

DENKFABRIK | Wirtschaftliche Freiheit ist für moderne Volkswirtschaften unerlässlich. Sie ist aber kein Selbstzweck, sondern nur eine von mehreren Bedingungen für Wachstum und Wohlstand. Am Ende kommt es darauf an, was die Unternehmen mit ihrer Freiheit machen. Eine Hidden-Champion-Strategie ist zu wenig. *Von Andreas Kuckertz*



Raus aus der Nische

Renommierte US-Thinktanks wie das Fraser Institute oder die Heritage Foundation gehen regelmäßig mit Wasserstandsmeldungen zur ökonomischen Freiheit an die Öffentlichkeit. Deutschland kann sich dann entweder über einen Platz unter den oberen zehn Prozent im globalen Vergleich freuen (Heritage). Oder wir erfahren, dass das Ausmaß ökonomischer Freiheit in Deutschland momentan nur für Platz 28 unter 152 Staaten reicht (Fraser). Beide Rankings legen nahe: Deutschland muss mehr für die Freiheit tun, um ganz nach vorn zu rücken.

Doch gibt es einen Automatismus von mehr Freiheit zu mehr Wachstum? Aktuelle empirische Studien an der Universität Hohenheim zeigen, dass der Fall komplizierter liegt. Ökonomische Freiheit innerhalb einer Volkswirtschaft existiert nicht pauschal und abstrakt, sondern setzt sich aus einer Reihe von Bausteinen zusammen. Üblicherweise zählen dazu ein hohes Maß an Rechtsstaatlichkeit, ein begrenztes Staatsapparat, regulatorische Effizienz und offene Märkte.

Allerdings führen die Komponenten ökonomischer Freiheit nicht auf direktem Wege zu mehr Wohlfahrt – das fehlende Glied in der Kette ist unternehmerisches Handeln. Wer allein vom Niveau ökonomischer Freiheit auf Wohlfahrt schließt, schließt von den Spielregeln aufs Ergebnis und vergisst die Spieler, also die Unternehmer. Eine Analyse der Daten der Heritage Foundation in Kombination mit Daten zum Unternehmertum

aus 63 Ländern, die regelmäßig über den Global Entrepreneurship Monitor erhoben werden, macht klar: Um die positiven Wirkungen ökonomischer Freiheit zu heben, dürfen Volkswirtschaften in unterschiedlichen Entwicklungsstadien nicht über einen Kamm geschoren werden. Ökonomien mit geringer Wirtschaftskraft können von einem stärkeren Staat profitieren, solange dieser mit regulatorischer Effizienz und offenen Märkten einhergeht. Botswana als die afrikanische Erfolgsgeschichte schlechthin bei der Weckung von Unternehmergeist ist hier ein

»Für eine Top-Platzierung müssten wir uns von der Idee des Sozialen verabschieden«

leuchtendes Beispiel. Das heißt: Regulierung an den richtigen Stellen kann in derartigen Volkswirtschaften im Einzelfall sogar für mehr Wohlfahrt sorgen.

Für starke, von Innovationen getriebene Volkswirtschaften gilt hingegen: Ökonomische Freiheit ist eine Grundvoraussetzung – allerdings nur derart, dass fehlende ökonomische Freiheit Unternehmertum zu ersticken droht, weiter erhöhte ökonomische Freiheit jedoch nicht zwangsläufig zu stärkerem unternehmerischem Engagement führt.

Deutschland verfehlt Spitzenplätze in den Rankings ökonomi-

scher Freiheit, weil es sich seit Ludwig Erhardt am Ideal der sozialen Marktwirtschaft orientiert. Das geht zwangsläufig mit einem größeren Staatseinfluss einher. Um eine absolute Top-Platzierung zu erreichen, müssten wir uns von der Idee des Sozialen verabschieden. Ein Vorschlag, der gesamtgesellschaftlich wenig konsensfähig wäre – und glücklicherweise auch nicht nötig, wie die Empirie zeigt.

Wie frei Deutschlands Unternehmer agieren können, ist daher vor dem Hintergrund mancher sozialstaatlicher Exzesse zwar mit wachen Augen zu beobachten.

Frei, freier, am freisten

Globale Rankings zur wirtschaftlichen Freiheit (2014)

Heritage Foundation	Fraser Institute
1 Hongkong	1 Hongkong
2 Singapur	2 Singapur
3 Australien	3 Neuseeland
4 Schweiz	4 Schweiz
5 Neuseeland	5 Mauritius
⋮	⋮
18 Deutschland	28 Deutschland

Dennoch gilt: Ökonomische Freiheit ist nur eine von vielen Vorbedingungen von Wohlfahrt. Für Deutschland muss das Ziel sein, das Niveau ökonomischer Freiheit zu halten, sensibel für weitere Bedrohungen dieser Freiheit zu sein, aber gleichzeitig mit dem Bewusstsein zu handeln, dass ökonomische Freiheit nicht unreflektiert maximiert werden muss.

Wenn das Problem liegt an anderer Stelle. Aktuell gilt es nicht, zu fragen, ob etwas mit den Spielregeln nicht stimmt. Die Kernfrage ist vielmehr, was möglicherweise mit den Spielern, also den Unternehmern und Unterneh-

mensgründern, und ihrem Umfeld nicht stimmt. Wir beklagen oft die Angst der Deutschen vor dem Scheitern, die für weniger Unternehmertum Sorge. Mancher sieht auch eine Angst der Deutschen vor dem Erfolg, die verhindere, dass wirklich weltverändernde Projekte gestartet werden. Beide Argumente gehen am Punkt vorbei.

NEUE KULTUR

Uns bremst nicht fehlende Freiheit oder die Angst, sondern vielmehr eine seltsame Gleichgültigkeit wirklichem Erfolg gegenüber. Viel zu vielen Unternehmern reicht es aus, Hidden Champion in ihrer mittelständischen Nische zu sein, wo doch noch so viel mehr zu gewinnen ist. Viel zu viele Start-ups attackieren derart kleine Nischen, dass selbst im Erfolgsfall nicht wirklich von großem Fortschritt gesprochen werden kann. Unternehmer müssen jedoch mit dem Anspruch antreten, in ihren jeweiligen Märkten deutlich zu dominieren – und das auch international. Dazu braucht es eine Kultur des Gewinnen-Wollens und ein Umfeld, das Gewinnern mit Respekt begegnet, Fehlschläge toleriert und außergewöhnliche wirtschaftliche Leistungen anerkennt.

Nur in einer solchen unternehmerischen Kultur geht die Gleichung von ökonomischer Freiheit und unternehmerischer Aktivität im Sinne einer höheren Wohlfahrt für alle langfristig auf.

Kuckertz, 42, ist Professor an der Universität Hohenheim und leitet dort das Fachgebiet Unternehmensgründungen und Unternehmertum.