



WITTENBERG-ZENTRUM FÜR GLOBALE ETHIK
WITTENBERG CENTER FOR GLOBAL ETHICS

DISKUSSIONSPAPIER NR. 2006-10
DISCUSSION PAPER NR. 2006-10

Prof. Dr. Dr. Karl Homann

***Changing Paradigm:
Fostering Entrepreneurial Spirit***

Deutsche Version

Herausgegeben vom
Edited by



Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik e.V.

Haftungsausschluss

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform, um Diskurse und Lernen zu fördern. Die Herausgeber teilen daher nicht notwendigerweise die in diesen Diskussionspapieren geäußerten Ideen und Ansichten. Die Autoren selbst sind und bleiben verantwortlich für ihre Aussagen.

ISSN 1862-6289

ISBN 978-3-86010-891-8

Autorenanschrift

Prof. Dr. Dr. Karl Homann

Lehrstuhl für Philosophie und Ökonomik
Philosophie-Department
Ludwig-Maximilians-Universität München
Ludwigstr. 31/1. Stock
D-80539 München
Tel.: +49 (0) 89-2180-5747
Fax: +49 (0) 89-2180-5679
Email: karl.homann@lrz.uni-muenchen.de

Korrespondenzanschrift

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik e.V.

Collegienstraße 62
D-06886 Lutherstadt Wittenberg
Tel.: +49 (0) 3491-466-257
Fax: +49 (0) 3491-466-258
Email: info@wcge.org
Internet: www.wittenberg-center.org

Changing Paradigm: Fostering Entrepreneurial Spirit

by Prof. Dr. Dr. Karl Homann,
Ludwig-Maximilians-Universität München

Der Westen hat in den letzten 50 Jahren 2.300 Milliarden US \$ an Entwicklungshilfe aufgebracht – trotzdem leben immer noch 3 Milliarden Menschen von weniger als 2 US \$ pro Tag. Das ist eine ernüchternde Bilanz.

William Easterly sieht den Grund für die Erfolglosigkeit der westlichen Hilfe darin, dass Politiker wie Hilfsorganisationen Entwicklung nach Art sozialistischer Planwirtschaften und mit Hilfe eines Big Push betrieben und die Mikroebene der kleinen Unternehmer und deren lokale Besonderheiten aus den Augen verloren haben.

Entwicklung kann nicht aufgepfropft werden, sie muss einer Bottom-up-Strategie folgen und einen selbsttragenden Wachstumsprozess in Gang setzen, soll sie nachhaltig sein. Der Erfolg gründet auf drei grundlegenden Voraussetzungen:

- Unternehmer und freie Märkte
- Good governance
- Sozialkapital (Vertrauen).

Zusätzlich kann der Prozess, besonders in der Startphase, durch problemadäquat eingesetzte westliche Hilfe gefördert werden.

Unternehmer und Märkte

Der Streit, ob die Rolle des Unternehmers an bestimmte kulturelle, ethnische oder religiöse Voraussetzungen geknüpft ist, darf heute als erledigt gelten: In jedem Menschen steckt ein Unternehmer – besonders in den Armen, die ohne unternehmerische Fähigkeiten sich selbst und ihre Familien nicht durchbringen würden. Es gilt, dieses Potential der Menschen zu entwickeln bzw. sich entwickeln zu lassen.

Dafür müssen zunächst Hindernisse beseitigt werden: Bürokratie, Monopole, Wucherer und mafiöse Strukturen. Dann werden freie Märkte entstehen, beginnend auf lokaler Ebene bis zur Vernetzung auf nationaler und internationaler Ebene. Besonders in armen Ländern finden Menschen immer Bedarf vor, den sie unternehmerisch bedienen können. Wie H. de Soto schon in den 90er Jahren des 20. Jahrhunderts gezeigt hat, weisen Menschen im informellen Sektor eine hohe Kreativität auf, Güter und Dienstleistungen anzubieten und die Transaktionen ohne Staat auch zu organisieren. Bis zu 50 % des GNP werden in manchen Ländern im informellen Sektor produziert.

W. Easterly führt den Misserfolg der Entwicklungshilfe des Westens darauf zurück, dass die Armen selbst in dem „großen Plan“ westlicher Hilfe keine Stimme haben und deshalb mit Dingen „beglückt“ werden, die an ihren Problemen vorbei gehen. Er verlangt deswegen die Einrichtung freier Märkte. Märkte haben verschiedene Vorteile, drei will ich kurz ansprechen.

1. Märkte haben systematisch einen Feedback eingebaut: Über ihr Kaufverhalten bestimmen die Käufer selbst, was für sie brauchbar ist. Das führt zu einem lokal angepassten Angebot.
2. Die Verantwortung ist klar geregelt: Wird ein Produkt nicht angenommen, muss sich der Produzent auf die Bedürfnisse der Konsumenten umstellen. Märkte verarbeiten lokales Wissen in effizienter Weise.
3. Auf Märkten entsteht Wettbewerb. Der Wettbewerb sorgt für gute, preiswerte, innovative Güter und Dienstleistungen, er sorgt für eine schnelle Diffusion guter Prob-

lemlösungen, und er lässt Machtpositionen, die in Märkten immer wieder entstehen, auch immer wieder erodieren.

Natürlich gibt es Probleme mit Märkten, aber die sind nicht unüberwindbar. Bei Gütern des täglichen Bedarfs sind gravierende Informationsasymmetrien z.B. kaum zu befürchten, und das Startkapital für Kleinunternehmer beträgt oft nur wenige Dollars, die von westlichen Hilfsorganisationen oder von Banken wie der Grameen Bank bereitgestellt werden können.

Good Governance

Entwicklung durch freie Märkte braucht eine berechenbare, verlässliche politische Grundlage. Elementar ist natürlich der innere und äußere Friede, worauf hier nicht weiter eingegangen werden soll.

Unverzichtbar ist eine institutionelle Ordnung, die Anreize für Investitionen schafft. Investitionen bilden das Rückgrat von Entwicklung. Ich will diese zentrale Voraussetzung in drei Punkten erläutern.

1. Das typisch westliche Instrument, Anreize für Investitionen zu schaffen, sind private property rights. Sie verhindern die Ausbeutung der Investoren durch Dritte. Dies ist unabdingbar, da niemand säen wird, wenn andere ihm bei der Ernte zuvor kommen.

H. de Soto hebt eine weitere Funktion staatlich garantierter property rights hervor: Eigentumstitel, z.B. Grundstücke, können als Sicherheit für Kredite dienen: Sie bringen damit neben dem unmittelbaren Nutzen einen weiteren Nutzen, der aus den Unternehmen erwirtschaftet wird, die durch die Kredite finanziert werden: Aus „Vermögen“ wird „Kapital“, in der Sprache von de Soto. Er empfiehlt daher Grundbücher. Dabei denkt er offenbar besonders an die Favelas in Lateinamerika, wo die Menschen Grundstücke in den Randbezirken der Metropolen illegal besetzt und Häuser und Unternehmen errichtet haben: Er empfiehlt dem Staat, die lokal durchaus anerkannten Besitzansprüche staatlich zu legalisieren, damit der Entwicklungsprozess

von den Fesseln der Illegalität befreit wird. Und er lässt es sich nicht nehmen, auf ein großes historisches Beispiel hinzuweisen: Die Squatter im amerikanischen Westen waren ursprünglich illegale Landbesitzer; sie wurden später legalisiert, und es entstand ein bedeutender Wachstumsprozess – und der Mythos von den Pionieren, die den Westen der USA erschlossen haben.

Die Einführung von property rights ist der westliche Weg, mit der „tragedy of the commons“ umzugehen. Die Forschungen etwa von E. Ostrom zeigen, dass es in anderen Kulturen auch andere erfolgreiche Wege gibt, diese Probleme effizient zu lösen. Easterly weist auf schlimme Auswirkungen der Einführung von private property rights in Kenia hin, wo ein funktionierendes System der Zusammenarbeit zerstört und das aufgepfropfte westliche System nicht angenommen wurde. Seine Schlussfolgerung: Man muss die lokalen Gegebenheiten in ihrem Funktions- zusammenhang genau analysieren, bevor man Änderungen initiiert.

2. Freie Märkte entfalten ihre Produktivität am besten unter der Voraussetzung von good governance. Das Handeln der Regierung und des Regierungsapparats muss klaren Regeln folgen, es darf nicht parteiisch oder willkürlich sein, es muss berechenbar und verlässlich sein, wenn Unternehmer langfristige Investitionen tätigen sollen. Insbesondere ausländische Investoren stellen diese Ansprüche.

Außerdem muss die Regierung glaubwürdig die Korruption und die ausufernde Bürokratie bekämpfen – wobei beides oft zusammen auftritt. De Soto hat experimentell versucht, in Peru ein Unternehmen legal zu gründen: Er brauchte weit über 200 Genehmigungen, und bei vielen waren Korruptionszahlungen notwendig.

3. Um dies zu erreichen, wartet der afrikanische Kontinent mit einer Innovation auf: Die Präsidenten von Südafrika, Nigeria, Senegal, Algerien und Ägypten haben 2001 die Initiative „New Partnership for Afrika’s Development“ (NePAD) auf den Weg gebracht. Wir werden im Verlauf der Tagung dazu noch viel hören. Ich will hier nur auf zwei Dinge hinweisen, die besonders innovativ sind. Zum einen ergreifen afrikanische Staaten selbst die Initiative, sie stellen sich auf eigene Füße, sie machen die Entwicklung Afrikas zu ihrer eigenen Sache und erkennen ihre eigene Verantwortung an: Es könnte der entscheidende Schritt aus der Bevormundung durch den Westen

werden. Zum anderen wird die Notwendigkeit von Kontrollen anerkannt und ein neuartiges Informations- und Kontrollinstrument der „African Peer Review Mechanism“ geschaffen (APRM) – ein System wechselseitiger Information und Kontrolle.

Man mag gegen konkrete Bestimmungen der Initiative Vorbehalte anmelden. Das darf aber nicht vergessen lassen, dass hier ein revolutionärer erster Schritt getan ist. Diese Initiative verdient alle Unterstützung, sie muss ein Erfolg werden. Wir sind hier versammelt, um die Dinge voranzubringen. Dabei sollten wir im Westen uns immer bewusst sein, dass wir für die Entwicklung von good governance und breiten Massenwohlstand über 500 Jahre gebraucht haben. Wir können hoffen, dass es in Afrika nicht so lange dauern wird, aber wer an schnelle Erfolge eines „großen Plans“ glaubt, hat die Probleme der Menschen vor Ort noch nicht begriffen.

Sozialkapital

Damit freie Märkte ihr Potential voll entfalten können, reichen formelle Institutionen wie der Rechtsstaat und good governance nicht aus. Es bedarf zusätzlich eines Klimas des Vertrauens, in der Fachsprache: Sozialkapital.

Vertrauen erleichtert Transaktionen auf Märkten. Wenn Leistung und Gegenleistung zeitlich auseinanderfallen oder Informationsasymmetrien vorliegen, kommen viele beiderseits produktive Interaktionen nur zustande, wenn Vertrauen vorliegt und über die Unsicherheiten hinweg hilft. Vom Vertrauen hängt es ab, ob Transaktionen über den engen persönlichen Umkreis hinaus stattfinden können. In einer voll entwickelten Volkswirtschaft muss neben persönlichem Vertrauen auch das Vertrauen in die formellen Institutionen des Staates treten, so dass man sich überlegen muss, auf welchen Wegen dieser Aufbau von institutionell gestütztem Sozialkapital möglich ist.

In der Regel liegen in den armen Ländern überkommene Vertrauensnetzwerke bereits vor. Sie können durch Familien-, Clanzugehörigkeit oder ethnische oder religiöse Gemeinsamkeit gestiftet sein. Es empfiehlt sich, an solche traditionellen Netzwerke anzuknüpfen. Sie haben allerdings den Nachteil, dass sie nicht nur einschließen, sondern auch ausschließen. Deswegen muss man versuchen, je nach lokalen Be-

dingungen die Sozialkapitalbasis über die traditionellen Netzwerke hinaus zu erweitern.

Ein schönes Beispiel, wie neue Netzwerke geknüpft werden können, ist die Grameen Bank: Ihr Begründer Mohammed Yunus wird in der nächsten Woche mit dem Friedens-Nobelpreis ausgezeichnet. Das Netzwerk ist dadurch definiert, dass alle Mitglieder Kreditnehmer sind, und baut auf persönlichen Freundschaftsbeziehungen auf: Kredit bekommt eine Frau nur aufgrund einer Empfehlung durch eine andere Frau – 97 % der Kreditnehmer sind Frauen –, die sich damit persönlich für die „Neue“ verbürgt. Darüber hinaus treffen sich die Frauen in kleinen Fünfer-Gruppen regelmäßig, um ihre Geschäfte zu besprechen. Dieser Zusammenhalt enthält ein außerordentlich leistungsfähiges Kontrollsystem: Die Kreditausfallquote beträgt nur 1 %, und viele Kredite werden vorzeitig getilgt. Die Grameen Bank hat in den vergangenen 25 Jahren 40 Millionen Menschen zu Kleinunternehmern gemacht.

Bis zum Aufbau von Vertrauen in die Institutionen ist es von hierher sicher noch ein weiter Weg. Ob er zum Ziel führt, hängt zum großen Teil von good governance, aber auch von Transparenz, nationaler Kommunikation und Schulbildung ab.

Das Kernproblem dürfte sein, wie man die traditionellen Netzwerke ohne abrupten Bruch so entwickeln kann, dass Vertrauen auch in anonymen Kontexten auf nationaler und internationaler Ebene entstehen kann.

Westliche Hilfe?

Eine nachhaltige Überwindung der Armut kann nur durch die armen Länder selbst erreicht werden. Sollen wir die westliche Hilfe deshalb einstellen? Die Antwort ist: Nein, aber wir müssen die Modalitäten der Hilfe ändern.

Zunächst einmal muss sich der Westen von Vorstellungen wie einem einheitlichen „großen Plan“ und einem „Big Push“ verabschieden und die konkreten, lokal sehr verschiedenen Probleme mit angepassten Maßnahmen angehen. Dann müssen Politik und Hilfsorganisationen über das Feedback auf Märkten den Menschen in den

armen Ländern selbst die Führung in dem Prozess überantworten. Hilfe von außen kann immer nur Hilfe zur Selbsthilfe sein. In Unkenntnis der lokalen Bedingungen muss sie sich von jeder „Pretense of Knowledge“ (F.A. von Hayek) frei halten.

Ich will abschließend im Anschluss an Easterly einige Empfehlungen nennen.

Die Hilfsorganisationen müssen die Armen selbst zu „Wort“ kommen lassen und ihre Projekte extern auf ihre Wirksamkeit überprüfen lassen (Evaluation).

Ausländische Regierungen und internationale Entwicklungsinstitutionen müssen ihr technisches, institutionelles und organisatorisches Know How anbieten – und nicht aufdrängen –, sie müssen bei der Mittelvergabe verstärkt good governance belohnen und vor allem auch selbst die Prinzipien freier Märkte praktizieren, also den weit verbreiteten Protektionismus abbauen – gemäß der Devise: trade not aid.

Die multinationalen Unternehmen schließlich müssen in ihrem langfristigen Eigeninteresse an der Herstellung solcher Bedingungen mitwirken, die ihnen Investitions- und Renditemöglichkeiten eröffnen. Ohne oder gar gegen die großen Unternehmen wird es keine Entwicklung geben.

Schlussbemerkung

Zum ersten Mal in der Weltgeschichte sind globaler Friede und Überwindung von Armut in die Reichweite menschlichen Handelns gelangt. Es lohnt sich für alle, gemeinsam an diesem Ziel zu arbeiten. Niemand ist so arm, dass er nicht für andere eine Bereicherung darstellen könnte, und niemand ist so reich, dass er nicht durch andere eine Bereicherung erfahren könnte. Es geht nicht um Umverteilung, sondern um die Entfaltung von entrepreneurial spirit for mutual advantage.

Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik

WITTENBERG CENTER FOR GLOBAL ETHICS

DISKUSSIONSPAPIERE
DISCUSSION PAPERS

- Nr. 03-1 **Ingo Pies**
WELT-GESELLSCHAFTS-VERTRAG: Auf dem Weg zu einer
ökonomisch fundierten Ethik der Globalisierung
- Nr. 03-2 **Ingo Pies**
GLOBAL SOCIAL CONTRACT
On the road to an economically-sound Ethics of Globalization
- Nr. 03-3 **Ingo Pies**
Weltethos versus Weltgesellschaftsvertrag – Methodische Wei-
chenstellungen für eine Ethik der Globalisierung
- Nr. 03-4 **Karl Homann**
Braucht die Wirtschaftsethik eine „moralische Motivation“?
- Nr. 03-5 **Johanna Brinkmann, Ingo Pies**
Der Global Compact als Beitrag zu Global Governance:
Bestandsaufnahme und Entwicklungsperspektiven
- Nr. 03-6 **Ingo Pies**
Sozialpolitik und Markt: eine wirtschaftsethische Perspektive
- Nr. 03-7 **Ingo Pies**
Korruption: Diagnose und Therapie aus wirtschaftsethischer
Sicht
- Nr. 04-1 **Ingo Pies, Markus Sardison**
Ethik der Globalisierung: Global Governance erfordert einen
Paradigmawechsel vom Machtkampf zum Lernprozess
- Nr. 04-2 **Ingo Pies, Cora Voigt**
Demokratie in Afrika – Eine wirtschaftsethische Stellungnahme
zur Initiative
„New Partnership for Africa’s Development“ (NePAD)
- Nr. 04-3 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Ge-
sellschaftspolitik - Der Beitrag Milton Friedmans
- Nr. 04-4 **Henry Meyer zu Schwabedissen, Ingo Pies**
Ethik und Ökonomik: Ein Widerspruch?

- Nr. 04-5 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethik als Beitrag zur Ordnungspolitik – Ein interdisziplinäres Forschungsprogramm demokratischer Politikberatung
- Nr. 04-6 **Karl Homann**
Gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Philosophische, gesellschaftstheoretische und ökonomische Überlegungen
- Nr. 04-7 **Andreas Suchanek**
Überlegungen zu einer interaktionsökonomischen Theorie der Nachhaltigkeit
- Nr. 04-8 **Thomas Fitschen**
Der „Global Compact“ als Zielvorgabe für verantwortungsvolles Unternehmertum – Idee mit Zukunft oder Irrweg für die Vereinten Nationen?
- Nr. 04-9 **Markus Beckmann, Thomas Mackenbrock, Ingo Pies, Markus Sardison**
Mentale Modelle und Vertrauensbildung – Eine wirtschaftsethische Analyse
- Nr. 04-10 **Ingo Pies**
Nachhaltige Politikberatung: Der Ansatz normativer Institutionenökonomik
- Nr. 04-11 **Markus Beckmann, Johanna Brinkmann, Valerie Schuster**
10 Thesen zu Corporate Citizenship als Ordnungsverantwortung – Ein interaktionsökonomisches Forschungsprogramm
- Nr. 04-12 **Markus Beckmann, Ingo Pies**
Sustainability by Corporate Citizenship
- Nr. 04-13 **Ingo Pies, Alexandra von Winning**
Wirtschaftsethik
- Nr. 04-14 **Markus Sardison**
Macht - eine interaktionsökonomische Betrachtung
- Nr. 05-1 **Johanna Brinkmann, Ingo Pies**
Corporate Citizenship: Raison d'être korporativer Akteure aus Sicht der ökonomischen Ethik
- Nr. 05-2 **Ingo Pies, Markus Sardison**
Wirtschaftsethik
- Nr. 05-3 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von Karl Marx

- Nr. 2005-4 **Andreas Suchanek**
Is Profit Maximization the Social Responsibility of Business?
Milton Friedman and Business Ethics
- Nr. 2006-1 **Karl Homann**
Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen in der globalisierten Welt: Handlungsverantwortung – Ordnungsverantwortung – Diskursverantwortung
- Nr. 2006-2 **Doris Fuchs**
Private Actors in Tropical Deforestation Governance
- Nr. 2006-3 **Karl Homann**
Wirtschaftsethik: ökonomischer Reduktionismus?
- Nr. 2006-4 **Karl Homann**
Competition and Morality (Wettenberb und Moral 1990)
- Nr. 2006-5 **Karl Homann**
The Sense and Limits of the Economic Method in Business Ethics (Sinn und Grenze der ökonomischen Methode in der Wirtschaftsethik 1997)
- Nr. 2006-6 **Karl Homann**
Morality and Advantages
- Nr. 2006-7 **Andreas Suchanek, Nick Lin-Hi**
Eine Konzeption unternehmerischer Verantwortung
- Nr. 2006-8 **Ingo Pies**
Entrepreneurial spirit and the logic of commitment –
A vision for NePAD
- Nr. 2006-9 **Ingo Pies**
Unternehmergeist und die Logik produktiver Bindungen –
eine Vision für NePAD
- Nr. 2006-10 **Karl Homann**
Changing Paradigm Fostering Entrepreneurial Spirit (Deutsche Version)