

# Thesenpapier zum Entrepreneurship

## 1. Der Entrepreneur ist ein innovativer Unternehmensgründer

Die Begriffe Unternehmertum, Unternehmer, Entrepreneurship und Entrepreneur werden in Literatur und Wissenschaft unterschiedlich definiert und voneinander abgegrenzt. Für eine Analyse der Eigenschaften und die Untersuchung von Rolle und Funktion eines Entrepreneurs für die Volkswirtschaft ist eine klare Begriffsbestimmung von Nöten:

Der Entrepreneur ist das angloamerikanische Gegenstück zum deutschen Wort des Unternehmers, hat aber im allgemeinen Sprachgebrauch eine viel spezifischere (und positivere) Konnotation.

Im deutschen Gesetz gibt es keine einheitliche Definition des Unternehmerbegriffs. Nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch ist der Unternehmer *„eine natürliche oder juristische Person oder eine rechtsfähige Personengesellschaft, die bei Abschluss eines Rechtsgeschäftes in Ausübung ihrer gewerblichen selbständigen beruflichen Tätigkeit handelt“* (§14 BGB). Nach dem Umsatzsteuergesetz jeder, der *„eine nachhaltige Tätigkeit zur Erzielung von Einnahmen, auch wenn die Absicht, Gewinn zu erzielen fehlt, selbständig ausübt“* (im Sinne des § 2 Abs. 1 UStG), während er im Einkommenssteuergesetz als Person abgegrenzt wird, die sich selbstständig und nachhaltig am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr mit der Absicht beteiligt, Gewinn zu erzielen (im Sinne des EStG §15 Abs. 2). Diese recht formale, teilweise widersprüchliche und uninspirierte Abgrenzung umfasst somit eine Vielzahl an Menschen und Personen, die in ihren Motiven, Eigenschaften und Zielen äußerst heterogen und somit nicht eindeutig und schon gar nicht einheitlich klassifizierbar sind.

Der aus dem französisch-englischen Sprachumfeld entlehnte Begriff des „Entrepreneurs“ ist weitaus euphemistischer. Entstanden ist er im 18. Jahrhundert, als der Ire Richard Cantillon den Entrepreneur als Einkommensträger unter Unsicherheit bezeichnete. Hierauf aufbauend wurde von dem Angebotstheoretiker Jean Baptiste Say zu Beginn des 19. Jahrhunderts eine schärfere Abgrenzung vorgenommen und der Entrepreneur als eine Person konkretisiert, *„die unter Inkaufnahme von Risiken organisiert Produktionsfaktoren zusammenbringt“*<sup>1</sup>. Seine eigentliche Bekanntheit hat der Begriff dann Anfang des 20. Jahrhunderts durch den Nationalökonom Joseph Schumpeter erfahren, der ihn zum ersten Mal mit dem Begriff der Innovation verknüpfte. Innovationen wiederum wurden von ihm als die entscheidenden Treiber eines Prozesses der schöpferischen Zerstörung identifiziert, durch den das Wirtschaftswachstum und die Dynamik einer Volkswirtschaft bestimmt würden.

---

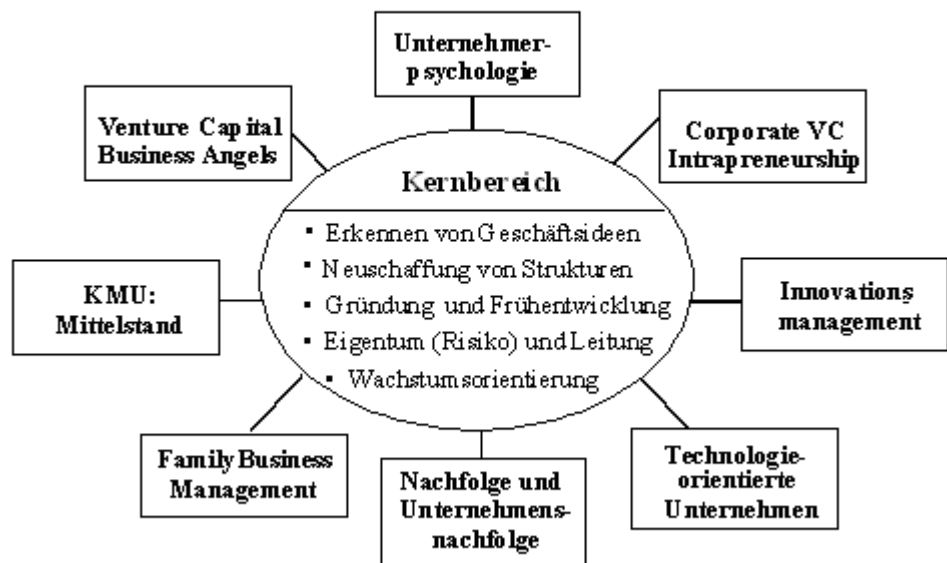
<sup>1</sup> Siehe bei Definition Entrepreneur auf [www.wordiq.com](http://www.wordiq.com)

In der modernen Managementlehre wird darauf aufbauend der Entrepreneur folgendermaßen definiert:

*“An Entrepreneur is a business innovator who establishes a new business entity to offer a new or existing product or service into a new or existing market for profitable motivations. Entrepreneurs often have strong beliefs about a market opportunity and are willing to accept a high level of personal, professional and financial risk to pursue that opportunity.”<sup>2</sup>*

Diese Definition entspricht in Teilen der begrifflichen Abgrenzung des Unternehmers im deutschen Sprachraum. Risiko, Selbstständigkeit und Gewinnerzielungsabsicht werden hier jedoch ausdrücklich um das Element der Innovation und das Element der Gründung ergänzt. Das heißt, hier wird ein Unternehmer(typ) umrissen, der aus Ideen marktfähige und vor allem marktreife Innovationen macht, die in neu gegründeten Unternehmen oder Geschäftseinheiten produziert, angewandt und/oder vermarktet werden. Dieser Unternehmertyp ist vor allem im KMU-Segment anzutreffen, aber auch in anderen Bereichen der Wirtschaft:

#### Kernbereich des Entrepreneurship und Bezüge zu benachbarten Gebieten



Entrepreneurship nach Prof. Klandt (Uni Hohenheim):

Somit kommt die Gleichsetzung des Entrepreneurs mit einem innovativem Unternehmensgründer der eigentlichen Bedeutung des Wortes sehr nahe.

<sup>2</sup> siehe die Definition von Entrepreneur unter [www.wordiq.com](http://www.wordiq.com)

## 2. Der Entrepreneur ist als Innovator entscheidender Treiber von Dynamik und Wachstum einer Volkswirtschaft

Die Entrepreneure sind wichtige Treiber einer dynamischen wachsenden Volkswirtschaft, indem sie aus Ideen marktfähige Innovationen machen (siehe oben). Deswegen sind sie für diese auch so wichtig. Dies wird deutlich, wenn man sich die Wirkungszusammenhänge in einer funktionierenden Volkswirtschaft deutlich macht:

Alle Volkswirtschaften, die marktwirtschaftlich organisiert sind, sind bislang dynamisch gewachsen. Das Wachstum manifestiert sich in einem höheren Bruttosozialprodukt; die Dynamik zeigt sich in einer fortlaufenden Veränderung der Arbeitsprozesse, der Verwendung neuer Materialien und in der Entwicklung und Anwendung neuer Produkte, was wiederum zu veränderten Verhaltensweisen in einer Gesellschaft führt.

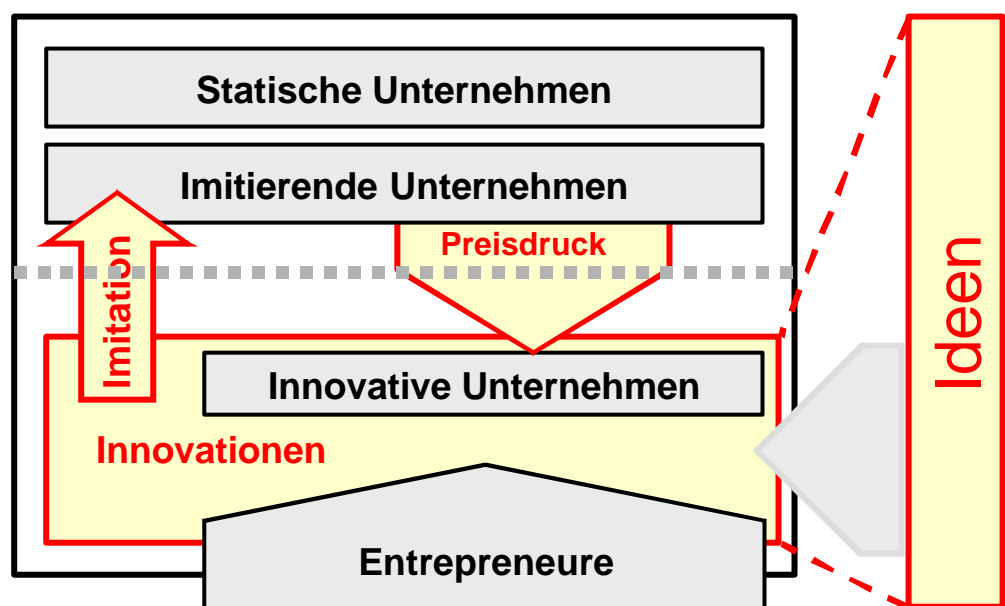
Das Ergebnis ist, dass mit einem gleichen Einsatz von Ressourcen eine immer höhere Wertschöpfung und damit ein höheres Bruttosozialprodukt produziert werden kann (MinMax-Prinzip). Zwar wird für eine „sustainable development“ eine Umkehrung dieses Prinzips angestrebt, nämlich dass der gleiche Wohlstand mit einem immer geringeren Einsatz von Ressourcen produziert wird (MaxMin-Prinzip). Dieser Zustand ist aber (leider) bislang noch von keiner bestehenden Volkswirtschaft erreicht worden.

Treiber dieses Prozesses sind Innovationen. Grundlage jeder Innovation ist eine Idee. Diese muss, um zur Innovation zu werden, zwei Voraussetzungen erfüllen:

- ◆ Erstens muss sie so gut sein, dass sie Grundlage für eine Weiterentwicklung zu einem konkreten Produkt oder einer konkreten Prozessinnovation ist, welche(s) kommerziell vermarktet werden kann.
- ◆ Zweitens bedarf es einer Institution oder Person, die aus dieser Idee ein vermarktbare Produkt entwickelt und am Markt platziert und damit aus einer Idee eine Innovation macht. Diese Person muss jemand sein, der trotz des Risikos eines Fehlschlags bereit ist, seine Arbeitskraft und unter Umständen auch sein Kapital für die Entwicklung und Vermarktung einzusetzen.

Durch diese Innovationen werden Veränderungsprozesse in Gang gebracht. Alle Prozess- und Material- und Produktinnovationen werden über den marktwirtschaftlichen Ausleseprozess gefiltert. Diejenigen, die vom Markt, also schlussendlich vom Kunden, akzeptiert werden, setzen sich durch, weil sie eine höhere Bedürfnisbefriedigung zu einem relativ gesehen kleineren Preis liefern als bestehende.

Sobald eine Innovation anfängt, sich am Markt durchzusetzen, wird der Schumpetersche Prozess der kreativen Zerstörung in Gang gesetzt: Anfangs hat der Innovator eine Alleinstellung am Markt, die es ihm ermöglicht, hohe Renditen am Markt einzufahren und so auch seine Entwicklungskosten einzuspielen. Je nach Art der Innovation kann diese Alleinstellung dauerhaft oder temporär sein. Meistens ist sie nur temporär, über kurz oder lang treten Imitatoren auf. Diese sorgen einerseits für die Verbreitung der Innovation und die Ausdifferenzierung des Marktes, andererseits üben sie Konkurrenz- und Preisdruck auf den Innovator aus, was ihn letztlich zwingt, weiter innovativ zu sein. Dieser ständige Wechselspiel von Idee, Innovation und Imitation ist letztlich der Garant für die Dynamik und wertorientierte Veränderung einer Wirtschaft und damit der Garant für Wachstum und Wohlstand.



In einer Gesellschaft, die einen hohen Wohlstand hat, ist die ständige Generierung von Innovationen umso wichtiger, da nur über temporäre Innovationsmonopole und den dann daraus folgenden KnowHow-Vorsprüngen, die mit dem Wohlstand einhergehenden hohen Personalkosten und somit ein hohes Einkommen der Volkswirtschaft rentabel zu finanzieren sind.

Ohne Innovationen wäre jede Volkswirtschaft statisch und es würde - außer durch Imitation - kein Wachstum und keinen Wohlstand geben. Innovationen sind somit die Grundvoraussetzung für eine dynamische wachsende Volkswirtschaft, die einen hohen Wohlstand trotz hoher Löhne mehrt.

Entrepreneure sind wiederum per Definition ein Treiber von Innovationen und damit von Wachstum und Wohlstand der Volkswirtschaft.

### **3. These: Vielen Innovationen kann nur von Entrepreneuren der Weg bereitet werden**

Innovationen werden zum einen von bestehenden innovativen Unternehmen entwickelt, zum andern von Entrepreneuren, den innovativen Unternehmensgründern (siehe oben).

Natürlich wird eine Vielzahl von Innovationen von den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen großer innovativer Unternehmen entwickelt. Dies geschieht über die Linien- oder Projektorganisation und ist meistens ein gesteuerter Prozess zur Weiterentwicklung bestehender Produkte und Prozesse. Die Zielrichtung der Forschungsanstrengungen ist vorgegeben und die Entwicklung findet meistens im Rahmen des bestehenden Geschäftsmodells statt. Dadurch ist die Art der Ideen und Innovationen von vorneherein limitiert. Obendrein werden die Entwicklungskosten als Investitionen betrachtet und über klar definierte Ausstiegspunkte werden viele potentielle Innovationen schon im Keim erstickt.

Das heißt, dass zum einen die Entwicklung von Innovationen, die völlig neue Märkte eröffnen, meistens grundsätzlich nicht in der Forschungsstrategie angelegt ist, und zum anderen, dass Ideen, deren Umsetzung ein zu großes Risiko beinhaltet, tendenziell eher fallen gelassen werden. Hinzu kommt das systemimmanente Beharrungsvermögen von gewachsenen Organisationen gegenüber Ideen und möglichen Innovationen, die Veränderungen der Prozesse, der Struktur und der Ordnung des eigenen Unternehmens implizieren. Insbesondere Prozessinnovationen können sich hier oftmals nur schwer entwickeln.

Außerdem ist für wirkliche Innovationen, die so oder so die Gründung einer eigenständigen Geschäftseinheit bzw. eines Unternehmens vonnöten, um einen neuen Markt adäquat zu besetzen bzw. eine Innovation auch konsequent umzusetzen.

Wenn man die Unternehmen auf den neuen Märkten der letzten Jahrzehnte betrachtet, welche oftmals durch völlig neue Technologien gekennzeichnet sind, fällt auf, dass ein großer Teil von Entrepreneuren neu gegründet wurde (Microsoft, Ebay, Amazon, AOL). Ähnliches gilt für erfolgreiche Spin-Offs bestehender innovativer Unternehmen.

Selbst diese innovativen und nunmehr etablierten Unternehmen entwickeln in der Regel nicht (mehr) abseits ihres eigentlichen Geschäftsmodells, sondern bewahren ihr Innovationsfähigkeit, indem sie wiederum neue –von Entrepreneuren zur Marktreife geführten– Unternehmen mit neuen Technologien und/oder Produkten aufkaufen und in ihr Produktpotfolio integrieren.

Dies erscheint –auch angesichts der oben aufgezeigten Schwierigkeiten bei einer Eigenentwicklung– die weitaus kostengünstigere Vorgehensweise zu sein.

Somit kommt den Entrepreneuren in unserer Gesellschaft eine übertragende Rolle zu. Insbesondere bahnbrechenden Technologien, die umfassende Veränderungsprozesse zur Folge haben, kann oft nur durch innovative Unternehmensgründer zum Durchbruch verholfen werden. Bei ihnen und nur bei Ihnen kommen alle notwendigen Voraussetzungen für eine erfolgreiche innovative Entwicklung eines neuen Marktes zusammen.

#### **4. Der Entrepreneur muss risikofreudig sein und ein Gespür für die Marktfähigkeit von Innovationen haben**

Das Anforderungsprofil an den Entrepreneur ist dementsprechend anspruchsvoll. Diese innovativen Unternehmensgründer müssen bereit sein, Risiko in Kauf zu nehmen und die Fähigkeit haben, gute Ideen zu erkennen und neue Produkte oder Prozesse marktfähig zu entwickeln.

Nur das Zusammenfallen dieser Aspekte in einer Person, dem Entrepreneur, macht die Subgruppe der Unternehmer innerhalb einer Gesellschaft in ihrer Gesamtheit insofern überlebensfähig, als dass sich Finanzierungsgesellschaften mit Kapital an den Neugründungen beteiligen und so Innovationen vorangetrieben werden.

Die Bereitstellung des Risikokapitals für die Entwicklung und Vermarktung von Innovationen konkurriert mit anderen „konservativen“ Anlagen, wie zum Beispiel Staatsanleihen, bei denen ohne Risiko eine feste Verzinsung garantiert wird. Nur wenn die durchschnittliche Erfolgswahrscheinlichkeit von neuen Erfindungen multipliziert mit der zu erwartenden Rendite derselben, über der sicheren Verzinsung liegt, sind zumindest risikoaffine Kapitalgeber bereit, Geld zur Verfügung zu stellen. In vielen Fällen muss der Entrepreneur sogar die gesamte Finanzierung mit seinem eigenen Geld sicherstellen, weil das Risiko für Außenstehende vermeintlich zu hoch ist.

Der Entrepreneur muss dementsprechend die Fähigkeit haben, gute Ideen zu erkennen und gute Ideen gibt gar nicht so häufig. Darüber hinaus muss er die Fähigkeit haben, diese Ideen mit einem überzeugenden Geschäftsmodell zur Marktreife zu führen und im Markt offensiv zu platzieren.

Hierfür ist der zweite Teil der im Rahmen der ersten These zitierten Definition des Entrepreneurs existenziell: *“An entrepreneur must possess a variety of different skill-sets that span most, if not all, business functions because they often begin with limited resources.”*<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> siehe die Definition von Entrepreneur unter [www.wordiq.com](http://www.wordiq.com)