

Morten Reitmayer, Ruth Rosenberger (Hg.)

Unternehmen am Ende des „goldenen Zeitalters“

Die 1970er Jahre in unternehmens-
und wirtschaftshistorischer Perspektive



Bochumer Schriften
zur Unternehmens- und
Industriegeschichte Bd. 16

KLARTEXT

Morten Reitmayer, Ruth Rosenberger (Hg.)

Unternehmen am Ende des „goldenen Zeitalters“

Die 1970er Jahre in unternehmens- und
wirtschaftshistorischer Perspektive

Das Titelbild zeigt eine kapitalismuskritische Demonstration zu Beginn der 1970er Jahre.

Gedruckt mit freundlicher Unterstützung
der Historischen Kommunikation der Volkswagen AG.

Verlag und Herausgeber haben sich bemüht, die Urheberrechtsinhaber der Abbildungen zu ermitteln. Sollten entsprechende Ansprüche nicht berücksichtigt sein, bitten wir um Nachricht an den Verlag.

1. Auflage September 2008

Satz und Gestaltung: Klartext Medienwerkstatt GmbH, Essen

Druck und Bindung: Majuskel Medienproduktion GmbH, Wetzlar

© Klartext Verlag, Essen 2008

ISBN 978-389861-779-6

Alle Rechte vorbehalten

www.klartext-verlag.de

Inhalt

Einleitung

Unternehmen am Ende des „goldenen Zeitalters“ Die 1970er Jahre in unternehmens- und wirtschaftshistorischer Perspektive . . . <i>von Morten Reitmayer und Ruth Rosenberger</i>	9
--	---

1. Produzenten

Der neue Geist im Volkswagenwerk Produktinnovation, Kapazitätsabbau und Mitbestimmungsmodernisierung 1968–1976 <i>von Manfred Grieger</i>	31
Auf dem Weg vom Konzern zum Netzwerk? Organisationsstruktur der Rheinmetall Berlin AG im Kalten Krieg, 1956–1989 . <i>von Stefanie van de Kerkhof</i>	67
Mittlere Datentechnik – made in Germany Der Niedergang der Kienzle Apparate GmbH Villingen als großer deutscher Computerhersteller <i>von Armin Müller</i>	91
Ein „neuer Geist“ im Unternehmen? Der Strukturwandel der Linde AG in den 1970er Jahren <i>von Marius Herzog</i>	111
Das Ende des „französischen Modells“ Die Eisen- und Stahlindustrie im späten 20. Jahrhundert <i>von Laurent Commaille</i>	129

2. Politik

Von Keynes zu Friedman? Handlungsoptionen der bundesdeutschen Wirtschaftspolitik in den siebziger Jahren <i>von Tim Schanetzky</i>	149
---	-----

Krise, Stagnation oder Aufbruch? Wissenstransfer zwischen Forschungseinrichtungen und Unternehmen im deutsch-deutschen Vergleich	169
<i>von Manuel Schramm</i>	
Unbewältigte wissenschaftlich-technische Herausforderungen Zur Ausbreitung kompensatorischer Netzwerke in der DDR und in Polen während der 1970er Jahre	191
<i>von Friederike Sattler</i>	
„Die guten Zeiten ... sind vorbei.“ Zum Verhältnis von Automobilindustrie, Politik und Automobilverband in den 1970er Jahren	209
<i>von Stephanie Tilly</i>	
„... insofern steckt in jedem echten Unternehmer auch ein künstlerisches Element.“ Die Erneuerung des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI) in den 1970er Jahren	233
<i>von Werner Bühner</i>	
3. Semantiken	
Nützliche Fiktionen? Der Wandel der Unternehmen und die Literatur der Berater	251
<i>von Werner Plumpe</i>	
Der „Entrepreneur“ als Chiffre Zur Genese der entgrenzten Unternehmerfigur	271
<i>von Susanne Draheim</i>	
Von der Semantik der Klage zu einer offensiven Medienpolitik Selbstbild und Wahrnehmung westdeutscher Unternehmer, 1965–1975	289
<i>von Werner Kurzlechner</i>	
Der Konsument als Unternehmer Fünf Einwände und ein Interpretationsvorschlag	319
<i>von Jan-Otmar Hesse</i>	
Verzeichnis der Autorinnen und Autoren	337

Der Konsument als Unternehmer

Fünf Einwände und ein Interpretationsvorschlag

von Jan-Otmar Hesse

In der gegenwärtigen Auseinandersetzung um den „Neoliberalismus“ werden immer wieder Argumente verwendet, die die 1970er Jahre als eine Wasserscheide im Übergang zum kalten Turbokapitalismus der Gegenwart sehen. Im Anschluss an Michel Foucaults Vorlesungen zur *Geschichte der Gouvernementalität* wird davon ausgegangen, der entscheidende Wandel habe darin bestanden, dass die Menschen seitdem permanent in ökonomische Verwertungszwänge eingespannt gewesen seien. Soziales Verhalten sei zunehmend erodiert und diskriminiert worden, während Konkurrenzverhalten und Marktbezug zum Durchbruch gekommen sei. Es sei der „Mensch des Unternehmens und der Produktion“ entstanden,¹ ein „unternehmerisches Selbst“, wie Ulrich Bröckling es nennt,² das in allen anfallenden alltäglichen Entscheidungen ökonomische Handlungsmaximen verwendet. Als ein wichtiger Referenzpunkt für diese These wird dabei auf die Neue Konsumtheorie von Gary S. Becker verwiesen, die „ökonomische Theorie des Alltags“,³ der in den 1970er Jahren als erster ökonomische Analysen zur Beurteilung der Nützlichkeit der Ehe, der „Kinderaufzucht“ oder der Ausbildung verwendete und damit zum punching-ball der Kritik an der „Ökonomisierung des Sozialen“ aufstieg.

Eine solche These birgt einigen Sprengstoff für die Unternehmensgeschichte, geht sie doch davon aus, dass sich der Unternehmerbegriff in den 1970er Jahre in einer neuen, aber allgemeinen Form der „Selbstrepression“ (Michel Foucault) auflöste.⁴ Wenn alle Menschen sich unternehmerisch verhalten, was unterschied dann das unternehmerische Verhalten des Unternehmers vom unternehmerischen Verhalten des Konsumenten? Zudem verweist die These auf die 1970er Jahre als Epoche fundamentalen Wandels und gibt in diesem Zusammenhang Anlass für ihre unternehmenshistorische Überprüfung. Waren die verstärkten Marketing- und Werbeanstrengungen der Unternehmen in diesem Zeitraum nicht zuletzt Ausdruck des Übergangs zu einer aktiven, unternehmerischen Entscheidungsfindung der Konsumenten? Im Folgenden soll zunächst die Grundlage der These überprüft werden, was zu fünf, zumeist dogmenhistorischen Einwänden veranlasst.

1 Michel Foucault: *Geschichte der Gouvernementalität II. Die Geburt der Biopolitik*, Frankfurt/M. 2004, S. 34.

2 Ulrich Bröckling: *Das unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform*, Frankfurt/M. 2007.

3 Vgl. zuletzt die populäre Darstellung: Gary S. Becker/Guilty Nashat Becker: *Die Ökonomik des Alltags. Von Baseball über Gleichstellung zur Einwanderung. Was unser Leben wirklich bestimmt*, Tübingen 1998.

4 Diesen Begriff verwendet Foucault noch in: Michel Foucault: *Überwachen und Strafen. Die Geburt des Gefängnisses*, Frankfurt/M. 1977, S. 34, vgl. auch: Hinrich Fink-Eitel: *Foucault zur Einführung*, Hamburg 1989, S. 70 ff. In späteren Arbeiten, auch in der *Geschichte der Gouvernementalität*, taucht der Begriff nicht mehr auf.

Im Anschluss daran soll ein Interpretationsvorschlag formuliert werden, wie man die im Anschluss an Foucault und Bröckling durchgeführten Forschungen und Beobachtungen in die unternehmenshistorische Erforschung der 1970er Jahre einbeziehen könnte. Die folgenden Ausführungen verstehen sich als ein Diskussionsbeitrag, der eine systematisch-empirische Auseinandersetzung mit der Foucault-Bröckling-These beginnt.

1. Ein dogmenhistorischer Irrtum als Ausgangspunkt

Ausgangspunkt der These ist Foucaults *Geschichte der Gouvernementalität*, der vor einigen Jahren ins Deutsche übersetzte Vorlesungszyklus aus den Jahren 1978 und 1979. Es handelt sich letztlich um eine Ideengeschichte des ökonomischen Liberalismus, die Foucault hier vorlegt, allerdings im Gewand seiner sehr exzeptionellen Vorstellung von „Staat“ und „Regierung“.⁵ Hatte sich die politische Ideengeschichte angewöhnt, den Liberalismus und die hieraus hervorgehenden demokratischen Bewegungen des 18. und 19. Jahrhunderts als eine Zurückdrängung des Staates zu begreifen, so sieht Foucault in ihm eine intelligente Form der Ausdehnung der Regierung, die aus der Selbstbegrenzung staatlicher Herrschaft resultiere. Dadurch dass mit dem ökonomischen Liberalismus ein Bereich der Wirtschaft konstruiert werde, der eigengesetzlich gestaltet ist, haben die staatlichen Autoritäten ihren Herrschaftsbereich zwar formal begrenzt. Im Ergebnis sei auf diese Weise aber eine zusätzliche Legitimationsbasis entstanden. Die Regierungen konnten nun nach dem wirtschaftlichen Erfolg ihres Regierungshandels bewertet werden, was ihre Autorität im Ergebnis steigerte. Die Abgrenzung eines eigenen Bereichs des Ökonomischen ist damit in der Interpretation von Foucault notwendig mit der Herausbildung des modernen demokratischen Staates verbunden.

Den wirtschaftlichen Liberalismus, die „politische Ökonomie“ eines Adam Smith und eines David Ricardo, versteht Foucault in diesem Zusammenhang als Entstehung einer Wissenschaft, die durch die Auffindung der Regelmäßigkeiten innerhalb der Ökonomie zur Abgrenzung und Stabilisierung dieses eigenständigen Bereiches beitrug. Es sei eine Wissenschaft zur Erforschung der Regeln des Wirtschaftssystems etabliert worden, die letztlich eine „ökonomische Regierung“ ermöglichen sollte.⁶ Dabei versteht Foucault den Begriff der „Regierung“ aber nicht synonym mit „Staat“. Die von ihm konstatierte „ökonomische Regierung“ hebt deshalb auch nicht auf die Institutionen der (staatlichen) Herrschaft ab, sondern auf sämtliche gesellschaftlichen Formen der „Regierung“ oder Steuerung in einer historischen Epoche, die auch diskursiv hergestellt wer-

5 In dieser Beschreibung von Foucaults Konzeption folge ich im Wesentlichen meinen beiden Aufsätzen: Jan-Otmar Hesse: „Der Mensch des Unternehmens und der Produktion“. Foucaults Sicht auf den Ordoliberalismus und die ‚Soziale Marktwirtschaft‘, in: Zeithistorische Forschungen 3/2 (2006), ULR: <http://www.zeithistorische-forschungen.de/16126041-Hesse-2-2006>; ders.: „Der Staat unter Aufsicht des Marktes“ – Foucaults Lektüren des „Ordoliberalismus“, in: Krasmann, Susanne/Volkmer, Michael (Hg.): Michel Foucaults „Geschichte der Gouvernementalität“ als Paradigma der Sozialwissenschaften. Internationale Beiträge zu Rezeption und Anschlüssen. Köln 2007, S. 213–237.

6 Foucault, *Gouvernementalität II*, S. 30–34.

den können.⁷ Der Neologismus „Gouvernementalität“, der unmöglich ins Deutsche zu übersetzen ist, steht für diese Ambivalenz.⁸ Die Verinnerlichung ökonomischer Wettbewerbsregeln, die Kritiker des Neoliberalismus seit den 1980er Jahren mit der Zurückdrängung des Wohlfahrtsstaates einhergehen sehen, wäre in diesem Sinne als eine spezifische Veränderung der „Gouvernementalität“ anzusehen, wobei sich die Foucault-Forschung keineswegs einig darüber ist, ob diese Form der Entscheidungsregulierung (wie man das Ergebnis möglichst neutral bezeichnen könnte) eine beherrschende, das heißt unfreiwillige Fremdbestimmung des Individuums darstellt, oder wesentlich neutraler als gesellschaftlich konditionierender Regelbestand des Zusammenlebens anzusehen ist, dessen Produkt staatliche Institutionen sind.⁹

Zwar dürfen Foucaults Analysen nicht mit einer systematischen historischen Ausarbeitung verwechselt werden, die sie nicht zu sein beanspruchten.¹⁰ Vielmehr hatten sie lediglich den Charakter einer historischen Herleitung der neoliberalen Gouvernementalität seiner eigenen Gegenwart (das heißt den 1970er Jahren). Allerdings zogen sie unmittelbar historische Argumente nach sich. Solche wurden aber weniger von ‚Dogmenhistorikern‘ entwickelt (wie die Vertreter der Wissenschaftsgeschichte der Ökonomie üblicherweise innerhalb des Faches genannt werden), sondern von Sozialwissenschaftlern im weiten Sinne, Forschern also, die nicht an der Entwicklung der Wirtschaftstheorie, sondern der gegenwärtigen Gesellschaft interessiert sind. In diesem Kontext entstanden auch die Arbeiten von Ulrich Bröckling. Foucaults epistemologische Analyse von ökonomischem Liberalismus, deutschem Ordoliberalismus und anderen Neoliberalismen der 1930er Jahre sowie der Chicago School der 1970er Jahre wird dabei von Bröckling als kontinuierliche historische Entwicklung nachvollzogen: „Aus den Schriften insbesondere Gary S. Beckers entziffert er [gemeint ist Foucault, J. H.] die Ratio neoliberaler Gouvernementalität in ihrer klarsten, weil radikalsten Form und präpariert als deren Nukleus die Subjektivierungsfigur des unternehmerischen Selbst heraus. [...] Dass auch

7 Martin Saar: Macht, Staat, Subjektivität. Foucaults Geschichte der Gouvernementalität im Werkkontext, in: Susanne Krasmann/Michael Volkmer (Hg.): Michel Foucaults „Geschichte der Gouvernementalität“ als Paradigma der Sozialwissenschaften. Internationale Beiträge zu Rezeption und Anschlüssen, Köln 2007, S. 23–46.

8 Thomas Lemke, der zu den sehr frühen Exegeten der Gouvernementalität-Vorlesungen in Deutschland gehörte, wies vor einigen Jahren auf die verbreitete Fehlübersetzung hin, nach der *Gouvernementalität* aus *gouverné* und *mentalité* gebildet würde und als eine Mentalität der Selbstregierung zu interpretieren sei. Tatsächlich enthalte der Begriff dagegen nicht den Aspekt der Unterdrückung, der in einer solchen Übersetzung konnotiert werde, sondern assoziiere vorsichtiger eine Vorstellung des Regelhandelns des Subjektes von innen. Ulrike Bröckling/Susanne Krasmann/Thomas Lemke: Gouvernementalität, Neoliberalismus und Selbsttechnologien. Eine Einführung, in: Ulrike Bröckling/Susanne Krasmann/Thomas Lemke (Hg.): Gouvernementalität der Gegenwart. Studien zur Ökonomisierung des Sozialen, Frankfurt/M. 2000, S. 7–40.

9 Saar, Macht.

10 Foucault thematisiert an zahlreichen Stellen die Tatsache, dass er nicht den Anspruch erhebt, als Historiker zu arbeiten oder zu denken. Vgl. z. B.: Foucault, Gouvernementalität II, S. 231 f.; ders.: Die Ordnung der Dinge. Eine Archäologie der Humanwissenschaften. [1966], Frankfurt/M. 1990, S. 26 f. Vgl. zum Verhältnis von Foucault und der Geschichtswissenschaften auch: Paul Veyne: Foucault: Die Revolutionierung der Geschichte. (1978), Frankfurt/M. 1992.

der Lohnarbeiter ein Unternehmer sei“, so Bröckling weiter, „stellt keine neue Einsicht dar. Die entscheidende theoretische Innovation liegt darin, dass die Humankapitaltheorie [Beckers, J. H.] auch den Konsum als unternehmerische Aktivität auffasst. Sie sieht im Konsumenten nicht nur einen passiven Verbraucher, sondern auch einen aktiven Produzenten.“¹¹

Bei diesem Verdacht handelt es sich aber um eine Fehleinschätzung der Geschichte der ökonomischen Theorie. Der unternehmerisch motivierte Konsument tritt als Figur der Wirtschaftstheorie keineswegs erst in den Werken Beckers auf die Bühne der Wirtschaftstheorie und damit in den 1970er Jahren, so dass man hieraus eine Veränderung des Dispositiv‘ des Neoliberalismus ableiten könnte. Diese Konstruktion gehört vielmehr zu den zentralen theoretischen Errungenschaften der ökonomischen Neoklassik im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts. Es ist hier nicht der Ort, eine minutiöse Entwicklung der Konsumtheorie im 20. Jahrhundert nachzureichen, die zwischenzeitlich recht gut erforscht ist.¹² Stichworte sollen genügen: Der Übergang von der Klassik zur Neoklassik beruhte gerade darauf, dass der Preisbildungsmechanismus auf Märkten nicht mehr wie noch von Smith und den Klassikern als durch die Produktionskosten determiniert angesehen wurde, sondern auf der Konsumentenseite ein Faktor „Bedürfnis“ hinzukam, der erst im Ausgleich mit dem Angebot, das durch die Produktionskosten determiniert ist, zu einem Gleichgewichtspreis auf den Märkten führte. Hermann Heinrich Gossen, ein mathematisch geschulter, preußischer Verwaltungsbeamte verfasste bereits 1854 seine berühmte Schrift über „Die Gesetze des menschlichen Verkehrs“, die sich mit den Wahlentscheidungen der Konsumenten beschäftigten und diese analog zur klassischen Preistheorie konstruierte.¹³ Die Neoklassiker Leon Walras und William Stanley Jevons feierten die Wiederentdeckung Gossens in den 1870er Jahren und lieferten (zusammen mit der österreichischen Grenznutzenschule um Carl Menger) die mathematische Interpretation der Wahlentscheidungen auf der Grundlage des Marginalismus, indem sie die Nachfrage als Resultat der Maximierung einer „Nutzenfunktion“ beschrieben.¹⁴ Damit unterschied sich in der Neoklassik die Konsumentenseite in ihrer Entscheidungsfindung sowohl formal als auch inhaltlich nicht mehr von der Produzentenseite. Das Ergebnis war eine Neuformulierung der neoklassischen Preistheorie. Diese Theorie wurde von Alfred Marshall und William Y. Edgeworth weiterentwickelt und erhielt durch Vilfredo Pareto im frühen 20. Jahrhundert einen letzten Schliff. Pareto setzte durch den von ihm vollzogenen Übergang zu einem ordinalen Nutzenkonzept den Grundstein dafür, dass die soziale Dimension des „Konsums“ weiter aus der neoklassischen Preistheorie entfernt wurde, was letztlich erst mit dem Hicks-Allen-Aufsatz über die Komplementarität im Jahr 1934 umfassend vollzogen werden konnte. Die beiden englischen Ökonomen

11 Bröckling, Selbst, S. 88.

12 Roger E. Backhouse: The Stabilization of Price Theory, 1920–1955, in: Warren J. Samuels/Jeff Biddle/John B. Davis (Hg.): A Companion to the History of Economic Thought, Oxford 2003, S. 308–324.

13 Jan-Otmar Hesse: Art. Gossensche Gesetze, in: Friedrich Jäger u. a. (Hg.): Enzyklopädie der Neuzeit, Bd. 3, Stuttgart 2006.

14 Wilhelm Krelle/Horst Claus Recktenwald: Gossen und seine ‚Gesetze‘ in unserer Zeit. Vademecum zu einem verkannten Klassiker der ökonomischen Wissenschaft, Düsseldorf 1987.

hatten den mathematischen Nachweis geführt, dass es ohne Kenntnis der „Nutzenfunktion“ möglich sei, eine Nachfragefunktion abzuleiten, mittels derer die Marktnachfrage und damit auch der Marktpreis erklärt werden konnte.¹⁵

Ausgangspunkt für die „Hicks-Allen-Revolution“ der Nachfragetheorie war damit die Überzeugung, dass letztlich die Entscheidungsprozesse der Konsumenten in Analogie zu denen der Unternehmer zu verstehen sei.¹⁶ Es lassen sich zahlreiche Belege dafür beibringen, dass diese Perspektive bereits in den 1940er Jahren die Überzeugung der meisten Ökonomen gewesen ist, in Deutschland wie auch im Ausland. So schrieb der hinsichtlich seiner politischen Zuordnung zweifellos vollkommen unverdächtige englisch-amerikanische Ökonom, Kenneth Boulding, in seinem 1948 in zweiter Auflage erschienen Lehrbuch:

„Die Kräfte, welche die Handlungsweise eines Konsumenten bestimmen und die Gesetze, die seine Wahlakte lenken, sind in bemerkenswerter Weise denen ähnlich, von denen sich ein industrieller Produzent leiten lässt. [...] Ein Konsument kann üblicherweise als eine kleine ‚Firma‘ betrachtet werden, die am Ende der Produktionskette liegt. Er kauft Konsumgüter, ebenso wie ein Unternehmen Einsatzware, und wie ein Unternehmen verwandelt er sie in ein Endprodukt, dessen Wert in bestimmter Weise festgestellt zu werden vermag. Das Endprodukt des Konsumenten ist allerdings nicht ein physisches Produkt, [...] es ist ein psychisches Produkt, technisch bekannt als ‚Nutzen‘. Ebenso wie ein Produzent Arbeit, Bodendienste und Rohmaterial kauft und sie in ein physisches Produkt verwandelt, ebenso kauft ein Konsument Nahrung, Kleidung und Vergnügen und erbaut aus ihnen das Gebäude seiner Befriedigungen [...] Der Prozeß der Konsumtion ist daher nichts von der Produktion Unterschiedenes.“¹⁷

Wenn bei Bröckling und anderen der Eindruck besteht, dass das Thema Konsum erst in den 1970er Jahren in der Wirtschaftswissenschaft entdeckt worden sei,¹⁸ so könnte man dies durchaus selbst historisieren und auf einen deutschen, wirtschaftstheoretischen Sonderweg zurückführen: Die deutsche Wirtschaftswissenschaft zeichnet sich durch eine bis in die 1960er Jahre vor allem gegenüber den USA deutliche Betonung der Produk-

15 Jan-Otmar Hesse: Komplementarität in der Konsumgesellschaft. Geschichte eines wirtschaftstheoretischen Konzepts, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2 (2007) im Druck. Zur Bewertung vgl. auch Paul A. Samuelson: Complementary: An Essay on the 40th Anniversary of the Hicks-Allen Revolution in Demand Theory, in: Journal of Economic Literature 12 (1974), S. 1255–1289.

16 Vgl. hierzu vor allem auch die dt. Rezeption: J. Heinz Müller: Grundlagen einer allgemeinen Theorie der Wahlakte, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 164 (1952), S. 81–119 u. 186–214; Wilhelm Krelle: Theorie wirtschaftlicher Verhaltensweisen, Meisenheim 1953.

17 Kenneth Boulding: Economic Analysis, New York 1948, S. 613; zit. n. Werner Hofmann: Zum Gesellschaftsbild der Nationalökonomie von heute, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 11 (1959), S. 682–698, hier: S. 687.

18 Diese Meinung vertritt z. B. Jakob Tanner: Industrialisierung, Rationalisierung und Wandel des Konsum- und Geschmacksverhaltens im europäisch-amerikanischen Vergleich, in: Hannes Siegrist/Jürgen Kocka (Hg.): Europäische Konsumgeschichte. Zur Gesellschafts- und Kulturgeschichte des Konsums (18. bis 20. Jahrhundert), Frankfurt/M. 1997, S. 583–613 (allerdings offenbar mit ausschließlichem Focus auf die angewandte Konsumtheorie).

tionsseite der Volkswirtschaft aus.¹⁹ Wird die Wirtschaftswissenschaft aber als eine, seit dem Zweiten Weltkrieg im Grund fundamental internationalisierte Disziplin betrachtet, so dass die Entwicklungen der amerikanischen Wirtschaftstheorie auch in Deutschland unmittelbar wirkungsmächtig werden (was Bröckling unterstellt), so sind die neueren Forschungen zur amerikanischen Wissenschaftsgeschichte nicht zu vernachlässigen. Sonja Amadae und Philip Mirowski haben gezeigt, wie sich in den 1940er Jahren die kriegswirtschaftliche kybernetische Systemforschung und die Rational-Choice-Ansätze als Kernbestand der neoklassischen Wirtschaftstheorie herausbildeten.²⁰ Die Frage nach dem ideenhistorischen Einschnitt der 1970er Jahre wird damit nicht obsolet. Durch den Verweis auf die Humankapitaltheorie Beckers und den ‚ökonomischen Imperialismus‘ ist sie indes nicht zu beantworten.

2. Wo bleibt eigentlich Keynes?

Weder in der Schilderung Foucaults noch in jener Bröcklings wird John M. Keynes und die *General Theory of Employment, Interest and Money* in die Geschichte der Gouvernamentalität einbezogen. Bei Foucault erscheint der Keynesianismus indirekt als das Gegenteil einer „ökonomischen Regierung“, als im positiven Sinne soziale oder sozialpolitische Milderung des Marktes.²¹ Diese Position wird bei Bröckling wiederum radikalisiert, wenn er schreibt, dass die von den Ordoliberalen vertretene Wirtschaftsordnungspolitik dem keynesianischen Interventionismus entgegengesetzt sei.²² In Bezug auf die wirtschaftstheoretischen Konzeptionen gibt es diese klare Gegenüberstellung zwischen „neoliberalen Ökonomen“ und Keynes aber gerade nicht! Donald Moggridge, Biograph von Keynes und Herausgeber der gesammelten Schriften, bezeichnete diesen sogar als „Neoliberalen“. ²³ Diese Interpretation basiert darauf, dass Keynes von der neoklassischen Mikroökonomie ausgeht und damit auch die Analogie von Unternehmerverhalten und Konsumentenverhalten, die die Neoklassik auszeichnete, ganz selbstverständlich übernahm. Um diesen Zusammenhang zu erläutern sind einige Bausteine der keynesianischen Theorie zu besprechen.²⁴

Keynes gesamte Theorie der Beschäftigung sah letztlich die mangelnden unternehmerischen Investitionen als Grund für Unterbeschäftigungsgleichgewichte. „Nur eine

19 Hierzu: Jan-Otmar Hesse: Die Volkswirtschaftslehre der frühen Bundesrepublik. Strukturwandel und Semantik. Unveröff. Habilitationsschrift, Frankfurt/M. 2007.

20 Sonja M. Amadae: *Rationalizing Capitalist Democracy. The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*, Chicago 2003; Philip Mirowski: *Machine Dreams. Economics becomes a Cyborg Science*, New York 2002.

21 Foucault, *Gouvernamentalität II*, S. 205.

22 Bröckling, *Selbst*, S. 82.

23 Donald E. Moggridge: John Maynard Keynes, München 1977, S. 34: „Keynes war – es gibt keine bessere Bezeichnung – ein früher Neoliberaler. Nach seiner eigenen Angabe stand er am ‚liberal-sozialistischen Ende des breiten sozialpolitischen Spektrums, an dessen anderem Ende L. v. Mises, Hayek und Nachfolger wohnten.“

24 Die Darstellung orientiert sich im Wesentlichen an: Michel Beaud/Gilles Dostaler: *Economic Thought Since Keynes. A History and Dictionary of Major Economists*, Aldershot 1995.

Steigerung der unternehmerischen Investitionen kann letztlich die Beschäftigung erhöhen“,²⁵ so eine der zentralen Folgerungen seiner Allgemeinen Theorie, die er in Kontrast zur ökonomischen „Klassik“²⁶ entwickelte, welche noch davon ausging, dass Unterbeschäftigung allein durch die Senkung des Reallohns ausgeglichen werden könnte. Sehr ausführlich legte Keynes dar, wie unternehmerische Investitionsentscheidungen von den Erwartungen der Unternehmer über die Entwicklung der Preise abhängen, wobei er auf seine früheren Arbeiten zur Wahrscheinlichkeitstheorie zurückgriff. Während die „Klassiker“ davon ausgingen, dass allein die Höhe des Zinses die ökonomischen Investitionsentscheidungen bestimmen, verwies Keynes auf die wesentlich weiter gespannten Faktoren der unternehmerischen Erwartungsbildung, die er zum Ausdruck von der „Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals“ (*marginal productivity of capital*) zusammenfasste. In diesen Erwartungswert gehe die fundamentale Zukunftsunsicherheit sowie unzählige irrationale Momente mit ein, „die Nerven und die Hysterien, sogar die Verdauung und die Wetterabhängigkeit“ der Unternehmer,²⁷ so dass nach Keynes unternehmerische Investitionsentscheidungen grundsätzlich nicht kalkulierbar und prognostizierbar seien. Es sei daher auch hochgradig unwahrscheinlich, dass die Höhe der Arbeitsnachfrage, die durch die unternehmerischen Investitionsentscheidungen festgelegt werde, genau der Höhe des Arbeitsangebots entspreche, die die Wirtschaftssubjekte in Abhängigkeit von ihren Konsumententscheidungen festlegen, so dass Unterbeschäftigungssituationen vorprogrammiert seien.

Die Entstehung des Arbeitsangebots der Wirtschaftssubjekte stellte sich Keynes dabei im Grunde in Analogie zur unternehmerischen Investitionsentscheidung vor. Das überrascht kaum, bedenkt man Keynes Herkunft von Alfred Marshall, welche selbst von Post-Keynesianischer Seite, also der linksliberalen Keynes-Tradition im Anschluss an Joan Robinson nie bestritten wurde.²⁸ Am deutlichsten zeigt sich der „Marshallianer“ Keynes bei seiner Beschreibung der Geldnachfrage. Die Interpretation des Geld- und Kapitalmarktes, die Keynes lieferte, war eine der wichtigsten Innovationen des keynesianischen Modells: Während die „Klassiker“ davon ausgingen, die unternehmerische Investition hänge vom Zinssatz und dieser von der Höhe der gesellschaftlichen Ersparnis ab, nahm Keynes an, dass die Geldnachfrage als ein Art ‚Störfaktor‘ in den Ausgleichsmechanismus eingeschaltet sei. Die Unternehmer fragten nicht „Investitionen“ nach, sondern Geld, das sie zur Finanzierung ihrer Investitionspläne benötigten. In ihrer Geldnachfrage konkurrierten sie dann mit den Konsumenten, die ebenfalls Geld nachfragten und zwar nicht nur für ihren Konsum, sondern auch für ihre Zukunftsvorsorge, wobei Keynes sowohl ein spekulatives Motiv als auch ein Vorsichtsmotiv der „Vorliebe für Liquidität“ (*liquidity preference*) beschrieb. Letztlich hänge dadurch die Geldnachfrage der Konsumenten

25 John Maynard Keynes: Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. Ins Deutsche übersetzt von Fritz Waeger. Unveränderter Nachdruck der ersten Aufl. v. 1936, Berlin 1974, S. 41.

26 Keynes benutzte den Begriff „Klassik“ als Sammelbegriff auch für jene Ökonomen, die heute üblicherweise Vertreter der „neoklassischen Schule“ angesehen werden.

27 Keynes, General Theory, S. 137.

28 Paul Davidson: Setting the record straight on a history of Post Keynesian economics, in: Journal of Post Keynesian Economics 26/4 (2003), S. 245–272.

von deren Erwartungen über ihr künftiges Einkommen, über die Preisentwicklung auf den Konsumgütermärkten und über die Preisentwicklung für Geldanlagen ab.

„Dies hat eine große Ähnlichkeit mit unserer früheren ziemlich ausführlichen Erörterung über die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals. Genau wie wir gefunden haben, daß die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals nicht durch die ‚beste‘ Meinung, sondern durch die durch Massenpsychologie bestimmte Marktbewertung festgesetzt wird, so haben auch Erwartungen über die Zukunft des von der Massenpsychologie festgesetzten Zinsfußes ihre Rückwirkungen auf die Vorliebe für Liquidität.“²⁹

Angesichts massenhafter materieller Not in den Zeiten der Weltwirtschaftskrise müssen Keynes Bemerkungen über die Geldnachfrage für viele regelrecht zynisch geklungen haben, war doch die Befriedigung existenzieller Bedürfnisse vordringlich und die Rede über eine Geldnachfrage, die noch dazu wie eine unternehmerische „Investition“ behandelt wird, also vom Erwartungswert der Rendite abhängig gemacht wurde, eine nur akademisch interessante Frage. Keynes – so wurde nicht zuletzt von der sozialistischen Kritik immer wieder betont – habe die wohlhabenden Bürger mit erheblichen Finanzreserven im Kopf gehabt, als er an „die Konsumenten“ dachte.³⁰ Diese Vorbehalte gegenüber dem Keynesianismus wuchsen vor allem nach Keynes Tod in Bezug auf die Variante heran, die sich im Verlauf der 1950er Jahre als „Neoklassische Synthese“³¹ formierte, der Verbindung von keynesianischer Makroökonomie und neoklassischer Mikroökonomie. Es ist nicht notwendig, in der Diskussion über die „neoliberale“ Fundierung von Keynes und dem Keynesianismus eine ausdifferenzierte Meinung zu vertreten, um der Foucault-Bröckling-These entgegen zu halten, dass es nicht nur die Konsument-Unternehmer-Analogie als wohl etablierte Figur bereits seit der Neoklassik gab, sondern dass es auch vor dem Übergang zum „neoliberalen Imperialismus“ der 1970er Jahre kein ökonomisches Paradigma gegeben hat, das in dieser Frage signifikant vom Neoliberalismus verschieden gewesen wäre.

3. Der aktive Konsument: Entstehungsgeschichte und Bedeutung einer Figur

Wenn die Konsument-Unternehmer-Analogie nun nicht – darauf bezogen sich die ersten beiden Einwände – als zentrale „Innovation“ der imperialistischen neoliberalen Ökonomie der 1970er Jahre zu identifizieren, sondern im allgemeinen Programm der ökonomischen

29 Keynes, *General Theory*, S. 143.

30 Im Überblick über die Keyneskritik werden von Reimut Jochimsen und Helmut Knobel Paul Sweezy und Wladimir Woytinski als stellvertretend für diese Position genannt. Vgl. Reimut Jochimsen/Helmut Knobel: Einleitung: Zum Gegenstand und zur Methodik der Nationalökonomie, in: dies. (Hg.): *Gegenstand und Methoden der Nationalökonomie*, Berlin 1971, S. 11–66, hier: S. 41 f.

31 Zur Unterscheidung von „Keynesianismus“ und „Neoklassischer Synthese“ vgl. (neben der genannten dogmenhistorischen Literatur: Backhouse und Beaud/Dostaller) auch: Alexander Nützenadel: *Die Stunde der Ökonomen. Wissenschaft, Politik und Expertenkultur in der Bundesrepublik 1949–1974*, Göttingen 2005.

Neoklassik seit dem 19. Jahrhundert zu verorten ist, würde das im Sinne der von Foucault und Bröckling formulierten Gesellschaftskritik zu einer anderen Bewertung führen? Wiederum sollen einige dogmenhistorische Bemerkungen über sehr unterschiedlichen Sympathisanten der Konsument-Unternehmer-Analogie dazu dienen, die Bewertung zu präzisieren und der Frage näher zu kommen, ob sich die Verbreitung dieser Analogie als Markierung der diskursiven Zäsur der 1970er Jahre eignet.

Die Beschreibung des Konsumenten oder des Rezipienten als aktiven Teilnehmer in einem zweiseitigen Kommunikationsprozess ist in den letzten Jahren vor allem in den *Cultural Studies* betrieben worden, die teilweise an Michel Foucault anknüpfen. In der *Cultural Studies* wird beispielsweise von Stuart Hall davon ausgegangen, dass der Prozess der Aneignung von Produkten eben kein passiver Prozess der Konsumtion sei, sondern vielmehr die Ware jeweils eine Veränderung erfahre, die von den Produzenten nicht notwendigerweise intendiert sei. Konsum wird damit sehr optimistisch als eine Interventionsmöglichkeit der Masse innerhalb der kapitalistischen Kultur interpretiert.³² Zahlreiche Beispiele wurden in den Analysen dieses Ansatzes beigebracht, in denen sehr erfolgreich der Konsum zur Unterwanderung des Produktionszusammenhangs diene. Hierbei spielen Popkultur und Medienprodukte, Film, Fernsehen, Musik und so weiter eine erhebliche Rolle. Aber auch an anderen Beispielen ist diese Interpretation des Konsums bereits als Ausgangspunkt genommen worden, beispielsweise von Michael Wildt im Anschluss an Michel de Certeau.³³ Reduzierte man diese Vorstellung vom aktiven Konsumenten auf die Funktion, die Integration des Unternehmerverhaltens zu ermöglichen, so verabschiedet man sich zugleich von diesem gesamten, durchaus produktiven Entwicklungsstrang wirtschafts- und sozialhistorischer Forschung.

Aber diese Interpretation ist noch aus einem weiteren, nun wieder dogmenhistorischen Grund problematisch: Die aktive Konsumentenrolle war von einer weniger kapitalismuskritischen Verbrauchsforschung bereits früher, nämlich in den 1920er Jahren entdeckt worden. Diese stand im Zusammenhang mit der beschriebenen Weiterentwicklung der wirtschaftswissenschaftlichen Nachfragetheorie. Im Kern handelte es sich um eine angewandte Hauswirtschaftslehre, die vor allem auf Hauswirtschaftsschulen unterrichtet wurde. Als wissenschaftliche Disziplin zur „Verbrauchsforschung“ aufgewertet, wurde der Produktionsaspekt der Haushalte hier zwangsläufig in den Vordergrund gestellt, beispielsweise in den USA der 1920er Jahre in den Arbeiten von Hazel Kyrk.³⁴ Diese Arbeiten verbanden sich später mit einer rasch expandierenden Markt- und Meinungsforschung,

32 Vgl. vor allem die Aufsätze „Encoding/Decoding“ und „Die Strukturierte Vermittlung von Ereignissen“, in: Stuart Hall (Hg.): *Gesammelte Aufsätze, Argument Sonderband N. F. 226*, Hamburg: Argument 1992. Sowie: Karl Hörning/Rainer Winter (Hg.): *Widerspenstige Kulturen. Cultural Studies als Herausforderung*, Frankfurt/M. 1999.

33 Michael Wildt: *Am Beginn der „Konsumgesellschaft“: Mangelersahrung, Lebenshaltung, Wohlstandshoffnung in Westdeutschland in den fünfziger Jahren*, Hamburg 1994, S. 11. Vgl. Michel de Certeau: *Kunst des Handelns [L'invention du quotidien. Arts de faire, 1980]*, Berlin 1988.

34 Vgl. Ulrich Wyrwa: *Consumption, Konsum, Konsumgesellschaft. Ein Beitrag zur Begriffsgeschichte*, in: Hannes Siegrist/Jürgen Kocka (Hg.): *Europäische Konsumgeschichte. Zur Gesellschafts- und Kulturgeschichte des Konsums (18. bis 20. Jahrhundert)*, Frankfurt/M. 1997, S. 747–762, hier: S. 753 ff.; Tanner, *Industrialisierung*, S. 603 f.

welche dann stärker im Dienst der Unternehmen stand.³⁵ Insgesamt handelt es sich bei der hauswirtschaftlichen Konzeptualisierung des Haushaltes als ein Produktionsunternehmen um einen wenig revolutionären und ganz und gar vom ökonomischen Liberalismus unabhängigen Ansatz. Selbst die während des Zweiten Weltkriegs auflebende deutsche Konsumforschung, die stärker an der Regulierung des Konsums interessiert war, als an dessen Autonomie, betonte den Produktionsaspekt des Konsums. Bei der Frankfurter Nationalökonomin Charlotte von Reichenau finden sich in diesem Zusammenhang 1944 die folgenden Sätze:

„Denn auch, wenn sie (die Hauswirtschaft, J. H.) alles fertig kauft, besteht ihre produktive Leistung immer noch darin, daß sie – während die übrigen Produktionen einzelne Güter herstellen – die von ihr auf dem Markte fertig gekauften Produkte zu Gruppen und die Gütergruppen zu einer Einheit für den Verbrauch zusammenschließt. Darin liegt ihre bedeutende volkswirtschaftliche Funktion!“³⁶

Ganz gleich ob der aktive Konsument nun als eine Figur eingeführt wird, um in der nationalsozialistischen Volksgemeinschaft den privaten Haushalten die Verantwortlichkeit ihres alltäglichen Wirtschaftens zu verdeutlichen und unter Umständen auch Verständnis für die Konsumregulierung mit wissenschaftlichen Argumenten zu entlocken, oder ob die Figur zum Hoffnungsträger für die heutige Konsumkritik aufgebaut wird, sie ging historisch dem Neoliberalismus voraus und tauchte zugleich als dessen epistemologisches Gegenteil auf. Die Lokalisierung eines simultanen Entstehungszusammenhangs der Konsument-Unternehmer-Analogie und der imperialistischen, neoliberalen Wirtschaftstheorie in den 1970er Jahren wird mithin immer abwegiger.

4. A-historische Behandlung der Unternehmertheorie

Im Gegensatz zu Foucault beschäftigt sich Ulrich Bröckling nicht nur mit der neoklassischen Mikroökonomie, sondern dezidiert mit der Unternehmertheorie. Während der Konsument-Unternehmer-Analogie eine Historizität zugeschrieben wird, die – wie gesehen – weder innerhalb des neoliberalen Programms noch außerhalb von diesem je existierte, wird die Unternehmertheorie dagegen als unhistorisch und nicht wandelbar dargestellt. Mit Joseph A. Schumpeter, Ludwig van Mises, Israel Kirzner und Mark Casson erscheint ein ganzes Jahrhundert der Entwicklung der Unternehmertheorie als undifferenzierte Bausteine heutiger neoliberaler Unternehmertheorie,³⁷ während die überaus wechselvolle Geschichte der Figur des „innovativen Unternehmers“ seit Schumpeters *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* aus dem Jahre 1911 eine durchaus wechselvolle Geschichte erlebte.

35 Roger S. Mason: Breakfast in Detroit: Economics, Marketing and Consumer Theory, 1930 to 1950, in: *Journal of Macromarketing* 18/2 (1998), S. 145–152.

36 Charlotte von Reichenau: Konsum und volkswirtschaftliche Theorie, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 159 (1944), S. 81–115, hier: S. 100.

37 Bröckling, *Selbst*, S. 108–127.

Noch wesentlich stärker als die Konsumtheorie war die Unternehmertheorie dabei von den wirtschaftshistorischen Strukturveränderungen getrieben. Vor allem in der krisenhaften Zwischenkriegszeit mit ihren Großdebatten über den „korporativen Kapitalismus“, den „Monopolkapitalismus“ oder den „Finanzkapitalismus“ geriet selbst die theoretische Verteidigung des Unternehmers unter Druck.³⁸ Während in den tagespolitischen Debatten Unternehmer als „Kapitalisten“ desavouiert wurden, entwickelte die neoklassische Mikroökonomie die Vorstellung von der Möglichkeit des „monopolistischen Wettbewerbs“, in dem es auch unter der Existenz von Monopol- und Oligopolstrukturen auf der Angebotsseite unter bestimmten Bedingungen möglich sei, dass sich ein (gerechter) Gleichgewichtspreis einstelle.³⁹ Da die gesamte Produktionsseite zum monopolverdächtigen Großunternehmen tendiere, schien für unternehmerisches Verhalten kaum mehr Platz. Hieran konnte auch eine Renaissance der Unternehmerliteratur im nationalsozialistischen Deutschland nichts ändern, bezog sich diese doch überwiegend auf die unternehmensinterne Führungsrolle von Unternehmern und beschäftigte sich mit der soziobiologischen Auslese von ‚geeigneten‘ Führerpersönlichkeiten.⁴⁰ Während aber Joseph A. Schumpeter noch davon ausging, dass die Unternehmer als „Innovatoren“ durch neue Kombinationen der Produktionsfaktoren Wachstumsimpulse für die Gesamtwirtschaft auslösten und sie deshalb immer auf der Grenze zum Genie vermutete, tendierte die gesamte neoklassische Mikroökonomie nun zu einem nur technokratischen Verständnis des Unternehmers, der eine Funktion im kapitalistischen Produktionsprozess als Entscheider, Risikoträger oder Finanzier ausübe, welche von der konkreten Persönlichkeit unabhängig erschien. Es ist diese Phase der Kriegswirtschaft bis in die 1970er Jahre, die in der wirtschaftstheoretischen Dogmengeschichte auch gerne als eine Phase des „Verschwindens des Unternehmertums“ gedeutet wird.⁴¹

Im Rahmen der gelenkten Wirtschaft des Nationalsozialismus war genauso wie in der amerikanischen Kriegswirtschaft der angestellte „Manager“ zur vorherrschenden Figur geworden. Zwar geht die Geschichte des Managers genauso wie die Diskussion über die Frage, ob Eigentum für unternehmerisches Verhalten notwendig sei, bereits bis

38 Zur gesellschaftlichen Wertschätzung der Unternehmer vgl. Hans-Werner Niemann: *Das Bild des Unternehmers in deutschen Romanen der Jahre 1890–1945*, Berlin 1982. Vgl. allgemein auch: Hans Jaeger: *Unternehmer*, in: Otto Brunner/Reinhart Koselleck/Werner Conze (Hg.): *Geschichtliche Grundbegriffe. Historisches Lexikon zur politisch-sozialen Sprache in Deutschland*, Bd. 6, Stuttgart 1990, S. 707–732.

39 Backhouse, *Price Theory*.

40 Walter Hofmann: *Stellung und Bedeutung der Unternehmerpersönlichkeit in der modernen Wirtschaftsorganisation*, Leipzig 1933; Theodor Pütz: *Das Bild des Unternehmers in der Nationalökonomie. Versuch einer aufbauenden Kritik*, Jena 1935; Karl Lüer: *Der Unternehmer als Verwalter des Volksvermögens. Ein Vortrag*, Berlin 1935; Oskar Zieschang: *Wandlungen des Unternehmerbegriffs in der Wirtschaftstheorie*. Diss., Köln 1936; Heinz Sauer mann: *Die Gestalt des Unternehmers*, Berlin 1937; Erich Fechner: *Führertum und Unternehmertum im Gesetz zur Ordnung der nationalen Arbeit*, Bonn 1937; Waldemar Schier: *Der nationalsozialistische Unternehmertyp. Entwicklungsbedingungen, -merkmale und Funktionen des deutschen Unternehmers im Dritten Reich*. Diss., Köln 1938, Emsdetten 1938; Joseph Winschuh: *Der Unternehmer im neuen Europa*, Berlin 1941.

41 Marc Blaug: *Entrepreneurship in the History of Economic Thought*, in: Peter J. Boettke/Sanford Ikeda (Hg.): *Advances in Austrian Economics*, Vol. 5, London 1998, S. 217–239.

zum Beginn des 20. Jahrhunderts zurück.⁴² Mit dem Ausgang des Zweiten Weltkrieges wurde diese Frage durch James Burnhams Buch „Das Regime der Manager“ nun zu einer Kernfrage im Rahmen der Debatten um die deutsche (und auch die amerikanische) Wirtschaftsordnung, wobei vor allem die Interessenverbände des Unternehmers in der Bundesrepublik lautstark darauf hinwiesen, dass angestellte Manager die Rolle von Unternehmern weder praktisch ersetzen könnten, noch der Begriff „Manager“ jenen des „Unternehmers“ verdrängen dürfe.⁴³ Von den angestellten Managern erwartete aber vor allem die Theorie keine innovativen Impulse mehr. Im Rahmen der keynesianischen Makrosteuerung war die Erwartung der „Investitionsschwäche“ sogar systematisch in das wirtschaftstheoretische Gerüst eingebaut worden. Zwar ging auch die keynesianische Theorie (wie gesehen) davon aus, dass der entscheidende Impuls zur Beseitigung von Unterbeschäftigungslagen von den unternehmerischen Investitionen ausgehe. Erich Schneider, einer der wichtigsten Volkswirte der Nachkriegszeit, der einerseits überzeugter Keynesianer und andererseits ein Schüler Schumpeters war, schrieb:

„Vergleicht man diese Leistung [gemeint war Schumpeters Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, J. H.] mit den theoretischen Konstruktionen anderer Autoren, etwa der von Haberler, Spiethoff und Keynes, so ist der zentrale Gedanke überall der gleiche: Träger der Entwicklung sind die investierenden Unternehmer, und die Schwankungen in den Investitionen bedingen die sogenannten Konjunkturschwankungen.“⁴⁴

Für den Keynesianer Schneider stellten gerade die Investitionsschwankungen das ökonomische Problem dar, so dass die ökonomische Stabilität nur mit zusätzlichen staatlichen Investitionsförderungen gesichert werden könnte. Hierbei stand der Unternehmergewinn, der schon in den 1920er Jahren zu heftigen Verteilungskontroversen Anlass gegeben hatte, wiederum im Mittelpunkt der Argumentation, die nun aber im Rahmen der keynesianischen Technokratie zu objektivieren versucht wurde. Mustergültig zerlegte beispielsweise der deutsche Wirtschaftstheoretiker Erich Preiser den Unternehmergewinn in unterschiedliche Bestandteile und fand hierbei einen Teil (die „Q-Gewinne“) als volkswirtschaftlich schädlich, weil diese nicht als Pioniergewinne den Schumpeterschen innovativen Unternehmen zufließen, sondern an einer ganz anderen Stelle der Volkswirtschaft entstünden, im Konsumgütersektor nämlich. Der Unternehmer X ernte also den Pioniergewinn, der eigentlich dem Unternehmer Y zustehe.⁴⁵ In der Situation der 1950er Jahre schien die Bereitschaft der Theoretiker, Unternehmern möglichst große Freiheiten und

42 Klassisch: Jürgen Kocka: Industrielles Management: Konzeptionen und Modelle in Deutschland von 1914, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 56 (1969), S. 332–372; Jürgen Kocka: Unternehmer in der deutschen Industrialisierung, Göttingen 1975.

43 James Burnham: Das Regime der Manager, Stuttgart 1951 (amerik. Original „The managerial revolution“, 1941). Zur dt. Diskussion um den Manager vgl. Volker Berghahn: Unternehmer und Politik in der Bundesrepublik, Frankfurt/M. 1985, S. 208 ff.

44 Erich Schneider: J. A. Schumpeter – Der Theoretiker, in: Weltwirtschaftliches Archiv 65 (1950), S. 169–184, 178.

45 Zuerst: Erich Preiser: Geldschöpfung oder Sparen? Ein Beitrag zur Diskussion um die aktive Konjunkturpolitik, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 162 (1950), S. 245–259. Dann ausführli-

möglichst unbeschränkte Verfügungsgewalt über seine Gewinne zu lassen, sehr gering ausgeprägt gewesen zu sein. Fast verzweifelt schrieb daher der Ökonom Herbert Timm in einer drastischen Kritik an Preiser:

*„Stimmt es nicht bedenklich, wenn Preiser als den ‚spezifischen‘ (!) Unternehmergeinn (Q) den preissteigerungsbedingten Gewinn ansieht, wenn er also den **Unternehmer** zu nichts anderem als einen funktionslosen Besitzer von Produktionsmitteln degradiert und also gerade das verschweigt, was die einzige, aber auch durchschlagende wirtschaftliche und soziale Berechtigung des Unternehmergeinns darstellt oder doch darstellen sollte, nämlich seine Funktion als Motor des Fortschritts?“⁴⁶*

In der vorherrschenden wirtschaftstheoretischen Position der „Neoklassischen Synthese“ war die Unternehmerfunktion zugunsten der makroökonomischen Wirtschaftssteuerung über Geld- und Kapitalmärkte, Außenhandelsüberschuss und Finanzpolitik in den Hintergrund gedrängt worden. Dennoch war der Unternehmer als Figur der Wirtschaftstheorie nie vollständig verschwunden. Bereits seit den 1960er Jahren schickte sich die Unternehmertheorie zu einer zunächst schleichenden und dann galoppierenden Rehabilitation an. Erste Anzeichen finden sich im Zusammenhang mit der Cambridge-Kontroverse über die Neue Wachstumstheorie.⁴⁷ Vor allem die 1970er Jahre erlebten dann eine intensivere Diskussion über den Unternehmer, die nun aber auf einer vollständig veränderten Grundlage als noch Jahre zuvor geführt wurde. Die wirtschaftstheoretische Hintergrundmusik hierfür bildete die „Krise des Keynesianismus“ und die Forderungen nach einer besseren Mikrofundierung der Makroökonomie. Erwartungsbildung und Abschätzung der Entwicklungen des Konsums wurden nun wesentlich stärker in die Vorstellungen vom Unternehmer einbezogen als das noch von Schumpeter und der älteren neoklassischen Theorie vorbereitet war. Basierte Schumpeters Vorstellung vom Unternehmer letztlich auf den Erfahrungen der industriellen Großunternehmer, galten der sich in den 1970er Jahren herausbildenden Theorie Marktübersicht und Information als die zentralen Kompetenzen. Während an der für die österreichische Schule der Nationalökonomie bezeichnenden, konjunkturell wirksamen Innovationsfunktion der Unternehmer festgehalten wurde, kam ein Struktureffekt hinzu: Unternehmer standen nach der Sicht Israel Kirzners, einem amerikanischen Schüler Ludwig von Mises, für die Ausnutzung von Marktdifferenzen und -nischen, wurden als optimale Chancenverwerter beschrieben, die

cher in: Erich Preiser: Multiplikatorprozeß und dynamischer Unternehmergeinn, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 167 (1955), S. 89–126.

46 Herbert Timm: Geldschöpfung oder Sparen? Bemerkungen zu einem Aufsatz von Erich Preiser, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 163 (1951), S. 3–18, hier: S. 6f.

47 Die Cambridge-Kontroverse zwischen dem englischen Cambridge (Joan Robinson und Piero Sraffa) und Cambridge/Mass. (Samuelson und Solow) wurde um die Frage geführt, ob die abnehmende Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals tatsächlich zwangsläufig zu Innovation führen müsse, oder ob es auch möglich sei, dass Unternehmer zu einer ‚veralteten‘ Kombination von Produktionsfaktoren ‚zurückspringen‘ (reswitching), weil diese wie innovative Kombinationen eine höhere Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals aufweisen. John Edward King: A History of Post Keynesian Economics Since 1936, Aldershot 2002, S. 79–101.

gerade nicht dafür sorgen, dass sich Preisgefälle zwischen Innovatoren und Kopisten öffnen, sondern dass sie sich schließen.⁴⁸ Zumindest im Bereich der Wirtschaftstheorie war dieser Formenwandel des Unternehmerbegriffs zusammen mit der Krise des Keynesianismus die Voraussetzung dafür, dass Unternehmertum und „Entrepreneurship“ wieder einen zentralen Platz in der herrschenden Wirtschaftstheorie einnehmen konnte. Entweder hat damit der Neoliberalismus sich selbst kuriert, was ihm schließlich die kulturelle Hegemonie in den 1970er Jahren einbrachte, oder die Zäsur der 1970er Jahre geht eben nicht ursächlich auf den Übergang des Neoliberalismus zu einer imperialistischen Ökonomie zurück, sondern stand im Zusammenhang mit einem komplexeren sozio-ökonomischen Strukturwandel, in den auch die Veränderung der Wirtschaftstheorie mit einfluss, der sich aber eben nicht hierauf beschränkte.

5. Die widerspenstige Empirie

Weder Michel Foucault noch Ulrich Bröckling datieren ihre Interpretation der Geschichte der Gouvernamentalität beziehungsweise der Herausbildung des unternehmerischen Selbst. Da es sich in beiden Fällen nicht um geschichtswissenschaftliche Arbeiten handelt, war dies von den Autoren weder intendiert noch unternommen worden. Allerdings weisen die verwendeten Textbeispiele, Gary S. Becker, Oliver E. Williamson, Theodore Schultz, Israel Kirzner, James Buchanan etc. überdeutlich auf die intellektuelle Zäsur der 1970er Jahre hin. Bringt man nun diese intellektuelle Zäsur in Zusammenhang mit dem sozio-ökonomischen Strukturwandel der 1970er Jahre, so ergeben sich hieraus zumindest für die Bundesrepublik einige interessante Widersprüche: Das „unternehmerische Selbst“ bildete sich geradezu in jener Phase der deutschen Geschichte heraus, die durch die höchsten Einkommenszuwächse eine deutlich verbesserte Reallohnposition der abhängig Beschäftigten gegenüber den Selbstständigen und eine explodierende Staatsquote bei einer gleichzeitig regelrecht abstürzenden Investitionsquote ausgezeichnet ist.⁴⁹ Die Zahl der Selbstständigen ging zwischen 1960 und 1977 um ein Drittel auf 2,2 Mio. Personen zurück.⁵⁰ Zumindest ausgedrückt in diesen statistischen Artefakten war das Unternehmertum in den 1970er Jahren auf einem ungeahnten gesellschaftlichen Rückzug. Das wird auch von Umfragen bestätigt, die – natürlich – von neoliberalen Ökonomen durchgeführt wurden. Ein Teil der Reaktivierung der wirtschaftstheoretischen Debatte um den Unternehmer kann also unmittelbar auf die Reaktion liberaler Ökonomen auf eine gesell-

48 Karen I. Vaughn: *Austrian economics in America. The migration of a tradition*, New York 1994, S. 90–111; Keith Jakee/Heath Spong: *Praxeology, Entrepreneurship and the Market Process: A Review of Kirzner's Contribution*, in: *Journal of the History of Economic Thought* 25/3 (2003), S. 461–486.

49 Die strukturbereinigte Lohnquote sank in der (alten) Bundesrepublik von ca. 60% des Volkseinkommens Anfang der 1950er Jahre bis auf 55% um 1969, stieg dann wieder bis auf 60% um 1976, wo sie bis 1984 verharrte Werner Abelshauser: *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*, München 2004, S. 342. Die Ausgaben der öffentlichen Haushalte und der gesetzlichen Sozialversicherungen stiegen von einem Anteil von ca. 40% am BIP Ende der 1960er Jahre auf 50% zehn Jahre später. Gerold Ambrosius: *Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Ein Jahrtausend im Überblick*, München 2000, S. 376.

50 Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung. *Statistisches Taschenbuch. Arbeits- und Sozialstatistik*, Bonn 2000, Tab. 2.5.

schaftliche Strukturentwicklung zurückgeführt werden. Günter Schmölders, damals Präsident der von Friedrich August v. Hayek begründeten Mont Pèlerin Society, beklagte sich 1971 darüber, dass nur noch 30 Prozent der Deutschen selbst gerne Unternehmer sein würden und 43 Prozent der Meinung seien, dass auch angestellte Manager Unternehmer seien, was zwanzig Jahre zuvor nur 23 Prozent für richtig gehalten hatten.⁵¹ Die geringe öffentliche Anerkennung der Unternehmerfunktion korrespondierte zu allem Überfluss mit einem ebenso geringen Selbstbewusstsein der Unternehmer, wie Schmölders herausstellte: In Umfragen unter mittelständischen Unternehmern fanden seine Mitarbeiter am Kölner Institut für Soziale Verhaltensforschung 1973 heraus, dass diese ihre eigene Tätigkeit zwar als gesellschaftlich zentral und verantwortlich einschätzten, aber eine auffallende Geringschätzung ihrer Tätigkeit in der Öffentlichkeit erwarteten.⁵²

6. Zum Schluss: Ein Interpretationsvorschlag

Mit den vorstehenden fünf Argumenten sind indes lediglich Einwände gegen die Begründung der Foucault-Bröckling-These formuliert worden. Es wurde die Meinung in Zweifel gezogen, in den 1970er Jahren sei eine „neoliberale“ Unternehmertheorie auf die alltäglichen Entscheidungssituationen von Konsumenten ausgedehnt und damit das „unternehmerische Selbst“ zur vorherrschenden „Subjektivierungsform“ gemacht worden. Deutlich geworden dürfte sein, dass – sofern man eine solche mentalitätshistorische Veränderung anhand der Geschichte der Wirtschaftswissenschaft und der Unternehmertheorie diagnostizieren will – es sich um einen wesentlich langfristigeren Prozess gehandelt hat. Damit ist die Frage aber nicht obsolet, ob und auf welche Weise sich möglicherweise die „Subjektivierungsform“ in der Bundesrepublik in den 1970er Jahren verändert hat und zu welchen wirtschaftshistorischen Konsequenzen beziehungsweise zu welchen Veränderungen des Unternehmerhandeln dies geführt hat. Immerhin sprechen sämtliche in den 1970er Jahren entwickelten Konsumtheorien – und Gary S. Becker ist dort eben nur eine Weiterentwicklung der mikroökonomischen Nachfragetheorie unter vielen – wesentlich stärker von den Bedürfnissen der Konsumenten, der Psychologie des Konsumverhaltens, der veränderten Werte und so weiter.⁵³ Auch in den jüngeren Debatten über die Durchsetzung der Konsumgesellschaft entsteht der Eindruck, dass eine stärkere Orientierung der Wirtschaft an der Nachfrage, eine „Demokratisierung“ des Konsums, der Übergang zum Käufermarkt, den eigentlichen Strukturbruch seit den späten 1960er Jahren ausmachen.⁵⁴ Ulrich Bröcklings These lässt sich mit dieser Beschreibung des wirtschaftshistori-

51 Günter Schmölders: Das Bild des Unternehmers in der Bundesrepublik Deutschland, in: Günter Schmölders (Hg.): *Der Unternehmer im Ansehen der Welt*, Bergisch Gladbach 1971, S. 12–22.

52 Günter Schmölders: *Die Unternehmer in Wirtschaft und Gesellschaft. Wandlungen der gesellschaftspolitischen ‚Hackordnung‘ in der Bundesrepublik Deutschland*, Essen 1973, S. 108 f.

53 Hierzu mein Aufsatz: Hesse, Komplementarität sowie: Erich Streißler: *Theorien der Konsumfunktion. Ein kritischer Überblick im Lichte der jüngsten Rezession*, in: Gottfried Bombach/Bernhard Gahlen/Alfred E. Ott (Hg.): *Neuere Entwicklungen in der Theorie des Konsumentenverhaltens*, Tübingen 1978, S. 1–31 u. diverse Aufsätze in diesem Band.

54 Christian Kleinschmidt: *Konsumgesellschaft, Verbraucherschutz und Soziale Marktwirtschaft. Verbraucherpolitische Aspekte des „Modell Deutschland“ (1947–1975)*, in: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 2

schen Strukturwandels ausgesprochen harmonisch vereinigen: Ein stärker unternehmerisches Verhalten der Konsumenten macht zwangsläufig eine stärkere Berücksichtigung der Nachfrage bei den Unternehmen notwendig, fördert verstärkte Erforschung der Märkte und damit die Marketing- und Absatzabteilungen der Unternehmen. Gleichzeitig zwingen eine überschießende Werbung, die Einführung der Selbstbedienung, die Strukturveränderung des Ausgabenbudgets der privaten Haushalte ihrerseits zu einem permanenten Entscheidungsdruck, der letztlich nur mit ökonomischem Kalkül lösbar ist.

Es bleibt dann aber noch zu klären, wie es zu dieser Strukturveränderung des Kapitalismus, für die man vielleicht die 1970er Jahre als eine Art Höhepunkt annehmen kann, gekommen ist, wenn nicht durch eine intellektuelle Innovation der neoliberalen Wirtschaftstheorie? Hier wird die Meinung vertreten, dass es sich um eine fundamentale Veränderung der marktwirtschaftlichen Strukturen handelte, durch die Angebot und Nachfrage nach Konsumgütern in einer Art Führungsektoreffekt in ein wachstumsförderndes Wechselverhältnis traten. In den 1970er Jahren stellte sich eine marktwirtschaftliche Struktur ein, in der nicht mehr isolierte Produkte und Dienstleistungen auf einem lokalisierbaren Markt getauscht oder gehandelt werden, sondern jeder Konsumakt ein mehrfaches an anderen Konsumakten hervorruft, was von Unternehmen ebenso strategisch geplant, wie von den Konsumenten „gewollt“ ist. Von Netzwerkökonomie ist (zumeist nur in Bezug auf die Produktionsseite) in jüngerer Zeit zumeist die Rede, von „postindustrieller Gesellschaft“ (Daniel Bell) oder aber auch von Massenkongumgesellschaft. Komplementarität, also der Zusammenhang der Güter untereinander, wurde zum Kennzeichen der Verwickeltheit von Produktion und Konsumtion,⁵⁵ dessen bezeichnendstes Produkt vielleicht der sich rund um den PC anlagernde Medienverbund ist. Für eine solche Welt ist die Unterscheidung von Konsumenten und Produzenten freilich kaum noch aufrecht zu erhalten, wenn der Konsument (Käufer eines Buches bei Amazon) im Moment des Kaufes zum Produzent (von Kundeninformationen über ein repräsentatives Sozialprofil) wird. Vielleicht ist es ein Kennzeichen der ökonomischen Moderne, dass sich diese beiden Zentralbegriff ökonomischer Heuristik zusehends vermischen und zwar nicht allein im Rahmen einer (verblendeten) neoliberalen Ideologie, sondern ganz praktisch und sozialhistorisch nachvollziehbar.

Allerdings siedelt diese Unterscheidung von Konsument/Produzent auf einer gänzlich anderen epistemologischen Ebene als der Begriff des Unternehmers. Der Gegenbegriff von UnternehmerIn wäre „ArbeitnehmerIn“ oder „Beschäftigte“. Diese Begriffe beziehen sich auf Unternehmen als soziale Organisationen, auf Arbeitsverhältnisse, Hierarchien und Entscheidungsbefugnisse. Wenn in diesem Zusammenhang von der Herausbildung eines „unternehmerischen Selbst“ gesprochen würde, so hätte die Unternehmensgeschichte zu untersuchen, in welcher Weise die betrieblichen Ansprüche an eigenverantwortliche Entscheidungen, an Kreativität und Eigeninitiative seit den 1970er Jahren zugenommen

(2006), S. 13–29; Stephan Malinowski/Alexander Sedlmaier: “1968“ als Katalysator der Konsumgesellschaft. Performative Regelverstöße, kommerzielle Adaptionen und ihre gegenseitige Durchdringung, in: *Geschichte und Gesellschaft* 32 (2006), S. 238–267.

55 Hierzu mein Aufsatz: Hesse, Komplementarität.

haben, und ob diese Veränderung nicht nur auf den ökonomischen Strukturwandel zurückgeht, in dessen Verlauf eben auch die Bedeutung „kreativer“ und „hochqualifizierter“ Berufe zugenommen hat.

Über dieses Forschungsprogramm, das durchaus in der Unternehmensgeschichte schon begonnen wurde, hinausgehend würde sich aber noch ein anderes Forschungsfeld ergeben, wenn auf die hermetische und nur der ökonomischen Heuristik entspringende Unterscheidung von „Unternehmer/Produzent“ und „Konsument“ verzichtet würde. Wie der Konsument bei Bröckling als Unternehmer in Erscheinung tritt, könnte der Unternehmer dann auch gleichzeitig als Konsument auftreten, was bereits Keynes vorgeschlagen hatte.⁵⁶ Unternehmerische Investitionsentscheidungen hängen nicht nur von den Investitionsmöglichkeiten und den erwarteten Renditen ab, sondern auch von den eigenen unternehmerischen Konsumwünschen. Hierzu ist noch nicht geforscht worden. Dabei würde sich eine solche Forschung der Konsument-Unternehmer-Analogie gleichsam von der anderen Seite her annähern können und unter Umständen das Ergebnis zutage fördern, dass ökonomische Krisen auf überschießende unternehmerische Konsumbedürfnisse zurückgehen. Eine solche Perspektive würde jedenfalls der Tatsache Rechnung tragen, dass in der modernen Ökonomie der Rollenwechsel der Normalfall und keineswegs die Ausnahme ist, auch der (erzwungene oder freiwillige) Rollenwechsel zwischen unternehmerischen und abhängig beschäftigten Identitäten.

56 Vor allem im Kapitel 6 der *General Theory*, ebd., S. 50 ff.