

## **Schumpeter im 21. Jahrhundert**

Acceptance Speech for the Schumpeter School of Business and  
Economics of the Bergische Univesität Wuppertal 2011 Schumpeter  
Prize

David B. Audretsch

Indiana University

Sehr geehrter Dekan Fallgater, sehr geehrte ProDekan Bönnte,  
meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Gäste,

Es ist eine große Ehre für mich heute den Schumpeter Preis entgegenzunehmen. Es ist noch bemerkenswerter, da der Preis mit einem der größten Ökonomen aller Zeiten verbunden ist, und einem der besten Wissenschaftler, Josef Schumpeter. Ich bin besonders stolz darauf und dankbar dafür den Preis hier und heute entgegennehmen zu dürfen, an der Schumpeter School of Business and Economics, die sich seiner Bedeutung, seinen Ideen und seinem Lebenswerk widmet.

Meine Dankesrede heute widmet sich auch dem Lebenswerk von Josef Schumpeter und der Bedeutung seiner traditionellen ökonomischen Analyse für die Wirtschaft von heute, und der Gesellschaft dieses Jahrhunderts. 1970, während den Vorbereitungen für meinen PhD an der University of Wisconsin, hatten weder ich noch meine Kommilitonen je den Gedanken, dass Schumpeter in der Zukunft bedeutungsvoll sein wird. Wir hörten nie von Schumpeter von unseren Professoren. Die Arbeiten von Marshall, Keynes, Walras aber auch Marx wurden anerkannt und schienen von Bedeutung, um die wirtschaftlichen Ereignisse in der Welt zu diskutieren und zu verstehen. Aber Schumpeter? Es war mit Sicherheit nicht nur eine mangelnde Kompetenz meiner Professoren in Madison, Wisconsin. Ich bin sicher, dass auch meine Kolleginnen und Kollegen im Promotionsprogramm in der Volkswirtschaft nicht nur in den USA, aber auch in anderen Ländern, nichts oder fast gar nichts von Schumpeter gehört haben. Er wurde einfach nicht als wichtig angesehen, zumindest nicht in der Volkswirtschaft.

Zu alledem lag Schumpeters primärer Fokus in der Innovation. Noch mehr als alle anderen wichtigen Ökonomen betrachtete Schumpeter Innovation als DIE treibende Kraft hinter Fortschritt und Entwicklung. Aber die innovativen Aktivitäten, die Forschung und Entwicklung vorantreiben, haben zufolge Schumpeter auch ihren Preis. *Creative destruction* – ist eines der bedeutendsten und nachhaltigsten Konzepte von Schumpeter. Gerade als Fabriken die traditionelle Schmiede ersetzen, und Autos die Plätze von Pferden und Kutschen eingenommen haben, hat Schumpeter schon argumentiert, dass diese durch neue, innovative Entrepreneure ersetzt werden.

Aber Schumpeter hat nicht nur eine neue treibende Kraft in der Ökonomie identifiziert – *creative destruction* – die zentral für das Funktionieren des Kapitalismus, und daraus folgernd auch der wirtschaftlichen Entwicklung ist. Er hat auch den Mechanismus identifiziert, der ausschlaggebend für *creative destruction* ist – den Entrepreneur. Der Entrepreneur erfüllt die Funktion des *change agent* im wirtschaftlichen System. Laut Schumpeters Theorie ist der Entrepreneur die treibende Kraft hinter jeder Innovation, auf welcher wiederum wirtschaftliche Entwicklung, Fortschritt und Aufbau basieren. Laut Schumpeter (1942, p. 13), ist der Fakt, der

den Entrepreneur von anderen wirtschaftlichen Leistungsträgern unterscheidet, seine Willenskraft innovative Entwicklungen zu verfolgen:

“The function of entrepreneurs is to reform or revolutionize the pattern of production by exploiting an invention, or more generally, an untried technological possibility for producing a new commodity or producing an old one in a new way...To undertake such new things is difficult and constitutes a distinct economic function, first because they lie outside of the routine tasks which everybody understands, and secondly, because the environment resists in many ways. “

Ohne den Entrepreneur würden neue Ideen nicht verwirklicht oder umgesetzt werden. Der Status Quo würde erhalten bleiben, und mit ihm die Opportunitätskosten von verloren gegangenen Innovationen, und nicht vorhandenem wirtschaftlichem Fortschritt oder Entwicklungen.

Warum haben ich oder meine ganze Generation von Promotionsstudenten nichts über Schumpeters Ideen gelernt? Ich habe ein ganzes Jahrzehnt mit dem Ökonomiestudium in den 1970er Jahren an amerikanischen Universitäten verbracht. Obwohl mein PhD Spezialisierungsgebiet in der Industrie lag – Industrieökonomik – haben wir nie etwas über Klein-oder Mittelunternehmer oder Entrepreneurship gelernt, geschweige denn den Ideen von Josef Schumpeter. Aber ich glaube nicht, dass dies an den mangelnden Kompetenzen meiner Professoren an der University of Wisconsin lag. Ich bin mir sicher, dass eine ganze Generation an Promotionsstudenten, nicht nur in den USA, aber rund um die Welt, ignorant und nicht gebildet war, was die wichtigen Konzepte von Schumpeter bezüglich Innovation und Entrepreneurship betraf.

De facto schienen weder Innovation noch Entrepreneurship wichtig zu sein für die Wirtschaft in den 50er, 60er und 70er- Jahren. In den USA waren diese Jahrzehnte geprägt durch eine massive Reduktion der Produktionskosten, die durch den Antrieb der Produktion erreicht wurde. Die Ausnutzung der *economies of scale* und Reduzierung der Durchschnittskosten leiteten den Antrieb der wirtschaftlichen Entwicklung, und den nachhaltigen Anstieg des Lebensstandards. Forschung & Entwicklung, Patente, *Intellectual Property*, sowie der Prozess der Innovation mit seiner Wirkung auf die Wirtschaft schienen nur als nachträgliche Gedanken oder Fußnoten zu existieren.

Aber auch in Europa war es nicht viel anders. Zum einen war zwar das klare Ziel den Kontinent nach den Verwüstungen des Krieges wieder aufzubauen. Zum anderen, als der Aufbau abgeschlossen war, war es die andere Seite des Atlantiks, die die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und den Aufschwung erzielte. Die Frage ist: Was hatten amerikanische Unternehmen das europäische nicht hatten? Die Antwort scheint im großen inländischen Markt der USA und seinem Potential zu liegen, der „*large-scale production*“ favorisierte und zu einer höheren Produktivität und geringeren Kosten führte.

Aber es darf nicht vergessen werden, dass die frühen Visionäre der europäischen Integration und des europäischen Binnenmarktes ihre Ideen und Argumente auf den

Kostenreduzierungen und Produktivitätssteigerungen der *economies of scale* basierten, die ein einheitlicher europäischer Markt bringen würde. Als Beispiel möchte ich den Französischen Politiker Jean-Jacques Servan-Schreiber zitieren, der die Europäer davor warnte, die „*American Challenge*“ nicht zu unterschätzen, die durch „*dynamism, organization, and boldness*“ der amerikanischen Konzerne charakterisiert war (1968, p. 153). Er argumentierte dass es die großen Konzerne sind, die die höchsten Produktivitätssteigerungen erreichen würden und plädierte für:

“.. the creation of large industrial units which are able both in size and management to compete with the American giants,” through the selection by a centralized European government of “fifty to one hundred firms which, once they are large enough, would be the most likely to become world leaders in their fields.” (1968, p. 159)

Ähnlich beeinflussend war der wichtige Cecchini Report in 1988 für die Europäische Kommission, Vorreiter des Maastricht Treaty, der den wesentlichen Wert der europäischen Integration mit einer Reduzierung der Kosten maß, zurückgehend auf die bessere Ausnutzung der *economies of scale*.

Aber etwas hatte sich verändert. Der wirtschaftliche Fokus auf Kostenreduzierung durch „*large-scale production*“ und *economies of scale* ebnete den Weg für einen neuen Fokus auf Innovation und erst kürzlich auch auf Entrepreneurship. In 2000, mit dem Vertrag von Lissabon machte der Europäische Rat das Versprechen, Europa nicht nur zum weltweiten Führer im Bereich der Innovation zu machen, aber auch Entrepreneurship sicher zu stellen, um bestehenden Wohlstand zu sichern und die Lebensqualität zu steigern. Der damalige Präsident der Europäischen Kommission, Romano Prodi, verkündete, dass einer der wichtigsten Eckpunkte der europäischen Wirtschafts- und Wachstumspolitik die Förderung von Entrepreneurship sei (2002, p. 1):

“Our lacunae in the field of entrepreneurship needs to be taken seriously because there is mounting evidence that the key to economic growth and productivity improvements lies in the entrepreneurial capacity of an economy.”

Der Auslöser für diese Veränderungen waren die Ereignisse in Berlin vom 9. November 1989. Der Fall der Berliner Mauer signalisierte nicht nur das Ende des Kalten Krieges und ein vereintes Berlin und Deutschland, sondern auch eine zu erwarteten „Friedens-Dividende“. Ohne die finanziellen und emotionalen Probleme des Kalten Krieges versprach sich der Westen eine neue Area an wirtschaftlicher Entwicklung, neuen Arbeitsplätzen und Wohlstand.

Allerdings ließ sich die wirtschaftliche Entwicklung von der erwarteten „Friedens-Dividende“ nicht umsetzen. Die Arbeitslosigkeit stieg und der wirtschaftliche Aufschwung stagnierte in den meisten Teilen Europas in den 1990er Jahren. Der Grund für diesen negativen wirtschaftlichen Trend war eine Großteils unerwartete und unvorhersehbare Entwicklung nach

dem Fall der Berliner Mauer – die Globalisierung. Veränderungen in der Technologie aber auch in der globalen politischen Landschaft ermöglichten und forderten Outsourcing und Offshore-Produktion für Firmen die wirtschaftlich erfolgreich bleiben wollten. Es folgte ein Shift in der Kostenreduzierung von der Konzentration auf „*economies of scale*“ zu dem strategischen Management von globalen Produktionsketten.

Das Ergebnis dieses Globalisierungstrends war eine stagnierende wirtschaftliche Entwicklung und ein Anstieg in der Arbeitslosigkeit, nicht nur in Deutschland, aber in ganz Europa. Hier in Deutschland versuchten viele Leute die schwache wirtschaftliche Entwicklung der Wiedervereinigung zuzuordnen, aber das passte nicht zu der schwachen wirtschaftlichen Entwicklung und der hohen Arbeitslosigkeit in den meisten anderen europäischen Ländern, von Schweden bis nach Spanien.

Wie auch immer, das Problem ist, dass Innovation - als das Ergebnis neuer Ideen - nicht einfach ausgelagert und abgeschoben werden kann in billigere Produktionsländer. Zu Beginn dieses Jahrhunderts erkannte Deutschland, gemeinsam mit dem Rest Europas, dass der Schlüssel zum wirtschaftlichen Erfolg in der Innovationskapazität liegt. Der Europäische Rat begründete, nach dem Treffen in Lissabon in 2000, das Versprechen Europa zum globalen Leader im Bereich Innovation und *knowledge-based economy* zu machen.

So sind Wissen und Ideen die treibende Kraft für Wachstum und Arbeitsplätze im Zeitalter der Globalisierung. Vor einigen Jahren wurde ich nach Schweden zu einer Konferenz eingeladen, bei der es darum ging, festzustellen, warum das Land in der Lage zu sein schien, die Arbeitslosenquote zu senken, Arbeitsplätze zu schaffen und die Jahre des wirtschaftlichen Stillstands zu überwinden. Als überzeugter Student des „*Endogeneous Growth Models*“, der neuen Wachstumstheorie, schlug ich vor, dass Wissen der ausschlaggebende Faktor war und dass Schweden größere Investitionen in Forschung und Entwicklung, Humankapital und Bildung in Betracht ziehen sollte.

Unser Gastgeber, der Bildungsminister, war sehr nett und versicherte dem Publikum, dass Prof. Audretsch Recht haben musste, aber dass es schwer vorstellbar war, da Schweden eigentlich das führende Land auf der Welt in Sachen Forschung und Entwicklung, Humankapital und Bildung war. Offensichtlich reichen Wissen und neue Ideen nicht aus. Europa besitzt u. a. das höchste Niveau an F&E, die besten Universitäten und eine hohe Wertschätzung von Wissen. Und trotzdem, der Ausweg aus wirtschaftlichem Stillstand und die Schaffung neuer Arbeitsplätze ist nicht nur ein Problem in Deutschland, sondern in den meisten Teilen Europas. Selbst die Europäische Kommission hat der gemeinsamen Existenz von hohen Investitionen in Wissen in Kombination mit niedrigem Wirtschaftswachstum und hoher Arbeitslosigkeit einen Namen gegeben – Das Europäische Paradoxon. Was ist die Lösung dieses so genannten Europäischen Paradoxons? Johann Wolfgang von Goethe bemerkte bereits vor nahezu 200 Jahren :

*“Es ist nicht genug zu wissen, man muss es auch anwenden; es ist nicht genug zu wollen, man muss es auch tun.”*

Goethe hat doch Recht gehabt. Eine genaue Analyse der erfolgreichen und leistungsfähigen Standorte, wie Silicon Valley, zeigt, dass es mehr Bedarf gibt als nur Investitionen in Wissen, Bildung und Humankapital. Die neuen Ideen müssen auch ihren Weg in den Markt finden.

Allerdings müssen sie nicht nur ihren Weg in den Markt finden, sondern auch soziale Investitionen in Arbeitskräfte und Ideen sozial rechtfertigen. Sie müssen ihren Weg in DEN Markt an DEM Standort finden, wo solche Investitionen getätigt werden.

Der Entrepreneur spielt dabei eine wesentliche Rolle, da er hilft, das Wissen von der Organisation wo es kreiert wurde, zu einem neuen Unternehmen zu bringen, wo diese Ideen kommerzialisiert werden. Im Solow Model wurde es oft beobachtet, dass Wissen und Innovation exogen sind, sie fallen vom Himmel wie Schnee. In den Entwicklungsmodellen von Paul Romer waren sie endogen, und sind vom Nachbarn getragen worden quasi als Wissens-Überschüsse. Aber wie das Schwedische und auch das Europäische Paradoxon besagen, kann es ein Trugschluss sein zu denken, dass Wissen automatisch überläuft. Es braucht daher Entrepreneure die als Leiter dienen, um Wissen und Ideen weiter zu tragen.

Vor einigen Jahren waren Steven Jobs und sein Partner der Ansicht, dass die Welt einen PC braucht. Sie gingen zu 18 der bekanntesten Hersteller von Großrechnern und versuchten sie von ihrer Idee zu überzeugen. Jedes Unternehmen, einschließlich IBM, Xerox und Kodak lehnte sie ab mit der Begründung, dass die Idee zu nichts gut sei und dass sie außerdem etwas anderes produzierten und keine PCs.

Was wiederum ironisch ist, denn Kodak wurde gegründet als Chester Carlsson den Kopierer erfand und sich mit seiner Idee an den Hauptproduzenten für Kameras wandte. Kodak lehnte Carlsson ab und erklärte, dass sie nicht glauben, dass es einen Markt für Kopierer gäbe und außerdem produziere Kodak Kameras und keine Maschinen.

Vor einigen Jahren passierte es ebenso in Baden-Württemberg, dass einige Mitarbeiter die Meinung äußerten, IBM würde erhebliche Gewinne machen, wenn es Software für geschäftliche Zwecke herstellen und verkaufen würde. Als sie abgelehnt wurden, gingen sie zur Dresdner Bank, Commerzbank und Deutschen Bank um eine Finanzierung zu bekommen.

Sie wurden wiederum abgelehnt und ihnen wurde gesagt “Wenn die Idee gut wäre, dann hätte IBM es gemacht”. Zum Glück bekamen sie eine Finanzierung von einer örtlichen Bank in der Nähe von Heidelberg in Baden-Württemberg und SAP wurde gegründet.

Wie diese Stories zeigen ist der Entrepreneur der Schlüssel zur Übertragung von Wissen und Ideen. Er trägt die Ideen, die das Ergebnis kostenintensiver und sorgfältiger Investitionen

der Gesellschaft sind – Investitionen in Bildung, Kultur, Institutionen – die sonst keine Umsetzung in Bezug auf Wachstum und Arbeitsplätze erfahren würden. Und er setzt sie um oder versucht zumindest, sie umzusetzen.

Deutschland hat erst kürzlich die Welt überrascht mit einer neuen Dynamik und Kapazität, nicht nur im Bereich der Exporte, aber auch in Wachstum und Entwicklung und speziell in der Beschaffung von neuen Arbeitsplätzen. Diese Arbeitsplätze sind hauptsächlich in Klein- und Mittelunternehmen angesiedelt. Das sind die Unternehmen mit entrepreneur-ischem Gut, die den Weg in eine neue Renaissance an Entwicklung und Wachstum in Deutschland leiten. Die kostenintensiven Investitionen in Wissenschaft, *human capital*, Kultur und Kreativität sind wichtig um kompetitiv zu bleiben in der globalen Wirtschaft, aber sie sind leider nicht mehr ausreichend. Hinter dem beeindruckenden Anstieg der Arbeitsplätze stehen die Entrepreneure, die ihre neuen Ideen verwirklichen und damit neue Arbeitsplätze kreieren und die Wirtschaft ankurbeln.

Obwohl Schumpeters Ideen über Innovation und Entrepreneurship – als die treibende Kraft der Wirtschaft – irrelevant waren als ich ein Student war, spielen sie in unserer heutigen Wirtschaft eine wesentliche Rolle und sind Schlüssel für eine starke Wirtschaft und einen hohen Lebensstandard. Die derzeitigen politischen Grundsätze in Deutschland und auch den USA spiegeln die primären Gedanken von Schumpeters Ideen wider – Innovation und Entrepreneurship. In seiner *State of the Union Adress* (Ansprache an die Nation) zu Beginn des Jahres identifizierte Präsident Obama klar und deutlich Teile der *schumpeterian economics* – Innovation und Entrepreneurship – als den Schlüssel, um den amerikanischen Wohlstand, Jobs, und den Erfolg der USA wiederherzustellen. Auch die *German Hightech Strategy 2020* priorisiert klar und deutlich Innovation und Entrepreneurship als die Schlüssel-Strategien, die weiter entwickelt werden müssen, um eine starke wirtschaftliche Leistung auch in der Zukunft zu erbringen. Aber die Konzepte gelten nicht nur für die USA und Deutschland. Auch in anderen Teilen Europas, in Asien und Südamerika hat man die Wichtigkeit von Innovation und Entrepreneurship realisiert. Mehr als je ist DAS jetzt die Area von Schumpeter, oder zumindest dem Phänomen das er als die treibende Kraft der Wirtschaft entdeckte: Innovation und Entrepreneurship.

Allerdings hat Schumpeter auch immer aufgezeigt das *creative destruction* lebenswichtig ist für die treibende Kraft von wirtschaftlicher Entwicklung, der Beschaffung von Arbeitsplätzen und Wohlstand. Die Gründung eines neuen Innovationen Start-Up Unternehmens würde, laut Schumpeter, die ineffizienten und großen Unternehmen ersetzen um Innovationen zu generieren, Arbeitsplätze und schlussendlich wirtschaftliche Entwicklung zu schaffen. Allerdings ist Schumpeter meiner Meinung nach hier falsch gelegen, oder zumindest ist es nicht direkt übertragbar auf die heutige globalisierte Wirtschaft. In unserer globalisierten Welt, ist es der

Verlust an Arbeitsplätzen durch Outsourcing und Offshoring von etablierten wirtschaftlichen Aktivitäten der zur „*creative destruction*“ führt. Entrepreneurship und damit folgende Innovationen können diese „*destruction*“ kompensieren, da sie die Vorteile und Möglichkeiten der globalisierten Wirtschaft nutzen. Daher möchte ich anmerken, dass in unserer heutigen globalisierten Welt, Entrepreneurship die „*Creative Construction*“ darstellt, mehr als das Konzept das Schumpeter als „*Creative Destruction*“ bezeichnete.

Meine Damen und Herren, zum Abschluss meiner Rede möchte ich mich nochmals ganz herzlich bei der Universität von Wuppertal für diese ehrwürdige Auszeichnung bedanken. Ich möchte noch anführen, dass, obwohl Schumpeter eine lange Tradition an wirtschaftlichem Denken mit sich bringt, seine Ideen noch heute relevant sind für die derzeitige Analyse der Wirtschaft. Vielleicht sogar noch mehr als zu der Zeit in der sie von Schumpeter kreiert wurden.

Und - eine Sache gilt heute noch genau wie damals als Johann Wolfgang von Goethe vor nahezu 200 Jahren bemerkte :

*“Es ist nicht genug zu wissen, man muss es auch anwenden; es ist nicht genug zu wollen, man muss es auch tun.”*

Vielen Dank.

Germany Hightech Strategy 2020