

Siniša Kušić*

UDK 658.5(497,5)
JEL Classification M13, P30
Izvorni znanstveni članak

NEUE WIRTSCHAFTSELITEN, SCHUMPETER UND DER TRANSFORMATIONSPROZESS IN SÜDOSTEUROPA

Innovative Unternehmensgründungen sind die Hauptquelle marktwirtschaftlicher Entwicklung. Die Förderung und Steigerung der Innovationsfähigkeit ist der Schlüssel für die Gründung, Selbsterhaltung und Entwicklung von Unternehmen und daher von enormer Bedeutung für die Leistungsfähigkeit sowie die Sicherung regionaler und nationaler Wettbewerbsfähigkeit. Sie hängt nicht zuletzt von den Fähigkeiten des Unternehmers ab, d.h. seiner Fähigkeit zum erkennen von Chancen und Marktpotenzialen aber auch zum Durchsetzen von Neuerungen, von Innovationen. Mit anderen Worten, der Schumpetersche Unternehmer ist heute in den Transformationsökonomien mehr denn je gefragt, wenn es darum geht, sein Unternehmen für die kommenden Herausforderungen fit zumachen um in Zukunft auf den globalen Märkten bestehen zu können.

Die Entstehung der neuen wirtschaftlichen Elite sowie das Ausmaß von Elitenwechsel und Elitenkontinuität unterscheidet sich in Südosteuropa deutlich von den Entwicklungen in den MOEL. Welche Auswirkungen für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit von Transformationsökonomien tatsächlich davon ausgehen, ist allerdings noch zu wenig erforscht. Wünschenswert wäre es daher, wenn die Ausarbeitung verschiedener Typen der Unternehmer weitergeführt würde und eine Reihe von Untersuchungen in der Region anstoßen könnte, so dass wir als Ergebnis einzelner Studien ein genaueres Bild über das Unternehmertum in den einzelnen Ländern Südosteuropas bekommen.

Stichwörter: Neue ökonomische Eliten, Unernehmer, Schumpeter, Transformation, Wettbewerbsfähigkeit

* S. Kušić, dr. sc., habilitand na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta J. W. Goethe u Frankfurtu. (kusic@em.uni-frankfurt.de). Članak primljen u uredništvo 16. 5. 2009.

Einleitung

Im Zuge der umfassenden Transformation ehemals sozialistischer Staaten in Richtung Marktwirtschaft und Demokratie kam es in den einzelnen Ländern Ost-, Mittel- und Südosteuropas gleichzeitig, allerdings im unterschiedlichen Ausmaß, zum Austausch der alten durch neue Eliten. Ein altes deutsches Sprichwort sagt, «neue Besen kehren gut» und meint in diesem Zusammenhang, dass Veränderungen im Sinne neuer Strukturen oder einer neuen Mannschaft unter bestimmten Rahmenbedingungen zum Vorteil für die Gesellschaft oder zumindest Teilen der Gesellschaft reichen können. Trifft dies nun auch für wirtschaftliche Eliten zu? Wie steht es um diese «neuen» Eliten unter den Bedingungen eines umfassenden gesellschaftlichen Umbruchs und welche Auswirkungen haben diese sowohl auf die wirtschaftliche Entwicklung als auch auf die Qualität und Geschwindigkeit der Transformation? Was genau verstehen wir unter Eliten bzw. «wirtschaftlichen Eliten»? Mit diesen Fragen beschäftigt sich der folgende Beitrag und setzt dabei den Fokus auf den Vertreter der wirtschaftlichen Elite schlechthin - den Unternehmer.

Lange Zeit hat sich die ökonomische Literatur mit Organisation, Aufbau und Struktur großer Unternehmen und Konzerne beschäftigt und dabei häufig die Bedeutung und die Rolle des Unternehmers vernachlässigt. In den letzten Jahrzehnten allerdings kam es zur Renaissance des Unternehmertums, der Rolle der Unternehmer und der Untersuchung ihres Beitrags zur wirtschaftlichen Entwicklung von Volkswirtschaften. Dabei hat insbesondere Joseph A. Schumpeter an Bedeutung gewonnen. Das heute seine Bücher mehr denn je gelesen werden, liegt nicht zuletzt an seinem Fokus auf die dynamischen Kräfte des Unternehmertums und insbesondere auf die Rolle des Unternehmers, der ja letztendlich mit seinen Entscheidungen, seiner Entschlossenheit und dem Mut zum Risiko erst diese Dynamik generiert. Es wird zu zeigen sein, warum gerade der Unternehmer als Motor des Fortschritts angesehen wird und dementsprechend im Mittelpunkt des Interesses stehen sollte. Mit Hilfe seiner Arbeiten über die Rolle des Unternehmertums bzw. des Unternehmers soll in diesem Beitrag eine Grundlage für einen Blick auf die Entwicklung in den Transformationsökonomien gelegt werden. Dabei steht insbesondere die neue wirtschaftliche Elite Südosteuropas im Blick.

1) Eliten, wirtschaftliche Eliten und Verantwortung

Im westlichen Europa wird in letzter Zeit häufig das Thema *Eliten* aufgeworfen.¹ Die Fragen drehen sich um den Elitebegriff, um die Erwartungen an Eliten,

¹ In der Öffentlichkeit ist die Rede davon, dass Wirtschaftseliten ihrer gesellschaftlichen Verantwortung nicht nachkämen und es nicht mehr sozial gerecht zugehe. Beklagt werden ein „Heu-

deren Verantwortung und Funktion in der Gesellschaft. Es geht aber auch um die Frage, wie Eliten sein müssen sowie um die Ausbildung von Eliten. Diese Fragen werden kontrovers diskutiert, nicht zuletzt deshalb, weil unter dem Begriff *Elite* viel Unterschiedliches verstanden wird und jeder ein anderes Bild von der Elite vor Augen hat. Was also ist mit dem Begriff *Elite* gemeint? Die Einen verstehen darunter elitäre Zirkel, in die man nur schwer hineinkommt. Andere denken an geistige und moralische Eliten. Häufig spricht man auch von Leistungseliten. Die Nächsten ordnen jeden, der seinem Umfeld voran marschiert und Maßstäbe setzt, zur Elite. Also auch die erfahrenen Manager mit großer Vorbildwirkung im Unternehmen. Insgesamt also ein weites Feld mit einem recht diffusen Elite-Begriff, deskriptiver wie normativer Art, in das es gilt ein wenig Ordnung zu bringen.

Eliten – Entstehung und Wandel des Begriffsverständnisses

Was unter Elite verstanden wird, geht der Sache nach auf die ersten systematischen Entwürfe einer gesellschaftlichen Ordnung zurück. Bei Platon sollen die Besten, die Weisen, die sich auch mit dem Guten auskennen, herrschen (Politeia, 6. Buch). Ein guter Staat (Gemeinschaft oder Polis) zeichnet sich dadurch aus, dass er nicht auf Interessen begründet ist, nicht auf Machterwerb, sondern auf Einsicht, Wissenschaft, Philosophie. Das platonische Paradigma von Elite beruht folglich auf Erkenntnis und auf der Idee, dass die richtige Einsicht allein ausreicht, richtig zu handeln (Dreitzel, 1962). Aristoteles dagegen geht von der Vorstellung aus, dass jedes Wesen nach Vervollkommnung strebt, und dass diese Vervollkommnung sich in unterschiedlichen Lebensformen und Tugenden äußert. Die aristotelische Konzeption von Elite besagt demnach, dass Menschen ihre Fähigkeiten zur vollen Entfaltung bringen und dann als Bürger gemeinsam und gleichberechtigt mit Lebenserfahrung, Lebensklugheit handeln, aber ohne den Anspruch wissenschaftlicher Begründung politischen Handelns, ohne den strengen Anspruch hoher Wissenschaft, wie ihn Platon gefordert hat. Die Bürger bleiben gleich, alle gleichermaßen befähigt, das Richtige zu tun, vorausgesetzt die Gesetze dieses Gemeinwesens sind so, dass sie die spezifischen und notwendigen Tugenden fördern und die Fähigkeiten der Menschen zur vollen Entfaltung bringen. Auch bei Rousseau findet sich ein elitäres Element, nämlich bei der Frage, woher die Elite kommt, welche die Vorgaben macht, über die dann die Versammlung abstimmt, und auch die marxistische Bewegung ist durchdrungen von Elitedenken, die Avantgarde des Proletariats bzw. die Kader, obwohl der Begriff der Elite während

schreckenkapitalismus“, die Gier nach Maximierung des Shareholder Value und „unpatriotische Verhaltensweisen“.

der kommunistischen Ära generell keinen guten Ruf hatte. (Nida-Rümelin, 2004).

Der Terminus Elite – abgeleitet vom lateinischen *eligere*, d.h. auswählen - ist etwa 200 Jahre alt und französischen Ursprungs. Er bedeutet im allgemeinsten Sinne die Auswahl der Besten. Die Übertragung des Elitebegriffs von der militärischen Ebene auf die politische Klasse vollzog sich erst um 1900 und wurde häufig als Abgrenzung zum Durchschnitt oder der Masse verwendet. (Schäfers, 2004). Erst nach dem Zweiten Weltkrieg kam es zur Ausbildung eines Elitebegriffs im heutigen, auf die gesamte Gesellschaft bezogenen Verständnis. In Deutschland, wo der Elitebegriff durch die Gleichsetzung mit Herrenrasse und Herrenmenschen zusätzlich belastet war, bedurfte es besonderer Anstrengungen, ihn aus diesem Kontext herauszulösen und als analytische Kategorie verwendbar zu machen.² Hauptaugenmerk der Eliteforschung ist seitdem die horizontale und vertikale Integration von Eliten, ihre Sozialstruktur, d.h. die Zusammensetzung und Herkunft, die Zirkulation und Rekrutierung von Eliten sowie die Kommunikation innerhalb und zwischen Eliten, wobei zwischen *Machtelite*, *Wertelite* und *Funktionselite* unterschieden wird. Otto Stammer beispielsweise definierte Eliten als *Funktionseliten*, deren „Bestand, Zusammensetzung, Auswahl und Ergänzung von der Stellung und Funktion abhängig sind, welche die einzelnen Führungsgremien im politischen Wirkungszusammenhang innehaben“ (Stammer, 1969: 217-220). Ralf Dahrendorf sieht dabei die wichtigsten Funktionsbereiche der Elite in Wirtschaft, Politik, Forschung, Wissenschaft und Bildung, Kirchen, Kultur, Kunst, Justiz und dem Militär (Dahrendorf, 1965).

Aus soziologischer Sicht versteht man unter Elite eine Gruppe überdurchschnittlich qualifizierter Personen sowie die herrschenden Kreise, d.h. die *Machtelite*, einer Gesellschaft.³ Der Soziologe Urs Jaeggi bezeichnet Eliten als Machteliten, weil sie ihre „Auffassung durchzusetzen vermögen und nicht, weil sie das Fleisch auf dieselbe Art tranchieren, die gleichen Bücher lesen und denselben Theaterstücken applaudieren“ (Jaeggi, 1969: 24). „Eliten“ - oder „gehobene soziale Schichten“ - werden in diesem Sinne als mehr oder weniger geschlossene soziale und politische Einflussgruppen bezeichnet, die sich aus der Gesellschaft herausheben und im politischen, wirtschaftlichen oder gesellschaftlichen System bestimmte Funktionen übernehmen.⁴ Im Unterschied zu Machteliten und Funk-

² Unter der Naziherrschaft war die rassistische Elitetheorie eingebettet in ein biologisches oder biologistisches Weltbild, nach dem die unterschiedlichen Rassen und Spezies miteinander in Konkurrenz stehen und dieser Konkurrenzkampf wie in der Natur ausgetragen wird, wo nur wenige überleben.

³ Der Begriff Machtelite geht auf C.W. Mills und sein Werk „The Power Elite“ zurück. Für ihn besteht die Machtelite in den USA nicht aus einer politischen Elite, sondern er diagnostiziert ein geschlossenes Gesellschaft der Mächtigen.

⁴ Pareto, Vilfredo: Die Theorie der Eliten bildet den Kern der Theorie von Pareto. Unter Elite versteht er zunächst einen wertneutralen funktionalen Begriff von ‚den Besten‘ in einer Kategorie, z.B. Politiker, Gelehrte, Sportler oder Kurtisanen sein. „Elite“ bezieht sich also keineswegs nur

tionseliten repräsentieren *Werteliten* kulturelle Errungenschaften, Bildungsgüter und Wertmaßstäbe, deren das Gemeinwesen für seine Integration und Fortentwicklung bedarf.⁵ Werteliten werden den Funktionseliten entgegengesetzt, da hier nicht „demokratische“ Selektionsmechanismen der Chancengleichheit und der Auswahl nach Leistung, sondern die Überzeugungskraft durch Vorbild und Argumentation zählen (Jaeggi, 1960: 110). Werteliten legitimieren sich daher über die von ihnen explizit gemachten Wertmaßstäbe. Dazu gehören häufig Personen aus der Literatur, den Kirchen und der Theologie, der Wissenschaft und Kunst, denen die Medien wegen ihres unbestrittenen Ansehens Gehör verschaffen (Schäfers, 2004).

Abschließend lässt sich also zusammenfassen, dass nach gängiger Definition heute zur Elite zählt, wer über hervorragende Fähigkeiten verfügt und diese hervorragend anwendet und umsetzt. Elite bezieht sich in der Regel auf ein konkretes System, beispielsweise in Politik oder Wirtschaft. Elite kann sich nicht selbst definieren, vielmehr bildet sich die Vorstellung von Elite im Bewusstsein eines gesellschaftlichen Systems, sie unterscheidet sich von „den Anderen“. Eliten erfüllen in ihrem jeweiligen System ganz bestimmte Funktionen, sie setzen Maßstäbe, sind Vorbild für Andere und schaffen Vertrauen. Eliten eröffnen neue Perspektiven, gestalten Zukunft, überschreiten Grenzen und tragen Verantwortung.

Wirtschaftliche Eliten

Ausgehend von diesen Überlegungen fallen unter die Kategorie *wirtschaftliche Elite* oder *Wirtschaftseliten* diejenigen Personen, die auf der wirtschaftlichen Ebene oder Sphäre über hervorragende Fähigkeiten verfügen, diese hervorragend anwenden und umsetzen können, bzw. eine führende Position einnehmen. Auch wenn die genaue Abgrenzung in der Literatur nicht eindeutig ist, versteht man darunter in der Regel sowohl das höhere Management großer Unternehmen bzw. Konzerne als auch Eigentümer von Familienunternehmen, d.h. kleine und mittlere Unternehmen (SME). In einer weiter gefassten Abgrenzung des Begriffs werden häufig auch hohe Vertreter verschiedener Wirtschaftsverbände hinzugezählt (Hoffmann-Lange, 1992) aber auch Repräsentanten von Finanzinstitutionen, Eigentümer von Bankhäusern bzw. Geldgeber. Sie alle sind aufgrund ihrer Funktion einerseits aus ihrem Umfeld herausgehoben, gewissermaßen der Funktionselite

auf politisch Herrschende. Den politischen Herrschaftswchsel oder die Revolution beschreibt er jeweils als Austausch der Elite durch eine „Reserve-Elite“, nie durch die Masse.

⁵ „Wert-Eliten Erklärungen sind solche, durch welche eine Minderheit auf Grund besonderer sozialer, geistiger oder politischer Qualitäten als Elite hervorgehoben wird“ Jaeggi, Urs, 1960, S. 110.

dazugehörend. Sie zeichnen sich aber ebenso sehr durch ihren Einfluss auf gesamtgesellschaftliche Entscheidungsprozesse aus, sie verfügen über Macht und zählen entsprechend der Definition von Jaeggi zur Machtelite (Hartmann, 2004).

Unternehmer und Manager sind also nicht nur wirtschaftliche, sondern in einem hohen Maße auch gesellschaftspolitische Akteure, weil unternehmerisches Handeln gesellschaftlich nicht neutral ist und Unternehmer die soziale Welt entscheidend mitgestalten. So können beispielsweise mit dem Schicksal großer Unternehmen Zehntausende von Arbeitsplätzen und damit möglicherweise das ökonomische Fundament einer ganzen Region auf dem Spiel stehen. Wirtschaftsethiker betrachten deshalb Unternehmen völlig zu recht als quasi öffentliche Institutionen, denen eine hohe Verantwortung zukommt. Allgemein wird unter gesellschaftlicher Verantwortung eine Haltung verstanden, wenn ein Akteur – in unserem Fall ein Vertreter der wirtschaftlichen Elite – so handelt, dass die Situation einer tendenziell benachteiligten sozialen Gruppe oder der Gesellschaft verbessert wird oder aber zumindest mit seinem Handeln einer Verschlechterungen entgegenwirkt. Da ein solches Engagement in der Regel mit Kosten verbunden ist, wird es davon abhängen, inwieweit der Vertreter der wirtschaftlichen Elite bereit ist, diese Kosten aufzubringen. Diese Bereitschaft hängt nicht zuletzt auch davon ab, wie die Erwartungen seiner Umwelt bezüglich seiner Handlung sind. Nach Ulrich lassen sich in diesem Zusammenhang unterschiedliche Grundmuster beschreiben, so etwa eine evidente Verpflichtung, die sich aus gesetzlichen Vorgaben oder allgemein anerkannten Maßstäben ergibt, ein sozial erwünschtes Handeln, das nicht eingeklagt werden kann, dessen Missachtung jedoch Legitimationsdruck erzeugt oder aber über das zu Erwartende hinausgehende Aktivitäten, die als vorbildlich oder selbstlos wahrgenommen werden (Ulrich, 2000).

Auch wenn ein Teil der wirtschaftlichen Elite soziale bzw. gesellschaftliche Verantwortung als selbstverständlich ansieht und danach handelt, zeigen sich in idealtypischer Differenzierung erhebliche Unterschiede. Zum einen spricht man von der Minimalversion, die über betriebswirtschaftliche Kalküle nicht hinausgeht. Bei diesem Typus – der antisoziale Unternehmer – stellen Ethik und Moral keine wirtschaftlichen Kategorien dar. Im zweiten Fall wird die Verantwortung für die Shareholder und erfolgreiches wirtschaftliches Handeln betont, das aber innerhalb einer ethischen Rahmenordnung stattfinden soll. Gesellschaftliches Engagement bleibt dabei eine unternehmensfremde Zweck- und Zielsetzung und wird zum Privatinteresse der Unternehmer deklariert. Diese Haltung kennzeichnet den neoliberalen Unternehmer. Im einer dritten Gruppe erfolgt die Verantwortungsübernahme den heterogenen Konzepten von *corporate citizenship* und *corporate social responsibility*. Die Verantwortungsmuster reichen dabei von sozialer Verantwortung über moralische Verantwortlichkeit bis hin zur instrumentellen sozialen Investition. Derartige Verantwortungsprinzipien kennzeichnen den sozial-kalkulatorischen Unternehmer- und Managertypus. Daneben gibt es das Leitbild und

die real existierende Figur des sorgenden Unternehmers, des Patriarchen oder des Mäzens. Ihm wurde zumindest in bürgerlichen Kreisen und im lokalen Rahmen Respekt und Anerkennung zuteil. Wie in zahlreichen wissenschaftlichen Arbeiten zum Unternehmertypus nachgewiesen, verloren allerdings im Selbstbild der Wirtschaftseliten Merkmale wie „Charakter“ oder „Persönlichkeit“ bereits seit den 1960er Jahren an Bedeutung, um Aspekten der funktionalen Leistungsfähigkeit Platz zu machen (Hradil/Imbusch, 2003).⁶

Im Zuge zunehmender Globalisierung und den daraus resultierenden Wettbewerbsdruck verstärkt sich bei einem Teil der wirtschaftlichen Elite die Tendenz, die eigene -möglicherweise sogar rücksichtslose - Vorteilsnahme als „unausweichlich“, „notwendig“ oder „im gesellschaftlichen Interesse“ auszugeben, unabhängig davon, ob der soziale Rahmen, die Region oder die gesamte Gesellschaft davon möglicherweise negativ betroffen ist.⁷ In diesem Zusammenhang kommt der Begriff der *transnationalen Elite* ins Spiel, der in letzter Zeit in der Literatur immer mehr an Bedeutung gewinnt (Hartmann, 2003). Wie die nationalen Eliten für die soziale Gestaltung auf binnengesellschaftlicher Ebene, so kommt transnationalen Eliten eine besondere Bedeutung für die soziale Gestaltung der Globalisierungsprozesse zu. Transnationale Eliten erscheinen als wichtige Akteure in den Prozessen insbesondere der wirtschaftlichen Globalisierung, weil sie als Inhaber von Schlüsselpositionen innerhalb transnationaler Institutionen besondere Macht und besonderen Einfluss ausüben.

Was ist unternehmerisches Handeln?

Entsprechend unserer Definition, steht der *Unternehmer* als solches im Zentrum des Interesses, wenn es um die wirtschaftliche Elite geht, d.h. um führende Positionen innerhalb der wirtschaftlichen Sphäre, und zwar insbesondere auch deshalb, weil in der Ökonomie der Begriff Unternehmer traditionell als Sammelbezeichnung für die Ausübung verschiedener Führungsaufgaben in Unternehmen

⁶ Den „Unternehmertyp“ schlechthin gibt es nicht. Allerdings sind einzelne Facetten einer Persönlichkeit ausschlaggebend dafür, ob sich jemand dafür eignet, auf eigenen Füßen zu stehen. Für den Unternehmertyp ist unter anderem die starke Ausprägung von Mut, Risikobereitschaft, Organisationsstalent, Bereitschaft zum Verzicht, Zielorientiertheit, Durchsetzungsvermögen entscheidend.

⁷ Als aktuelles Beispiel mag die Schließung des Bochumer Nokia-Werks dienen, die trotz positiven Geschäftsergebnissen beschlossen wurde mit Verweis auf noch günstigere Produktionsmöglichkeiten in Rumänien. Erschwerend kam hier noch hinzu, dass Nokia zuvor nicht unerhebliche Investitionsgelder von deutscher Seite erhalten hatte und sich auch die Ansiedlung in Rumänien zusätzlich mit Fördergeldern aus den Töpfen der EU bezahlen lässt.

bezeichnet wird.⁸ Konstitutives Merkmal eines solchen Unternehmerverständnisses ist die Betonung der verschiedenen Aufgaben unternehmerischen Handelns, etwa beim Eigentümer oder Koordinator ökonomischer Ressourcen. Zusätzlich zu der ökonomisch-funktional geprägten Definition des Unternehmers existieren auch sozialwissenschaftliche Annäherungsversuche an den Begriff des Unternehmers. Zum einen psychologische, d.h. in Form einer persönlichkeitsbezogenen Analyse, andererseits soziologische, in Form eines gesellschaftsbezogenen Ansatzes.⁹ Daneben existieren verschiedene Misch-Systeme, die einzelne Elemente verschiedener Forschungsansätze in ihrer Unternehmeranalyse verbinden, beispielsweise die Unternehmermodelle von Max Weber oder Werner Sombart, oder aber die Vorgehensweise, unternehmerische Tätigkeit mit Hilfe von Fallstudien anhand bestimmter Biographien von Unternehmern vorzustellen.

Uns jedenfalls interessieren an dieser Stelle folgende Fragestellungen: Was ist ein Unternehmer, was zeichnet ihn aus? Wann wird jemand zum Unternehmer, und warum? Was ist unternehmerisches Handeln, das sich im Unternehmer verkörpert? Auf das wesentliche reduziert, könnte die Antwort ausfallen: Ein Unternehmer ist jemand, der etwas unternimmt, unternehmerisches Handeln also das Gegenteil von Nichtstun. Die grundsätzliche Bedeutung von *unternehmen* geht laut dem Wörterbuch der Brüder Grimm zurück auf vielfältige Momente: jemanden unterstützen, sich etwas herausnehmen, sich etwas vornehmen, etwas *wirklich* beginnen (Grimm/Grimm, 1936). Adam Smith benutzte damals noch den Begriff *undertaker* für Unternehmer (inzwischen wird der Begriff für Leichenbestatter verwendet), John Locke hingegen sprach in diesem Zusammenhang vom *merchant*.

Der inzwischen gebräuchlichere Begriff *Entrepreneur*, wörtlich von „zwischen die Hände nehmen“ abgeleitet, geht auf Jean Baptiste Say zurück und reduziert den Bedeutungsreichtum des deutschen Begriffs Unternehmer.¹⁰ Danach ist ein *Entrepreneur* derjenige, der „die Produktionsmittel zusammenfasst und Kraft seiner Stellung die maßgeblichen Dispositionen in einer Unternehmung trifft“ (Jaeger, 1990: 710). Dies kann einerseits einen (routinemäßigen) Ablauf beinhalten, indem der Entrepreneur aufgrund bestimmter Vorgaben stets die gleichen Entscheidungen trifft. Aus Erfahrung wissen wir ja, dass unser Handeln im Alltag häufig von Routinen geprägt ist, die uns von den vielen kleinen Entscheidungen

⁸ Vgl. v. Mises, Nationalökonomie, 1940, S. 246.

⁹ Vgl. Nerdinger, F. W., Perspektiven der Erforschung des Unternehmertums, 1999, S. 3-21.

¹⁰ Die ältere französische Nationalökonomie sah im Unternehmer in erster Linie jemanden, der die Arbeit in einer Fabrik überwachte oder leitete. Im 16. Jahrhundert tauchte der Begriff Entrepreneur im Zusammenhang mit Anführern militärischer Expeditionen, später auch Bauunternehmer und Architekten, die im staatlichen Auftrag Straßen, Brücken und Häfen errichteten. Vgl. dazu Jaeger, Hans, 1990.

entlasten, die ansonsten zu treffen wären. Dies hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass Entscheidungen konstitutive Momente für Handeln darstellen.

Nun kann (und muss) andererseits unternehmerisches Handeln auch mehr bedeuten bzw. einschließen, nämlich die Fähigkeit aus der Routine alltäglicher Handlungen herauszubrechen und neue Wege zu beschreiten, neue Möglichkeiten zu entdecken.¹¹ Ausgangspunkt für ein solches Handeln kann eine Krise sein, eine Entscheidungskrise oder ein unerwartetes Problem, das mit eingeübten, auf Routine basierenden – Handlungen so nicht zu lösen ist. Diese Situation geht dann mit der Entwertung des Alten einher, ist aber zugleich mit der Chance und mit dem Freiraum für Neues verbunden. Allerdings gilt es auch diesen Freiraum zu erkennen, die Chance zu nutzen, oder etwas zu realisieren. Das im Deutschen gebräuchliche „realisieren“ bedeutet sowohl, dass etwas erkannt wird als auch dass eine Gelegenheit ergriffen wird oder etwas Mögliches in die Realität gebracht wird.

Aus verschiedenen etymologisch zu berücksichtigenden Bedeutungen und vor allem aus der heutigen Alltagssprachlichen Verwendung, lässt sich nach Loer folgendes Verständnis des unternehmerischen Handelns gewinnen. Wer etwas unternimmt, „...ist jemand, der vom alltäglichen, vom der Routine abweicht, der sich einer Sache annimmt...“ (Loer, 2006:12.)

Hier gibt es Überschneidungen bzw. Berührungspunkte mit dem Schumpeter-schen Ansatz eines Unternehmers. Wie wir noch sehen werden, wird für Schumpeter jemand dann ein Unternehmer, wenn er etwas Neues voranbringt, und nur dann. Diese Sichtweise löst sich doch mehr oder weniger von der gängigen Beschreibung der Unternehmer bzw. ihrer Funktion ab und erscheint uns an dieser Stelle für weitere Erörterungen umso interessanter. Warum Schumpeter? Nicht zuletzt deshalb, weil Schumpeter für seine Bestimmung des Unternehmers wohl am häufigsten zitiert wurde und dabei versucht hat, als Ökonom den Begriff soziologisch, also von der Struktur des unternehmerischen Handelns her zu bestimmen.

2) Der Unternehmer aus Schumpeters Sicht

Der österreichische Ökonom Joseph A. Schumpeter (1883-1950)¹² und seine bedeutenden Arbeiten waren – völlig zu Unrecht – lange Zeit nahezu in Verges-

¹¹ „Entdeckung bedeutet zu sehen, was jeder gesehen hat, aber zu denken, was noch keiner gedacht hat“ Zitat von Albert Szet-Gyorgyi, aus: Schneider, Martin (2002), S.4.

¹² Neben seiner akademischen Laufbahn, u.a. Professor in Bonn (1925-1932) und später in Harvard (1932-1950), war Schumpeter Finanzminister in Österreich und Privatbankier.

senheit geraten, bevor sie im Zuge der Renaissance des Unternehmertums und der Rolle der KMU für das Wirtschaftswachstum und die wirtschaftliche Entwicklung wieder entdeckt wurden.

Neben dem Begriff der „schöpferischen Zerstörung“ wird Schumpeter heute vor allem mit dem Begriff des Unternehmers in Verbindung gebracht. Seine Kernaussage bezieht sich auf die *Dynamik* des Innovationsprozesses, wobei der Unternehmer - als Wirtschaftssubjekt - das aktive Element ist, dessen Funktion bzw. Aufgabe die Durchsetzung der Innovation ist. Der Unternehmer als Innovator, muss aber nicht Erfinder sein – wie gelegentlich hinein interpretiert wird - sondern befähigt sein, neue Kombinationen auf dem Markt durchzusetzen. Er spricht dem Unternehmer im Wirtschaftsprozess daher die Rolle der Führerschaft zu, um die notwendigen Schritte aus der Routine zu vollziehen und neue Möglichkeiten zu entdecken. Dazu muss ein solcher Unternehmer gelegentlich „gegen den Strom schwimmen“ und nicht zuletzt auch besondere habituelle Voraussetzungen mitbringen.¹³ Der Unternehmer ist daher, so Schumpeter, ein „besonderer Typus“ (Schumpeter, 1934: 119).

Der Schumpetersche Unternehmer befindet sich laufend auf der Suche nach Fakten und er achtet auf die kleinsten Veränderungen, die einen Hinweis darauf geben könnten, wo sich neuen Chancen wie eröffnen. Er ist in der Lage, zu überreden, zu begeistern, Ängste zu beschwichtigen, Wahrnehmungen zu verändern. Er hat vor allem die Fähigkeit seine Ideen auch gegen Widerstände in der Gesellschaft und der eigenen Organisation durchzusetzen (Schumpeter, 1934:127). Zu den Unternehmerfähigkeiten gehören außerdem Mut, Entschlossenheit, Initiative, Begeisterungsfähigkeit, Kreativität, Intuition, Phantasie und die Konzentration auf den unmittelbaren Vorteil. Der Unternehmer wird dabei in erster Linie nicht vom Gewinnstreben geleitet, sondern von seinem Siegerwillen getrieben.¹⁴ Er braucht das Machtgefühl, das ihm sein „Reich“ der erschaffenen Unternehmungen gewährt (Schumpeter, 1934:138). Damit steht Schumpeters Unternehmer im Gegensatz zum ausschließlich gewinnmaximierenden, sich rational verhaltenden *homo oeconomicus* der ökonomischen Mainstream-Theorien.

Allerdings kann der Unternehmersmoment von kurzer Dauer sein, denn der Unternehmer verliert seinen Charakter, sobald er die geschaffene Unternehmung wiederholend weiterbetreibt, sozusagen in einer routinemäßig betriebenen „Kreislaufwirtschaft“. Unternehmer sein ist also weder ein Dauerzustand noch ein Beruf.

¹³ „Der Habitus einer Person ist ihre grundlegende Haltung zur Welt.“ Vgl. Loer, Thomas, 2006, S. 30.

¹⁴ „Der typische Unternehmer fragt sich nicht, ob jede Anstrengung, der er sich unterzieht, auch einen ausreichenden „Genußüberschuß“ verspricht. Wenig kümmert er sich um hedonistische Früchte seiner Taten. Erschafft rastlos, weil er nicht anders kann, er lebt nicht dazu, um sich des Erworbenen genießend zu erfreuen.“ Schumpeter, 1934, S. 137.

Und genau hier unterscheidet sich Schumpeters Definition bzw. seine funktionale Beschreibung wesentlich von der gängigen Beschreibung des Unternehmers als soziale Klassifikation, die ja zudem den Begriff Unternehmer weiter auslegt und zeitlich nicht begrenzt. Denn ein Unternehmer als solcher kann bei Schumpeter sowohl ein Selbständiger sein, aber ebenso gut auch ein abhängig Beschäftigter eines Konzerns (Manager), wenn er die „für den Begriff konstitutive Funktion tatsächlich erfüllt, d.h. die oben genannten Voraussetzung mitbringt. Andererseits wird jemand nicht automatisch zum Unternehmer gezählt, nur weil er selbständig ist, d.h. ein für die eigene Rechnung Handelnder; Eigentum am Betrieb oder sonstiges Vermögen ist kein wesentliche Merkmal eines Unternehmers (Schumpeter, 1934: 111). Das entscheidende Merkmal ist und bleibt nach wie vor die Fähigkeit zur Durchsetzung von Neuerungen. So steht der *schöpferische Unternehmer* auch deutlich im Gegensatz zum Protagonisten des statischen Wirtschaftsmodells, bei dem der „Wirt“ sein Verhalten den vorgefundenen Gegebenheiten lediglich anpasst. Der Schumpetersche „Wirt“ ist demnach lediglich Optimierer des Ressourceneinsatzes und Maximierer von Nutzen und Gewinn.¹⁵ Dieser Typus ist für die Anpassung an gegebene Beschränkungen der Märkte, Technologien und Handlungsrechte verantwortlich, wobei er die Wiederkehr des immer Gleichen bevorzugt.

Nach Schumpeter wird das Schicksal des industriellen Fortschritts und damit die langfristige wirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft vom Vorhandensein solcher Unternehmer bestimmt (Schumpeter, 1928: 66). Ebenso war er davon überzeugt, dass Innovation, die Marktkräfte und das Wirtschaftswachstum negativ beeinträchtigt werden können, wenn die innovativen Kräfte des schöpferischen Unternehmers durch „bezahlte Vollzugsorgane“ (z.B. Manager) gelähmt bzw. in ihrem Wirkungsgrad eingeschränkt werden. Mit dem Verschwinden des schöpferischen Unternehmers wäre dann auch das kapitalistische System an sich in Gefahr.¹⁶

Unternehmertum und die Weiterentwicklung des Schumpeterschen Ansatzes

Das heutige Verständnis von *Entrepreneurship* oder *Unternehmertum* gründet nicht zuletzt auf den Werken Schumpeters.¹⁷ Unter anderem haben Frank H.

¹⁵ Laut der englischen Übersetzung der „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ steht der Begriff „mere management“ für den Schumpeterschen „Wirt“.

¹⁶ Tatsächlich war Schumpeter zeit seines Lebens nicht sehr optimistisch, wenn es um die Überlebensfähigkeit des kapitalistischen Systems ging.

¹⁷ Nicht zuletzt findet Schumpeters Arbeit zum Unternehmer auch wiederhall im Amtsblatt der EU bei der Definition des Begriffs *Entrepreneurship*: „Eigeninitiative und unternehmerische Kompetenz ist die Fähigkeit des Einzelnen, Ideen in die Tat umzusetzen. Dies erfordert Kreativität,

Knight (1967) und Peter Drucker (1970) sein Konzept des Unternehmers aufgegriffen, wobei Unternehmertum in erster Linie bedeutet, Risiken zu übernehmen. Das Verhalten des Unternehmers reflektiert eine Person, die bereit ist für eine Idee, die eigene Karriere und finanzielle Absicherung aufs Spiel zu setzen und gleichzeitig viel Zeit und Kapital zu investieren. Eine andere Sichtweise von Entrepreneurship ist die Betrachtung des Prozesses vom Entdecken, Evaluieren und Ausnutzen von Möglichkeiten, die sich dann in Form von Unternehmensgründungen widerspiegeln. Daraus hat sich wiederum ein eigenständiger Forschungsbereich entwickelt, der sich mit innovativen Unternehmensgründungen oder den typischen Merkmalen und qualitativen Besonderheiten von KMU (KMU: kleine und mittelständige Unternehmen) innerhalb der heutigen Betriebswirtschaftslehre beschäftigt.

Indem Schumpeter beispielsweise nicht zwischen einem selbständigen und einem angestellten Unternehmer unterschied, schuf er damit auch Platz für die Formulierung des Begriffs *Intrapreneur*. Als einer der ersten prägte Pinchot den Begriff *Intrapreneurship* bzw. Binnenunternehmertum, um unternehmerische Aktivitäten innerhalb einer Organisation zu beschreiben (Pinchot, 1985). Es bezeichnet das (wünschenswerte) unternehmerische Verhalten von Mitarbeitern in Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen, wobei sich die Mitarbeiter so verhalten, als ob sie selbst Unternehmer wären. Mit anderen Worten wäre ein *Intrapreneur* demnach ein Unternehmer innerhalb eines Unternehmens.¹⁸ Intrapreneure sind „Träumer, die handeln“, sie übernehmen die praktische Verantwortung für die Umsetzung von Innovation innerhalb einer Organisation. Der Intrapreneur kann Schöpfer oder Erfinder sein, aber er ist immer der Träumer, der Ideen so realisiert, dass sie Gewinn bringen.¹⁹ Eigenschaften wie Verantwortungsbewusstsein, eigenverantwortliches Verhalten und das Mitdenken der Mitarbeiter stehen hier im Fokus, wodurch insgesamt die Flexibilität eines Unternehmens erhöht werden soll. Dazu bedarf es flacher Hierarchien im Unternehmen, einer offenen Kommunikations- und Informationsstruktur und entsprechender Anreizsysteme. Letztendlich zielt dieses Konzept darauf ab, dass bei (Teil-)auslagerungen von Geschäftsbereichen die einzelnen Einheiten großer Konzerne wie eigenständige KMU's an den Märkten agieren. In einem anderen Ansatz haben Pinchot (1985) und Kotter (1996) eine idealtypisierende Darstellung grundlegender Differenzen zwischen Managern und Entrepreneurien herausgearbeitet. Diese (vereinfachende) Gegen-

Innovation und Risikobereitschaft sowie die Fähigkeit, Projekte zu planen und durchzuführen, um bestimmte Ziele zu erreichen...“.

¹⁸ Nach Thome zeigt sich ein funktionaler und persönlichkeitsstruktureller Gleichklang zwischen Entrepreneur und Intrapreneur (Thome, 1998).

¹⁹ Die Praxis zeigt, dass selbständig operierende Unternehmer oftmals aus internen Unternehmern hervorgehen, Intrapreneurship also Entrepreneurship zeitlich vorgelagert sein kann. „Die einzig erfolgreichen Intrapreneure sind diejenigen, welche das Unternehmen verlassen und Unternehmer werden“, David Post, zitiert in: The Economist, 1999.

überstellung beruht dabei eher auf einer Heuristik, aus der sich Hypothesen über die Wirklichkeit ableiten lassen. Ausgehend von der funktionalen Differenzierung des Unternehmertums, d.h. verschiedener Funktionen wie Routine (Allokation von Ressourcen), Arbitrage (Koordination in Märkten), Innovation (Neukombination von Ressourcen) und Evolution (Entfaltung von Handlungskompetenzen) in Verbindung mit dem Schumpeterschen Ansatz, können verschiedene Typen des Unternehmers herausgearbeitet werden:

Der *Routineunternehmer* ist der (bereits oben beschriebene) Schumpetersche „Wirt“ und für die Anpassung an gegebene Beschränkungen der Märkte, Technologien und Handlungsrechte verantwortlich. Da der größte Teil der Unternehmen auf Grundlage der Reproduktion und Erhaltung des Gegebenen funktioniert, steht Routineverhalten nach Röpke im Mittelpunkt der modernen Wirtschaftswissenschaften. Entsprechend spricht er vom „wissenschaftlichem Lob der optimierten Routine“ (Röpke, 2003: 8).

Der *Arbitrageunternehmer* oder Arbitrageur entdeckt und verwirklicht Bewertungs-diskrepanzen im Unternehmen und auf Märkten, wobei er für die Ausübung der Funktion selbst nicht immer Ressourcen benötigt (Shleifer und Vishny 1997). Auch Kirzner spricht vom „ressourcenlosen“ Unternehmer und bezeichnet den Arbitrageur als „findigen Unternehmer“, der die Unwissenheit der Marktteilnehmer ausnutzt und Gelegenheiten entdeckt (Kirzner, 1978:159). Der Arbitrageunternehmer ist daher ein Kind des Ungleichgewichtes.

Der *innovatorische Unternehmer* kombiniert volkswirtschaftlich gegebene Mengen an Produktionsfaktoren auf eine neue Weise, setzt Neuerungen durch und ist daher der typische Unternehmer in Schumpeterschen Sinn. Die Neukombinationen ist dabei Bestandteil einer qualitativen Entwicklungslogik, denn qualitative Veränderungen in der Kombination von Produktivkräften und nicht eine größere Menge der Produktionsmittel schaffen den gewünschten Mehrwert.

Der *evolutorische Unternehmer* entwickelt in sich selbst die Kompetenzen zur Erfüllung der Funktionen wie Allokation, Koordination und Entwicklung. Die Fähigkeit zum Wandel zu besitzen, bedeutet Kompetenzen zu erwerben, um Wandel, Vielfalt und Innovation hervorzubringen, selbst zu gestalten. Alleine der Wandel bzw. das Hervorbringen neuer Vielfalt, reicht im nicht. Er ist daher vielmehr Gestalter der eigenen Selbstevolution, d.h. der Fähigkeit, neue Fähigkeit zu erwerben.

3) Neue (wirtschaftliche) Eliten und der Transformationsprozess

Nachdem wir uns in einem ersten Teil dieser Arbeit mit Eliten und dem Unternehmer beschäftigt haben, wird es in diesem Abschnitt darum gehen, den wirt-

schaftlichen Elitenwandel, bzw. das Entstehen neuer wirtschaftlicher Eliten und deren Rolle im Zusammenhang mit dem Transformationsprozess in Südosteuropa näher zu beleuchten. Dabei interessiert uns in erster Linie folgende Frage: Welchen Unternehmertypus verkörpern die neuen wirtschaftlichen Eliten und welche Rolle spielen sie beim Übergang zur Marktwirtschaft und der Entwicklung einer leistungsfähigen und Wettbewerbsfähigen Volkswirtschaft?

Interessanter Weise lassen sich darauf bis heute nur wage Antworten geben, denn die Eliteforschung, seit den 90er Jahren eng mit der Transformationsforschung verknüpft, ist in den einzelnen Transformationsstaaten, vielleicht mit Ausnahme der neuen Bundesländern (ex-DDR) – verglichen mit der amerikanischen oder westeuropäischen Eliteforschung – noch in den Anfängen und nur teilweise ausdifferenziert. Somit lassen sich die Befunde nur bedingt auf internationaler Ebene vergleichen. Eines können wir jedoch bereits heute mit ziemlicher Sicherheit feststellen. Für die Tatsache, dass die Transformationsprozesse mit Blick auf den Grad der erreichten Demokratisierung und der Etablierung marktwirtschaftlicher Strukturen von Land zu Land bis heute höchst unterschiedlich verlaufen sind, haben das jeweilige Ausmaß von *Elitenwechsel*, *Elitenwandel* und *Elitenkontinuität* in den einzelnen Transformationsstaaten wesentlichen Anteil. Auch wenn dem Elitebegriff – wie wir zu Beginn der Arbeit festgestellt haben – bisweilen ein gewisse Willkürlichkeit, Verschwommenheit und Vieldeutigkeit anhaftet, können wir uns ohne Bedenken der Formulierung von Dreitzel anschließen: „Eliten sind zur Führung und Repräsentation der Gesellschaft berufen – wo sie fehlen oder doch dem Anspruch nicht genügen, werden sie zum Problem“ (Dreitzel, 1962).

Auch können wir festhalten, dass – obwohl in der modernen Transformationsforschung der Bedeutung von Eliten bei Systemwechseln je nach theoretischem Ansatz unterschiedliches Gewicht beigemessen wird – Regimewechsel vor allem die Stunde der Eliten ist, d.h. bei historischen Wandlungsprozessen stehen Eliten und nicht die Massen als herausragende Akteure grundsätzlich im Vordergrund. Sie sind grundsätzlich die Konstrukteure der neuen institutionellen Ordnung. Daraus ergibt sich auch die zweite Schlussfolgerung, dass es eben von diesen Akteuren, von ihrem Verhalten und den Charakteristischen Eigenschaften der Elite im Wesentlichen abhängt, ob eine Transformation gelingt oder nicht, ob Modernisierungsprozesse initiiert werden oder nicht, oder anders gesprochen, wie hoch die Kosten der Transformation für die Gesellschaft insgesamt ausfallen. Dies gilt auf der politischen Ebene im Sinne des Demokratisierungsprozesses ebenso wie auf der ökonomischen Ebene bei der Einführung einer funktions- und leistungsfähigen Wirtschaftsordnung. Ausreichend Anschauungsmaterial hält dazu die Transformationsforschung mit Schwerpunkt „defekte Demokratien“ bzw. „Marktwirtschaften mit Funktionsdefiziten“ bereit.

Elitenwechsel, Elitenwandel oder Elitenkontinuität?

Der Austausch der Eliten, politisch wie wirtschaftlich, ging nach dem Zerfall des überkommenen Systems in den einzelnen Ländern Ost-, Mittel- und Südosteuropas in unterschiedlichem Tempo und Ausmaß vor sich. In den Umbruchzeiten war häufig ein Mit-, Neben- und Gegeneinander alter und neuer Eliten festzustellen, entsprechend der unterschiedlichen Wege der Revolution und unterschiedlicher Interaktionsmuster zwischen alten und neuen Eliten beim Regimewechsel, wir können daher in gewisser Weise sowohl von Elitenwechsel oder Elitenwandel als auch von Elitenkontinuität sprechen. Auf der einen Seite entwickelte sich im ökonomischen Strukturwandel der kommunistischen Staaten Ende der 80er Jahre sich eine Technokratenelite, die ideologisch nicht mehr genau zu bestimmen war. Gleichzeitig entstanden in der Agonie des alten Systems wirkliche Gegeneliten, z.B. aus den Protest- und Bürgerbewegungen vor allem in Polen, in der Tschechoslowakei und in der ehemaligen DDR. Somit haben wir auf der einen Seite eine individuelle Transformation alter Kader und Polit-Funktionäre in Unternehmer, während auf der anderen Seite beim Aufbau marktwirtschaftlicher Strukturen in Mittel- und Osteuropa ein spürbarer Elitenwechsel quantitativ und qualitativ bilanziert wird (Sterbling, 2001).

Von einem weitgehenden Elitenwechsel können wir in den neuen Bundesländern ausgehen, insbesondere begünstigt dadurch, dass für die ehemalige DDR ein Personalreservoir gab, das über das alte System hinausreichte und einen regelrechten Sog von Vertretern der politischen und ökonomischen Elite aus den alten Bundesländern auslöste. Der gewaltige Personaltransfer von West nach Ost hatte grundlegenden Einfluß auf den Elitenwechsel und Elitenwandel in den neuen Ländern und führte letztendlich dazu, dass der Elitenwechsel im Übergang von der DDR zu den neuen Ländern umfassender als irgendwo sonst war. In einigen anderen Transformationsländern verlief dieser Elitenwechsel weniger gründlich, vor allem dort, wo – wie in Ungarn der Fall - die alten Eliten Ende der 80er Jahre selber die Rolle der Promotoren der Modernisierung spielten, indem sie von sich aus den Regimewechsel einleiteten.²⁰ Inzwischen wird allerdings die Legitimität von Spitzenpositionen in der Wirtschaft in Ungarn nicht mehr über die Zugehörigkeit zur alten oder zur Oppositionselite begründet, sondern vor allem durch die Qualität ihres Handelns.

²⁰ In der ungarischen Eliteforschung nach wie vor umstritten ist das Ausmaß des Elitenwechsels in der Wirtschaft. Eine These geht davon aus, dass ein großer Teil des ehemaligen Beschäftigten des Geheimdienstes sich neben vielen Postkommunisten in führenden Positionen in der Wirtschaft wiederfand, während eine andere These eher davon ausgeht, dass es zu einem weitgehenden Elitenwechsel auf wirtschaftlicher Ebene gekommen sei, wobei eine neue technokratisch orientierte Managerelite in Ungarn einen "Kapitalismus ohne Kapitalisten" aufgebaut hätte.

Als entgegengesetzter Fall zum weitreichenden Elitenwechsel in den neuen Bundesländern bildet Rumänien mit dem vergleichsweise höchsten Grad an Elitenkontinuität. In Rumänien fand vor allem eine Ablösung der einen kommunistischen Elite durch eine andere statt, beide stammen aus ganz ähnlichen Herkunftsgruppen. Insgesamt identifiziert Sterbling für Südosteuropa eine große Elitenkontinuität auf der wirtschaftlichen Ebene und ein sehr begrenztes alternatives Elitenpotential, angesichts des Bildungsmonopols der alten Regimeeliten. In die freigewordenen oder neu entstandenen Elitepositionen sind demnach vor allem Funktionäre, Technokraten und Angehörige der höheren und mittleren Hierarchieebene des alten Systems aufgerückt, wobei der Elitenwechsel sich vor allem als ein Generationswechsel der Eliten darstellt (Sterbling, 2001).

Adaption, FDI und Know-how-Transfer

Die Entstehung und Herausbildung neuer wirtschaftlicher Eliten kann grundsätzlich auf unterschiedliche Weise geschehen. Für die MOEL (MOEL: Mittel- und osteuropäische Länder) können wir feststellen, dass bei diesem Prozess die Offenheit des Landes bzw. die Beziehung der jeweiligen Transformationsländer mit dem Ausland – in erster Linie mit dem Westen - eine große Rolle spielte. Zum einen durch Schulungen, Ausbildung und Weiterbildung der eigenen Kräfte im Ausland, zum anderen durch FDI, d.h. Beteiligung ausländischer Unternehmen in den einzelnen MOE (MOE: Mittelosteuropa), und damit mit Entsendung eigener Kräfte (Manager) zum Aufbau wirtschaftlicher Strukturen in den neuen Märkten (emerging markets). Es liegen in der Zwischenzeit einige Untersuchungen und Studien über die Wechselwirkungen zwischen FDI und know-how-Transfer (Marketing/Organisation/Personal/HRM) in den MOEL vor. Dabei wird deutlich, dass diese Wechselwirkungen stärker ausgeprägt sind, wenn relativ viele MNE (MNE: Multinationale Unternehmen) in einem Land oder einer Region angesiedelt sind, die entsprechenden Einfluß auf die heimischen Unternehmen ausüben konnten – im Sinne der kritischen Masse - und dass es auch davon abhängt, wie früh dies stattgefunden hatte (Unterschied MOE und SOE (SOE: Südosteuropa). Es geht dabei in erster Linie um die Frage der Adaption, einem höheren Konkurrenzdruck und höherer Anforderungen an heimische Zulieferer aufgrund der Ansiedlung von MNE. Beispiele dafür liefern z.B. Skoda in Mlada Boleslav oder der so genannte «Speckgürtel» um Budapest.

Südosteuropa wurde vom Westen (EU) seit Beginn der Transformation in vielerlei Hinsicht weitestgehend vernachlässigt. Besonders auffällig trifft dies im Bereich der FDI zu, zumindest in der ersten Phase der Transformation, in vielen Fällen auch noch bis Ende der 90er Jahre. Mit anderen Worten ist die Entwicklung der 90er Jahre – bezogen auf die Investitionen ausländischer Unternehmen und deren Auswirkungen auf die heimische Wirtschaft - an den Nachfolgestaaten ex-

Jugoslawiens größtenteils vorübergegangen. Grund war der Zerfall des gemeinsamen Binnemarktes der SFRJ, die spezifische Privatisierungsmethode, die zunehmende Unsicherheit und vor allem der Krieg in Kroatien und BiH (Kusic, 2005).

Wenn sich doch MNE in der Region engagierten, war es vor allem die zweite oder gar dritte Garde der Manager, die aus dem Westen entsandt worden ist, d.h. nicht unbedingt deren Spitzenkräfte. Oftmals wurden im Westen junge Kräfte direkt von den Universitäten rekrutiert und während einer kurzen Einarbeitungsphase für den Einsatz im «Krisengebiet» vorbereitet. Für die Auswahl der Kräfte genügte vielfach schon die Kenntnis einer der Sprachen oder sonstige Berührungspunkte mit den Ländern der Region. Ähnlich verfahren zu dieser Zeit übrigens auch die zahlreichen internationalen Organisationen (NGO's). Bezogen auf den know-how-Transfer vom Westen in Richtung SOE hatte dies zur Folge, dass die heimischen Eliten (ob alt oder neu) nicht unbedingt mit Top-Managern oder Unternehmern aus dem Ausland in Verbindung kamen. Daraus resultierte kein nennenswerter Impuls im Hinblick auf Adaption, know-how Transfer und somit der Herausbildung der eigenen wirtschaftlichen Eliten.

Ein anderer Punkt betrifft die Ausbildung der wirtschaftlichen Elite vor Ort, d.h. an wirtschaftlichen Fakultäten in den USA und Westeuropa. Beispielsweise waren in den 90er Jahren aus Südosteuropa - im Unterschied zu Osteuropa - weitaus weniger junge Kräfte zur Ausbildung in die westeuropäischen Staaten oder die USA gekommen. Dies trifft sowohl für Studenten als auch für Absolventen der wirtschaftlichen Fakultät zu, und läßt sich auch an den Zahlen der Stipendiaten, der Teilnehmer an Spezialisierungen, weiterführenden Programmen oder Doktorandenstudien ablesen. So sind alleine an einer der größeren deutschen Universitäten, der J.W. Goethe-Universität, relativ betrachtet weitaus mehr Studenten aus Russland und den MOEL eingeschrieben, als Beispielsweise aus Kroatien, und deren Zahl wird nochmals kleiner, wenn man die in Deutschland lebenden Diaspora-Studenten abzieht, die nach dem Studium in der Regel in Deutschland verbleiben, und nicht wie ihre Kommilitonen aus MOEL, aufgrund ihrer Ausbildung und guter Aufstiegschancen, zeitnah in ihre Heimatländer zurückkehren und dort den know-how Transfer fördern können.

Elitenwechsel und die neue wirtschaftliche Elite in Südosteuropa: Das Beispiel Kroatien

Wie vollzog sich der Elitenwechsel beispielsweise in Kroatien? War es wirklich – entsprechend unserer zu Beginn verwendeten Definition – eine Auswahl der Besten einer Gesellschaft? Unter welche Kategorie läßt sich die neue kroatische Elite generell unterordnen, unter die *Funktionselite*, die *Wertelite* oder doch eher

unter die *Machtelite*? Auch wenn wir uns bei der genauen Zuordnung schwer tun – möglicherweise auch aufgrund der für gesellschaftliche Prozesse relativ kurzen Zeitspanne – eines können wir festhalten: Der Elitenwechsel ist in Kroatien – ähnlich wie in den übrigen Ländern Südosteuropas – sowohl auf politischer als auch wirtschaftlicher Ebene bislang nicht dynamisch verlaufen, insbesondere wenn wir Vergleiche mit den MOEL anstellen. Dies liegt nicht zuletzt auch an der speziellen Art des Übergangs vom alten zum neuen Gesellschafts- und Wirtschaftssystem, d.h. einem eher gleitenden Übergang, ohne Revolutionen, ohne Massendemonstrationen, ohne Lynchjustiz u.ä. Vorgängen, die ja in dem ein oder anderen Transformationsland durchaus anzutreffen waren. In Kroatien selbst wurde der Übergang in ein neues System von der alten, der herrschenden politischen Elite gegen Ende der 80er Jahre wenn nicht angestoßen, so doch zumindest ermöglicht, indem man freie, demokratische Wahlen ausrichten ließ. In anderen Ländern mußte dies mitunter von der «Straße» erkämpft werden, oder wurde aufgrund politischer Verhältnisse und historischer Rahmenbedingungen von einer – bereits zuvor entstandenen – neuen Elite erzwungen.

Wenn wir uns nun der wirtschaftlichen Elite zuwenden, so müssen wir differenziert vorgehen: Zwar wurde in der ersten Hälfte der 90er Jahre ein großer Teil der Vertreter der selbstverwalteten Ära aus ihren Positionen verbannt (was z.T. politische bzw. ethnische Gründe hatte), an ihre Positionen kamen aber nicht unbedingt «neue» Kräfte ans Ruder, im Sinne von jungen, gut ausgebildeten und mit marktwirtschaftlichen Gepflogenheiten vertrauten Eliten, sondern alte und neue Köpfe (die spätere neue Nomenklatura), deren Hauptkompetenz Anfang der 90er Jahre häufig in der Loyalität zu den neuen Machthabern bestand. Zum anderen konnte sich ein Teil der alten wirtschaftlichen Elite, d.h. Direktoren selbstverwalteter Betriebe sowie Funktionäre, zu Beginn der Transformation erstaunlich schnell anpassen und fanden im neuen marktwirtschaftlichen System nicht selten leitende Positionen in Wirtschaft und Politik. Geholfen haben ihnen dabei die engen (personellen) Beziehungen zwischen Unternehmen, Banken und Politik, ebenfalls eine Erbe des Selbstverwaltungssystems und Folge der spezifischen Privatisierungsstrategie (Kusic, 2001). Wir liegen nicht allzuweit von der Wahrheit, wenn wir den Austauschprozess der wirtschaftlichen Eliten in Kroatien zwischen den beiden Polen Elitenwechsel und Elitenkontinuität ansiedeln, mit leichter Tendenz hin zur Kontinuität.

Der Schumpetersche Unternehmer in Kroatien?

Wie steht es um den kroatischen Unternehmertypus. Gibt es ihn überhaupt? Warum werden Menschen in Kroatien zu selbständigen bzw. Unternehmern? Wel-

che Ziele verfolgen sie dabei? Aus unserer Sicht existieren zu Kroatien noch relativ wenige Studien, die sich mit genau dieser Fragestellung beschäftigen, so dass wir uns an die Beantwortung der Frage lediglich annähern können. Einige interessante Studien zum Unternehmertum, Management und den Eliten sind in den letzten Jahren unter der Ägide des Instituts Ivo Pilar entstanden und geben einen ersten Einblick in diese zum Teil unerforschte Welt.

An dieser Stelle sollten wir uns an die Beschreibung der Eigenschaften des Unternehmers zu Beginn dieser Arbeit erinnern. Mut, Risikobereitschaft, Organisationstalent, Bereitschaft zum Verzicht, Zielorientiertheit Innovationsfähigkeit und nicht zuletzt Durchsetzungsvermögen. Wir wollen den kroatischen Unternehmern diese Eigenschaften nicht per se absprechen, allerdings können wir anhand der Wirtschaftsdaten festhalten, dass die Entwicklung auf verschiedenen Ebenen nicht zufriedenstellen verlaufen ist und wir insgesamt eine geringe Dynamik (auch Gründungsdynamik) insbesondere im KMU Segment feststellen können.²¹ Somit können wir uns auch die Frage stellen, ob wir es in Kroatien mit dem Schumpeterschen Unternehmer oder - entsprechend der Einteilung in «Unternehmer» und «Wirt», die routinemäßig ihren Geschäften nachgehen - eher mit seinem «Wirt» zu tun haben. Dieser Typus bevorzugt ja die Wiederkehr des immer Gleichen.

Welche Auswirkungen der spezifische Austauschprozess der wirtschaftlichen Elite auf die kroatische Wirtschaft hatte, läßt sich – entsprechend den Ausführungen zum Unternehmertypus nach Schumpeter - sehr gut an der Fähigkeit ablesen, neue Produkte zu entwickeln und auf den Märkten einzuführen, neue Potenziale zu nutzen oder im Zuge der EU-Integration die neuen Märkte der EU zu erschließen. So fällt trotz des vor Jahren eingeräumten asymmetrischen Handelsabkommens zwischen Brüssel und Zagreb der Blick auf die kroatische Handelsbilanz mehr als ernüchternd aus. Es ist den kroatischen Unternehmen nicht gelungen, ihre Marktanteile auszuweiten, noch auf die veränderten Bedingungen und den höheren Anforderungen auf den Westmärkten zu reagieren.²² Unterstützung für

²¹ KMU sind in der Regel flexibler und können sich den jeweiligen Gegebenheiten auf den Märkten schneller anpassen, wie die Entwicklung in Westeuropa der letzten Jahrzehnte zeigt. Im Vergleich zur EU ist in Kroatien die unternehmerische Aktivität, die KMU-Dichte, sowie der Beitrag zum BIP mit unter 50 Prozent relativ gering. Trotz eines Anteils von etwa 53% an der Gesamtbeschäftigung tragen KMU lediglich 28 % zum Export des Landes bei. Vgl. Grupe, C./Kušić, S.: Innovative Entrepreneurship in Croatia. Is There a Market for Venture Capital?, Baden-Baden 2005.

²² Der Verlust bisheriger Absatzmärkte (ex-Jugoslawien, Ex-UdSSR) konnte in den 90er Jahren nur zum Teil durch Eroberung anspruchsvoller Westmärkte abgedeckt werden, es bestand daher die Notwendigkeit der Anpassung der Industrie auf die neue Marktgröße. Die Folge war ein Abbau von Kapazitäten mit dementsprechend negativen Auswirkungen auf die Beschäftigungssituation. Dies zu verhindern gelang von allen Nachfolgestaaten Jugoslawiens nur Slowenien einigermaßen gut, da sie relativ erfolgreich ihre Waren auf EU-Märkten etablieren konnte und auch recht früh begannen, die alten Absatzkanäle in den ex-jugoslawischen Staaten aufzufrischen.

unsere Annahme bekommen wir auch, wenn wir uns die internationalen «Brands» aus Kroatien anschauen. Schnell wird klar, dass die bekannten Marken allesamt aus der Zeit vor dem Zusammenbruch des alten Systems stammen. Zahlreiche Studien und internationale rankings bescheinigen der kroatischen Wirtschaft eine insgesamt geringe Wettbewerbsfähigkeit, und da hinter diesen Daten, hinter der kroatischen Wirtschaft als solche letztendlich auch der Unternehmer, der Manager steht, der mit seinen Fähigkeiten die Geschicke des Unternehmens leitet, können wir nicht umhin, hier den Finger in die Wunde zu legen.

Aufgrund unserer Untersuchungen können wir vermuten, dass bei den kroatischen Unternehmern insgesamt eine geringe Einsicht in die Notwendigkeit der Aus- und Weiter-bildung der Mitarbeiter überwiegt, aber ebenso in diejenigen Geschäftsbereiche, die nicht unmittelbar Gewinn abwerfen. Eine geringe Durchsetzungsfähigkeit und das Potenzial neue Chancen zu erkennen kann auch daran abgelesen werden, dass kroatische Unternehmer – abgesehen von der Gruppe der Importeure – besonders häufig und auffällig über viele Jahre hinweg den Ruf nach Abwertung der Kuna verkünden ließen. Ein erfinderischer Unternehmer vom Typus Schumpeter nimmt die Rahmenbedingungen als gegeben hin, und entwickelt innerhalb dieser seine Marktführende Position durch Ausnutzung spezifischer Vorteile gegenüber den Konkurrenten. Die heimischen Märkte, nicht selten als «monopolisiert» zu bezeichnen, haben es den kroatischen Unternehmern lange Zeit überaus leicht gemacht, mit wenig Kreativität und dem Drang zu Neuem, ihre Position zu erhalten und entsprechende Gewinne einzufahren. Hier war lediglich der Routineunternehmer gefragt, der einmal eingefahren und erfolgreiche Methoden lediglich weiterzuführen hatte. In Kroatien ist zudem der Typus des «Verlegenheitsunternehmers» anzutreffen, d.h. jemand, der aus Not heraus diesen Weg einschlägt, beispielsweise um der Arbeitslosigkeit oder der drohenden Arbeitslosigkeit zu entgehen. Viele dieser neu gegründeten Unternehmen existieren eigentlich lediglich auf dem Papier, eine nennenswerte Tätigkeit unterbleibt in vielen Fällen (Grupe und Kusic, 2005). Wir sprechen dann von sogenannten «Karteileichen». Dies ist keineswegs ein kroatisches Spezifikum, denn auch in Westeuropa und insbesondere in Deutschland ist dies eine bekannte Erscheinung.

LITERATUR

- Bürklin, Wilhelm (1997). *Eliten in Deutschland. Rekrutierung und Integration*, Opladen.
- Dahrendorf, Ralf (1965). *Gesellschaft und Demokratie in Deutschland*, München.
- Dahrendorf, Ralf (1990). *Reflections on the Revolution in Europe*, London.

- Dreitzel, Hans Peter (1962). *Elitebegriff und Sozialstruktur. Eine soziologische Begriffsanalyse*, Stuttgart.
- Endruweit, Günter (1986). *Elite und Entwicklung : Theorie u. Empirie zum Einfluss von Eliten auf Entwicklungsprozesse*, Frankfurt am Main.
- Freeman, Christopher (1988). "Ein Platz für Helden", in: *Wirtschaftswoche*, Nr. 25.
- Grimm, Jacob/Grimm, Wilhelm (1936). *Deutsches Wörterbuch*, Leipzig.
- Grupe, Claudia/Kušić, Siniša (2005). *Innovative Entrepreneurship in Croatia. Is There a Market for Venture Capital?*, Baden-Baden.
- Grupe, Claudia/Kušić, Siniša (2005). "Entrepreneurship and its Role for Innovation – Chances, Obstacles, and Future Prospects for SMEs in Croatia", in: Conference proceedings, International Conference "Innovation and Social Development" Centre for Innovation and Development - University of South Australia, Australien.
- Haberler, Gottfried (1971). "Joseph Alois Schumpeter", in: *Geschichte der politischen Ökonomie*, H.C. Recktenwald (Hrsg.), Stuttgart, S. 523-524.
- Hartmann, Michael (1996). *Top-Manager. Die Rekrutierung einer Elite*. Frankfurt
- Hartmann, Michael (2002). *Der Mythos von den Leistungs-Eliten. Spitzenkarrieren und soziale Herkunft in Wirtschaft, Politik, Justiz und Wissenschaft*. Frankfurt a.M./New York: Campus
- Hartmann, Michael (2003). "Nationale oder transnationale Eliten? Europäische Eliten im Vergleich"; in: Hradil, Stefan/ Imbusch, Peter (Hg.): *Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen*, Opladen, S. 273-297.
- Hartmann, Michael (2004). *Elitesoziologie. Eine Einführung*, Frankfurt/M.
- Hatschikjan, A. (Hrsg.) (1998.). *Eliten im Wandel : politische Führung, wirtschaftliche Macht und Meinungsbildung im neuen Osteuropa / Magarditsch Paderborn ; München [*
- Hoffmann-Lange, Ursula (1992). *Eliten, Macht und Konflikt in der Bundesrepublik*, Opladen
- Hradil, Stefan/ Imbusch, Peter (Hrsg.) (2003). *Oberschichten – Eliten – Herrschende Klassen*, Opladen.
- Imbusch, Peter / Rucht, Dieter (2007). "Wirtschaftseliten und ihre gesellschaftliche Verantwortung", *Aus Politik und Zeitgeschichte* Nr. 04-05.
- Jaeger, Hans (1990). Unternehmer, in: Otto Brunner et al. (Hrsg.), *Geschichtliche Grundbegriffe*, Band 6, Stuttgart.
- Jaeggi, Urs, (1960). *Die gesellschaftliche Elite - Eine Studie zum Problem der sozialen Macht*. Bern.
- Jaeggi, Urs (1969). *Macht und Herrschaft in der Bundesrepublik*, Frankfurt.
- Kirzner, Israel (1978). *Wettbewerb und Unternehmertum*. Tübingen.

- Kotter, John P. (1996): *Leading Change*. Boston/Massachusetts.
- Kurz, Heinz D. (2005). *Joseph A. Schumpeter. Ein Sozialökonom zwischen Marx und Walras*, Magdeburg.
- Kušić, Siniša (2001). *Privatisierung im Transformationsprozess. Das Beispiel der Republik Kroatien*, Wiesbaden.
- Kušić, Siniša (2003). "Wie wettbewerbsfähig ist Kroatiens Wirtschaft?", in: *Südosteuropa Mitteilungen*, Jahrgang 43, Heft 4-5, 56-69.
- Kušić, Siniša (Hrsg.) (2005). *Path-dependent Development in the Western Balkans - the Impact of Privatization*, Frankfurt 2005.
- Loer, Thomas (2006). *Zum Unternehmerhabitus*, Studienhefte der Universität Karlsruhe, Heft Nr. 3.
- Michel, Karl M./Karsunke, Ingrid/Spengler, Tilmann (Hrsg.) (2000). *Die neuen Eliten*, Berlin.
- Mills, C. Wright (1956). *The Power Elite*, New York.
- Mosca, Gaetano (1950). *Die herrschende Klasse*, Bern.
- Nerdinger, Friedemann W. (1999). "Perspektiven der Erforschung des Unternehmertums", in: von Rosenstiel/Lang von Wins (Hrsg.), *Existenzgründung und Unternehmertum*, S. 3-21.
- Nida-Rümelin, Julian (2004). "Wozu braucht die Gesellschaft welche Eliten?", in: *Beiträge zur Hochschulforschung*, Heft 3, 26. Jahrgang.
- Ulrich, Peter (2000). *Republikanischer Liberalismus und Corporate Citizenship - Von der ökonomistischen Gemeinwohlfiktion zur republikanisch-ethischen Selbstbindung wirtschaftlicher Akteure*, Universität St. Gallen, Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik Nr. 88, St. Gallen.
- Unger, Stefan (2003). "Die Wirtschaftselite als Persönlichkeit", in: Volker Bergahn/Stefan Unger/Dieter Ziegler (Hrsg.), *Die deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert. Kontinuität und Mentalität*, Essen, S. 295 - 316.
- Pareto, Vilfredo (1955). *Allgemeine Soziologie*, Tübingen.
- Pinchot, Gifford (1985). *Intrapreneuring. Why You Don't Have to Leave the Organization to Become an Entrepreneur*, New York.
- Röpke, Jochen (2003). *Der evolutorische Unternehmer*, Marburg.
- Schäfers, Bernhard (2004). "Eliten in Deutschland", *Aus Politik und Zeitgeschichte B 10*, Bonn.
- Schluchter, Wolfgang (1963). "Der Elitebegriff als soziologische Kategorie". *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Jg. 15, 233
- Schneider, Martin (2002). *Teflon, Post-it und Viagra*, Weinheim.
- Schumpeter, Joseph A. (1918). *Krise des Steuerstaats*, Graz (neu aufgelegt 1953 in: Aufsätze zur Soziologie, Schneider/Spiethoff (Hrsg.), Tübingen.

- Schumpeter, Joseph A. (1934). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, (ursprünglich erschienen 1911), 4. Auflage, Berlin.
- Schumpeter, Joseph A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York.
- Spengler, Tilman (2000). *Die neuen Eliten*. Berlin:
- Stammer, Otto (1969). "Elite und Elitebildung", in: Bernsdorf, Wilhelm (Hg.), *Wörterbuch der Soziologie*, Stuttgart, 217-220.
- Sterbling, Anton (2001). Intellektuelle, Eliten, Institutionenwandel : Untersuchungen zu Rumänien und Südosteuropa.
- Thome, Thorsten (1998). *Zum Persönlichkeitsprofil von Intrapreneuren*. Dissertation, Marburg.
- Weber, Max (1988): *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, (9. Auflage), Tübingen.
- Wasner, Barbara (2004). *Eliten in Europa : Einführung in Theorien, Konzepte und Befunde*. Wiesbaden o.V. The Economist (1999): Fear of the unknown, 4. December.

NOVE GOSPODARSKE ELITE, SCHUMPETER I PROCES TRANSFORMACIJE U JUGOISTOČNOJ EUROPI

Sažetak

Osnivanja inovativnih poduzeća glavni su izvor razvitka tržišnog gospodarstva. Poticanje i povećavanje inovativnih sposobnosti ključni su za osnivanje, samoodržanje i za razvitak poduzeća pa su zato veoma važni za proizvodnost i osiguranje regionalne i nacionalne konkurentnosti. Oni u krajnjoj liniji ne ovise samo o sposobnosti poduzetnika, tj. njegove sposobnosti spoznaje šansi i mogućnosti tržišta, već i o mogućnosti provođenja promjena i uvođenja inovacija. Drugim riječima, danas je u transformacijskim ekonomijama šumpeterovski tip poduzetnika traženiji nego ikada, jer on mora svoje poduzeće osposobiti za dolazeće izazove da bi u budućnosti opstalo na globalnim tržištima.

Nastanak nove gospodarske elite, i pitanje koliko su one zamijenile stare elite ili su njihov kontinuitet, veoma se razlikuju u jugoistočnoj Europi od onih u zemljama MOEL. No, nije još dovoljno istraženo kakve posljedice uistinu iz toga proizlaze za ekonomsku učinkovitost transformacijskih zemalja. Poželjno bi zato bilo i dalje nastaviti istraživanje različitih tipova poduzetnika kao i potaknuti niz istraživanja u cijeloj regiji, da bi se iz rezultata pojedinačnih studija stvorila točnija slika o poduzetništvu pojedinih zemalja jugoistočne Europe.

Ključne riječi: Nove ekonomske elite, Poduzetnik, Schumpeter, Tranzicija, Konkurentnost