Null-Toleranz und kreative Zerstörung – warum es den modernen Unternehmer gerade jetzt braucht

Fabian Schönenberger

Für Joseph A. Schumpeter war nicht die Nachfrage, sondern das Angebot die entscheidende Grösse der Volkswirtschaftslehre. Der Unternehmer und Innovator sorgt dafür, dass eingespielte Prozesse in einer Wirtschaft durch neue Angebote oder neue Produktionsmethoden immer wieder aufgebrochen werden. Dieser Prozess der kreativen Zerstörung ist kritisch für das kapitalistische Wirtschaftssystem, welches eine kontinuierliche Verbesserung der allgemeinen Lebensbedingungen bewirkt. Für Schumpeter war jedoch klar, dass der Kapitalismus sich über die Zeit selber abschaffen wird, denn die Manager, Bürokraten und Intellektuellen werden sukzessive die Oberhand gewinnen und die Unternehmer verdrängen. Eine Verbürokratisierung der wirtschaftlichen Prozesse ist die Folge, was dem Wirtschaftssystem seinen kreativen Geist entzieht. Wenn wir uns Schumpeter zum Vorbild nehmen, dann stellt sich die Frage, ob unsere Gesellschaft den Kapitalismus abschaffen wird, weil wir uns kontinuierlich in Richtung Null-Toleranz, die totale Risikoaversion sozusagen, gegenüber der kreativen Zerstörung bewegen. Als Protagonist wird in diesem Aufsatz der Unternehmer definiert. Im Gegensatz zu Schumpeters Modell, das keine wirtschaftliche Risikonahme durch den Unternehmer vorsieht, ist heute der Unternehmer auch immer Eigentümer. Oder anders formuliert: Es ist heute die Regel, dass Unternehmer auch Kapitalisten sind, das heisst, sie sind über die Beteiligung am Unternehmen incentiviert, die Innovation zum Durchbruch zu bringen. Bei Schumpeter trägt der Unternehmer keine materiellen Risiken. Dieser Unterschied sowie hohe Opportunitätskosten über den Verzicht auf angemessene Arbeitsentschädigung führen dazu, dass der moderne Unternehmer intrinsisch motiviert ist, gegen die Bürokratie anzukämpfen. Weil der Unternehmer mit Unsicherheit umgehen können muss, übernimmt er auch eine aufklärerische Aufgabe in dem Sinne, als dass er als Protagonist von Erfolg und Misserfolg die Funktion des Scheiterns in die Gesellschaft einbringt. Solange eine Gesellschaft dies anerkennt, akzeptiert sie den Unternehmer als Kämpfer gegen die bürokratische Verkrustung des

Wirtschaftsgeschehens. Gleichzeitig kann der Kapitalismus im Sinne eines evolutionären Prozesses weiterbestehen.

Joseph A. Schumpeter saw supply, rather than demand, as the decisive variable in macroeconomics; entrepreneurs and innovators ensure that established processes in an economy are constantly disrupted by new offerings or production methods. While he regarded this process of creative destruction as critically important to the capitalist system, which brings about continuous improvements in general living conditions, Schumpeter was convinced that, in the end, capitalism eliminates itself, as managers, bureaucrats and intellectuals successively gain the upper hand and drive out the entrepreneurs; this leads to a bureaucratisation of economic processes that ultimately robs the economic system of its creative spirit. If we take Schumpeter as our model, we are bound to ask: will our society indeed do away with capitalism, given that we are moving inexorably towards «zero tolerance», total risk aversion, as it were, and away from creative destruction?
In this essay, the entrepreneur is defined as the protagonist. Unlike for Schumpeter, who does not posit any economic risk-taking on the part of the entrepreneur, these days it is clear that entrepreneurs are also always owners of property – or, put another way, it is now axiomatic that entrepreneurs are also capitalists, i. e., they are incentivised by their investment in their company to drive and leverage their innovation; Schumpeter represents the entrepreneur as subject to no material risks. The upshot of this difference – coupled with high opportunity costs in respect of forfeiting appropriate remuneration for work – is that the modern entrepreneur is intrinsically motivated to take the fight to bureaucracy. Because entrepreneurs have to be able to deal with uncertainty, they also assume an educational role in the sense that, as protagonists of success and failure, they introduce the notion of failing to society. As long as society recognises this, it will accept the entrepreneur as a warrior against the bureaucratic ossification of economic events, and capitalism will simultaneously persist as an evolutionary process.

Fokuswechsel: Von der Nachfrage zum Angebot

In der Volkswirtschaftslehre sind Angebot und Nachfrage die zentralen Grössen. Wo sich diese treffen, entsteht ein Gleichgewicht. Zum entsprechenden Preis wird das entsprechende Angebot produziert und konsumiert. Glaubt man den Experten aus Zentralbankkreisen, so ist der Grund für die lahmen Wachstumsraten der europäischen als auch der amerikanischen

Volkswirtschaften unzureichende Nachfrage. Auf Biegen und Brechen muss deshalb die Nachfrage stimuliert werden. Inflation reaktiviert die Kauflust, denn mit *einem* Franken, Euro oder Dollar heute kann mehr erworben werden als morgen. Man glaubt also, die Nachfrage sei manipulierbar. «More of the same!» war beispielsweise Paul Krugmans Ratschlag zum Retten der Europäischen Union anlässlich einer Veranstaltung des International Center for Economics in Society der Universität Zürich im September 2016. Er meinte damit die Fortsetzung der Tiefstzinspolitik und den weiteren Einsatz der Notenbankbilanz als Mittel zum Erzwingen von Inflation. Ohne Zweifel, die doch sehr begrenzte Kreativität dieses Vorschlags regt zum Denken an. Doch dieser Beitrag thematisiert die zweite zentrale Grösse der Volkswirtschaftslehre, das Angebot. Zu Hilfe eilt uns Joseph A. Schumpeter und sein Konzept der kreativen Zerstörung («creative destruction»).

Seine Überlegungen sind deshalb so treffend, weil im Zentrum wirtschaftlicher Veränderung («economic development») der Unternehmer steht. Für Schumpeter (1934, S. 2077) ist der Unternehmer fraglos Protagonist, der Konsument sein Antagonist: «It is, however, the producer who as a rule initiates economic change, and consumers are educated by him if necessary [...]». Der wirtschaftliche Kontext dieses Beitrags, dessen Protagonist nun definiert wurde, ist das Ausbleiben von überzeugendem wirtschaftlichem Aufschwung. Was sind die Gründe für das Ausbleiben von überzeugendem wirtschaftlichem Wachstum? Schumpeter, wie gesagt, zeichnet den Unternehmer als verantwortlich für wirtschaftliche Veränderung. Wie später genauer beschrieben wird, ist der Treibstoff solcher Veränderung die Innovation. Bevorzugt die heutige Gesellschaft Strukturerhaltung vor kreativer Zerstörung durch Innovation? Könnte es also sein, dass wir intolerant gegenüber den Folgen wirtschaftlicher Veränderung wurden? Kreative Zerstörung lässt bereits anhand der Begrifflichkeit erahnen, dass Strukturen aufgelöst werden. Sorgen wir uns heute mehr um die Verlierer solcher Prozesse, als dass deren Protagonisten gefeiert werden? Dieser Beitrag wird diesen Fragen nachgehen und versuchen, die Überlegungen von Schumpeter nicht aus dem Auge zu verlieren.

Ein ernsthaftes Messproblem

Im Zeitalter der Digitalisierung ist man geneigt, nach Daten zu suchen, um Anhaltspunkte zu den vorherigen Fragen zu finden. Die Autoren von *The Innovation Illusion: How so little is created by so many working so hard* (Yale University Press, 2016), F. Erixon und B. Weigel, haben dies im *Cato Policy*

Report (September/Oktober 2016) getan. Wie der Titel ihres Buches erwarten lässt, sind die beiden Autoren klar der Meinung, dass westliche Wirtschaftssysteme in den letzten Jahren zu wenig innovativ waren. Ihre Feststellung eines Mangels an kreativer Zerstörung wird veranschaulicht durch die Analyse des 50-Jahre-Durchschnitts des realen BIP-Wachstums (Bruttoinlandprodukt). Mitte des letzten Jahrhunderts wuchs die amerikanische Wirtschaft über 2,5 Prozent, heute liegt der Wert bei knapp 2 Prozent. Für die Länder der EU-12 (Europäische Union) reduzierte sich der Wert von 4 Prozent auf unter 2 Prozent. Die Autoren stellen ähnliche Trends fest bei den Wachstumsraten der Produktivität. Sind sinkende Wachstumsraten des BIP-Durchschnitts verlässliche Indikatoren für die Schlussfolgerung von zu wenig kreativer Zerstörung?

Im BIP, gemessen in einer bestimmten Währung, wird der Output, der innerhalb einer bestimmten Zeitperiode und innerhalb eines definierten Wirtschaftsraums erwirtschaftet wird, aggregiert. Es wird dabei das Prinzip des «value added» angewendet, das heisst, der Wertbeitrag, erwirtschaftet durch verschiedene Stufen der Wertschöpfung, wird addiert, sodass schliesslich eine verlässliche Kennzahl für die echte Wirtschaftsleistung einer Volkswirtschaft resultieren soll (unter Berücksichtigung der Vorleistungen). Es gibt verschiedenste Berechnungsmethoden. Für die folgenden Ausführungen ist die Betrachtungsweise der Verwendung des BIP interessant. Das BIP lässt sich demnach anhand folgender Variablen wie folgt berechnen: BIP = C + G + I + (Ex – Im), wobei C für privaten Konsum, G für Staatsausgaben, I für Investitionen und (Ex – Im) für Nettoexporte stehen. Der Ansatz zur Berechnung des BIP scheint aus verschiedenen Gründen nicht mehr zeitgemäss.

Immer mehr Dienstleistungen sind gratis, das heisst, es wird Konsum im eigentlichen Sinne getätigt, ohne dass jedoch dies im C der BIP-Formel erfasst wird. Jedes Smartphone verfügt beispielsweise über eine Kartenapplikation. Kennt man den Weg zum vereinbarten Restaurant nicht, kann man sich ohne viel Aufwand die schnellste Route anzeigen lassen, ohne dafür etwas bezahlen zu müssen. Das Gleiche gilt für das Nachschauen der nächsten Zugverbindungen, die Buchung eines Flugs oder Hotels für den nächsten Urlaub etc. Dies sind alles Beispiele, bei denen der Konsument keinen Rappen oder Cent auszugeben hat, aber dennoch einen Mehrwert erfährt, weil er eine Dienstleistung konsumiert.

Ähnliches gilt für Variable Investitionen. Darunter werden Ausgaben erfasst, die nicht Konsum sind, sondern für die Herstellung von Produkten oder Dienstleistungen dienen. Viele Industriebetriebe lancieren aktuell Initiativen, um von der Digitalisierung profitieren zu können. Ein solches Beispiel, nämlich der Industriekonzern ABB, wurde in der NZZ vom 27. Dezember 2016 beschrieben (Müller, 2016). Oft wird bei solchen Initiativen ein Chief Digital Officer eingestellt, der ein Team von IT-Experten, Ingenieuren und Business-Analysten leitet. Gemeinsam wird nach Wegen geforscht, um das Internet der Dinge (IoT, Internet of Things) oder die künstliche Intelligenz (AI, Artificial Intelligence) für den Betrieb einzusetzen. Alles im Grunde genommen Investitionen, um besser, sprich effizienter, zu produzieren. Keine solchen Ausgaben finden aber Berücksichtigung im I der BIP-Formel, denn die Ausgaben für solche Initiativen werden über die Personalausgaben der Erfolgsrechnung verbucht.

Eine weitere Entwicklung stellt für die traditionelle Sichtweise auf die Wirtschaft, wie sie der BIP-Formel zugrunde liegt, eine Herausforderung dar. AirBnB oder Uber sind Plattformen, welche auf effizienteste Art und Weise Prozesse zum Buchen einer Übernachtung oder Mitfahrgelegenheit anbieten. Privatpersonen können über solche Plattformen ihre Wohnung oder abends nach der traditionellen Arbeit als Fahrer Mobilitätsdienstleistungen anbieten. Die Grenze zwischen Privatem und Beruf verschwindet, respektive sie existiert auf solchen Plattformen nicht. Die Aktivierung, im bilanziellen Sinne, von bereits vorhandenen privaten Ressourcen, wie dem Auto oder der Wohnung, bleibt aus. Durch die Entstehung solcher Plattformen hat sich das I nicht verändert, obwohl im Grunde genommen jede Wohnung gleichzeitig ein kleines Boutique-Hotel ist und entsprechend für kommerzielle Zwecke vermietet werden kann.

Es ist also zu vermuten, dass die Frage nach der Innovationskraft einer Wirtschaft nicht durch den Vergleich von BIP-Wachstumsraten beantwortet werden sollte. Denn genau dort, wo enorm viel Innovationskraft vorhanden wäre, nämlich bei den Früchten der Digitalisierung, schaut das BIP nicht hin.

Die Kräfte der kreativen Zerstörung

Es führt kein Weg vorbei an der genaueren Analyse des schumpeterschen Wirtschaftsdenkens. Schumpeter war Verfechter des Kapitalismus. Kapitalismus bedeutet nach Schumpeter (2008, S. 84ff.) stetige Veränderung der wirtschaftlichen Gegebenheiten und ist ein evolutionärer Prozess. Schumpeter betont, dass der Motor solcher Veränderungen unternehmerische Aktivitäten sind. Gleichgewichte in den Märkten, die sich über längere Zeit eingestellt haben, werden durch unternehmerische Initiativen gestört. Der Anpassungsprozess beginnt von Neuem, bis sich schlussendlich das neue Gleichgewicht

eingestellt hat. Phasen der wirtschaftlichen Veränderung wechseln sich mit Phasen eingespielter Kreisläufe (Circular Flow) ab.

Der Circular Flow ist statisch in dem Sinne, als dass sich Prozesse im Wirtschaftsleben etabliert haben. In dieser Phase folgen die Unternehmen ihren Routinen. Primär sind dabei Manager am Werk. Es werden keine Gewinne von den Unternehmen erwirtschaftet; das, was Unternehmungen ausgeben für die Produktion von Gütern und Dienstleistungen, wird gedeckt durch die Einnahmen aus den Verkäufen. Die Nachfrage nach Bankkrediten ist klein, weil unnötig, es sei denn, ein Betriebskredit wird gebraucht für die Überbrückung von Zahlungsfristen. Wettbewerb findet statt, eingeschränkt jedoch auf marginale Qualitäts- oder Preisunterschiede zwischen den Firmen. Ernsthafter Wettbewerb, nach Schumpeter, entsteht erst durch echte unternehmerische Initiativen.

Die Charakteristika der wirtschaftlichen Veränderung sind nahezu das Gegenteil zum Circular Flow. Durch die Kombination vorhandener bekannter produktiver Mittel werden neue Prozesse eingeführt. Solche neuen Kombinationen sind das Ergebnis kreativer Einfälle von Unternehmern. Als Beispiele werden genannt: neue Konsumgüter, neue Produktionsmethoden, das Erschliessen neuer Märkte oder neue Formen der Unternehmensorganisation. Die Innovationen werden durch Bankkredite finanziert. Der typische Unternehmer verfügt nämlich nicht über ausreichend eigene Mittel. Die durch die Kreditvergabe gestiegene Geldmenge führt in einem ersten Schritt zu einer steigenden Nachfrage nach den alten Produkten. Die Innovation stört jedoch das alte Gleichgewicht. Nach und nach nimmt die Nachfrage nach den alten Produkten ab und die Innovation setzt sich durch. In dieser Phase ist es dem Unternehmer möglich, Gewinne zu erwirtschaften. Damit tilgt er die Kredite und erwirtschaftet darüber hinaus einen persönlichen Profit. Solche Gewinne kommen denjenigen zugute, welche neue Unternehmen gründen, um ihre Innovationen in den Märkten einzuführen. Die erfolgreiche Einführung einer Innovation kommt selten allein, sondern sie ist in Begleitung ähnlicher Innovationen in naheliegenden Industrien. In der Regel sind Innovatoren nicht in einer etablierten Industrie tätig, denn sie müssen fähig sein, gegen den Strom zu schwimmen. Schumpeter (1934, S. 3373) betont ausserdem: «Risk-taking is in no case an element of the entrepreneurial function. Even though he may risk his reputation, the direct economic responsibility of failure never falls on him.» Das Risiko einer Innovation trägt demnach in erster Linie der Kapitalist, sprich die Bank, welche Kredite für die Einführung der Innovation zur Verfügung stellt. Falls der Unternehmer eigene Mittel in das Unternehmen einbringen kann, unterscheidet Schumpeter strikt die Rolle des Unternehmers von derjenigen des Kapitalisten.

Solche wirtschaftlichen Veränderungen treten schubweise auf, und wie beschrieben handelt es sich dabei um einen endogenen Prozess, das heisst, er entsteht aus dem eigentlichen Wirtschaftsgeschehen. Die Schübe bezeichnet Schumpeter (2008, S. 83) als kreative Zerstörung («creative destruction»). Kreative Zerstörung und die Verdauung von deren Folgen wechseln sich gegenseitig ab. Zusammen ergibt sich eine Dynamik, die den Kapitalismus in Bewegung hält.

	Circular Flow	**Economic Development**
Gleichgewicht	Streben hin zum Gleichgewicht	Neues Gleichgewicht entsteht
Aktivitätslevel	Statisch	Dynamisch
Aktivität	Routine	Neue Kombination produktiver Mittel
Protagonist	Manager	Unternehmer
Gewinnmöglichkeit	Keine Gewinne	Gewinne möglich
Kreditnachfrage	Geringe Nachfrage	Grosse Nachfrage

Circular Flow vs. Economic Development (in Anlehnung an Schumpeter, 1934, S. 2319ff.).

Weshalb der Kapitalismus sich selbst abschafft

Schumpeter (2008) war überzeugt, dass der Kapitalismus sich selber abschaffen wird, dass er sich quasi sein eigenes Grab schaufelt. Die Totengräber stammen dabei aus den eigenen Reihen. Im Gegensatz zu Karl Marx sah Schumpeter keine Revolte der Arbeiterschicht als Grund für dessen Niedergang. In *The March into Socialism* schreibt Schumpeter (2008), dass eine moderne Gesellschaft nach *Sicherheit*, *Gleichheit* und *Regulierung* strebt. Ein Umfeld also, das kreative Zerstörung nicht zulassen möchte. Verschiedene Faktoren lösen eine solche Entwicklung aus.

Ein positiver Effekt eines kapitalistischen Wirtschaftssystems ist die Verbesserung der Lebensbedingungen. Der unaufhaltsame Erneuerungsprozess sorgt im allgemeinen für eine Anhebung der Lebensqualität. Sowohl der Unternehmer, der für sich und seine Unterstützer einen Gewinn erwirtschaften kann, als auch die Manager und Arbeiter profitieren im

Endeffekt von den positiven langfristigen Folgen der kreativen Zerstörung. Schumpeter befürchtete, dass durch diese positiven Effekte der Unternehmer immer weniger gebraucht wird. Bürokraten und Manager ersetzen ihn. Sie bemühen sich um die Erhaltung der Errungenschaften und vermeiden jegliche Initiativen, die das wohlige Gleichgewicht gefährden. Die *Verbürokratisierung des unternehmerischen Umfelds* kann als unerwünschter, aber unausweichlicher Nebeneffekt kapitalistischer Tätigkeit definiert werden.

Die Akteure eines kapitalistischen Wirtschaftssystems entscheiden mehrheitlich rational. So ist der Homo oeconomicus das theoretische Abbild eines rationalen Agenten. Rationalität als Maxime für das Fällen von Entscheidungen passt nach Schumpeter nicht in ein Sozialsystem, welches hierarchisch organisiert ist. Hierarchien bedingen Rücksichtnahme zwischen den einzelnen Schichten und nicht ausschliesslich rational denkende Nutzenmaximierer. Weiter treibt der Kapitalismus einen Keil zwischen die Klasse der Unternehmer und diejenigen der Politiker und der Intellektuellen. Letztere zwei Gruppen fühlen sich ausgeschlossen und unnütz und grenzen sich schliesslich von den Unternehmern ab. Aus Unabhängigkeit wird Feindseligkeit. Die Unternehmer wissen sich immer weniger zu verteidigen, weshalb sie nach und nach an Bedeutung verlieren. Neben der Verbürokratisierung des Wirtschaftslebens ist die zweite grosse Gefahr diese *Desintegration des Unternehmers* aus dem sozialen und politischen System einer Gesellschaft. Letztlich verändert sich das Wertesystem. Sicherheit, Gleichheit und Regulierung werden wichtiger als kreative Zerstörung und Erneuerung verkrusteter Industrien.

Im gleichen Artikel (1949) vertieft Schumpeter die vorherigen Überlegungen und nennt konkrete Warnsignale. Anzeichen oben beschriebener Tendenzen sind beispielsweise Stabilitätsprojekte, welche die Folgen einer Rezession lindern sollen. Der Wunsch nach Einkommensgleichheit steigt. Umverteilung stösst nicht mehr auf Ablehnung, sondern wird geduldet. Die Regulierungsdichte nimmt zu. Der Arbeits- und Kapitalmarkt wird von Schumpeter in diesem Zusammenhang explizit genannt. Die öffentliche Hand bietet ausserdem immer mehr Gratisdienstleistungen an und die Sozialversicherungen werden ausgebaut.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Schumpeter (1949) überzeugt war, dass der Kapitalismus sich selbst zerstört und durch ein zentralistisch-sozialistisches System ersetzt wird. Schaut man sich die wirtschaftliche Entwicklung seit dem Ableben von Schumpeter im Jahr 1950 an, so war seine Prognose für lange Zeit sicherlich zu pessimistisch. Der Niedergang der Sowjetunion lässt sich als Sieg des westlich dominierten Kapitalismus interpretieren. Seither treibt dieser die Globalisierung an, und mit ihr entstand vielerorts auf der Welt ein Wohlstandsschub. Aber eben, genau solche positiven Effekte rufen Kräfte hervor, die den Untergang einläuten.

Eine Lagebeurteilung

Wenn gemäss Schumpeter die drei Grundsätze Sicherheit, Gleichheit und Regulierung in einer modernen Gesellschaft an Bedeutung gewinnen und dieser Bedeutungsgewinn ein Warnsignal für das Abdriften in eine sozialistische Wirtschaftsstruktur ist, stellt sich die Frage: Wie verhält es sich heute mit dem Wunsch nach Sicherheit, Gleichheit und Regulierung? Die folgenden Erläuterungen zu den Grundsätzen erheben nicht den Anspruch auf Vollständigkeit, vielmehr wird versucht, den aktuellen Zeitgeist zu beschreiben.

Zur Sicherheit

Sicherheit ist ohne Zweifel wieder in unser Bewusstsein gerückt. Seit der kaltschnäuzigen Einverleibung der Krim durch Russland erkennt der Westen, dass die mit der Globalisierung einhergehende Ruhe zu Ende ist. Die geografische Expansion der EU ist an die Grenzen der geopolitischen Realität gestossen. Freier Handel als Etikette zur Erweiterung des Marktes hat ausgedient. Nationale Interessen, in diesem Falle der Aufbau einer Pufferzone zwischen Russland und den europäischen Nato-Staaten, erleben eine Renaissance. Man kann diese Tendenz hin zur Renationalisierung an den Narrativen des neuen US-Präsidenten Donald Trump oder der Anwärterin auf den Präsidentensitz von Frankreich, Marine Le Pen, erkennen. Die Tendenz lässt sich aber auch genauso an den Wahlergebnissen zum Brexit wie an den Resultaten der Abstimmung zur Masseneinwanderungsinitiative in der Schweiz ablesen. Die Rückbesinnung auf die eigene Herkunft geht einher mit der Überzeugung, dadurch die Kontrolle wieder zu erlangen. «Take back control», so der Slogan der Brexit-Anhänger. Die Kontrolle wird als kritisches Werkzeug beschrieben, dank dem wieder Sicherheit geschaffen werden kann.

Sicherheit ist auch deshalb zum Dauerthema avanciert, weil der Terrorismus in unserer unmittelbaren Nachbarschaft angekommen ist. Die unzähligen Attentate in den letzten Monaten, welche auf europäischem Boden stattfanden, verunsichern die breite Bevölkerung. Die Implosion des Mittleren Ostens wird dafür sorgen, dass wir noch sehr lange mit dieser Bedrohung

leben müssen. Der Terrorismus gleicht einem Krebsgeschwür, das bereits unzählige Metastasen gebildet hat. Von diesen Zellen aus wird ein asymmetrischer Krieg geführt. Will der Staat im Sinne der Renationalisierung die Kontrolle zurückgewinnen, dann muss er vermehrt Mittel zur Bekämpfung terroristischer Zellen einsetzen. Strategien zur effektiven Unterscheidung zwischen echten Flüchtlingen, Wirtschaftsflüchtlingen und Terroristen sind zwingend nötig.

Die Tendenz der Renationalisierung verbindet das Anliegen nach Sicherheit im öffentlichen Raum mit demjenigen der Arbeitsplatzsicherheit. Oder anders formuliert: Verlierer der Globalisierung sind besonders empfänglich für politische Botschaften mit Bezug zur Sicherheit im öffentlichen Raum. Trumps Wahlversprechen der Reindustrialisierung der amerikanischen Wirtschaft genauso wie Marine Le Pens (Reid, 2016) Aussage, die französischen Unternehmen müssten durch den Staat vom gefährlichen und unfairen Wettbewerb freier Märkte beschützt werden, sind Balsam für die Seelen der verängstigten weissen Unter- und Mittelschicht.

Aber auch unabhängig vom aktuellen politischen Tenor scheint wirtschaftliche Sicherheit vielen Menschen ein durchaus wichtiges Anliegen zu sein. Dies lässt sich beispielsweise am boomenden Geschäft mit Versicherungsprodukten für die Betriebshaftpflicht erkennen. In den letzten sieben Jahren hat sich das Prämienvolumen in der Schweiz verfünffacht. Nicht nur Versicherer, sondern auch Juristen und Anwälte profitieren massiv vom Bedürfnis zur Absicherung von Risiken. Bereits das aufmerksame Studium der Anzeigen von Anwaltskanzleien in Tageszeitungen, die neue Partner aufgenommen haben, verdeutlicht die hohe Nachfrage nach Risikoabsicherung. Es lässt sich entsprechend argumentieren, dass heute durchaus der Ruf nach physischer, aber auch wirtschaftlicher Sicherheit sehr gut hörbar ist.

Zur Gleichheit

Thomas Piketty, Professor für Wirtschaftswissenschaften in Paris, veröffentlichte im August 2013 ein Buch mit dem Titel *Das Kapital im 21. Jahrhundert*. Der Erfolg des Buches, insbesondere in den USA, war aussergewöhnlich. Die englische Ausgabe erschien im April 2014. Ihre digitale Version war zu Beginn der Veröffentlichung teurer als die physische, weil die neugierige Leserschaft die langen Lieferfristen nicht mehr abwarten wollte. Das Buch schaffte es auf die Bestsellerliste von *The New York Times*. Von allen Seiten wurde Lob ausgesprochen, Paul Krugman beispielsweise nannte das Buch das wichtigste des Jahrzehnts.

Im Zentrum des Buches steht die Hypothese, dass der Kapitalismus die wirtschaftliche Ungleichheit fördert. Dies würde zu einem Zerfall demokratischer Systeme führen. Die Hypothese wird mit der Formel $r > g$ dargestellt, wobei r für die Rendite auf Vermögen und g für das allgemeine Wirtschaftswachstum steht. Die Entschädigung für Arbeit, approximiert durch das Wirtschaftswachstum, wächst weniger als die Rendite auf dem Kapital. Das Vermögen akkumuliert sich dadurch immer mehr bei denjenigen Gruppen, welche Vermögen besitzen. Wer Vermögen hat, wird reicher, und wer ausschliesslich von den Pfründen seiner Arbeit lebt, hat das Nachsehen. Piketty schliesst das Buch mit der Forderung nach einer globalen Vermögenssteuer.

Das Buch über die Ungleichheit fiel auf fruchtbaren Boden, anders ist der Erfolg nicht erklärbar. Es sieht ganz so aus, als ob Ökonomen und Medien auf ein solches Werk gewartet hätten. So erstaunt auch nicht wirklich, dass das 700-seitige Buch gemäss dem Mathematikprofessor Ellenberg kaum vollständig gelesen wurde. Anhand der Daten der digitalen Ausgabe analysierte Ellenberg, dass die fünf häufigsten Markierungen im Buch nicht über die Seite 26 hinausgehen. Wenn das Buch nicht gelesen wird, können die verschiedenen konzeptionellen Mängel auch nicht erkannt werden. An dieser Stelle soll auf die 7. Ausgabe des Periodikums *bergsicht* mit dem Titel «Das Piketty-Problem» verwiesen werden. Hier erörtert Konrad Hummler umfassend methodische, theoretische und grundsätzliche Schwächen.

Piketty scheint den Zeitgeist getroffen zu haben. Als Beleg für diesen Zeitgeist lassen sich noch andere Beispiele nennen. In der Schweiz wurde beispielsweise die Minder-Initiative angenommen. Ein Bestandteil dieser Initiative ist die Pflicht für kotierte Schweizer Unternehmen, die Vergütungspläne der Geschäftsleitung durch die Generalversammlung absegnen zu lassen. Transparenz soll Exzesse verhindern. Oder die Initiative der Jungsozialisten für gerechte Löhne. Die Initianten wollten die Lohndiskrepanz auf 1:12 beschränken. Lohnunterschiede von mehr als 1:12 liessen sich nicht rechtfertigen und gehörten deshalb verboten. Die Zürcher Steuerpraxis der Besteuerung von Aktionären von Start-up-Unternehmen darf in der Aufzählung nicht fehlen. Aktionäre von Start-ups wurden in Zürich anhand der Verkehrswerte, also basierend auf den Bewertungen der letzten Kapitalrunde, besteuert. Die Besteuerungspraxis wurde glücklicherweise wieder aufgegeben, aber bei deren Einführung wurde sie damit begründet, dass eine andere Steuerpraxis für Start-ups unfair gegenüber KMU-Aktionären wäre.

Die Liste mit Beispielen könnte noch beliebig verlängert werden. Es muss also anerkannt werden, dass durchaus ernstzunehmende Bestrebungen

existieren, das Ziel der Gleichheit zu erreichen. Der Erfolg von Piketty zeigt zudem, dass dies durchaus ein internationales Phänomen ist.

Zur Regulierung

Der letzte der drei von einer modernen Gesellschaft präferierten Grundsätze ist die Regulierung. Die Regulierung ist vermutlich das wirksamste weil direkteste Mittel der Politik, um den Unternehmern das Leben zu erschweren. Im Grunde genommen scheint es logisch, dass eine Gesellschaft, die Ungleichheit als schädlich erachtet, vermehrt nach Regulierung strebt. Eine auf Gleichheit bedachte Gesellschaft muss kontrollieren, um erstens Ungleichheit festzustellen und zweitens diese bekämpfen zu können. Karl Popper (2002) schrieb in seiner Autobiografie, dass das Streben nach Gleichheit die Freiheit gefährde. Gleichheit und Freiheit kann es in einer Gesellschaft nicht gleichzeitig geben.

Bezogen auf die kreative Zerstörung als Motor wirtschaftlicher Entwicklung sind insbesondere jene Gesetze und Verordnungen kritisch zu hinterfragen, die den Nebeneffekt haben, eine Industrie vor Wettbewerb zu schützen. Solche Effekte hat beispielsweise die Zuordnung neuer Geschäftsmodelle zu bestehenden Gesetzen mit zu hohen Anforderungen oder aber regulatorischer Übereifer, der die zarten Blüten der Innovation zum Absterben bringt. Aus Sicht des Regulators stellt sich in einem ersten Schritt die Frage, wann einzugreifen ist. Schumpeter unterscheidet die Phasen der wirtschaftlichen Veränderung, also den Zeitpunkt, an dem die kreative Zerstörung ihre Kräfte entfaltet, vom Circular Flow, währenddessen die Wirtschaft ihren gewohnten Gang nimmt. In Bezug auf den Zeitpunkt einer allfälligen Intervention muss berücksichtigt werden, dass die Wahl der Variante einen Einfluss hat auf die Handlungsmöglichkeiten in der folgenden Phase, in der sich die Innovation bereits etablieren konnte.

Verzichtet der Regulator während der ersten Phase auf eine Intervention, so wartet er im Grunde genommen ab, wie sich die Unternehmen mit dem neuen Geschäftsmodell im Markt behaupten. Dies mag auf den ersten Blick die einzig vernünftige Haltung sein, denn so können Angebot und Nachfrage ihre Kräfte entwickeln. Setzen sie sich durch und sind somit in der Lage, das alte Geschäftsmodell zu verdrängen, wird der Regulator das bestehende Aufsichtsmodell weiterverwenden. In diesem Szenario braucht es keine Intervention.

Aufgrund der heute existierenden hohen Regulierungsdichte dürfte dies ein eher unrealistisches Szenario sein. Jeder Unternehmer kommt eher

früher als später mit der Regulierung in Berührung. Es gibt kaum eine Branche, die nicht durch Gesetze und Verordnungen reguliert ist. Nichts zu tun und den Innovatoren zuerst freie Hand zu lassen ist auch deshalb eine problematische Haltung, weil früher oder später – nämlich dann, wenn die Innovation die alten Unternehmen ernsthaft bedrängt – Manager und Bürokraten sich gegen die Eindringlinge über politische Lobbyarbeit zur Wehr setzen werden. Dies bedeutet, dass letztlich nicht der Markt, also Angebot und Nachfrage, über Erfolg oder Misserfolg entscheidet.

Bremst der Regulator eine Entwicklung bereits während der ersten Phase, so kann es nicht mehr zu einer kreativen Zerstörung alter Geschäftsmodelle kommen, und die Frage, was der Regulator in der zweiten Phase unternehmen müsste, wird obsolet.

Aus diesen Überlegungen lässt sich ableiten, dass nur dann eine aus Sicht der Unternehmer innovationsfreundliche Grundhaltung vorhanden ist, wenn der Regulator den Mut aufbringt, neue Geschäftsmodelle bereits frühzeitig, das heisst in der ersten Phase, zu fördern. Fördern bedeutet beispielsweise die Schaffung von Rechtssicherheit und damit das Beziehen von klaren Positionen. Sind bestehende Vorschriften zu berücksichtigen? Plant der Regulator neue Regeln? Wann treten solche in Kraft? Wie lauten die neuen Vorschriften? Durch die gezielte Beantwortung solcher Fragen werden die Spielregeln gesetzt; dies wiederum ermöglicht den Unternehmern, sich entsprechend vorzubereiten.

Fördern kann aber auch bedeuten, dass über regulatorische Anpassungen Entwicklungen aktiv begünstigt werden. Die Europäische Kommission hat beispielsweise im vergangenen Jahr festgestellt, dass Crowdfunding-Plattformen ein nationales Phänomen sind und deshalb ein Rechtsrahmen auf EU-Ebene unnötig sei. Würde ein solcher europaweiter Rechtsrahmen bestehen, gäbe es dann eher mehr oder weniger grenzüberschreitende Aktivitäten im Crowdlending?

Angesichts der vielen technischen Entwicklungen der letzten Jahre wird es ganz entscheidend sein, wie sich der Regulator positioniert. Entwicklungen wie beispielsweise die Blockchain-Technologie, selbstfahrende Autos, künstliche Intelligenz, Drohnen usw. verlangen alle nach intensiver Auseinandersetzung. Die Entscheidung für eine aktive Förderung solcher Innovationen dürfte einen grossen Einfluss haben auf die Ausschöpfung des kreativen Zerstörungspotenzials, das von diesen Entwicklungen ausgeht. Aufgrund der bis heute herrschenden regulatorischen Unklarheiten in diesen Entwicklungsgebieten muss festgestellt werden, dass die Regulierung (noch) keinen proaktiven, fördernden Ansatz verfolgt, wobei der kürzlich

veröffentlichte «Bericht über die zentralen Rahmenbedingungen für die digitale Wirtschaft» des Bundesrats durchaus Anlass zur Hoffnung gibt.

Schwindende Risikotoleranz

Die Präferenz der heutigen Gesellschaft für die drei Grundsätze – Sicherheit, Gleichheit und Regulierung – ist also offensichtlich. Was bedeutet diese Feststellung für die Ausgangsfrage nach der Toleranz gegenüber den Kräften der kreativen Zerstörung? Die Antwort ist klar: Die Toleranz schwindet und die Risikoaversion nimmt zu. Vielleicht wäre es übertrieben, von Null-Toleranz zu sprechen, aber unsere Gesellschaft bewegt sich in diese Richtung. Und wie Schumpeter richtig vorwegnahm, ruft diese Entwicklung Manager, Bürokraten und Politiker auf den Plan.

Ein konkretes Beispiel: Davos ist während des World Economic Forum (WEF) Sammelplatz wichtiger politischer und wirtschaftlicher Akteure. Der Gründer des WEF, Klaus Schwab (Schwab, 2017, S. 14), schreibt: «Wir befinden uns in einer Umbruchphase der technologischen Entwicklung [...]. Und angesichts der vierten industriellen Revolution, durch die globale Risiken generiert [...] werden können, wird deutlich, wie dringend wir handeln müssen. Es kommt nun darauf an, dass Entscheider und Stakeholder in Politik, Gesellschaft, Bildung und Medien gemeinsam effiziente und praktikable Formen der lokalen, nationalen und globalen Steuerung und Risikovermeidung erarbeiten.» Schwab ruft zu Aktivismus auf und blendet dabei den Unternehmer und Innovator in seinen Überlegungen komplett aus. Er sieht lediglich die negativen Folgen der technologischen Revolution und beschliesst, dass man die Kräfte der vierten industriellen Revolution bändigen muss und die Verluste und Gewinne, die sie auslösen wird, gleichmässiger verteilen soll. Gleichheit, Sicherheit und Regulierung schimmern in seinen Zeilen unübersehbar durch. Für Schumpeter wären Schwabs Zeilen ein Zeichen dafür, dass der heute vorherrschende Kapitalismus sich selbst abschafft und durch eine zentralistisch-sozialistisch geführte Gesellschaft mit einer starken Neigung zu Bürokratie ersetzt wird.

Der Bürokratie grösster Feind

Eine zentralistisch-sozialistische Gesellschaft braucht einen Apparat, welcher die produktiven und distributiven Prozesse steuert. Ein solcher Apparat wiederum kann nicht ohne Bürokratie funktionieren. Schumpeter (1942, S. 207) schreibt über die Bürokratie: «The bureaucratic method of transacting

business and the moral atmosphere it spreads doubtless often exert a depressing influence on the most active minds. Mainly, this is due to the difficulty, inherent in the bureaucratic machine, of reconciling individual initiative with the mechanics of its working». Die Bürokratie entzieht dem Wirtschaftssystem den kreativen Geist. Sie fördert damit den Ruf nach Gleichheit, Sicherheit und Regulierung. Sie gefährdet im Endeffekt das Unternehmertum. Stehen wir heute also kurz vor der Einführung eines zentralistischen Wirtschaftssystems? Bekommt Schumpeter doch noch recht? Wenn Schumpeter den Unternehmer zum Protagonisten ernennt, muss zur Beantwortung der Fragen bei ihm angesetzt werden. Dabei stellt man Folgendes fest.

Verglichen mit den heutigen Unternehmern gibt es einen ganz zentralen Unterschied zu Schumpeters Idealtypus eines Unternehmers, dem eingangs erklärten Protagonisten der kreativen Zerstörung: Heute ist es die Regel, nicht die Ausnahme, dass ein Unternehmer auch gleichzeitig Kapitalist ist. Dies hat entscheidende Konsequenzen.

Der Unternehmer nach Schumpeter trägt kein wirtschaftliches Risiko. Der Unternehmer ist Erfinder und Innovator, aber die Banken finanzieren die Markteinführung *seiner* Innovation. Daraus ergibt sich, dass der Unternehmer – abgesehen von einem möglichen Reputationsrisiko – keiner echten wirtschaftlichen Gefahr ausgesetzt ist. Er hat die Aussicht auf Gewinn, auf die Erwirtschaftung einer Rendite für die Innovation. Scheitert er, verlieren aber insbesondere die Kapitalgeber, also die Banken: «The one who gives credit comes to grief if the undertaking fails», schreibt Schumpeter (1934, S. 3373).

Banken finanzieren heute kaum mehr Innovatoren, sicherlich nicht während der ganz frühen Anfänge eines Start-ups. Business Angels, Venture Capitalists oder allgemein Private-Equity-Investoren sind heute die Kapitalgeber der Jungunternehmer. Sie achten stets darauf, dass die Interessen gleichgeschaltet sind. Einfachstes und wirkungsvollstes Mittel ist ganz klar die *eigentumsrechtliche Beteiligung* der Jungunternehmer am Unternehmen. Die Aktionäre sitzen im gleichen Boot, denn ihre Rendite ist abhängig vom Erfolg des Unternehmens. Scheitert das Unternehmen, scheitern die Aktionäre gemeinsam. Auch der Innovator verliert auf diese Weise.

Die *Opportunitätskosten* dürfen auch nicht vernachlässigt werden. In der Regel werden für die Erfinder und Unternehmer tiefe Löhne festgelegt. Erst durch den Erfolg des Unternehmens sollen sie über ihre Beteiligung und Kapitalgewinne richtig verdienen. Ein Computer-Science-Experte könnte bei Google zwei- bis dreimal so viel verdienen wie in seinem eigenen Start-up, das durch einen Venture Capitalist finanziert ist.

In der heutigen Welt sind die Unternehmer auch immer Eigentümer. Mit ihrem Anteil am Unternehmen sind sie im Risiko, tragen wirtschaftliche Verantwortung und nehmen hohe Opportunitätskosten in Kauf. Materieller Gewinn stellt sich nur dann ein, wenn ihre Innovation sich auch durchzusetzen vermag.

Der Unternehmer muss gemäss der obigen Beschreibungen nicht nur innovativ sein, sondern stets auch die finanziellen Aspekte seiner Tätigkeit im Auge behalten. Das kritische Hinterfragen von Ausgaben gehört zur Grundhaltung eines Unternehmers. Diese Grundhaltung widersetzt sich dem Trend der Bürokratisierung. Und dies ist nun der entscheidende Punkt: Der heutige kapitalistische Unternehmer hat ein ureigenes Interesse daran, seine *unternehmerische Freiheit* nicht an Bürokraten zu verlieren. Diese dem Unternehmer innewohnende Charaktereigenschaft ist der entscheidende Treiber gegen Regulierung, gegen Gleichheit und gegen Sicherheit – und letztlich gegen die Verbürokratisierung des Unternehmertums. Der Unternehmer ist der Vorkämpfer für unternehmerische Freiheit und der Bürokratie grösster Feind.

Die Bedeutung des Scheiterns

Schumpeter blendet zudem die Unsicherheit aus, die die Einführung einer Innovation in einem etablierten Markt mit sich bringt. Er fokussiert sich einseitig auf seinen Idealtyp eines Unternehmers, und der ist erfolgreich. Wenn aber der Unternehmer auch Kapitalist ist, dann gewinnt das Scheitern an Bedeutung.

Der Gründer von Uber, Travis Kalanick, ging mit seiner ersten Firma Konkurs. Shazam, eine Applikation zur Erkennung von Liedern, wurde bis Ende 2016 eine Milliarde Mal heruntergeladen. Einer der Gründer, Philip Inghelbrecht, hat an einem Anlass in Zürich (Digital Festival, 2016) davon erzählt, dass die ersten zehn Jahre nach dem Launch der Applikation im Jahr 2002 enorm schwierig waren. Die Firma ging mehrmals beinahe Konkurs. Erst mit der steigenden Anzahl an Benutzern ab 2012 wuchs die Zuversicht. Zuvor herrschte grosse Unsicherheit, und die Gründer lebten über mehrere Jahre in einem kleinen Apartment. Einer der Gründer von Soundwave, Craig Watson, erklärte am gleichen Anlass, dass er vor dem Erfolg mit Soundwave verschiedene Unternehmen gegründet hatte, und keines kam zum Fliegen. Soundwave gehört heute Spotify, dem erfolgreichsten Streaming-Dienst für Musik weltweit. Es gibt viele solche Beispiele. Erfolgreiche Unternehmer fallen nicht vom Himmel. Sie haben in der Regel einen langen Prozess von Versuch und Irrtum

hinter sich. *Unsicherheit und das Risiko zu scheitern* sind prägende Elemente von Unternehmertum.

Der Unternehmer nimmt deshalb über seinen Beitrag zur möglichen wirtschaftlichen Veränderung hinaus eine weitere wichtige Funktion wahr: Der Unternehmer ist auch Protagonist von Konkursen und prägt deshalb entscheidend die *Kultur des Scheiterns* in einer Gesellschaft. Die soziale Funktion des Scheiterns darf nicht unterschätzt werden. Dem Versuch wohnt immer die Möglichkeit des Scheiterns und des Zaubers inne. Der Versuch ermöglicht, wirtschaftliche Veränderung herbeizuführen. Der Unternehmer lernt dabei seine Lektionen, auch für die Gesellschaft. Die grösste Gefahr für die Desintegration der Unternehmer besteht in der einseitigen Fokussierung auf Erfolgsgeschichten, die die vielen Runden des Versuches und die unzähligen schmerzhaften Lektionen des Scheiterns ausblenden und das Bild vermitteln, Unternehmertum sei eine mechanische Form des Reichwerdens. Gerade in diesem Kontext kann der Unternehmer selbst viel bewirken, indem er seine Erfahrungen teilt und sowohl die Sonnen-, aber gerade auch die Schattenseiten des Unternehmertums erläutert. Diese aufklärerische Funktion kann der Unternehmer nur dann glaubhaft wahrnehmen, wenn er mit Haut und Haar am Unternehmen und damit am Schicksal seiner Innovation beteiligt ist. Durch Eigentum entsteht Motivation und Anreiz zu Durchhaltewillen sowie die Legitimität, als Akteur kreativer Zerstörung auch die negativen Aspekte des Unternehmertums, wie beispielsweise Bürokratie und Regulierung, der Gesellschaft zu erläutern.

Fazit

Zu Beginn wurde festgestellt, dass geringes Wirtschaftswachstum gemessen am BIP kein verlässliches Argument für wenig wirtschaftliche Veränderung ist. Mit dem alleinigen BIP-Ansatz werden neue Formen des Konsums sowie heutige zentrale Investitionen in immaterielle Assets übersehen, und es werden damit neue Geschäftsmodelle wie Plattformen booking.com, AirBnB, Facebook oder Uber nicht adäquat erfasst. Ein besseres Verständnis für Schumpeters Überlegungen soll deshalb helfen, die Frage nach der heutigen vorhandenen Innovationstoleranz zu beantworten. Der Unternehmer sowie die beiden Phasen der wirtschaftlichen Veränderung und des Circular Flow wurden dafür analysiert. Mitberücksichtigt wurde auch die Prophezeiung von Schumpeter, dass sich der Kapitalismus selbst abschafft.

Schumpeter hatte recht; eine moderne Gesellschaft, wie wir sie heute erleben, erachtet Sicherheit, Gleichheit und Regulierung als wichtige Grund-

sätze. Insofern ist unsere Toleranz gegenüber den Kräften der kreativen Zerstörung am Schwinden. Weil dem so ist, besteht eine echte Gefahr der Verbürokratisierung. Schumpeter irrte sich aber mit seiner Annahme, der Unternehmer sei kein Kapitalist. Er ist heute Kapitalist und trägt echte wirtschaftliche Risiken. Weil er solche Risiken trägt, wird der Unternehmer selbst zum entscheidenden Kritiker der bürokratischen Kräfte und verhindert das Abdriften des Kapitalismus in ein sozialistisch-zentralistisches Wirtschaftssystem.

Der Unternehmer kann ausserdem dazu beitragen, dass sich eine echte Kultur des Scheiterns etablieren kann. Es ist wichtig, dass eine Gesellschaft nicht der Illusion erliegt, Unternehmertum sei der einfachste Weg zu Erfolg und Reichtum. Echtes Unternehmertum lehrt uns, dass es so etwas wie Sicherheit nicht gibt. Unternehmerisch sein bedingt explizit das Miteinbeziehen von Unsicherheit. Über seine Beteiligung am Unternehmen stellt sich Gleichheit zwischen den Interessen des Ideen- und Kapitalgebers ein. Der Regulator sollte dies anerkennen und den beiden Protagonisten freie Hand lassen. Wenn eine Gesellschaft versteht, was Sicherheit, Gleichheit und Regulierung für den Unternehmer bedeuten, dann steht uns eine prosperierende Zeit bevor.

Literaturverzeichnis

Digital Festival, 15.–18.9.2016, http://digitalfestival.ch

Ellenberg, J. (2014). The Summer's most unread Book is ... In: *The Wall Street Journal*, http://www.wsj.com/articles/the-summers-most-unread-book-is-1404417569. Zugriff: 8.1.2016.

Erixon, F., und Weigel, B. (2016). Risk, Regulation, and the Innovation Slowdown. In: *Cato Policy Report*. September/Oktober 2016.

Müller, G. V. (2016). Der digitale Animateur der ABB. In: *Neue Zürcher Zeitung*. Zugriff: 27.12.2016.

Popper, K. (2002). *Unended Quest: An Intellectual Autobiography*. London und New York: Routledge.

Reid, S. (2016). Ich bin die Anti-Merkel. In: *Weltwoche*, Nr. 51. Zugriff: 27.12.2016.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (Kindle-Version). New Brunswick und New Jersey: Transaction Publishers.

Schumpeter, J. A. (2008). *Capitalism, Socialism and Democracy* (First Modern Thought Edition). New York: Harper Perennial.

Schwab, K. (2017). Folgen der vierten industriellen Revolution. In: *Neue Zürcher Zeitung*. Zugriff: 14.1.2017.