

Was heißt »Unternehmer« heute?

Empirische Bestandsaufnahme und Anknüpfungspunkte für emanzipatorische Politik

b/w

Heute wird wieder verstärkt das Lob des Unternehmers gesungen. Der Unternehmer und das ihm zugeschriebene Verhalten werden zur Leitfigur in Bereichen erhoben, die weit über das wirtschaftliche Feld im engeren Sinn hinausreichen. Mit der Figur des Unternehmers sind dabei bestimmte Vorstellungen verknüpft, von denen man annimmt, sie seien für den Bereich der Ökonomie charakteristisch und eindeutig: Attribute wie Unabhängigkeit, Durchsetzungsvermögen, Selbstverwirklichung¹. In diesem Artikel wollen wir deshalb der Frage nachgehen, wie es um die tatsächliche Funktion und Bedeutung des Unternehmers im heutigen Wirtschaftsleben steht.

Unternehmer selbst und ihre Propagandisten stellen die seit den 80er Jahren wieder verstärkt geäußerte Anrufung des Unternehmergeistes als eine Rückkehr zu einer für die Frühzeit des Kapitalismus charakteristische bzw. historisch unveränderliche Figur dar. Das ist nichts anderes als Mythenbildung. Tatsächlich hat die Figur des Unternehmers im Laufe ihrer Geschichte einen mehrfachen Funktionswandel durchgemacht. Stark vereinfacht läßt sich folgende Periodisierung vornehmen (Boutillicr/Uzunidis 1999):

- Vor dem 18. Jahrhundert war der Unternehmer hauptsächlich Händler, der v.a. im Rahmen von Vertragsbeziehungen mit dem Staat tätig war. Für die Entstehung von Unternehmen waren oft Heeresaufträge oder direkte Initiative des Staates sowie Finanzierung durch Banken entscheidend.
- In der Zeit vom 18. Jahrhundert bis zum Anfang des 20. Jahrhundert wird der Unternehmer zum Industriellen; er personifiziert das Unternehmen, das auch seinen Namen trägt. In diese Zeit fällt die Legende vom Unternehmer als heroischem Einzelkämpfer; Unternehmertheorien aus dieser Zeit legen den Akzent auf die Innovationsfunktion.
- Vom Anfang des Jahrhunderts bis in die Siebziger Jahre bringt die wachsende Kapitalkonzentration eine zunehmende Dominanz von Großbetrieben mit sich: Kleinere Unternehmen werden von den großen aufgekauft, Familienbesitz weicht zunehmend Streubesitz, der Unternehmer/Eigentümer/Gründer tritt in den Hintergrund, Manager rücken ins Zentrum. Die Firmengröße wächst, es gibt eine Tendenz zur Bürokratisierung. Viele BeobachterInnen glauben ZeugIn einer linearen Entwicklung der Auslöschung des Kleinunternehmers zu sein, zugunsten einer fortschreitenden Proletarisierung sowie einer Anbindung von wirtschaftlichen Entscheidungsprozessen an gesellschaftspolitische Ziele, verwaltet von einer Managerklasse in Kooperation mit dem Staatsapparat (J. K. Galbraith hat das »Technostruktur« genannt). Die Aufmerksamkeit der Wirtschafts- und sonstigen Sozialwissenschaften richtet sich auf große Un-

ternehmen. Was den einen als bedauernswerte Auslöschung der dynamischen Unternehmerfunktion gilt, scheint anderen als willkommener Schritt in Richtung einer Rationalisierung und Zähmung des Kapitalismus.

- Ab Mitte der siebziger Jahre setzt aber Krisenstimmung ein. Die Wirtschaftskrise wird vielerorts auf strukturelle Probleme zurückgeführt. Die großen Unternehmen werden zur Personifikation der Krise: Sie werden nun als aufgebläht, bürokratisch, marktbeherrschend, status quo-orientiert und unflexibel kritisiert. Auf der Suche nach der verlorenen wirtschaftlichen Dynamik glauben viele die Lösung in einer Renaissance des als dynamisch und innovativ geltenden Unternehmers der Jahrhundertwende zu erkennen.

Und tatsächlich scheint die Tendenz zur fortschreitenden Auslöschung der Kleinbetriebe in den 70er Jahren zu einem Ende gekommen zu sein. Indizien wie der Anstieg der Selbständigenquoten und die zunehmende Informalisierung der Arbeitsbeziehungen scheinen darauf hinzudeuten, daß der Trend zum Großbetrieb und zur Verwandlung aller arbeitenden Menschen in abhängig Beschäftigte angehalten worden ist. Dieser Prozeß ist aus verschiedenen Richtungen rhetorisch begleitet und gefördert worden.

Die erste politische Kraft, die massiv auf diesen Zug setzte, war die Thatcher-Regierung im Großbritannien der 80er Jahre. Der Thatcherismus erkör die »enterprise culture« zum Leitbild seiner wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Reformstrategie. Diese »Unternehmerkultur« sollte die angeblich vorherrschende »Kultur der Abhängigkeit« (vom Wohlfahrtsstaat) ersetzen und dafür wirtschaftliche und kulturelle Erneuerung bringen, Arbeitsplätze schaffen und Innovationen hervorbringen, sowie Tugenden wie Risikobereitschaft und Eigenverantwortung wiederbeleben (Schmidt 1999, 604). Selbständigkeit wurde massiv gefördert. Auch Konservative in anderen Industriestaaten setzten später auf diese Strategie².

Auch in alternativökonomischen Kreisen wurden in den 80ern – wenn auch aus anderen Gründen – getreu dem Motto »Small is beautiful« Hoffnungen auf eine Renaissance des Kleinunternehmertums gesetzt: Man erwartete von innovativen Kleinunternehmern eine Einbeziehung ökologischer Aspekte, die Erprobung kollektiver Vergesellschaftungsformen, Ermächtigung der Beschäftigten und Anwendung menschengerechter Technologie. Als Vorbild diente die (mystifizierte) Entwicklung in Norditalien, wo man eine Renaissance innovativer kleiner selbständiger, aber untereinander vernetzter Betriebe als Alternative zum Großbetrieb entdeckt zu haben glaubte (Piore/Sabel 1984, Bögenhold 1994, 151).

Mittlerweile hat sich die Selbständigkeitsideologie bis in traditionell am ArbeitnehmerInnen-Status und dessen gewerkschaftlicher Vertretung orientierte sozialdemokratische Parteien durchgeschlagen und ist nunmehr fast durchwegs positiv besetzt. Heute nehmen Maßnahmen zur Förderung einer »Kultur der Selbständigkeit« einen fixen Platz in wirtschaftspolitischen Programmen beinahe aller Parteien in den Industriestaaten ein³: Vor allem Dinge wie Unterstützung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit, Vereinfachung des Steuerrechts, Förderung der MitarbeiterInnenbeteiligung, Erleichterung von Management buy outs, Reform sozialversicherungsrechtlicher Regelungen zur Erleichterung des Übergangs vom Angestelltendasein in die Selbständigkeit, Förderung der Bereitstellung von Risiko- und Beteiligungskapital, Beseitigung von Regulierungen die als Markteintrittsbarrieren wirken, Privatisierung öffentlicher Leistungen und Mobilisierung

intermediärer Institutionen (kostenlose bzw. kostengünstige Dienstleistungen von Institutionen zwischen Staat und Markt, Infrastrukturnetzwerke) (Frick 1999).

Exkurs: Idealtypen des Unternehmerdiskurses

Die Verbreitung von Unternehmertum wird allgemein als wirtschaftspolitischer Erfolgsausweis betrachtet. Trotzdem bleibt zumeist schwammig, was unter dem Begriff Unternehmer verstanden wird. Eine erste Frage lautet nun: Wer ist überhaupt gemeint, wenn heute vom »Unternehmer« die Rede ist? Im politischen Diskurs werden Kleinbetrieb, Selbständigkeit und – mit Innovation und Risiko assoziiertes – Unternehmertum meist undifferenziert völlig synonym gesetzt (Dale 1991, 44). Diese Idealtypen sollen im Folgenden einer genaueren Prüfung unterzogen werden.

Eine zweite Frage ist die nach den Bestimmungsfaktoren für die Verbreitung von Unternehmertum. Den meisten Konzepten liegt die Vorstellung zugrunde, Unternehmertum sei vor allem von den Faktoren Technologie (Neue Technologien machen kleine Betriebsgrößen überlebensfähig und eröffnen neue Märkte), Zutrittsbarrieren (unregulierte Märkte und Risikokapital als wichtigste Umweltvoraussetzungen zum Marktzutritt) und Kultur (Vorhandensein einer Kultur der Selbständigkeit, Gründergeist) bestimmt. Inwiefern diese Annahmen auf die oben Genannten mit Unternehmertum assoziierten Gruppen zutreffen, soll ebenfalls untersucht werden.

Eine dritte Frage lautet: Weisen diese Formen des Unternehmertums all die Attribute wie Unabhängigkeit, Selbständigkeit, Autonomie etc. auf, die üblicherweise mit dem Begriff »Unternehmer« assoziiert werden?

Werfen wir also einen Blick auf die drei Idealtypen, die am häufigsten mit Unternehmertum gleichgesetzt werden. Wie sieht ihre Lebenswirklichkeit aus?

a. Der Kleinbetrieb

Begonnen hat alles mit der »Wiederentdeckung« der kleinen Unternehmen. In den 80er Jahren galten kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) bei vielen wirtschaftspolitischen AkteurInnen als Hoffnungsträger, während die großen bürokratischen Unternehmen in der wirtschaftlichen Krise und im Kreuzfeuer der Kritik standen. In kleinen Unternehmen schien der Archetyp des Unternehmers seine Entsprechung zu finden. Studien beschrieben Kleinbetriebe als Verkörperung innovativer Kräfte und als größte Anbieter von Arbeitsplätzen.

Das überraschende Wachstum und Wiedererstarken der KMUs wurde vielfach auf technologische Entwicklungen zurückgeführt – man sprach vom Ende fordistischer Massenproduktion und dem Anbrechen eines neuen Paradigmas »flexibler Spezialisierung«, in der Kleinheit und Flexibilität wieder gegenüber (mit Starrheit assoziierter) Größe im Vorteil seien. Das vermeintliche Handwerk-Revival in KMUs als Alternative zur Massenproduktion wurde auch mit der Hoffnung verbunden, daß in diesem Sektor Konkurrenz und Kooperation einander ergänzen, und Technologie zur Ausweitung menschlicher Fähigkeit eingesetzt würde. Die Propagierung des Modells auch in linksalternativen Kreisen erklärt sich aus dem relativem Scheitern bestimmter links-reformistischer Versuche der Wirtschaftsintervention auf lokaler und nationaler Ebene. Die neue Strategie prognostiziert, daß die mächtigen Großfirmen sich ohnehin auflösen würden, und sich die Politik auf die Förderung von kleinen konzentrieren könne, die auch leichter politisch zu dirigieren seien. Die früher dominante KMU-Etikettierung »schlecht bezahlte Jobs und Arbeitsbedingungen« verwandelte sich in »flexibel, kooperativ, innovativ«.

Die anhaltende bzw. wachsende Bedeutung von KMUs ist allerdings unterschiedlichen Interpretationen zugänglich bzw. auf völlig unterschiedliche Prozesse und Entwicklungen zurückzuführen.

Die empirische Evidenz für die These der flexiblen Spezialisierung in KMUs war immer dürftig, und die Forschung ist mittlerweile zu einer skeptischen Einschätzung betreffend die Relevanz dieses Aspektes des postfordistischen Modells gekommen (Vallas 1999). Wenn überhaupt, ist eine gering abnehmende Bedeutung der Massenproduktion in Großbetrieben nicht gegeben, weil die Kleinen den Großen das Feld streitig machen, sondern eher, weil in manchen Industriestaaten die Nachfrageverschiebungen Branchen zugute kam, die sich schon immer durch eine starke Präsenz von kleinen Betrieben auszeichneten, und zwar nicht nur im Dienstleistungs-Bereich (Leicht 1999, 57).

Bestimmte Sektoren sind vor Standardisierung überhaupt geschützt, deshalb können sich bestimmte Größensegmente über die Zeit halten. So hat sich im Verlauf der Industrialisierung eine Form der Funktionsteilung zwischen Groß und Klein bzw. ein gewisser »wirtschaftlicher Dualismus« herausgebildet, in welchem die kleinen Betriebe sich auch als komplementäres Strukturmerkmal der industriellen Produktion verdienen (Leicht 1999, 58)⁴.

Entscheidender als technologische dürften für den Wandel der Betriebsgrößen aber (unternehmens-)politische Bestimmungsgründe sein. Wenn kleinere Betriebsgrößen aufgrund der Mikroelektronik plötzlich effizient sind, entsteht zwar möglicherweise ein Potential für das Überleben kleiner Eigentümer, aber es ist die Frage, ob das auch in die Pläne der großen Firmen und Financiers paßt, und ob Marktchancen vorhanden sind und überlassen werden. Kleinere effiziente Betriebsgrößen bedeuten nicht, daß jeder Betrieb einem anderen Eigentümer gehören muß. Die tatsächliche Entwicklung bestätigt das: Die Dezentralisierung der Produktion ist eher mit einem gleichzeitigen Voranschreiten der Konzentration des Kapitals verbunden. Die mancherorts zu beobachtende Zersplitterung der Produktionseinheiten geht nicht also nicht mit einer Zersplitterung des Kapitals einher, es ist damit kein Machtzuwachs für oder Umverteilung hin zu kleinem Kapital verbunden (Rainbird 1991, 201).

Das ist ein Hinweis darauf, daß die Strategien dominanter Akteure der vielleicht entscheidende Faktor für die Verbreitung von KMUs sind – große etablierte Unternehmen sind nicht von den kleinen zurückgedrängt worden, sondern haben diesen aus gewissen Gründen einen Existenzspielraum eingeräumt oder haben sich einfach selber neu (dezentral) organisiert (Scott 1997, 231). Eine wachsende Bedeutung von KMUs ergibt sich somit in weiten Bereichen als Ergebnis der Dezentralisierungsstrategien von großen Unternehmen (Appay 1998): Kriseninduzierte Unsicherheit und verstärkte Einsicht in die Nachteile integrierter Großbetriebe (Inflexibilität, Gewerkschaftsmacht) veranlaßten große Unternehmen in den letzten zwanzig Jahren vermehrt zu einer Fragmentierungsstrategie. Große Firmen werden nun zunehmend zu Koordinierungsagenturen für eine große Zahl an Produktionseinheiten (Cowling/Sugden 1998). KMUs werden als abhängige periphere Zulieferer (Arbeitsintensive oder instabile Produktionsstufen werden auf kleinere gewerbliche Betriebe verlagert) oder als FranchisenehmerInnen eingesetzt als arbeitspolitisch leichter zu dirigierende Flexibilitäts- und Leistungsreserve sowie als (lohn)kostengünstigeres Kapazitätsreservoir (Semlinger 1995, 7) – oder als Vorhut in Bereichen großer Unsicherheit. Dort kann das Revival der Kleinbetriebe als ein Übergangsstadium betrachtet werden, wo neue Bereiche von Kleinen ausgetestet werden, bis Große auf dem neuen Terrain Erfahrung gewonnen haben und die Kleinen wieder hinausdrängen (Burrwos/Cutran 1991, 23).

Es gibt also wieder mehr Platz für kleine Betriebe, diese sind aber tendenziell weniger selbstgenügsam als früher, heute stehen Große und Kleine vermehrt in Austauschbeziehungen, die fast immer hierarchisch strukturiert sind, und somit Abhängigkeiten konstituieren (Schmidt 1999, 625).

Nicht nur die äußere Bewegungsfreiheit ist geringer als mit dem gängigen Bild des selbständigen Unternehmens verbunden, der KMU-Sektor enttäuscht auch die meisten sonstigen in ihn gesetzten Hoffnungen. Die wenigsten KMUs sind flexibel und innovativ; der Sektor der Kleinen ist generell sehr instabil. Die meisten kleinen Unternehmen sind sehr klein und bleiben es auch, sind vielfach auf öffentliche Unterstützung angewiesen, verdrängen oft andere, und weisen ein geringes Beschäftigungspotential auf (Bögenhold 1994, 62). Die Arbeitsplatzschaffung im KMU-Sektor ist auf wenige, schnell wachsende Firmen beschränkt. KMUs haben im Durchschnitt eine geringere Produktivität und arbeiten oft unterhalb der optimalen Betriebsgröße – Nachteile, die sie insbesondere durch niedrige Arbeitsentgelte kompensieren (Semlinger 1995, 7), entsprechend weisen Kleinbetriebe im Durchschnitt ein geringeres Lohnniveau auf, bieten geringere Lohnnebenleistungen, längere Arbeitszeiten, schlechtere gesundheitliche und soziale Absicherung und schwächere organisierte Interessenvertretung, vielfach sind sie von arbeitsrechtlichen Regelungen ausgenommen (Semlinger 1995, 14).

b. Selbständige

Ein großer Teil der Kleinbetriebe (Schmidt 1999, 609) schafft überhaupt nur einen Arbeitsplatz: den des Gründers bzw. der Gründerin. Finden wir hier den neuen Unternehmergeist?

Bis Anfang der siebziger Jahre war (im Zuge der Industrialisierung und des anteiligen Rückgangs des durch hohe Selbständigenquoten gekennzeichneten Landwirtschaftssektors) in den meisten Industriestaaten ein kontinuierlicher Rückgang der Selbständigenquoten zu verzeichnen, der dann aber

zum Stillstand kam. In einigen Ländern ist seither ein Anstieg der Selbständigenquote zu beobachten, allerdings mit wachsender Heterogenität innerhalb der Gruppe der Selbständigen (Luber 1999, 44). Dies ist aber nicht einfach Ausdruck einer wieder erstarkenden Unternehmerkultur, sondern Ergebnis einer Reihe von Gründen⁵:

· Einer der wichtigsten Bestimmungsfaktoren ist Arbeitslosigkeit. Laut einer aktuellen Gründerstudie (Die Bank 1999) etwa gaben ostdeutsche Existenzgründer zu 80% an, diesen Schritt nur zur direkten Einkommenssubstitution getan zu haben. Sie haben keine Absicht, zu expandieren, sondern wollen nur ein halbwegs gesichertes Einkommen erzielen. Dies gilt auch in anderen Staaten (Bögenhold 1994). Statt ein Ergebnis freier Wahl und des Wunsches nach Selbstverwirklichung zu sein, folgt der Sprung in die Selbständigkeit meist einer Logik der »Gründung aus Not« – man macht sich selbständig, weil es an Alternativen (sprich: Arbeitsplätzen) mangelt (Bögenhold 1994).

· Länderspezifische institutionelle Faktoren: In Ländern wie Großbritannien und Italien, in denen in den siebziger Jahren der industrielle Konflikt besonders heftig geführt wurde, war die Selbständigkeit eine teils durch die Gegenstrategien der großen Unternehmen erzwungene bzw. von den Streikaktivistinnen freiwillig eingeschlagene Reaktion auf die Kämpfe gegen die Fließbandarbeit.

Zum anderen sind wirtschaftspolitische Unterstützungsprogramme zu nennen: In Großbritannien etwa wurde in den 80er Jahren durch staatliche Förderprogramme massiv versucht, selbständige Existenzen künstlich zu erzeugen. In England strömten viele Leute in Selbständigkeit, um der Arbeitslosigkeit zu entkommen und an die staatliche Unterstützung für Firmengründung zu kommen. Die meisten gründeten Existenzen in Branchen, die überfüllt waren mit ähnlichen Leuten mit ähnlichen Motiven. Entsprechend war das Ergebnis oft ein gegenseitiger Unterbietungswettbewerb bis über die Grenze der Existenzgefährdung (Bögenhold 1994, 85; Rainnie 1991, 189).

· Demografische Entwicklung: In den 80er und 90er Jahren kam es zum Eintritt der Babyboom-Generation in das Altersstadium, in dem Selbständigkeit am wahrscheinlichsten ist (Bögenhold 1994), darüber hinaus zur vermehrten Teilnahme von Frauen am Arbeitsleben⁶. In den USA, so wie in einigen Staaten Europas wurde versucht, bei arbeitslosen Frauen »Selbständigkeit« als Alternative zum Empfang von Sozialhilfe zu fördern. Die Hauptstoffrichtung dieser Strategien ist es, Frauen zu ermutigen, aus ihren täglichen haushaltsverbundenen Aktivitäten ein Unternehmen (»pink collar business«) zu machen, wodurch eine Vielzahl von ähnlichen, prekären »Unternehmen« entsteht, die die Rolle von Frauen zementieren (Ehlers/Main 1998).

· Outsourcing: Was schon im vorigen Abschnitt ausgeführt wurde, gilt auch hier: Die Auslagerungsstrategien großer Unternehmen führen heute dazu, daß Tätigkeiten, die früher von Firmenangestellten erledigt wurden, heute von »Selbständigen« ausgeführt werden – oft denselben Personen. In Deutschland sind bis zu 3% der Erwerbstätigen Scheinselbständige, es ist ein starker Zuwachs der Gewerbeanmeldungen in Branchen zu verzeichnen, in denen Scheinselbständigkeit notorisch ist (Schmidt 1999, Bögenhold 1999).

Zu dieser aggregierten Betrachtungsweise muß angemerkt werden, daß sich hinter dem Begriff Selbständige völlig heterogene Existenzen verbergen. Zumist werden damit in freien Berufen Tätige mit entsprechendem Status, Entfaltungsmöglichkeiten und Einkommen assoziiert. Tatsächlich befinden sich aber die meisten in Tätigkeiten und Lagen, die dem Status von Beschäftigten ähnlich bzw. prekär sind. Für die Mehrzahl spricht die empirische Evidenz jedenfalls von längeren Arbeitszeiten und geringerem Einkommen als bei abhängig Beschäftigten. Es bieten sich zwar mehr Möglichkeiten zur Steuerhinterziehung, Schwarzarbeit schwächt aber die Verhandlungsposition gegenüber Kreditinstituten und Auftraggebern. Zahlungsausfall ist jedenfalls ein notorisches Problem, das existenzbedrohende Ausmaße annehmen kann.

Die wenigsten besitzen eigene Produktionsmittel außer ihrer eigenen Arbeitskraft, die meisten haben keine Pensions- und Krankenversicherung. Dennoch präferieren viele Betroffene ihre Situation gegenüber dem Angestelltendasein – als Vorteile werden wahrgenommen: Arbeit auf eigene Rechnung; Kontrolle über Arbeitszeiten und Arbeitsumgebung; das Gefühl, für sich selbst statt für andere zu arbeiten; holistische statt fragmentierte Arbeiterfahrung (Rainbird 1991). Hier findet der Unternehmerdiskurs seine Anknüpfungspunkte.

Die traditionelle Entrepreneurship-Forschung rückt nur die Person des Gründers ins Blickfeld und forscht nach stabilen persönlichen Merkmalen (dem im Charakter des Individuums verorteten Unternehmerteist). Tatsächlich entscheidend sind aber Sozialkontakte – die Einbettung in ein sozia-

les Netzwerk, und andere Umweltbedingungen, von der allgemeinen Wirtschaftslage über die Wirtschaftspolitik bis zum Verhalten von größeren Firmen (Bögenhold 1994, 122).

Insbesondere wird gerne übersehen, daß die Flexibilität von Selbständigen zu einem Gutteil auf ihrer Einbettung in Haushalt und Familie ruht (Baines/Wheelock 1998). Die Selbständigen arbeiten selten allein, sondern greifen oft auf (unbezahlte) Mitarbeit von Familienmitgliedern zurück (Rainbird 1991, 207). Ihre Flexibilität ruht nicht selten auf einer Rückkehr zu tradierten Arbeitsweisen inklusive stereotyper geschlechtlicher Arbeitsteilung innerhalb der Familie. Im Mikrounternehmen wird das Geschäftsrisiko auf den Haushalt übertragen, es nimmt die Arbeit aller Familienmitglieder in Anspruch. Familienrolle und Rolle im Geschäft sind meist eng miteinander verwoben⁷ (Baines/Wheelock 1998).

In Österreich und Deutschland ist die neue Selbständigkeit in den letzten Jahren in der Diskussion um die sogenannten Scheinselbständigen aufgetaucht. Diese Gruppe ist zwar gesamtwirtschaftlich noch relativ unbedeutend, steigt aber rasant an. Wo diese Entwicklung enden könnte, kann man möglicherweise in Italien beobachten. Die dort massenhaft verbreitete Selbständigkeit ist mit den gängigen Attributen des Unternehmertums nicht zu beschreiben. Für Sergio Bologna sind die italienischen Selbständigen keine den FreiberuflerInnen vergleichbaren Kleinfirmer, sondern das neue Erscheinungsbild des Massenarbeiters im Netzwerkunternehmen des Postfordismus (Ausführung einfacher Aufgaben im Rahmen einer vordeterminierten Organisation des Arbeitsprozesses). Diese neuen Arbeiter sind nur insofern Unternehmer als sie das Unternehmerrisiko als disziplinierendes Element ihres Arbeitsangebots auf sich nehmen (Bologna 1997). Ob Italien eine Besonderheit darstellt, oder ob dort die Zukunft der wirtschaftlichen Organisationsentwicklung zu beobachten ist, ist vorerst offen. Die Anzeichen weisen jedenfalls darauf hin.

c. Wachstumsorientierte innovative Gründungen

Seit dem Wiederaufleben der Kleinunternehmer-Euphorie ist es zu einer Verschiebung gekommen. Mittlerweile hat sich in der Forschung – nicht zuletzt aufgrund der oben angeführten ernüchternden empirischen Beobachtungen – die herrschende Einschätzung dahingehend gewandelt, daß es nicht mehr kleine im allgemeinen, sondern die neuesten Firmen sind, auf die die größten Hoffnungen zu setzen sind, und zwar jene, von denen man annimmt, daß sie wachsen und groß werden statt klein (und mit den genannten Nachteilen von Kleinen behaftet) zu bleiben – und dabei noch Innovationen und Arbeitsplätze bringen (Rainnie 1991, 182).

Mittlerweile sind Unternehmensgründungen in den Strategien von Regierungen aus allen Ecken des politischen Spektrums zu einem zentralen Hoffnungsträger für die Lösung ökonomischer Probleme avanciert. Seit Birch (1979) wird vielfach behauptet, Neugründungen trügen überproportional zur Schaffung von Arbeitsplätzen bei.

Und im Gefolge von Schumpeter, dessen Ideen in den 80er Jahren wiederentdeckt wurden, werden Neugründungen als gesamtwirtschaftlicher Innovations-Motor im Rahmen des Prozesses schöpferischer Zerstörung erachtet.

Die empirische Diskussion zu den angeblichen Arbeitsplatzfolgen zeigte schnell, daß euphorische Behauptungen einer genaueren Prüfung nicht standhalten (siehe insbes. Davis et al. 1996).

Überhaupt scheint die Annahme falsch, start ups seien nur eine kleine, noch junge Ausgabe der Großen (Autio 1997, 203). Die typischen Neugründungen sind Friseursalons und Lebensmitteläden – Betriebe in reifen, vorhersehbaren Branchen, die wenig profitabel sind. Diese Neugründungen fangen klein an, bleiben es meist bzw. verschwinden bald wieder, Arbeitsplätze werden kaum geschaffen (Brüderl 1999, 99).

Die wirtschaftspolitische Aufmerksamkeit hat sich daher in letzter Zeit noch einmal von Gründungen im allgemeinen auf ein spezifisches Segment derselben verlagert – sogenannte high-tech start ups. Dieser Bereich wird momentan mit öffentlichen Initiativen und Geldern förmlich überschüttet.

Die Aufmerksamkeit beruht allerdings auch hier zu einem Gutteil auf Mißverständnissen. Das v. a. in den USA zu beobachtende rasante Wachstum der technologieorientierten Neugründungen in den 80er und 90er Jahren (Autio 1997, 195) ist nicht auf das plötzliche Erwachen innovativen Pioniergeists zurückzuführen, sondern auf die Trends zu downscaling und networking in vielen einschlägigen Branchen⁸. Große Unternehmen streben einerseits nach der Verteilung der Innovationslasten und –risiken auf viele Schultern (Autio 1997, 201). Andererseits ist in großen Firmen heutzutage die Meinung verbreitet, sie wären schlechter im Gencieren von Innovationen als kleine (Economist 1999b).

In den Bereichen Pharma, Elektronik, Telekom und anderen wurde die firmeneigene Forschung großer Unternehmen in den neunziger Jahren rationalisiert; man verläßt sich nun vermehrt auf Zulieferunternehmen. Statt gleich Ideen an große zu verkaufen bzw. sich von diesen anstellen zu lassen, gründen Erfinder heute eigene Firmen und vergeben Lizenzen an Große oder verkaufen nach einer Anlaufphase überhaupt (Economist 1999b). Viele Gründungen erfolgen nur mit dem Zweck, das Unternehmen im Erfolgsfall an eine größere Firma zu verkaufen (Economist 1999a, Malik 1999).

Gleichzeitig haben viele große Firmen Risikokapitalfirmen aufgebaut, mittels derer sie in ein Portfolio kleiner start-ups investieren. So haben die Großen eine Reihe semi-selbständiger Forschungseinheiten an der Hand, die in einem organisierten Wettbewerb stehen. Entsprechen die Ergebnisse den Erwartungen, kaufen die Großen die Kleinen auf und setzen die Idee mit ihrer Finanzkraft und ihrem Management- und Marketing-Know-how um; bleibt das erhoffte Ergebnis aus, werden die Verträge nicht erneuert.

Die wenigsten Neugründungen fassen auf einer revolutionären Idee. Große Innovationen kommen nach wie vor meist von großen Firmen. Sie sind mit den Mitteln ausgestattet, Ideen zu screenen und zu finanzieren. Die Aufgabe des kleinen Unternehmers ist das Füllen der Lücken – kleine, unsichere Ideen aufzunehmen und auszubauen (Bhide 1999).

High tech start ups sind also typischerweise keine autonomen Einheiten, deren Wachstum und Entfaltung auf Basis innerer Kräfte bzw. unternehmerischer Orientierung vorstatten geht. Die meisten High tech start ups wollen oder können nicht wachsen (Autio 1997). Das liegt neben den oben beschriebenen Faktoren nicht zuletzt an der Tatsache, daß in der Mehrzahl der Hochtechnologisektoren Einzelkämpfertum dysfunktional ist, das heißt daß die dort Tätigen in Netzwerke (bestehend aus kleinen und großen Unternehmen, privaten und öffentlichen Forschungsstellen und Universitäten) eingebettet sind und aufgrund der Natur der Forschungstätigkeit sein müssen. Das Netzwerk beschränkt die Wachstumsmöglichkeiten, dafür sind die Überlebenschancen im Netzwerk höher. Start ups kann man daher oft nicht als »unternehmerisch« bezeichnen, eher als Arrangement zum Transfer von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen. Das Risikoniveau ist meist sehr gering und die Firmen sind meist risikoavers. Die Abhängigkeit vom Umfeld wird auch dadurch deutlich, daß die Netzwerke in enger geographischer Nähe überwiegen – ein Drittel des Risikokapitals der ganzen Welt geht nach Silicon Valley (Economist 1999a)⁹

Unternehmertum heute – ein Zwischenresümee

Zusammenfassend müssen wir heute von einer veränderten Funktion und Gestalt des Unternehmers bzw. der wirtschaftlichen Einheiten, die mit dem Adjektiv »unternehmerisch« etikettiert werden, sprechen.

Im Vergleich zum Bild des unabhängigen, neue wirtschaftliche Territorien erobernden Unternehmers der letzten Jahrhundertwende schreibt sich das Handeln des Unternehmers heute in einen Kontext eines vollendeteren, zentralisierteren, verwalteten Kapitalismus ein. Heute dient der Unternehmer in Form von Kleinbetrieben und Selbständigen dazu, von den großen Firmen und dem Staat vorgegebene Nischen auszufüllen bzw. Erfüllungsgehilfe von deren Strategien zu sein.

Entsprechend sind wirtschaftspolitische Initiativen zur Förderung des Kleinunternehmertums zu bewerten. Eine unternehmerfreundliche Deregulierung bringt nicht großartige Entwicklungs- und Expansionschancen für neue Unternehmer. Meistens besteht deren einzige Chance darin, sich in das Operationsfeld einer großen Gruppe einzufügen, die an Ideen und technologischen Ergebnissen interessiert ist. Aber unter den Fittichen einer großen Gruppe zu stehen, ist das mit dem gängigen Bild des Unternehmers vereinbar?

Gängige Unternehmertheorien ignorieren meist den sozialen und politischen Kontext. Erfolg wird vom Umfeld bestimmt. Das Bild vom Unternehmer als Einzelkämpfer entspricht auch überhaupt nicht der Realität heutiger Innovations-

prozesse, die verstärkt kollektiver Natur sind. In neuen Industrien stehen Systeme und Netzwerke statt heroischer Unternehmer im Vordergrund. Innovationsfähigkeit hängt von der Umwelt ab (industrielles Netz, Existenz großer Unternehmen, industrielle Erfahrung, Arbeitskräfte, Finanzierung, Forschungs- und Ausbildungszentren), entscheidender Einfluß geht vom Staat und Großunternehmen aus (Boutillier/Uzunidis 1999, 143).

Statt, wie von »small is beautiful«-Euphorikern angenommen, an Bedeutung zu verlieren, machen große Unternehmen einen Funktionswandel durch. Sie werden immer mehr von diversifizierten Eigenproduzenten zu Koordinatoren von kleinen Zulieferern in unterschiedlichen Abstufungen von Abhängigkeit und Selbständigkeit. Es ist daher für moderne Selbständige charakteristisch, Bestandteil eines größeren Netzes zu sein. Im Unterschied zu früher sind sie nicht nur der Konkurrenz auf Märkten ausgesetzt, sondern auch in – teils wenig formalisierte – Hierarchien eingebunden (»kontrollierte Autonomie«, Appay 1998). Selbständigkeit wird in diesem Kontext immer mehr zu einem Kontinuum mit unterschiedlich starken Ausprägungen und immer weniger ein Gegenpol zu Unselbständigkeit (Teufelsbauer 2000, 18; Fischer 1996, 22). Entgegen der gängigen Vorstellung sind daher auch viele sogenannte Unternehmer prekär und dem Proletariat viel näher als manchen ihrer Kollegen. Was sie aber von anderen unterscheidet, ist ihr Status – die im Zuge des Unternehmerdiskurses erfolgte Aufwertung der Figur des Unternehmers hebt die Wertschätzung für Selbständige in der Selbst- und Fremdwahrnehmung. Das kann (gesellschafts-)politische Auswirkungen haben, die nicht zu unterschätzen sind.

Die These, der strukturelle Wandel der Wirtschaft vollzöge sich hauptsächlich durch Gründungs- und Absterbeprozesse, während bestehende Organisationen durch strukturelle Trägheit gekennzeichnet seien, ist zu relativieren. Strukturwandel vollzieht sich hauptsächlich durch »Unternehmertum« (im Sinne von innovativem Verhalten) in und unter der Leitung von bestehenden Unternehmen, und Unternehmertum ist nicht auf Kleinbetriebe beschränkt (Dale 1991, 47). Im Gegenteil: »Unternehmerisches Handeln« ist heute zum Imperativ für alle am wirtschaftlichen Prozeß Beteiligten geworden. Dieses findet in unterschiedlichen Formen statt – als markterschließende GründerInnen, als in ein hierarchisches Netz eingeklinkte formal Selbständige, als »IntrapreneurInnen«, als ManagerInnen etc.

Die heutige Wirtschaft ist im technischen und organisatorischen Sinne innovativ wie nie zuvor. Aber Innovation entsteht schon lange nicht mehr in den Stuben vereinzelter Erfinder und Unternehmer. Das hat Schumpeter schon vor Jahrzehnten erkannt. Aber Innovation wird auch nicht mehr in den industriellen Labors großer Unternehmen monopolisiert, wie Schumpeter es als zunehmende Tendenz seiner Zeit konstatierte. Stattdessen ist die Quelle der Innovation diffundiert, sie findet heute in einem vielschichtigen Netz aus einer Vielzahl von AkteurInnen statt. Als zentrale Eigenschaft unternehmerischen Handelns ist heute dementsprechend die aktive Kooperation¹⁰ (Negri 1998) zu nennen – wenn auch in einem hochkompetitiven Umfeld.

Generell ist Unternehmertum heute eher eine kollektive als eine individuelle Angelegenheit, und der Begriff scheint eher in einem Prozeß als in konkreten Personen seine Verkörperung zu finden (Carton/Hofer/Meeks 2000, Hardt 1994, Kyrö 2000).

Auch die Unternehmerfunktion der Risikotragung ist breiter gestreut als früher. Das einzige, was sich nicht geändert hat, ist die ultimative Kontrolle über den Großteil an Eigentum und dadurch letztlich über die Verteilung der Erträge. Diese liegt nach wie vor bei den großen Unternehmen. Allerdings in einem dynamisierten Umfeld: Statt wie früher über abgeschottete nationale Märkte zu herrschen, konkurrieren sich große Unternehmen heute auf grenzüberschreitender, zunehmend globaler Ebene.

Der Unternehmerdiskurs und seine Wirkungen

Welchen Sinn hat angesichts dieser Sachlage der Diskurs vom Unternehmertum als Leitbild? Eine schnelle Antwort würde auf die Diskrepanz zwischen dem präsentierten Unternehmerbild und der Realität der als Unternehmer Bezeichneten hinweisen und das »Leitbild Unternehmer« als falsche Repräsentation, als neueste in einer langen Reihe von Ideologien zur Rechtfertigung der bestehenden Verhältnisse denunzieren. Das ist sicher nicht unrichtig, klammert aber entscheidende Aspekte aus.

Diskurse repräsentieren die Welt nicht nur, sondern konstruieren sie mit. Der Unternehmerdiskurs besteht nicht nur aus politischer Rhetorik, sondern aus einer Vielzahl materieller Prozesse wie Wirtschaftspolitik, Unternehmerstrategien, Ausbildungsprozesse, Medienprodukte etc., die – hinsichtlich ihrer Intensität von handlungsleitenden Deutungsangeboten bis zu verpflichtenden Verhaltensanforderungen variierend – Menschen als »unternehmerische Subjekte« anrufen und so mitunter erfolgreich konstituieren. Darin fließen eine Reihe von Aspekten zusammen:

Die augenscheinlich alles beherrschenden großen Firmen der Nachkriegszeit waren auch eine Versicherung für die darin Beschäftigten, eine Agentur zur Sozialisierung des Risikos gegen Auftragsflauten usw. (im Unterschied zur Zersplitterung in lauter Kleinunternehmer, die noch dazu insgesamt höhere Fixkosten haben). Diese Funktion sind sie heute immer weniger bereit zu tragen. Dafür sind mehrere miteinander verzahnte Gründe zu nennen: Die Märkte sind instabiler und kompetitiver geworden, in vielen Branchen haben sich die Risiken und Kosten erhöht; höhere Gewinnansprüche haben sich als durchsetzbar erwiesen und werden zur Norm; seit den Auseinandersetzungen der siebziger Jahre versuchen die Eigentümer und Leiter von Großunternehmen weltweit die Position der ArbeitnehmerInnenschaft zu schwächen und sie darüber hinaus über andere Formen als garantierten Lohn zu binden.

Daher rührt die beständige Suche nach Flexibilisierung, die im wesentlichen aus dem Versuch besteht, Risiko abzuwälzen. Bei der Übertragung des »Leitbild Unternehmer« auf nicht-Kapitalisten meinen die ProponentInnen mit »Unternehmer« vor allem »der, der das Risiko trägt«. In Schumpeters Definition ist das aber gar nicht Funktion des Unternehmers, sondern Funktion des Kapitaleigentümers.

Im aktuellen Stadium der Wirtschaftsentwicklung, in dem allgemein die Unsicherheit steigt und durch Deregulierung bewußt zusätzlich gesteigert wird, wird von den dominanten wirtschaftlichen AkteurInnen nach entsprechenden Mechanismen der Risikoabsorption und –verteilung gesucht. Auf den Finanzmärkten etwa geschieht dies durch derivative Finanzprodukte, auf den Arbeits- und Pro-

duktmärkten durch Outsourcing, Bildung von Allianzen mit anderen Unternehmen und durch den Versuch, einen Teil des Risikos auf die Beschäftigten abzuwälzen – durch MitarbeiterInnenbeteiligungsmodelle oder Entlassung von Teilen der Belegschaft in die (Schein-)Selbständigkeit.

Es geht also (bei dem Versuch, ArbeitnehmerInnen zu Mit-UnternehmerInnen und Mit-AktionärInnen zu ernennen) um die Übertragung von Risiko auf breitere Bevölkerungsteile. Früher glichen Unternehmer Auftragsschwankungen mittels Lagerhaltung aus, heute werden aufgrund der Produktdiversifizierung Lager als zu teuer erachtet und die Angestellten müssen als Puffer dienen (Bosch 1999, 143). An Stelle von Dienstverträgen treten Werkverträge, deren Gegenstand nicht mehr der Verkauf von Arbeitszeit, sondern die Lieferung eines Ergebnisses ist. Das Risiko verschiebt sich zu der Person, die das Werk zu schaffen hat. »Der Lieferant der Leistung wird Unternehmer« (Kreuder 1996). Damit wird angestrebt, sie sowohl zu disziplinieren als auch zu motivieren.

Wenn Individuen angeraten wird, sich unternehmerisch zu verhalten, wird also zumeist der Transfer von »unternehmerischem« Risiko auf die Einzelnen gemeint – allerdings fehlen meist sonstige Unternehmermerkmale wie Selbstbestimmung über Tätigkeit und Einkommen sowie Kapital. Die Unternehmerrhaftigkeit beschränkt sich also recht einseitig auf die Risikoaspekte. Die Mitbestimmungs- und Erfolgchancen sind höchst unterschiedlich verteilt, da bei den neu in den Unternehmerstand Aufgenommenen die Voraussetzungen für die Erlangung der mit dem Unternehmertum üblicherweise verknüpften Vorteile fehlen. Alles in allem wird hier ein Prozeß der Entgarantierung für die Arbeitskräfte betrieben. Das historisch erkämpfte LohnarbeiterInnen-Statut, das Hand in Hand mit dem Aufbau sozialstaatlicher Leistungen ging, wird unterminiert und bringt damit auch den Wohlfahrtsstaat ins Wanken.

Der Versuch, Unternehmensrisiko verstärkt auf untergeordnete WirtschaftsakteurInnen abzuwälzen ist (auch) Teil einer allgemeinen Tendenz der zunehmenden Entbündelung der Unternehmerfunktionen (Teufelsbauer 2000). Früher in der Person des Unternehmers vereinte Funktionen wie Arbeitgeberstatus, Risikotragung, Innovation etc. werden »demokratisiert«, weil die Trennung zwischen Unternehmerfunktion und Kontrolle des Eigentums und der Einkommensströme weit fortgeschritten ist. Das Schicksal individueller Vermögen hat sich vom Schicksal einzelner Firmen weitgehend abgelöst. Vermögensbesitzer sind kaum noch Eigentümer und Leiter einer einzigen Firma, sondern haben jetzt Anteile an einem ganzen Portfolio von Firmen und anderen Ertragsquellen. Früher war die Unternehmerfunktion den KapitaleigentümerInnen vorbehalten, die sich die Betroffenen nicht streitig machen ließen, da das ihre Stellung bedroht hätte. Heute ist Eigentum an Produktionsmitteln nicht mehr an die Unternehmerfunktion geknüpft und muß nicht mehr mit dieser gerechtfertigt werden. Da an die Rolle des Unternehmers keine Ansprüche mehr geknüpft sind, kann man sie den Massen überlassen – freilich nicht ohne dafür zusätzliche Einsatzbereitschaft zu fordern.

Aber es ist gegenüber bislang abhängig Beschäftigten auch ein Eingeständnis: »Wir sind auf Euch und Eure Beteiligung, Eure Kreativität und Euer aktives Einbringen angewiesen.« So offen und breit wurde das noch nie zugegeben. Insofern muß man das Leitbild Unternehmer vielleicht gar nicht (nur) als perfide Vereinnahmungsstrategie deuten, sondern auch als verzweifelten Versuch, die selbstän-

dige Aktivität der ArbeitnehmerInnen auf die Firmenziele zu lenken, und als Versuch, die Tatsache zu kaschieren, daß als Gegenleistung nichts mehr angeboten wird, außer ein psychologischer Ich-Aufbauer (»Du darfst dich als selbständiger Unternehmer fühlen«).

Man darf nicht vergessen: Nicht alle Unternehmensstrategien haben Erfolg – nicht zuletzt ist das Leitbild Unternehmer eine Reaktion auf den abnehmenden Erfolg früherer Einbindungsmodelle: Die Oligopole der 60er Jahre waren zwar mächtig, bekamen aber im Lauf der Zeit interne Probleme: Mit den mächtigen Großfirmen waren mächtige Gewerkschaften gewachsen, die einen immer größeren Anteil der Erträge für die Beschäftigten forderten, was bei Vollbeschäftigung leicht durchzusetzen war. Die von den großen Unternehmen betriebene Wiederinstandsetzung der Konkurrenz durch weltweite Deregulierung war also nicht zuletzt gegen die eigenen ArbeiterInnen gerichtet. Der Arbeit sollte wieder verstärkt Warencharakter verliehen werden. Da man aber natürlich nach wie vor darauf angewiesen ist, daß MitarbeiterInnen kooperieren, muß nach neuen Formen der Einbindung gesucht werden.

Bei der Gruppe der Höherqualifizierten kann die Forderung nach stärkerer Unternehmerhaftigkeit von untergeordneten Wirtschaftseinheiten als eine historisch neue Form der Kontrolle betrachtet werden (natürlich gab es schon früher Selbständigkeit, aber nicht auf dem Kooperationsniveau¹¹), die geschichtliche Voraussetzungen hat. Im sogenannten Fordismus wurden die arbeitenden Menschen in Großorganisationen aufgesogen und in ArbeitnehmerInnen und KonsumentInnen transformiert, davon unabhängige Lebensbereiche wurden dagegen schrittweise eliminiert. Heute ist dieser Prozeß sehr weit fortgeschritten. Jetzt können die zu Kapitalismus-kompatiblen Individuen ausgebildeten Menschen durch andere Kontrollweisen, die weniger äußeren Zwang und Anleitung, aber auch weniger Zugeständnisse hinsichtlich Sicherheit und Wohlstand bieten, in den Marktmechanismus eingeklinkt werden¹². Marktwirtschaftliche Konkurrenzprinzipien übernehmen die Funktion von internen Kontrollhierarchien. Damit erschließt man sich zudem Fähigkeiten der Beschäftigten, die bisher der freien Verwertung entzogen waren. Durch Verlagerung des Zwangs nach innen wird auch auf eine Steigerung des Leistungsdrucks und Einbeziehung bislang ungenutzter Fähigkeiten abgezielt.

Hier muß daran erinnert werden, daß der Unternehmerdiskurs an systemkritische Forderungen nach mehr Autonomie im Arbeits- und gesellschaftlichen Leben (Stichwort »Human relations«) und Bürokratiekritik anknüpft. Diese Forderung und Kritik wurde mittlerweile vom Managementdiskurs aufgenommen und in eine neue Anforderung an ArbeitnehmerInnen, eine Methode zur besseren Einbindung der Wirtschaftsakteure umgemodelt.

In den 80er Jahren war für den neoliberalen Diskurs »Flexibilität« das Schlüsselwort, heute ist es »Unternehmertum« – damit wurde ein Schritt weiter gegangen, ein Gang zugelegt. Mit »Flexibilität« war noch passive Anpassung an unternehmerische Wünsche gemeint. Mittlerweile ist Flexibilität weitgehend durchgesetzt. Mit dem Leitbild Unternehmer steht jetzt die Anforderung an die Individuen im Raum, sich aktiv einzubringen, »Verantwortung zu übernehmen« – nicht mehr einfach den Vorgaben der Unternehmen folgen, sondern alle sollen sich darüber hinaus in deren Rolle hineinversetzen – »selbständig sein«.

Im Bereich der Förderung von Selbständigkeit von Arbeitslosen u. a. in traditionellen Branchen muß dagegen vermutet werden, daß es um etwas anderes geht als die Erfüllung der Funktionen, die üblicherweise mit dem Bild des Unternehmers verbunden ist – um Prekarisierung.

Angesichts der Tatsache, daß man davon ausgehen muß, daß Profitmöglichkeiten von bestehenden Unternehmen weitgehend ausgenützt werden (neue Konkurrenz in deregulierten Märkten kommt ja nicht wie vielfach behauptet von Neugründungen, sondern v.a. von anderen großen Unternehmen, die bislang in anderen Branchen tätig waren), ist die Empfehlung, sich vermehrt selbständig zu machen schlicht eine Aufforderung, sich mit weniger zufrieden zu geben – mit Kleingeschäften, von denen man kaum bzw. nicht leben kann.

Der Staat rechtfertigt den Abbau des Wohlfahrtsstaates in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit mit der Forderung nach und Förderung von größerem Unternehmergeist und Unterstützung für Gründer.

Abgesehen vom unmittelbarem Nutzen für die wirklichen Unternehmer, der stärkeren »Ausbeutung« im Betrieb und der Abladung von Unternehmerfunktionen auf nach wie vor abhängige Wirtschaftsakteure hat das Leitbild Selbständigkeit natürlich auch eine interessenspolitische Funktion. Damit wird auch versucht, Betroffene zu Verbündeten für eine kapitalfreundliche Politik zu machen. Scheinselbständige, Intrapreneure etc. können als UnterstützerInnen für unternehmerfreundliche Maßnahmen wie Deregulierung, Abbau des Wohlfahrtsstaats, Senkung der Kapitalbesteuerung etc. gewonnen werden – solange sie steuer- und sozialpolitisch vom Staat tatsächlich wie Unternehmer behandelt werden.

Reaktions- und Widerstandsmöglichkeiten

Statt Ausdruck eines linearen Trends zur Individualisierung und Entkollektivierung zu sein, ist der zu beobachtende Umbruch Teil einer Neuordnung des Kollektivs. Im Zuge dessen brechen alte Solidaritäten und Zusammengehörigkeiten auf und setzen sich neu zusammen, vielleicht weniger stabil und statisch als in der Nachkriegszeit.

In Umbruchzeiten ist diskursive Intervention besonders einflußreich, denn man sucht allgemein nach neuen Leitbildern. Die Losung »Wir sind alle Unternehmer« ist ein solches. Was kann man tun angesichts der Dominanz dieses Diskurses? Die offensichtliche Gegenstrategie gegen diese Offensive ist das Aufbieten von besseren Leitbildern. Das ist ein eigenes Thema, eines scheint aber klar: »Wir sind in Wirklichkeit alle abhängig Beschäftigte« ist offensichtlich kein allzu zugkräftiges Gegenprogramm. Was für Optionen bieten sich im Rahmen des Diskurses vom Unternehmer?

Als erste Möglichkeit drängt sich auf, das »Leitbild Unternehmer« zu dekonstruieren. Hier wäre zu zeigen, daß das Konzept unangenehme Implikationen hat, und auch den eigenen Ansprüchen nicht gerecht wird bzw. nur Legitimationsfunktion zur Durchsetzung von Umstrukturierungen hat – wie für die Ökonomie oben gezeigt wurde.

Zweitens kann man durchaus damit rechnen, daß das Konzept an der Realität scheitert. Wie weit sich der oben beschriebene Trend zur Auslagerung und Verselbständigung der Arbeit dauerhaft durchsetzt, wird von den Reaktionen der

Betroffenen (Unterstützung, Widerstand) und (zum Teil abhängig davon) der Profitabilität dieser Strategien für deren Betreiber abhängen. Es darf nicht vergessen werden, daß mit dem Leitbild Unternehmer keine klaglose Perfektionierung der Kontrolle und Abgeben jeder Verantwortung durch die dominanten wirtschaftlichen Akteure verbunden ist, wie das in der Managementliteratur so euphorisch beschrieben wird, sondern das neue Kontrollmodell neue Probleme aufwirft.

Diskurse sind keine statischen Gebilde, sondern entwickeln sich und sind Orte potentieller Kämpfe (Cohen/Musson 2000). Auch wenn sie angenommen werden, werden von den Leuten unterschiedliche Aspekte davon aufgenommen und in ihre Lebensrealität eingepaßt (weniger individuell als Lebenslagen-spezifisch) – obwohl es »bevorzugte Lesarten« gibt, die von Eliten gepusht werden. Die Rede vom Unternehmer als gesellschaftliches Leitbild ist durch besondere Schwammigkeit gekennzeichnet. Mit dem Schlagwort werden recht unterschiedliche implizite Konnotationen angesprochen.

Das heißt, daß es natürlich Potential gibt, diesen Begriff umzudeuten und mit anderen Konnotationen zu besetzen (z. B. »Unternehmer« als Bezeichnung für Innovatoren auch im gesellschaftlichen Bereich). Von einigen Beobachtern gibt es Versuche in diese Richtung¹³. Hier ist z. B. der Soziologe Ulrich Beck (Beck 1999) zu nennen, der den Begriff des »Gemeinwohlunternehmers« einführt, um zivilgesellschaftliche Organisationsfunktionen jenseits des Marktes zu benennen. Hier bleibt aber die Abgrenzung zu einer bloßen Öffnung noch unerschlossener Sektoren für die Kapitalverwertung unklar.

Eine vierte Möglichkeit besteht darin, die Forderung nach Unternehmerhaftigkeit aller Existenzweisen ernst zu nehmen und offensive Forderungen daran zu knüpfen – nämlich die Ausstattung mit allen Attributen und Ressourcen zu fordern, die Unternehmer ausmacht, nicht nur mit dem Risiko. Neben der Forderung nach Umverteilung von Eigentum heißt das etwa für die neuen Selbständigen konkret, daß die Zustimmung zur Beseitigung von Hürden für ihre Verbreitung an Bedingungen geknüpft wird:

- Absicherung gegen Phasen der Auftragsflaute;
- Absicherung gegen asymmetrische Machtverhältnissen gegenüber Großbetrieben als Auftraggeber/Lieferanten;
- Sozialisierung der Kosten für die heutzutage zentrale Aus- und Weiterbildung (die früher von den Unternehmen für ihre Beschäftigten getragen wurden, zur Zeit von den großen Abnehmern aber auf die formal Selbständigen abgewälzt werden).

Die Antwort auf die zynische Frage an KritikerInnen des Unternehmer-Diskurses, ob man denn zurück wolle in die früher so geschmähte Hierarchie der großen Unternehmen lautet also: Die großen Unternehmen sind ja nicht verschwunden, nur übernehmen sie nicht mehr die Verantwortung für Beschäftigte und andere gesellschaftliche Aufgaben (Sicherheit, Steuern zahlen etc.). Der soziale Preis, der mit den neuen Organisationsstrukturen, die offensichtlich mit Vorteilen für das corporate capital behaftet sind, verbunden ist, muß von den Nutznießern vergütet werden.

Darüber hinaus wäre ein Ansatzpunkt, an die emanzipatorischen Potentiale der neuen Selbständigkeit anzuknüpfen: Die zunehmende Selbständigkeit in- und außerhalb der Betriebe ist gegenüber dem LohnarbeiterInnendasein des Fordis-

mus mit einer Zunahme sozialer Kompetenzen verbunden, zentral dabei ist die Fähigkeit zur Kooperation und Organisation. Was in der hierarchischen Großbetriebsstruktur von Vorgesetzten ausgeführt wurde, wird nun in Teilbereichen an die unterste Ebene delegiert. Intrapreneure und Selbständige, die Teilfunktionen in der Produktion ausführen, müssen ihre Arbeit – wenn auch selbstverständlich zumeist unter externen Zielvorgaben und Organisationsplänen – in höherem Maße selbständig organisieren und sich auch untereinander vernetzen. Die dafür notwendigen kommunikativen Fähigkeiten im weiteren Sinne, ebenso wie die Eigenschaften Autonomie und Selbständigkeit waren früher aus dem Arbeitsleben formal eher ausgeschlossen (der/die ArbeiterIn als fremdbestimmtes Rädchen in der Maschine), und eher dem Bereich Freizeit zugeordnet – heute sind sie zentrale Kompetenzen. Für die Arbeit sind somit heute weitgehend die gleichen Voraussetzungen erforderlich wie für politisches Handeln, in der modernen Arbeitswelt verschwimmen instrumentelles und kommunikatives Handeln (Bussoni 1998, Marazzi 1998), ebenso Arbeit und Freizeit, was Ort und Zeit anbelangt. Theoretiker wie Negri (1998) und Lazzarato subsumieren diese Tätigkeiten unter dem Begriff »immaterielle Arbeit«. Deren Kennzeichen ist, daß sie in die Organisation der Gesellschaft interveniert, Kommunikationszusammenhänge herstellt, Verbindungen zwischen Menschen organisiert – Tätigkeiten mit gesellschaftspolitisch emanzipatorischem Potential.

Es muß also gelingen, die im Arbeitsprozeß zentralen Fähigkeiten und Tätigkeiten gesellschaftspolitisch wirksam werden zu lassen. Autonomie und Selbständigkeit der Beschäftigten sind für die Entwicklung von Gegenmacht zu gewinnen.

Anmerkungen

- 1 Im übrigen nicht zufällig alles männliche Stereotype – die mit dem Unternehmer verknüpften Vorstellungen sind in Wahrheit deckungsgleich mit jenen über den »idealen Mann«, insofern wird mit dem Unternehmersdiskurs auch ein patriarchaler Diskurs geführt. Um das hervorzuheben, wird in diesem Text »Unternehmer« nicht in geschlechtsneutraler Schreibweise verwendet.
- 2 In Deutschland taucht in der wirtschaftspolitischen Diskussion die Forderung nach einer »neuen Kultur der Selbständigkeit« massiv erst seit etwa 1995 auf (Kohl, Rexrodt), schwächer in Österreich. Neu an der Diskussion um die »Kultur der Selbständigkeit« ist insbesondere die explizite Betonung der kulturellen Dimension (Frick 1999).
- 3 So ist etwa die Förderung von Unternehmensgründungen eine von vier Grundsäulen im Rahmen der Beschäftigungsaktionspläne der EU.
- 4 Kleinbetriebe bleiben v.a. in solchen Wirtschaftszweigen erhalten bzw. entstehen, die durch ein hohes Maß an Dezentralität und Standortgebundenheit charakterisiert sind, in denen ein hohes Maß an Professionalität und individueller Problemlösungskapazität verlangt wird, und in Branchen, in denen fordristisch-tayloristische Produktionskonzepte aufgrund einer sich rasch wandelnden Nachfragestruktur seit jeher eine vergleichsweise geringe Rolle spielen. Beispiele dafür sind Teilbereiche von Handwerk und Reparatur, unternehmensorientierte und wissensintensive Dienstleistungen (Leicht 1999).
- 5 Länderspezifische Vergleiche von Selbständigenquoten, wie sie vor allem im Rahmen der Benchmarking-Euphorie innerhalb der EU vermehrt gezogen werden, wurden wiederholt von wirtschaftspolitischen AkteurInnen in den »Nachzüglerstaaten« dazu genutzt, um Förderung des Unternehmertums zu fordern bzw. zu rechtfertigen, als ob eine bestimmte Selbständigenquote an sich irgendein Gütesiegel wäre. Eine optimale Selbständigenquote ist aber weder theoretisch noch praktisch ermittelbar, internationale Vergleiche dieser Quoten ohne Berücksichtigung des nationalen Kontexts sind nicht aussagekräftig.

- Bei Ländervergleichen von Selbständigenquoten sind auch statistische Probleme massiv: Über die Zeit und zwischen den Ländern ist eine inkonsistente Behandlung der Kategorie der mithelfenden Familienangehörigen sowie der Eigentümer von Kapitalgesellschaften, die als Angestellte in ihrem eigenen Unternehmen tätig sind, zu verzeichnen (Luber 1999).
- 6 Gegenüber früher haben sich die Modi des Zugangs zur Selbständigkeit in biografischer, geschlechtsspezifischer sowie ethnischer Hinsicht verändert. GründerInnen sind zunehmend Frauen und MigrantInnen (Frick 1999). Aber wie vor hundert Jahren besetzen die Männer die besseren Plätze (Schmidt 1999, 611). Die Branchen- und Betriebsgrößenverteilung der weiblichen Selbständigen weicht von jener der männlichen stark ab, auch haben weibliche Selbständige geringere Einkommen. Der Hauptgrund ist die Tatsache, daß die fortschreitende Tertiarisierung »weibliche« Berufe begünstigt (Frick 1999).
 - 7 Auch nicht-Familienfirmen arbeiten häufig mit einer Familienmetapher für ihren Betrieb. Der Hintergrund dieser Phänomene ist, daß die Familie ein Reservoir von Belohnungen und Sanktionen bietet, die anderen Institutionen nicht offensteht: Sie verbindet Verdienstanreize mit Gefühlsanreizen.
 - 8 Ganz abgesehen von der Tatsache, daß dieses Milieu durch staatliche Unterstützung in Symbiose mit dem militärisch-industriellen Komplex groß geworden ist.
 - 9 Zusätzlich muß beachtet werden, daß die Erfolgsquote US-amerikanischer start ups abseits erfolgreicher Einzelfälle äußerst gering ist. Nur eine von hundert Neugründungen in den USA erreicht jemals den break-even Punkt, weniger als eine von tausend geht je an die Börse (Economist 1999a).
 - 10 Im Gegensatz zur weitgehend passiven (bis ins Detail von anderen organisierten) Kooperation in Büro und Fabrik des tayloristischen Großbetriebs.
 - 11 Vor hundert Jahren war bei den Selbständigen die heute viel zitierte Selbstverwirklichung kein Motiv, damals ging es vor allem um Versorgung der eigenen Familie, Aufbau eines Erbes oder Hochhalten eines Namens sowie Tugenden wie Pflicht, Selbstdisziplin und Verantwortung (Schmidt 1999, 620).
 - 12 Marx trifft diesbezüglich die Unterscheidung zwischen formeller und realer Subsumtion.
 - 13 Siehe auch den Artikel von Stephan Geene in diesem Heft.

Literatur

- Appay, Beatrice (1998): Economic concentration and the externalisation of labour, *Economic and industrial democracy* 19/1
- Autio, Erkki (1997): »Atomistic« and »systemic« approaches to research on new, technology-based firms: A literature study, *Small Business Economics* 9
- Baines, Susan/Jane Whellock (1998): Reinventing traditional solutions: Job creation, gender and the micro-business household, *Work, Employment and Society* 12/4
- Beck, Ulrich (1999): Modell Bürgerarbeit, in: ders. (Hg.): *Schöne neue Arbeitswelt*, Frankfurt am Main
- Bhidé, Amar (1999): *The origin and evolution of new business*, Oxford
- Birch, David (1979): *The job creation process*, New York
- Bögenhold, Dieter (1994): *Von Dämonen zu Demiurgen? Studien zur Re-Organisation des Unternehmertums in Marktwirtschaften*, Berlin
- Bögenhold, Dieter (1999): Germany – the need to differentiate, in: Foden/Magnussen (Hg.)
- Bögenhold, Dieter/Dorothea Schmidt (Hg., 1999): *Eine neue Gründerzeit? Die Wiederentdeckung kleiner Unternehmen in Theorie und Praxis*, Amsterdam
- Bologna, Sergio (1997): Probleme der selbständigen Arbeit in Italien, *Wildcat Zirkular* 33
- Bosch, Herbert (1999): Working time, *ILO Review* 2
- Boutillier, Sophie/Dimitri Uzumidis (1999): La légende de l'entrepreneur, Paris
- Brüderl, Josef (1999): Neugegründete Unternehmen: »Born to die«?, in: Bögenhold/ Schmidt (Hg.)
- Burrows, Roger/James Curran (1991): Not such a small business: Reflections on the rhetoric, the reality and the future of the enterprise culture, in: Malcolm Cross/Geoff Payne (ed.): *Work and the enterprise culture*, London
- Burrows, Roger (Hg., 1991): *Deciphering the enterprise culture*, London

- Bussoni, Ilaria (1998): Una vita al lavoro, *Derive Approdi* 16
- Carton, Robert/Hofer, Charles/Meeks, Michael (2000): The entrepreneur and entrepreneurship. Operational definitions of their role in society, *Wirtschaftspolitische Blätter* 1
- Cohen, Laurie/Gill Musson (2000): Entrepreneurial identities: Reflections from two case studies, *Organization* 7/1
- Cowling, Keith/Roger Sugden (1998): The essence of the modern corporation: Markets, strategic decision-making and the theory of the firm, *The Manchester School* 66/1
- Dale, Angela (1991): Self-employment and entrepreneurship: Notes on two problematic concepts, in: Burrows (Hg.)
- Davis, St./Haltiwanger, J./Schuh, S. (1996): Job creation and destruction, Cambridge Die Bank (1999), Heft 12
- Economist (1999a): Innovation in Industry Survey, 20.2.
- Economists (1999b): Fear of the unknown, 4.12.
- Ehlers, Tracy Bachrach/Main, Karen (1998): Women and the false promise of the microenterprise, *Gender and Society* 12/4
- Fischer, Peter (1996): Selbstangestellt, *Mitbestimmung* 9
- Foden, David/Lars Magnussen (1999): Entrepreneurship in the European Employment Strategy, Brüssel
- Frick, Siegfried (1999): »Kultur der Selbständigkeit« in Deutschland? Zur theoretischen und empirischen Fundierung eines aktuellen Begriffs der Wirtschaftspolitik, in: Bögenhold/Schmidt (Hg.)
- Hardt, Michael (1994): Toni Negri's practical philosophy, in: Michael Ryan/Avery Gordon: Body politics, Boulder
- Johnson, Steve (1993): The small firm and the UK labour market, in: Anna Pollert (Hg.): Farewell to flexibility?, London
- Kreuder, Thomas (1996): Brüchige Fundamente, *Mitbestimmung* 9
- Kyrö, Paula (2000): Entrepreneurship in the Postmodern Society, *Wirtschaftspolitische Blätter* 1
- Leicht, Rene/Robert Strohmeyer (1999): Die Bedeutung von lokaler, individueller und professioneller Arbeit für die Persistenz kleiner Betriebe, in: Bögenhold/Schmidt (Hg.)
- Luber, Silvia (1999): Die Entwicklung selbständiger Erwerbsarbeit in Westeuropa und in den USA, in: Bögenhold/Schmidt (Hg.)
- Malik, Frank (1999): Innovation: Irrlehren und Missverständnisse, *Basler Zeitung* 20.9.
- Marazzi, Christian (1998): Der Stammplatz der Socken. Die linguistische Wende in der Ökonomie und ihre Auswirkungen auf die Politik, Zürich
- Negri, Toni (1998): Autonomie und Separatismus, in: Toni Negri/Maurizio Lazzarato/Paolo Virno: Umherschweifende Produzenten, Berlin
- Piore, Michael/Charles Sabel (1984): The second industrial divide, New York
- Rainbird, Helen (1991): The self-employed: Small entrepreneurs or disguised wage labourers, in: R.Keat/N.Abercrombie (Hg.): Enterprise culture, London
- Rainnie, Al (1991): Small firms: between the enterprise culture and »New Times«, in: Burrows (Hg.)
- Schmidt, Dorothea (1999): Zurück zur Jahrhundertwende? Alte und neue Selbständigkeit in Deutschland, *Prokla* 29/117
- Scott, John (1997): Corporate business and capitalist classes, Oxford
- Semlinger, Klaus (1995): Arbeitsmarktpolitik für Existenzgründer, WZB Discussion Paper FS I 95-204
- Teufelsbauer, Werner (2000): Alte und neue Selbständigkeit. Tradition und Perspektive, *Wirtschaftspolitische Blätter* 1
- Vallas, Steven P. (1999): Rethinking Post-Fordism: The meaning of workplace flexibility, *Sociological Theory* 17/1