mündliche Mitteilung von Ulrich Oevermann.

den Momenten unserer Praxis folgen. Dies erfahren wir aber nicht – und dabei erfahren wir uns auch nicht – wie das Beispiel einer täglich absolvierten Autofahrt zeigen kann: Weder wissen wir im Nachhinein sicher, wo wir uns zu welchem Zeitpunkt befanden, noch, ob wir tatsächlich die bekannte Strecke gefahren sind, ob die dritte Ampel Rot oder Grün zeigte usw. Wir bewältigen dieses tägliche Handlungsproblem krisenfrei, indem wir routiniert seine bewährte Lösung ausführen.

Wenn wir uns nun – sei es angestoßen durch äußere Einflüsse, sei es durch müßige Betrachtung der Welt (s. u.) – als mit einem Handlungsproblem konfrontiert erfahren, dann gehört dazu unabdingbar die Seite der Deutung: *Wir müssen in der Lage sein, ein Handlungsproblem überhaupt als Handlungsproblem zu realisieren; nur ein wahrgenommenes Handlungsproblem kann überhaupt als Handlungsproblem gelten.* Somit ist deutlich, dass das ‚Handlungsproblem‘³⁰ ein dialektisches Konzept ist. Habe ich *nicht* die Absicht, Kartoffeln zu pflanzen, kümmert mich auch die Frage der Bodenbeschaffenheit nicht, obwohl der Boden objektiv eine bestimmte Beschaffenheit hat. Erwäge ich dagegen die Möglichkeit, Kartoffeln anzubauen, ist die Bodenbeschaffenheit plötzlich Moment des Handelns, Moment des Handlungsproblems, mit dem ich mich konfrontiert sehe. Dies ist das Moment der Entdeckung, das auch in jedem unternehmerischen Handeln enthalten ist, und das der Medizin-Nobelpreisträger Albert Szet-Gyorgyi wie folgt ausdrückt: „Entdeckung bedeutet zu sehen, was jeder gesehen hat, aber zu denken, was noch keiner gedacht hat.“³¹

30 Zur Etymologie des Terminus ‚Problem‘ vgl. GEMOLL 1954.

31 SCHNEIDER 2002: 4

2 Unternehmerisches Handeln – Annäherung

Nach diesen begrifflichen Klärungen lässt sich in einer ersten Annäherung bestimmen, dass ein wesentliches Moment des unternehmerischen Handelns darin besteht, Handlungsprobleme als Handlungsprobleme wahrzunehmen und zu antezipieren, was ein spezifisches Handlungsproblem lösen würde und darüber hinaus eine Lösung auch dann als Lösung eines Handlungsproblems zu verwirklichen, wenn es erst durch die Lösung als solches erscheint.

Man könnte dies historisch folgendermaßen skizzieren:³² Zunächst zeigte sich unternehmerisches Handeln in reiner Form im Handel: „Wenn Überfluss und Mangel gleichzeitig auftreten, ist Handeln angesagt“, zitiert Götz W. Werner den Migros-Gründer Gottlieb Duttweiler; aber diese *ausgleichende Funktion* ist nur ein Aspekt des unternehmerisch betriebenen Handels. Ein weiterer und vielleicht eindeutigerer unternehmerischer Aspekt besteht darin, anderswo *vorhandene Problemlösungen zu transferieren*, die unter Umständen das gelöste Handlungsproblem als solches durch diesen Transfer erst zur Wahrnehmung kommen lassen. So kann man etwa den frühen Gewürzhandel so beschreiben, dass erst durch den Handel die Möglichkeit der entsprechend gewürzten Speise als Handlungsproblem aufscheint, das durch den Handel mit den entsprechenden Gewürzen gleichermaßen gelöst wird. – Ein nächster Schritt in der Geschichte des unternehmerischen Handelns war dann die *Produktion von Lösungen für vorhandene Handlungsprobleme* in Manufakturen und Fabriken, wo die Neuerung des Unternehmers vorrangig in der Organisation der Produktionsmittel und -prozesse bestand. – Schließlich folgte die *Produktion von Lösungen für mögliche Handlungsprobleme*, die – wie oben für den Handel angedeutet – durch die Lösungen erst wahrgenommen und eben gleichermaßen gelöst werden.

Ludwig Joseph Brentano, Ökonom an der Münchner Ludwig-Maximilian-Universität von 1891–1914, hielt 1907 einen sehr anregenden Vortrag, in dem er den aufschlussreichen Begriff der Brauchbarkeit einführte: Die „Physiokraten, François Quesnay und seine Schule, [...] sahen in der Stoffmenge die Bedingung der Größe des Volksreichtums. Sie bemaßen dessen Größe nicht nach der Größe der vorhandenen Brauchbarkeiten

32 Eine entsprechende systematische Geschichte des Unternehmertums wäre wohl noch zu schreiben.

sondern nach der des vorhandenen Stoffes.“³³ Das Entscheidende sei aber, so Brentano, nicht der Stoff, sondern eben die ‚Brauchbarkeit‘. Das Entscheidende an einem Produkt – sei es Kohle, Kohl oder eine Maschine – ist also nicht sein Stoff und dessen Menge, sondern eben seine Brauchbarkeit zur Lösung eines Handlungsproblems. Dieses ist es, was der Unternehmer erfasst, und dieses ist ein geistiges Moment, er erfasst eine *Bedeutung*. Götz W. Werner spricht in diesem Zusammenhang vom Unternehmer als *Realträumer*. Zu erfassen, dass ein Produkt die gelungene Lösung des Handlungsproblems darstellt, reicht für den unternehmerischen Erfolg jedoch noch nicht aus. Brentano unterscheidet des Weiteren zwischen ‚Brauchbarkeit‘ und ‚Wert‘: In „unserer auf Arbeitsteilung und Tausch beruhenden Wirtschaftsorganisation [...] wird nicht für den eigenen Bedarf produziert, sondern für den Verkauf an andere. Ob das neue Produkt Wert hat und in welchem Maße es Wert hat, hängt da nicht bloß vom Produzenten ab. Das wird durch das Urteil derjenigen bestimmt, denen das Produkt zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse dargeboten wird, – ob sie es hierzu als geeignet *anerkennen* oder nicht! Mag ein Produkt von noch so großer Brauchbarkeit sein, so ist damit noch keineswegs gesagt, daß es Wert habe.“³⁴ Der Unternehmer muss also nicht nur in der Lage sein, die Brauchbarkeit eines Produkts, also seinen Charakter als Lösung für ein potenzielles Handlungsproblem, zu erkennen; er muss vielmehr auch erkennen, dass dieses Handlungsproblem eines ist, mit dem sich potenzielle Kunden tatsächlich konfrontiert sehen oder sehen werden – sei es, dass er hier eine künftige Entwicklung antezipiert, sei es, dass er ein Entwicklungspotenzial wahrnimmt, das durch sein unternehmerisches Handeln realisiert wird –; und er muss zu erkennen in der Lage sein, dass die Lösung eine ist, die die potenziellen Kunden als solche anerkennen bzw. anerkennen werden. Hier kommt also eine erweiterte Deutungsfähigkeit ins Spiel, die dem Unternehmer abverlangt wird: Er muss zu einer angemessenen *Wahrnehmung von kulturspezifischen Handlungsmustern* in der Lage sein, denn durch diese werden bestimmte Konstellationen als Handlungsprobleme erfahren – und er muss zu einer angemessenen *Wahrnehmung von kulturspezifischen Deutungsmustern* in der Lage sein, denn nur durch diese werden bestimmte Antworten auf das jeweilige Handlungsproblem als Lösungen

Das Entscheidende an einem Produkt ist seine Brauchbarkeit zur Lösung eines Handlungsproblems und die Anerkennung dieser Lösung durch den Nutzer.

33 BRENTANO 1907: 5

34 BRENTANO 1907: 10; Kursivierung hinzugefügt.

wahrgenommen, erkannt und anerkannt. Hinzu kommt noch, dass der Unternehmer diese kulturspezifischen Handlungs- und Deutungsmuster nicht nur im Hinblick auf ihre gegenwärtige Gestalt, sondern auch im Hinblick auf ihr Veränderungspotenzial sich *geistig vergegenwärtigen* muss.

Welche Bedeutung die *Wahrnehmung der gegenwärtigen Gestalt von Handlungs- und Deutungsmustern* hat, wird an folgendem Beispiel deutlich: einer Wasserpumpe,³⁵ welche die gelungene Lösung eines Handlungsproblems darstellt. Diese durch menschliche Muskelkraft betriebene Pumpe dient Farmern in Entwicklungsländern dazu, genügend Grundwasser zu fördern, um damit etwa 4 000 m² Farmland zu bewässern. Sie wird durch Tretbewegungen betrieben. Die Pumpe ist aus einfachem, am jeweiligen Einsatzort vorhandenem Material gefertigt und nahezu wartungsfrei; zudem ist sie einfach auf dem Fahrrad zu transportieren und die Bodenlöcher, die für ihre Nutzung erforderlich sind, sind mit einfachen Mitteln zu bohren.

Mit dieser Pumpe wurde nun also ein Handlungsproblem gelöst, was zu erkennen für einen Unternehmer einen wichtigen ersten Schritt darstellt, wenn er sich mit diesem Produkt einen Markt erschließen will. Diese Pumpe, von der eine frühere Variante zunächst in Bangladesh sehr erfolgreich war, sollte nun in einen anderen Markt – und das heißt eben immer auch: in eine andere Kultur – übertragen werden: nach Kenia. Hier wurde die in ihrer Brauchbarkeit überzeugende Pumpe zunächst gleichwohl nicht genutzt: Sie stieß nicht auf Anerkennung. Erst ein Verständnis für die Handlungs- und Deutungsmuster erlaubte eine Veränderung der Pumpe, die ihr schließlich die Anerkennung sicherte. Wegen der Furcht der kenianischen Farmer vor Dieben musste sie leicht einschließbar sein; sodann musste sie das Versprengen von Wasser ermöglichen, da kenianische Farmer keine Grabenbewässerung nutzen; schließlich aber wird die Feldarbeit in Kenia meist von Frauen verrichtet – zu erkennen, dass sich daraus eine Ablehnung der Pumpe ergab, war ein wichtiger Teil der Deutung. Erst als verstanden war, dass die Schreitbewegungen, die zum Betätigen der Pumpe erforderlich sind, als anstößig galten, wenn sie von Frauen in ihren langen Gewändern vollführt wurden, zumal der Pumpenkolben sich unter ihnen auf und ab bewegte, konnte eine Veränderung vorgenommen werden: kürzere Pedalhübe bzw. handbetriebenes Pumpgestänge, was zwar die Brauchbarkeit verringerte, da die Pumpkraft auf

35 Vgl. hierzu und zum folgenden: STEVENS 2002, s. a. MARGONELLI 2002.

die Hälfte herabgesetzt wurde, aber die Anerkennung sicherte und so überhaupt eine Nutzung in der Kultur ermöglichte.

Ein Unternehmer, der mit dieser gelungenen Problemlösung, mit der die Bewässerung in Trockengebieten und damit der Anbau vielfältiger Feldfrüchte ermöglicht wird, auf dem kenianischen Markt erfolgreich sein will, muss notgedrungen die kenianische Kultur angemessen wahrnehmen. Er muss die kulturspezifischen Handlungsmuster: etwa das Bewässern ohne Bewässerungsgräben und das Erledigen der Feldarbeit durch Frauen, und die kulturspezifischen Deutungsmuster: etwa die Tabuisierung bestimmter Bewegungen von Frauen als anzüglich und damit bei der alltäglichen Arbeit zu vermeiden, wahrnehmen und ihnen in seinem Handeln Rechnung tragen. Er muss erkennen, worin das kulturspezifische Handlungsproblem besteht und wie die Lösung aussehen kann, die in der spezifischen Kultur Anerkennung erfahren wird.

Welche Bedeutung die *Wahrnehmung kulturspezifischer Handlungs- und Deutungsmuster im Hinblick auf ihr Veränderungspotenzial* hat, wurde oben in dem zum Gewürzhandel Angedeuteten klar. In ähnlicher Weise muss man den Fall der Neuerung Teflon betrachten, „das anders als gerne kolportiert keineswegs ein Abfallprodukt der Weltraumforschung ist. Am 6. April 1938 entdeckte Roy Plunckett ein Polymer, das zu keiner weiteren chemischen Reaktion zu bewegen war. Die Herstellung des weißen Pulvers war teuer, ein Nutzen vorerst nicht erkennbar. Im Tressor des amerikanischen Chemie-Giganten DuPont de Nemours wartete Teflon auf seine Wiederentdeckung. Die ergab sich als Korrosionsschutz fünf Jahre später – beim Bau der ersten Atombomben. Bis zu den Teflon-Pfannen war es noch ein weiter Weg, der zunächst über den Atlantik zu einem französischen Angler führte. Marc Gregoire beschichtete seine Angelschnur mit Teflon, um sie leichter entwirren zu können, und die Idee seiner Frau ließ ihn 1954 die erste Tefal-Pfanne auf den Markt bringen.“³⁶

Hieran, etwa an den bereits erwähnten Schwierigkeiten Gregoires, teflonbeschichtetes Kochgeschirr auf dem amerikanischen Markt unterzubringen, wird deutlich, dass Lujo Brentano keineswegs zuzustimmen ist, wenn er schreibt: „Die Verhältnisse, unter denen ein Produkt den Menschen geboten wird, lassen sich [...] voraussehen. Die Bedürfnisse der Menschen lassen sich vorausberechnen, und die Produktionselemente lassen sich zur Herstellung solcher Produkte lenken, welche diesen

*Der Unternehmer muss die
Chance der Neuerung
wahrnehmen und aufgreifen –
aber er unternimmt, er
verwirklicht sie auf eigenes
Risiko.*

Bedürfnissen entsprechen.“³⁷ Die Zukunft ist offen und berechnen lassen sich die „Bedürfnisse der Menschen“, sofern die Rede von Bedürfnissen in diesem Zusammenhang überhaupt sinnvoll ist, gerade nicht. Da Handeln, wie oben anhand des Regelbegriffs erläutert, nicht durch Gesetze determiniert ist, sondern Regeln folgt, von denen es eben abweichen kann, ist die Zukunft nicht prognostizierbar. Der Unternehmer muss die Chance der Neuerung wahrnehmen und aufgreifen – aber er unternimmt, er verwirklicht sie auf eigenes Risiko.

2.1 Unternehmerisches Handeln – Schumpeter (I)

Der Begriff der Neuerung ist für Joseph Alois Schumpeter zentral. Er grenzt seine entsprechende Bestimmung des unternehmerischen Handelns zunächst von den gängigen Beschreibungen, die es historisch erfahren hat, ab:

„Die historische und soziologische Analyse des Unternehmertums ist jung und hat sich erst durch die historische Schule und die von ihr ausgehenden Tendenzen entwickelt. Aber die ökonomische Analyse des Wirtschaftssubjekts ‚Unternehmer‘ geht weiter zurück. Die Wissenschaft des ausgehenden 17. Jahrh. hat vom Unternehmer (der entsprechend dem Beobachtungsmaterial der Zeit, in der Regel, z. B. von Locke, *merchant* genannt wird) ein zwar ganz oberflächliches, aber nicht unzutreffendes Bild entworfen, insbesondere ihn in seiner charakteristischen Gegenüberstellung zum Geldgeber erfaßt. Die Wissenschaft des 18. Jahrh. und die Klassiker hielten dieses Bild nicht fest, sondern erblickten – entsprechend der Tatsache des immer auffälligeren Hervortretens des industriellen Unternehmers – im Unternehmer vor allem [...] den *Arbeitgeber* (*master, employer*).“³⁸

„Die doktrinale Entwicklung des 19. Jahrh. führte mehr und mehr zur Betonung einer besonderen persönlichen Leistung des Unternehmers und besonderer dafür erforderlicher Eignungen. Aber die Analyse dieser Leistung kam nur langsam über Allgemeinheiten hinaus und fasst noch heute heterogene Momente unter dem Sammelbegriff zusammen, dessen In-

37 BRENTANO 1907: 14

38 SCHUMPETER 1928: 147

halt am besten das englische Wort *management* ausdrückt. Darin liegt zunächst die einfache übergeordnete Stellung im Organismus der Unternehmung, die Funktion der Kontrolle, Vertretung, Aufrechterhaltung der Disziplin usw. Damit verbunden, aber begrifflich zu scheiden, ist die Funktion der Erledigung laufender Verwaltungsarbeit aller Art. Doch sieht man leicht, dass alles, was unter diesen Funktionen begriffen werden kann, offenbar Arbeit ist wie jede andere und nicht geeignet wäre, einen besonderen Typus von Wirtschaftssubjekt zu charakterisieren.“³⁹

Demgegenüber bestimmt Schumpeter nun den Unternehmer auf eigentümliche, uns durchaus zunächst irritierende Weise: als Führer.⁴⁰ Dabei ist in unserem Zusammenhang vor allem das Moment der Willenseigenschaften wichtig, die er hervorhebt. Dieses Moment ist auch der Kern der Bestimmung der entscheidenden Unternehmerfunktion als ‚Führen‘: „Führerschaft hat nur dort eine Funktion, wo es Neues, nicht schon erfahrungs- und routinegemäß zu Erledigendes durchzusetzen gibt.“⁴¹ Führen wird hier also als im Dienste dessen stehend betrachtet, was für unternehmerisches Handeln zentral ist und was Schumpeter eben ‚Neuerung‘ nennt: der Erweiterung der Möglichkeiten der Welt durch riskantes Realisieren – Wahrnehmen und Verwirklichen – einer Chance.

‚Neuerung‘ ist die Erweiterung der Möglichkeiten der Welt durch riskantes Realisieren – Wahrnehmen und Verwirklichen – einer Chance.

2.2 Arbeitsleiterrolle und Unternehmensführung

In den Ausführungen Götz W. Werners zu den drei entscheidenden Rollen des Unternehmers ist es der Terminus der Arbeitsleiterrolle⁴², der auf den Begriff bringen soll, was bei Schumpeter Führer heißt.⁴³ Der Terminus

39 A. a. O.: 147f.

40 A. a. O.: 149

41 Ebd.

42 WERNER 2005: 1f.

43 In der Geschichte unseres Landes trat mit Adolf Hitler ein politischer Führer mit dem Anspruch auf, der ‚größte Führer aller Zeiten‘ zu sein, karikiert als ‚GröFaZ‘. Das historische Versagen der deutschen Nation angesichts dieses selbstgewählten Führers und angesichts der unter seiner Führung begangenen politischen Verbrechen wirft die Frage auf, ob nicht der Terminus ‚Führer‘ ein für allemal mit einem unauslöschlichen Makel behaftet ist, der seine weitere Verwendung ver-

‚Arbeitsleiterrolle‘ – ganz im Gegensatz dazu, wie Götz W. Werner den Begriff, der damit abgegrenzt werden soll, dann inhaltlich bestimmt – verweist eher auf das, was bei Schumpeter ‚Management‘ heißt, nämlich etwas, wie der Ausdruck ‚Rolle‘ deutlich macht, was der Unternehmer letztlich als Rollenträger vollziehen kann. In Führerschaft, die sich in den Dienst der *Neuerung* stellt, geht demgegenüber die ganze Person ein, die charismatisch um Gefolgschaft sich bemüht. Götz W. Werner meint dies letztere – und zwar in einem spezifischen Verständnis von Unternehmensführung⁴⁴, *bei dem die Gefolgschaft dialogisch gewonnen wird*. Der Terminus ‚Arbeitsleiterrolle‘ verdeckt dieses Konzept aber eher, als dass er es angemessen zum Ausdruck brächte. Führen bedeutet demgegenüber, das als Chance der Neuerung erkannte sich und anderen als Realität bewusst zu machen. *Führen wird, wer durch die Wahrnehmung der bestimmenden Handlungs- und Deutungsmuster in der Lage ist, die Initiative anderer zu wecken und die verschiedenen Initiativen zu koordinieren im Hinblick auf die Chance der Realisierung der visierten Neuerung*.

2.3 Unternehmerisches Handeln – Schumpeter (II)

Schumpeters genaue Formulierungen lassen vor dem Hintergrund des bisher Dargelegten eine prägnante Bestimmung des unternehmerischen Handelns hervortreten:

„Im Erkennen und Durchsetzen neuer Möglichkeiten auf wirtschaftlichem Gebiet liegt das Wesen der Unternehmerfunktion. Diese wirtschaftliche Führerschaft betätigt sich also an Aufgaben, die sich in die folgenden Typen fassen lassen:

1. Die Erzeugung und Durchsetzung neuer Produkte oder neuer Qualitäten von Produkten,
2. die Einführung neuer Produktionsmethoden,
3. die Schaffung neuer Organisationen der Industrie (Vertrusting z. B.),
4. die Erschließung neuer Absatzmärkte,
5. die Erschließung neuer Bezugsquellen.

bietet. Gleichwohl wäre zu fragen, ob man deswegen den begrifflichen Gehalt, der mit diesem Terminus bezeichnet wird, aufgeben soll.

⁴⁴ Hier wird in der Regel der Terminus ‚Führung‘ ganz unbefangen verwendet.

Immer handelt es sich um die „Durchsetzung einer anderen als der bisherigen Verwendung nationaler Produktivkräfte“, darum, dass dieselben ihren „bisherigen Verwendungen entzogen und neuen Kombinationen dienstbar gemacht werden.“⁴⁵

2.4 Habitus und Krise

Was sind nun die habituellen Voraussetzungen, die ein Unternehmer mitbringen muss, um die Neuerung in die Welt zu setzen?

Worin besteht der Unternehmerhabitus? Wesentliche Momente desselben wurden bereits dargelegt; sie lassen sich in einem Wort zusammenfassen: Freimut.⁴⁶

Worin besteht der Unternehmerhabitus? In Freimut.

Freimut ist keine individuelle psychische Disposition, sondern muss soziologisch begriffen werden: eben als Habitus. Der Begriff des Habitus wird in der Soziologie meist mit Pierre Bourdieu assoziiert, der ihn von Max Weber übernahm und zunächst im Nachwort⁴⁷ eines von ihm übersetzten Buches des Kunsthistorikers Erwin Panofsky einführte. Hier diente er dazu, zu erklären, wie ein Künstler, der per se Neues, also nicht im Voraus Bestimmtes schafft, es gleichwohl auf eine bestimmbar Weise, gemäß einem *modus operandi* schafft, der in all seinen Werken, den *opus operata*, wieder erkennbar ist. In diesen frühen Ausführungen, die dann auf deutsch als Aufsatz unter dem Titel „Der Habitus als Vermittlung zwischen Struktur und Praxis“⁴⁸ erschienen, macht Bourdieu deutlich, dass es ein generatives Prinzip geben muss, das in einem Handelnden wirkt und das sich in seiner Weise der Deutung der Welt und des Umgangs mit ihr ausdrückt, und dass in die Bildung dieses Prinzips die Strukturierung, die der Handelnde in seiner Sozialisation erfährt, eingeht.⁴⁹ Der Habitus einer Person bildet sich also

Es gibt ein generatives Prinzip, das in einem Handelnden wirkt und das sich in seiner Weise der Deutung der Welt und des Umgangs mit ihr ausdrückt.

45 SCHUMPETER 1928: 151f.; Kursivierung i. Orig.

46 „Freimut, m. hiesz in der alten sprache fortitudo animi, freier, kühner mut, später mehr offenheit, offner, freier sinn.“ (GRIMM/GRIMM 1878/1984: Sp. 118)

47 BOURDIEU 1967

48 BOURDIEU 1974

49 Die späteren Darlegungen Bourdieus zum Begriff des Habitus (etwa BOURDIEU 1982) sind gegenüber diesen frühen, durchaus schwierigen und noch tentativen Ausführungen scheinbar genauer; zugleich aber sind sie mechanischer und

Der Habitus einer Person ist ihre grundlegende Haltung zur Welt.

in der Auseinandersetzung mit den Handlungsproblemen, mit denen sie im Laufe ihrer Bildungsgeschichte konfrontiert wird, und er bildet sich als ein Satz von Maximen, denen die Person in ihrem Handeln, in ihrer Auseinandersetzung mit der ihr begegnenden Welt oft unbewusst folgt. Ob wir uns etwa in einer kritischen Situation, bei einer wichtigen Entscheidung *in der Regel* eher auf formale Verfahren und Institutionen verlassen oder eher dem Rat eines guten Bekannten folgen, ist Ausdruck unseres Habitus. Der Habitus einer Person ist ihre grundlegende Haltung zur Welt.

In Bezug auf die Frage des unternehmerischen Handelns, also auf das Handeln, das Krisen als Chancen der Neuerung in seiner Doppelbedeutung realisiert, ist dies nun folgendermaßen zu konkretisieren. Ulrich Oevermann hat den plausiblen Vorschlag gemacht, die Lösung einer Krise generell als Prädikation, also als präzisierende Bestimmung eines Unbekannten zu fassen.⁵⁰ Dies leuchtet bei *Deutungskrisen* unmittelbar ein: Wir erleben etwas, sehen etwas, das wir noch nicht kennen, für das also im Fundus unseres Wissens ein Prädikat, eine Bezeichnung nicht zur Verfügung steht, und müssen zur Lösung dieser Krise ein Prädikat entwerfen, das, wenn es sich bewährt, in das Repertoire unserer Weltdeutungen eingeht. Bei einer *praktischen Krise*, die man handelnd lösen muss, müssen wir analog dazu eine Handlungsweise entwerfen, die im Fundus unserer Routinen nicht zur Verfügung steht und mittels derer es gelingt, das die Krise auslösende Handlungsproblem zu lösen. *Da ein Handlungsproblem immer das Problem eines handelnden Subjekts ist, muss die entworfene Lösung zudem in einem Passungsverhältnis zu der Lebensgeschichte des Subjekts stehen, sie muss authentisch sein.* Wenn diese Handlungsweise sich als solche bewährt, geht sie in das Repertoire unserer Handlungsweisen ein, unsere Haltung zur Welt hat sich entsprechend verändert.

Um nun aber in einer Krise eine Lösung ins Offene hinein entwerfen zu können, müssen wir erst einmal unvoreingenommen die Krise als Krise *anerkennen*, wir müssen die Relation zwischen uns und dem eine Krise auslösenden Gegenüber *praktisch* als Krise *bestimmen*, ja, wir müssen darüber hinaus sogar bereit sein, die scheinbaren Selbstverständlichkeiten infrage zu stellen und damit Krisen zu erzeugen. Stefan Heckel bezeich-

bestimmen den Habitus weniger als generatives Prinzip, denn als sozialstrukturell hervorgebrachtes Schema, das den Handelnden in einem sozialen Feld verortet und sein Handeln bestimmt.

50 OEVERMANN 2006

net in Anlehnung an Oevermann die Wahrnehmung der Krise als Krise als „,verborgene' Prädikation“: Diese „besteht in der Haltung, die eine Lebenspraxis im Angesicht der [...] Krise aber auch gegenüber den [...] Routinen, deren Geltung nur eine vorläufige ist, einnimmt“.⁵¹ Wie die *praktische Bestimmung* des eine Krise auslösenden Handlungsproblems in Bezug auf die Lebensgeschichte des Subjekts geschieht, so auch die *Anerkennung* der Krise als Krise. „Das zugrunde liegende Handlungsproblem kann wie folgt formuliert werden: Welche Haltung gegenüber der Welt ist, für eine konkrete Lebenspraxis, angemessen?“⁵²

2.5 Haltung zur Welt

Wie also in Bezug auf praktische Krisen und Deutungskrisen eine Haltung zur Welt zum Ausdruck kommt, wie der Umgang mit der Welt in der Krise vom Habitus generiert wird, so wird auch der Umgang mit der Krise selbst habituell bestimmt.

Wenn nun also jemand eine habituelle Offenheit gegenüber Krisen an den Tag legt, wenn er mit Freimut gestaltend auf die Herausforderungen seines Lebens antwortet, ja, wenn er solche Herausforderungen gezielt sucht, so kann er zwar in der Lösung der Krisen scheitern, aber das wird ihn nicht daran hindern, sie als Chance wahrzunehmen.⁵³ Wem umgekehrt die „,verborgene' Prädikation“, die Anerkennung der Krise als Krise nicht gelingt, wer die Krise, die immer die Krise einer konkreten Lebenspraxis ist, nicht als *seine* Krise realisiert, wird sich in Routinen flüchten.⁵⁴

Ein Unternehmer benötigt einen Habitus des Freimuts.

Ein Unternehmer benötigt demgegenüber, das dürfte nun auf der Hand liegen, einen Habitus des Freimuts. Ein solcher Habitus wird nun generell immer bedeutsamer in einer beschleunigten Moderne, die durch

51 HECKEL 2004: 10

52 Ebd.

53 Vgl. SCHALLBERGER (2004: 277): „Unternehmerische Entscheidungen sind charismatisch in dem Sinne, dass mit ihnen neue Rationalitätswürfe real erprobt werden und dass es entsprechend keine universalistisch ausformulierbare Methode gibt, nach welcher sie routinemässig abgewickelt oder gar programmiert werden könnten.“ (Vgl. auch OEVERMANN 1991: 331ff.).

54 Damit verschärft er objektiv die Krise, da sie ja gerade darin gründet, dass die bewährten Routinen ihr gegenüber unangemessen sind.

einen zunehmenden Verfall der Routinen, auf die ungefragt zurückgegriffen werden kann, gekennzeichnet ist. Was das Modell unternehmerischen Handelns kennzeichnet, das Offenheit mit einer spezifischen Form des Gefasstseins verbindet, ist heute mehr und mehr als Normalmodell von Identität gefordert: *einer Identität der unaufgeregten Aufgeschlossenheit, eben des Freimuts.*

2.6 Biographische Konstellation und Freimut

Wo kann eine solche habituelle Formation sich nun ausbilden? In der biographischen Konstellation ist das sich bildende Subjekt mit Handlungsproblemen und Möglichkeiten ihrer Bewältigung konfrontiert. In die biographische Konstellation gehen selbstverständlich universale Momente ein, von denen insbesondere die Bewältigung von Krisen, relevant ist, die für die Bildungsgeschichte konstitutiv sind, wie die Adoleszenzkrise. Die Adoleszenzkrise ist in gewisser Hinsicht der Prototyp für eine Krise und ihre Bewältigung, der Prototyp für Krisenbewältigung. Das sich bildende Subjekt muss in ihr eine Haltung zur Welt entwickeln, die mit seiner bisherigen Lebensgeschichte in Passung steht, ohne dass es

Das sich bildende Subjekt muss in der Adoleszenzkrise eine Haltung zur Welt entwickeln.

sich schlicht um eine Fortschreibung handeln könnte. Eine bloße Fortschreibung würde genau eine Nichtlösung bedeuten. Das so genannte Muttersöhnchen bewältigt eben nicht die Adoleszenzkrise, an deren Ausgang das Erwachsensein steht, sondern leugnet sie, indem es auf vorliegende Handlungsmodelle zurückgreift, die es in Sicherheit wiegen angesichts einer Krise, die als Krise anzuerkennen es nicht in der Lage ist. Wenn angesichts der zu bewältigenden Handlungsprobleme des Erwachsenenlebens das vorliegende Handlungsmodell scheitert, gerät das betroffene Subjekt in biographische Unsicherheit.⁵⁵ Ein wie auch immer schwieriges Entwerfen von Deutungen und Handlungsweisen, das auch die Möglichkeit des Scheiterns beinhaltet, bedeutet hingegen eine praktische Anerkennung der Adoleszenzkrise als Krise und damit *eine Haltung zur Krise*, die deren – immer wieder vertrauensvoll in Angriff genommene – Lösung ermöglicht. Wenn der Entwicklung dieser Haltung Raum gegeben wird, ist der Grundstein für das gelegt, was treffend mit *Freimut ausgedrückt und be-*

55 Vgl. hierzu LOER 2006.

geschrieben werden kann. Freimut ist eine Haltung zur Krise, die nicht alte Handlungsmuster fortschreibt, sondern sich der Neuerung öffnet.

Hier nun im Rahmen dieses allgemeinen Modells wäre der Ort, die Bedeutung von sozialer Herkunft und unternehmerischem Habitus zu untersuchen. Welches sind die konkreten – etwa familialen, milieubezogenen und organisationalen – Bedingungen der Möglichkeit, diesen Freimut zu entwickeln? Mit einer solchen Frage ist nun die sachlogische Basis des Zusammenhangs von sozialer Herkunft und Unternehmerposition ins Auge zu nehmen.⁵⁶ So liefert etwa die Biographie Robert Boschs von Theodor Heuss⁵⁷ dafür reiches und gut strukturiertes Material, dem der Erwerb und die Bildung des Freimuts von der frühen Kindheit an zu entnehmen ist. Von diesem und ähnlichem Material ausgehend ließe sich ein allgemeines Modell formulieren und könnten weitreichende Erkenntnisse zur Genese und Wirkungsweise des Unternehmerhabitus erlangt werden – Erkenntnisse, für deren Gewinnung die hier vorgelegten Überlegungen den Boden bereiten wollten.

Freimut ist eine Haltung zur Krise, die nicht alte Handlungsmuster fortschreibt, sondern sich der Neuerung öffnet.

56 Wenn Michael Hartmann etwa diese Relation für die deutsche Wirtschaftselite unter der Alternative ‚Leistung oder Habitus‘ diskutiert (HARTMANN 2002), verkennt er, dass ein unternehmerischer Habitus in einem sachlich gegründeten immanenten Zusammenhang mit den in der beruflichen Position eines Unternehmers zu lösenden Handlungsproblemen und damit eben zu der dort zu erbringenden spezifischen Leistung steht. Hartmann verwechselt die Momente der Lebensweise, in der ein spezifischer Habitus sich ausdrückt, mit Lebensstil; nur letzteren kann man sich unter Umständen strategisch aneignen. Die Lebensweise bildet sich mit dem Habitus im Prozess der Sozialisation; damit kann eine spezifische Lebensweise als Anzeichen für einen zu ihr passenden, sie generierenden Habitus genommen werden. Dass Unternehmer Personen in ihren Zirkel kooptieren, die ihnen von der Lebensweise her ‚ähneln‘, ist somit Ausdruck eines komplexen Prozesses, in dem die Ähnlichkeit lediglich eine abkürzende Funktion im Urteilsprozess hat, der letztlich auf sachlich erforderliche habituelle Voraussetzungen zielt.

57 HEUSS 1946/1975; dafür, dass er mich bei einem winterlichen Strandspaziergang auf dieses aufschlussreiche Werk aufmerksam machte, danke ich Uwe Brinkmann (Stuttgart).

Literatur

- ASSMANN, ALEIDA, JAN ASSMANN (1990): „Einleitung: Schrift – Kognition – Evolution. Eric A. Havelock und die Technologie kultureller Kommunikation“, in: Eric A. Havelock: *Schriftlichkeit. Das griechische Alphabet als kulturelle Revolution*, Weinheim: 1990 (Mit einer Einführung von Aleida und Jan Assmann), 1–35
- AUGUST, HANS-JÜRGEN (2003): „Natronloks und Teflonpfannen. Zur oft kuriosen Geschichte von Erfindungen“, in: *Wiener Zeitung.at*, Freitag, 13. Juni 2003
- BOURDIEU, PIERRE (1967): „Postface“, in: Erwin Panofsky: *Architecture gothique et pensée scolastique. Précédé de L'Abbé Suger de Saint-Denis*, Paris: Les Éditions de Minuit 1967 (Traduction et postface de Pierre Bourdieu), 133–167
- BOURDIEU, PIERRE (1974): „Der Habitus als Vermittlung zwischen Struktur und Praxis“, in: ders.: *Zur Soziologie der symbolischen Formen*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp 1974 (Aus dem Französischen von Wolfgang Fietkau; stw 107), 125–158
- BOURDIEU, PIERRE (1982): *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp (Übersetzt von Bernd Schwibs und Achim Russer)
- BRENTANO, LUJO [Ludwig Joseph Brentano] (1907): *Der Unternehmer*, Berlin: Verlag von Leonhard Simion Nf. (Vortrag gehalten am 3. Januar 1907 in der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft in Berlin)
- BROECKHOVEN, DIANE (2005): *Ein Tag mit Herrn Jules*, München: C.H. Beck (Aus dem Niederländischen von Isabel Hessel, 1. Aufl. 2004; Orig.ausg.: De buitenkant van Meneer Jules, Antwerpen, Vianen: The House of the Books 2001)
- DUDEN – DAS FREMDWÖRTERBUCH. 7. Aufl. Mannheim 2001. [CD-ROM]
- GEHLEN, ARNOLD (1986): *Der Mensch. Seine Natur und seine Stellung in der Welt*, Wiesbaden (13. Aufl.)
- GEMOLL, WILHELM (1954): *Griechisch-deutsches Schul- und Handwörterbuch*, München, Wien: Freytag, Hölder-Pichler-Tempsky (Neunte Aufl. Durchgesehen und erweitert von Karl Vretska. Mit einer Einführung in die Sprachgeschichte von Heinz Kronasser)
- GEORGES, KARL ERNST (2002): *Lateinisch–Deutsch. Ausführliches Handwörterbuch*, Berlin: Directmedia (Elektronische Ausgabe der 8. Auflage (1913/1918). Digitale Bibliothek Band 69)
- GRIMM, JACOB, WILHELM GRIMM (1936/1984): *Deutsches Wörterbuch. Elfter Band. III. Abteilung. Un–Uzvogözt w. werner* Deutscher Taschenbuch Verlag (Bearbeitet von Karl Euling. Leipzig: Hirzel 1936. Nachdruck)
- HARTMANN, MICHAEL (2002): *Der Mythos von den Leistungseliten*, Campus Verlag

- HECKEL, STEFAN (2004): Projektantrag „Innovatives Berufshandeln“, Dortmund (Projektantrag DFG, 26 Seiten)
- HERMANN, JUDITH (2003): „Kaltblau“, in: dies.: *Nichts als Gespenster*. Erzählungen, Frankfurt a. M.: S. Fischer 2003, 61–120
- HEUSS, THEODOR (1946/1975): *Robert Bosch. Leben und Leistung*, München: Wilhelm Heyne Verlag (Heine Biographien 14)
- JAEGER, HANS (1990): „Unternehmer“, in: Otto Brunner, Werner Conze & Reinhart Koselleck (Hg.): *Geschichtliche Grundbegriffe. Historisches Lexikon zur politisch-sozialen Sprache in Deutschland*. Band 6: St–Vert, Stuttgart: Klett-Cotta 1990, 707–732
- LOER, THOMAS (2006): »Unsicherheit als Krisensurrogat«, in: Karl-Siegbert Rehberg (ed.): *Soziale Gleichheit – kulturelle Unterschiede*, Frankfurt/M. New York: Campus 2006 (Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie), CD-ROM (im Druck)
- MARGONELLI, LISA (2002): „The Rainmaker. How a low-cost, lightweight pump is changing the economy of a nation“, in: *wired*, Issue 10.04 – Apr
- MENGE, HERMANN (1978): *Langenscheidts Taschenwörterbuch der lateinischen und deutschen Sprache*, Berlin, München, Wien, Zürich: Langenscheidt (Bearbeitung von Erich Pertsch, 27. Aufl.)
- NIETZSCHE, FRIEDRICH (1886): „Jenseits von Gut und Böse. Vorspiel einer Philosophie der Zukunft“, in: ders.: *Werke III: Jenseits von Gut und Böse. Zur Genealogie der Moral. Der Fall Wagner. Götzen-Dämmerung. Nietzsche contra Wagner. Ecce homo. Der Antichrist. Dionysos-Dithyramben. Autobiographisches aus den Jahren 1856–1869. Frühschriften*, Frankfurt a. M., Berlin, Wien: Ullstein 1981 (Herausgegeben von Karl Schlechta), 9–205
- NIETZSCHE, FRIEDRICH (1887): „Zur Genealogie der Moral. Eine Streitschrift“, in: ders.: *Werke III: Jenseits von Gut und Böse. Zur Genealogie der Moral. Der Fall Wagner. Götzen-Dämmerung. Nietzsche contra Wagner. Ecce homo. Der Antichrist. Dionysos-Dithyramben. Autobiographisches aus den Jahren 1856–1869. Frühschriften*, Frankfurt a. M., Berlin, Wien: Ullstein 1981 (Herausgegeben von Karl Schlechta), 207–346
- OEVERMANN, ULRICH (1991): „Genetischer Strukturalismus und das sozialwissenschaftliche Problem der Erklärung der Entstehung des Neuen“, in: Stefan Müller-Doohm (ed.): *Jenseits der Utopie. Theoriekritik der Gegenwart*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp 1991 (es 1662), 267–336
- OEVERMANN, ULRICH (2006): „Wissen, Glauben, Überzeugung. Ein Vorschlag zu einer Theorie des Wissens aus krisentheoretischer Perspektive“, in: Dirk Tänzler,

- Hubert Knoblauch & Hans-Georg Soeffner (eds.): *Neue Perspektiven der Wissenssoziologie*, Konstanz: UVK 2006 (Erfahrung – Wissen – Imagination, Band 8) (im Erscheinen)
- SCHALLBERGER, PETER JOSEF (2004): „Lässt sich mit dem Rational Choice-Ansatz Wirtschaftssoziologie betreiben? Einige Überlegungen am Beispiel von Unternehmensgründungen“, in: Michael Nollert, Hanno Scholtz & Patrick Ziltener (eds.): *Wirtschaft in soziologischer Perspektive. Diskurs und empirische Analysen*, Münster: Lit 2004, 261–280
- SCHNEIDER, MARTIN (2002): *Teflon, Post-it und Viagra*, Weinheim: Wiley-VCH,
- SCHUMPETER, JOSEPH ALOIS (1928): „Unternehmer“, in: ders.: *Beiträge zur Sozialökonomik*, Wien, Köln, Graz: 1987 (Herausgegeben, übersetzt und eingeleitet von Stephan Böhm. Mit einem Vorwort von Gottfried Haberler), 137–157 (1928)
- SCHUMPETER, JOSEPH ALOIS (1929): „Ökonomie und Psychologie des Unternehmers“, in: ders.: *Aufsätze zur Tagespolitik*, Tübingen: Mohr (Siebeck) 1993 (Herausgegeben und kommentiert von Christian Seidl und Wolfgang F. Stolper, mit einem Beitrag von Hans-Jürgen Wagener), 193–204 (Zentralverband der dt. Metallwalzwerk- und Hüttenindustrie e. V., München 1929)
- SELLIEN, R., H. SELLIEN (ed.) (1969): *Wirtschafts-Lexikon. Band 3: Gesellschaft des bürgerlichen Rechts – Kostenwert*, Frankfurt a. M., Hamburg: Fischer Bücherei, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler (Kurzausgabe des Originalwerkes in 6 Bänden)
- STEVENS, JANE ELLEN (2002): „Martin Makes a Middle Class. Stanford grad Martin Fisher has gone low-tech in search of solutions for Kenyan farmers“, in: *San Francisco Chronicle*, Sunday, December 12
- WEBER, MAX (1972): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*, Tübingen: Mohr (Siebeck) (Fünfte, revidierte Aufl. besorgt v. Johannes Winckelmann. Studienausg. 19. bis 23. Tausend, 1985)
- WERNER, GÖTZ W. (2005): Die drei Unternehmerrollen (Vorlesungen 7 und 8 vom 12.1.2005 und 19.1.2005)

Glossar

<i>Dialektik</i>	Eine dialektische Beziehung zwischen zwei Polen besteht dann, wenn der eine Pol Moment des anderen ist und umgekehrt; wenn der eine Pol nur als Gegenpol des anderen gedacht werden kann und umgekehrt. So kann eine Entscheidung nur als Entscheidung gedacht werden, wenn sie auch hätte anders ausfallen können, wodurch sogleich die Begründung der Entscheidung: dass sie so und <i>nicht</i> anders ausgefallen ist, im Prinzip mitgedacht wird. Die Selbstrechtfertigung (Begründung) kann als solche wiederum nur angesichts der Entscheidung gedacht werden. (Man kann nicht sagen: ‚Ich bin einer, der immer so handelt, handle aber nicht so.‘)
<i>konstitutiv</i>	Ein konstitutives Merkmal eines Gegenstands ist eines, ohne das dieser Gegenstand nicht dieser Gegenstand wäre. Ob ein Stuhl vier oder drei oder fünf Beine hat, ist nicht konstitutiv; wenn man aber nicht auf ihm sitzen kann, ist es kein Stuhl.
<i>latent</i>	Verborgen, dem Bewusstsein nicht direkt zugänglich.
<i>Lebenspraxis</i>	Begriff für Handlungsinstanzen überhaupt, seien diese individuell (Personen), seien sie kollektiv (Gemeinschaften), die eine Mitte haben, aus der heraus Entscheidungen getroffen werden.
<i>modus operandi</i>	lateinisch: Art der Durchführung, Handlungsweise
<i>opus operatum</i>	Werk
<i>Prädikat</i>	Der Begriff Prädikat kommt von lat.: praedicare = bekannt machen, (öffentlich) ausrufen, bezeichnen. – „Spätestens seit Aristoteles wird in der logischen Analyse von einfachen (kategorischen) Aussagen und Urteilen unterschieden zwischen dem, von dem etwas gesagt wird (der Gegenstand, das Subjekt), und dem, das von etwas gesagt wird (das Prädikat). Dabei meint im strengen Sinn Subjekt den Gegenstand, von dem etwas gesagt wird, und Prädikat das, was ihm in der Aussage zugeschrieben wird, wie z. B. eine Eigenschaft.“ (Quelle: Wikipedia)
<i>Prädikation</i>	Die Prädikation (lateinisch praedictio: die Vorhersage) bezeichnet den Vorgang der Zuschreibung eines Prädikats zu einem Gegenstand.

Der Verfasser:

PD Dr. phil. Thomas Loer, nach dem Abitur Studium der Philosophie, Germanistik, Kunstgeschichte, Pädagogik und Soziologie; Magister Artium in Philosophie, Promotion und Habilitation in Soziologie, wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Dortmund, Vertretungsprofessor für Soziologie und Sozialpädagogik am Fachbereich Gesellschaftswissenschaften der Universität Duisburg-Essen, Privatdozent an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Dortmund, Herausgeber von „sozialer sinn. Zeitschrift für hermeneutische Sozialforschung“ – Arbeitsschwerpunkte: Kultursociologie, Allgemeine Soziologie, objektive Hermeneutik, Klinische Soziologie

Kontakt: thomas.loer@udo.edu

Bisher in der Reihe „Studienhefte des Interfakultativen Instituts für Entrepreneurship (IEP) an der Universität Karlsruhe (TH)“ erschienen:

Heft 1

FERDINAND ROHRHIRSCH, *Unternehm dich selbst. Zur Bedeutung sinnorientierter Selbstführung des Unternehmers*, Universitätsverlag Karlsruhe, 2005.

ISBN 3-937300-59-7

Heft 2

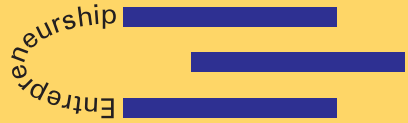
GÖTZ W. WERNER, *Führung für Mündige. Subsidiarität und Marke als Herausforderungen einer modernen Führung*, Universitätsverlag Karlsruhe, 2006.

ISBN 3-86644-009-x

„Nach wie vor kommt dem Unternehmertum die Initialkraft zur Weiterentwicklung der Wirtschaft zu.“

Götz W. Werner

**Studienhefte des Interfakultativen
Instituts für Entrepreneurship (IEP)
an der Universität Karlsruhe (TH)**



Heft 3

*Die Ur-Tätigkeit des Unternehmers ist ein ständiges
Aufgreifen und Verwandeln.*

Götz W. Werner

ISSN 1860-9465
ISBN 3-86644-026-X

www.uvka.de