

Gründungsdynamik in alternden Gesellschaften: Hinweise aus Japan

Kazue Haga & Jochen Röpke

3. Juni 2007

Update: 22. July 2007



„Lieber Salaryman.
Mach es gut. Viel Glück auf deinem Weg.“

1. Theoretischer Ansatz
 2. Japanisches Gründungsverhalten nach Altersklassen
 3. Unternehmerfunktion und demographische Entwicklung
 4. Zur Innovationsintensität von alten Gründern
 5. Ergebnis
- Literatur

1. Theoretischer Ansatz

Die Demographie ist unser Schicksal. Diese Aussage wird Auguste Comte zugeschrieben. Wir skizzieren in unserem Beitrag den „schicksalhaften“ Zusammenhang zwischen Wirtschaft, Wohlstand und Demographie vor dem empirischen Hintergrund Japans, der „ältesten“ Gesellschaft auf der Erde. In Japan werden die unten gestellten Fragen intensiv diskutiert, nicht zuletzt von Regierungsstellen.

Wir fragen in unserem Beitrag: Wenn wir davon ausgehen können, daß die Zahl alter Menschen anteilmäßig und absolut zunimmt, bei einer insgesamt abnehmenden Bevölkerung (Situation in Japan, Deutschland, Japan; Immigrationeffekte ausgeschlossen), welche Auswirkungen hat diese demographische Entwicklung auf die Wirtschaftsleistung einer Region?

James Vaupel (2005) fragt: „Was passiert mit der Wirtschaft, wenn die Bevölkerung schrumpft?“. Eine erste Antwort: Ohne theoretischen Hintergrund läßt sich zwar vieles sagen, vieles auch, was sich für Bestseller eignet, aber wenig, was es uns erlauben könnte, die Frage von James Vaupel theoretisch kontrolliert und praktisch fruchtbar zu beantworten, Theorie als Quelle fundierte Praxis im Sinne von Kant zu begreifen: Das Praktischste was es gibt, ist eine gute Theorie.¹

¹ „Da lag es dann nicht an der Theorie, wenn sie zur Praxis noch wenig taugte, sondern daran, daß nicht genug Theorie da war, welche der Mann von der Erfahrung hätte lernen sollen (...).Es kann also niemand sich für praktisch bewandert in einer Wissenschaft ausgeben und doch die Theorie verachten, ohne sich bloß zu geben, daß er in seinem Fache ein Ignorant sei.“ (Kant, 1983, S. 127 f.). Für

Die von uns vorgestellten Überlegungen liegen weitgehend² außerhalb des wissenschaftlichen und politischen Diskussionsrahmens, in dem sich die Beziehung zwischen Wirtschaft und Demographie bewegt. Als Beispiel verweisen wir auf eine Untersuchung, gefördert vom Bundesministerium für Familie etc, erstellt von Roland Berger Strategy Consultants (2007a,b). Wir haben keine Probleme mit den vorgestellten Überlegungen und Politikempfehlungen. Sie reflektieren andererseits – und unvermeidlicherweise – eine theoretische Konstruktion dieser Beziehungen, die sich auch anders vornehmen ließe. Damit kommen Aktionsparameter nur am Rande oder überhaupt nicht in die politische Reflexion, die unseres Erachtens die langfristige Entwicklungsdynamik einer Gesellschaft in weit stärkerem Umfang beeinflussen, als die vorgestellten.

Wir möchten in unserem Aufsatz allerdings diese Theorieparadigmen nur am Rande und eher implizit ansprechen, da an anderer Stelle die theoretischen Konstruktionen ausführlich erläutert sind, auch im Hinblick auf den Zusammenhang zwischen demographischem und wirtschaftlichem Wandel: die unter Ökonomen vorherrschende Sichtweise und zwei Alternativen. Erstere nennen wir im Hinblick auf die Wachstumsfrage „Inputlogik“, die beiden anderen Innovations- und Evolutionslogik. Durch die inputlogische Brille betrachtet sieht die ökonomische Welt bei schrumpfender Bevölkerung düster aus. Die Bevölkerung nimmt ab, die Zahl der arbeitenden Menschen geht zurück, alles bewirkt durch eine sinkende Fruchtbarkeitsrate, weit unter dem erforderlichen Reproduktionsniveau von 2.1 Kindern pro Frau. In Regionen wie Ostdeutschland oder Ländern wie Polen verschärft Abwanderung in andere Regionen das Problem der Alterung. In ostdeutschen Ländern wird in manchen Regionen mit einem altersbedingten Rückgang der Zahl neuer Selbständiger im Jahr 2020 gegenüber 2002 mit bis zu 32 Prozent (Brandenburg) gerechnet (Schneider & Eichler, 2007).

Inputlogik steht nicht unbedingt im Konflikt mit den alternativen Ansätzen.³ Letztere bieten jedoch eine größere Vielfalt von Aktionsparametern und erlauben Aussagen, welche den vorherrschenden demographischen Pessimismus zu revidieren, wenn nicht auf den Kopf zu stellen vermögen. Bei inputlogisch eingeschränkten Möglichkeiten bleiben jenseits von Immigration und länger arbeiten und/oder Verringerung der Sozialleistungen und (langfristig) Anreizen zur Kinderproduktion kaum Alternativen, die demografische Herausforderung zu beantworten. Im Entrepreneurship-Ansatz der Schumpeterianer ist jeder alte Mensch ein (potentieller) Unternehmer. Da die meisten alten Menschen ihr Berufsleben in abhängiger Beschäftigung verwirklicht haben, somit vollständig umsteigen müßten, wollten sie





noch problematischer hält Kant (a.a. O.) die Auffassung, „daß, was in der Theorie sich gut hören läßt, für die Praxis von keiner Gültigkeit sei.“

² „Weitgehend“: wir kennen keine Literatur, die sich dieser Thematik vor dem Hintergrund des von uns skizzierten Entwicklungsmodells gewidmet hätte. Wir wären Lesern unseres Beitrages entgegenstehende Hinweise zu großem Dank verpflichtet.

³ Als Beispiel seien Hazan & Zoabi (2006) angeführt, welche explizit „longevity“ als Wachstumstreiber modellieren. Ihr Ausgangspunkt ist die Verlängerung der Lebensspanne von Kindern, bewirkt durch bessere Gesundheit (die Existenz medizinischer Innovation ist unterstellt), damit stärkerer Anreize für Eltern, in ihre Kinder zu investieren, folglich höheres Humankapital, folglich mehr Wachstum. Warum und wie Humankapital Mehrwachstum hervorbringt, ist wachstumstheoretisch gut untersucht, entwicklungstheoretisch jedoch anders modelliert.

als Unternehmer tätig sein, ist auch unmittelbar klar, was eine Politik im Sinne von Entrepreneurship bei schrumpfender Bevölkerung primär ausmacht: die Förderung *neuer* Unternehmen.

Gilt die Logik von Entrepreneurship auch für Gründungen durch alte Menschen? Welchen wirtschaftlichen Sinn sollte es machen, Oma und Opa in einen *entrepreneur* (selbst-)mutieren zu lassen?

Abbildung 1: Unternehmerische Funktionstiefe		
Funktionale Tiefe	Unternehmerische Funktion	Ökonomisches Paradigma
Flatland 	Routine (100) „Wirt“ Homo oeconomicus Unternehmertum in Gleichgewicht- und Allokationssystem	Neoklassik, Mainstream Allokationslogik Gleichgewicht
	Arbitrage (60) Findige Unternehmer; Entdeckung und Durchsetzung von Tauschchancen	„Österreichische Schule“ Hayek (Bild) , Mises, Kirzner Tausch/Arbitragelogik Tendenz zum Gleichgewicht
	Innovation (5) „Neukombination“ gegebener Ressourcen: Innovation	Innovationsökonomie Schumpeter (Bild) und Neo-Schumpeterianer Entwicklungslogik
	Evolution (1) Selbst- und Ko-Evolution	Weisheitstraditionen in Ost und West (Bild: Yoshida Kenko, 1283-1350) Evolutionslogik
Die Zahlen in Spalte 2 sind eine grobe Schätzung in Prozent der empirischen Ausprägung der Funktionen. In einer gegebenen Periode, beispielsweise einem Jahr, operieren alle Unternehmer in der Routinefunktion, 60 Prozent als Arbitrageure, usw. Im Text deuten wir an, ob sich an dieser Ausprägung im demographischen Alterungsprozeß von Gesellschaften etwas ändert.		

Die Politik ist auf eine demographie-induzierte Gründungspolitik in keiner Weise - theoretisch, konzeptionell und handlungspraktisch - eingestellt. Sie denkt in Kategorien *bestehender* Unternehmen, kleiner, mittlerer, großer, und orientiert sich an ihrer Förderung, Mißachtung, Bekämpfung, je nach dem, was Machterhalt/gewinn verspricht. Trivial: Auch Unternehmer werden alt, müssen für Nachfolge sorgen usf.

Hier sehen Politik und das Beratungsgewerbe eine Aufgabe. Es geht jedoch bei Unternehmertum im Sinne von Schumpeter (sogenanntem „Entrepreneurship“) um neue, junge (unabhängig von ihrem kalendarischen Alter), potentielle Unternehmer, insbesondere vom Typus Neukombinierer.⁴ In der Praxis heißt das: Das Neue, der/die neue Alte, hat keine Fürsprecher, theoretisch-konzeptionell nicht, machtpolitisch auch nicht. So macht die Politik auch heute noch eine Politik, welche die Vergreisung des Humankapitals fördert (die großen Unternehmen und ihre Aktionäre bedanken sich) und alten Menschen eine innovative Entfaltung ihres Potentials erschwert. Als hedonistisch ihren Nutzen maximierende Verbraucher kommen sie ins Blickfeld des Marketingmix. Ansonsten gilt: „Dein Spiel ist gelaufen“, für Banken, Finanzamt/Fiskalstaat, Beratungsindustrie und eine auf das Erbe zielende Verwandtschaft, die mißmutig beobachtet, wie rüstige Alte der „geheimen Verführung“ durch die Konsum- und Freizeitindustrie ausgesetzt sind. Du mußt schon rebellieren, um für uns interessant zu werden. Fiskalstaatliche Konstruktionen wie die Abgeltungssteuer machen für relativ junge Menschen, die noch sparen könnten, die Akkumulation von Vermögen für unternehmerische Initiativen in einem späteren Lebensabschnitt unattraktiv. Niemand denkt an so etwas. Du hast doch Riester und Rürup (Wie gründe ich damit im Alter ein Unternehmen?). Möglicherweise kann man von Japan aber nicht nur lernen, wie man Hybridautos verkauft und Roboter als Professorenersatz Vorlesungen halten läßt (Rötzer, 2007), sondern auch, wie man alten Menschen den WEG für eine unternehmerische Karriere im Alter ebnet.

„Ein Weg kommt zustande, in dem er begangen wird“



Zhuangzi, 1998, S. 76

Wir unterscheiden (siehe Abbildung 1) vier Funktionen von Unternehmertum, die sämtlich auch in unseren Überlegungen eine Rolle spielen. In der rechten Spalte sind die angesprochenen theoretischen Paradigmen skizziert.

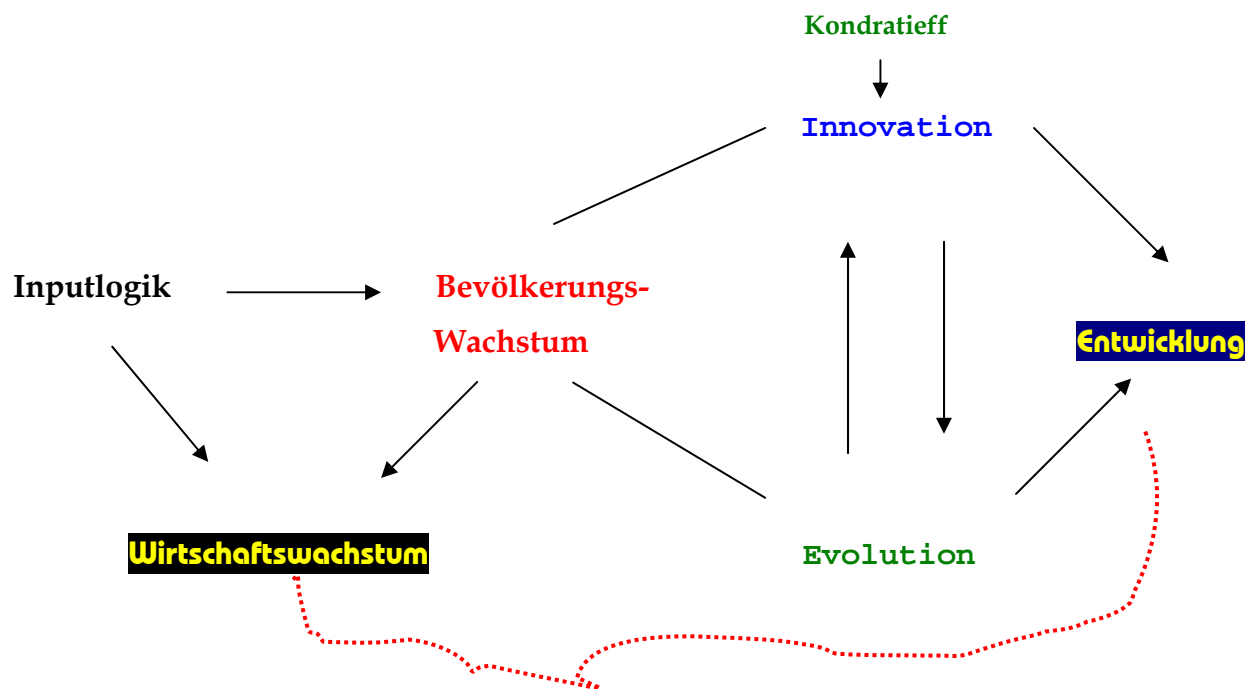
Den Zusammenhang zwischen theoretischen Variablen in input- und innovationslogischer Betrachtung skizziert Abbildung 2.

Die Entwicklung und Wachstum verbindende Linie ist bewußt „chaotisch“ gezeichnet, um die komplexe Natur ihrer Beziehungen anzudeuten. Entwicklung speist sich aus der Dynamik von Innovation und Evolution. Entwicklung wirkt auf Wirtschaftswachstum. Dieses selbst ist getragen vom Wachstum von

⁴ David Audretsch (2006) hat den Unterschied zwischen einer Politikorientierung auf bereits bestehende Unternehmen (bei kleinen und mittleren Unternehmen sog. „Mittelstandspolitik“) und neuen Unternehmen deutlich gemacht und fordert eine Umorientierung auf letztere, um in einer Wirtschaft eine höhere Innovationsleistung zu erzeugen. Wir teilen seine Überlegungen.

Produktionsfaktoren einschließlich des Bevölkerungswachstums. Demographische Faktoren wirken - über Neukombination (Innovation) und Kompetenzfaltung (Evolution) - auf Entwicklung und rückgekoppelt auf Wachstum. Im entwicklungslosen Wachstumsmodell determinieren die Mengen von Produktionsfaktoren bei gegebenem Stand der Technik den Output und (mit und ohne technischen Fortschritt) die Produktivität je Faktoreinheit. Ist Outputwachstum eine Funktion von Inputwachstum, gibt es trivialerweise Probleme, wenn Inputwachstum lahmt oder negative Werte annimmt.

Abbildung 2: Demographie, Wachstum, Entwicklung



Unternehmensgründung in Abhängigkeit vom Lebensalter lässt sich als umgekehrt U-förmige Funktion beschreiben. Hierfür sprechen theoretische Vermutungen mehr oder weniger großer Plausibilität, die als teilweise empirisch gestützt gelten können.⁵ Die Theorie der Gründungsbereitschaft ist nur in Bruchstücken verfügbar und lässt kulturelle, institutionelle, wohlfahrts- und fiskalstaatliche sowie kompetenzbasierte Einflußfaktoren außer Acht oder im nicht-reflektierten Hintergrund mitlaufen. Der Einfluß einer steigenden Lebenserwartung und einer Ausweitung der Lebensspanne bleibt nach unserer Kenntnis theoretisch wie empirisch unterbelichtet.⁶

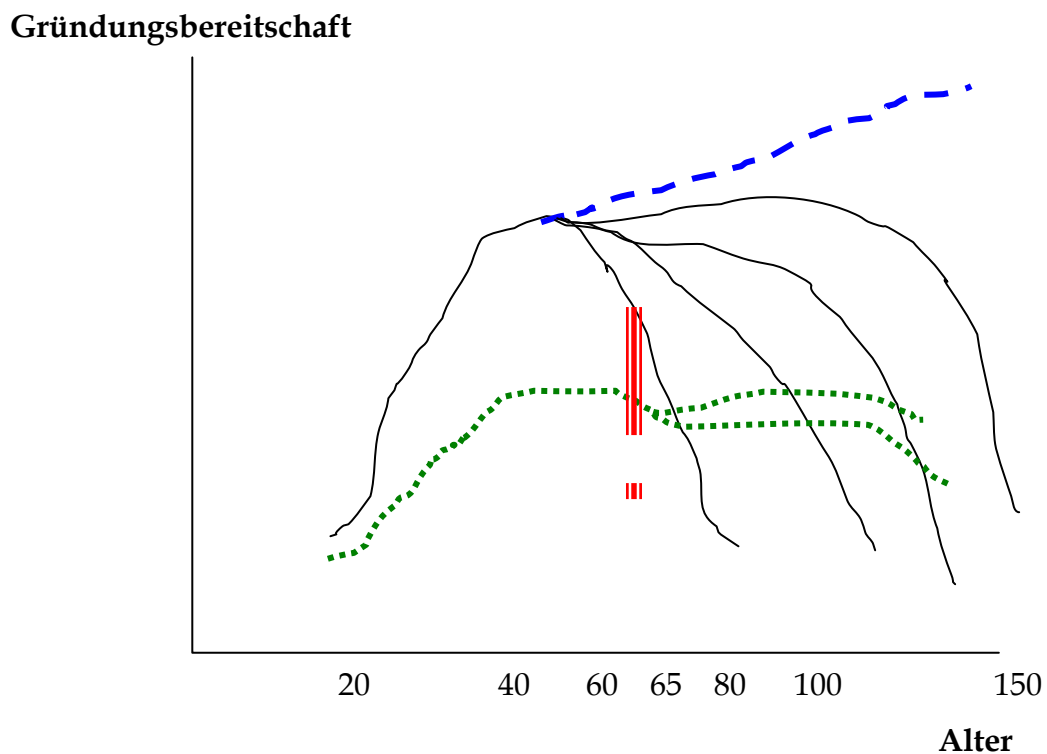
Abbildung 3 zeigt den allgemeinen Zusammenhang (umgekehrte U-Kurve) und unsere Weiterführung. Im „U“ laufen allen oben angesprochenen Einflußgrößen mit.

⁵ Siehe die Nachweise bei Schneider & Eichler (2007, S. 104).

⁶ Bei der Unterscheidung von Lebenserwartung und Lebensspanne verwenden wir folgende Definitionen (http://en.wikipedia.org/wiki/Life_span). Lifespan of an individual is the period or length of time in which they lived. "Life span" is the period from the conception to the death of an individual. More generally, life span can mean: Life expectancy, the average life span expected of a group; maximum life span, the maximum life span observed in a group (or individual); longevity the average life span expected under ideal conditions. (Klammern unsere Ergänzung).

Wir unterscheiden in der Abbildung drei Kurven, die für unterschiedliche Vermutungen eines Zusammenhanges zwischen Lebensalter und Gründungsbereitschaft stehen und die sich für eine Region und/oder Altersklasse aggregiert, in der Gründungsquote zeigen.

Abbildung 3: Lebensalter und Gründungsneigung



Gepunktete (grüne) Kurve: Japan (eine aus mehreren Möglichkeiten)
 Gestrichelte Kurve (blau): de Grey-Kurzweil-Vermutung
 Doppelt gestrichelte Linie (rot): Erwerbstätigkeit endet abrupt (bei Erreichen der betrieblichen Altersgrenze).

Die Grundaussage: Steigen Lebenserwartung und Lebensspanne, verändert sich die Kurve, möglicherweise sogar die Funktion. Mit höherem Durchschnittsalter verschiebt sich die kopfstehende U-Kurve jenseits des Maximums nach rechts. Von 1995 bis 2004 stieg die Lebenserwartung in Deutschland von 76.5 auf 78.6 Jahre, in Japan von 79.6 auf 82.1 (OECD, 2006b, S.11). In weiteren 20 Jahren wird das durchschnittliche Leben um 60 Monate länger sein, wenn wir die gegenwärtigen Erfahrungen extrapolieren. Dies sind Durchschnittswerte. Die individuelle Lebensspanne auch von (potentiellen) Unternehmern kann davon merklich abweichen. Gesundheitsbewußte Menschen übertreffen die durchschnittliche Lebenserwartung beträchtlich. Der Anteil der jeweils ältesten Bevölkerungsgruppe wächst zudem am stärksten.

Die Auswirkungen auf die Gründungsdynamik zeigt die obige Abbildung. Der rechte Teil der U-Kurve bewegt sich nach oben. Warum sollte ein 70-Jähriger gesunder Mensch unter bestimmten institutionellen Bedingungen kein Unternehmen mehr gründen können und wollen, wenn er noch 20 oder 30 Jahre eines gesunden

Lebens realistischerweise erwarten kann? Die Zeitpräferenzrate sinkt mit zunehmender Lebenserwartung und Lebensspanne von Menschen, was bedeutet, daß die psychische Gewichtung von Entscheidungspräferenzen sich im Hinblick auf Gründung, Innovation, insbesondere im Hinblick auf ihre Radikalität, verändert (Abschnitt 4). Es gibt von unseren Vermutungen abweichende. Die Theoretiker der Methusalemgesellschaft behaupten eine kognitiv-emotionale Vergreisung, das heißt Regression, mit steigendem Alter, also gleichfalls eine umgekehrte U-Kurven-Logik. Der amerikanische Kulturtheoretiker Francis Fukuyama (2002) vermutet, daß „der politische, soziale und intellektuelle Wandel in Gesellschaften mit erheblich längeren durchschnittlichen Lebensspannen sich viel langsamer vollziehen wird“. Wenn dem so wäre, müßten in der japanischen Gesellschaft, als der ältesten, frühe Anzeichen dafür erkennbar sein. Wir überprüfen diese Vermutung für das Teilsystem Wirtschaft der Gesellschaft.

Wie wir unten zeigen, ist die Gründungsdynamik in Japan, gemessen am prozentualen Zuwachs, bei Menschen jenseits der 65 am höchsten. Wie ist so etwas möglich? Wenn wir die sogenannte erwerbsfähige Bevölkerung mit einem (gesetzlich) fixierten Alter festschreiben, ist es unmöglich. Unternehmerisch aktive alte Menschen werden statistische Opfer einer lebensdynamisch willkürlich gesetzten Grenze. Mit anderen Worten: eine altersspezifische Gründungsquote ist eine evolutionäre Variable, die sich lediglich unter bestimmten institutionellen, kulturellen, politischen und bewußtseinspsychologischen Annahmen als Konstante nachweisen läßt.

Mit einer Ausweitung der Lebensspanne sinkt die Rate der Zeitpräferenz, *tendenziell* gegen Null. Menschen mit einer hohen Wertschätzung der Gegenwart (hohe Zeitpräferenz) gründen tendenziell kein Unternehmen. Eine Senkung der Zeitpräferenzrate hat dramatische Auswirkungen auf die Gestaltung von Handlungsrechten (*property rights*) und die ethischen Beschränkungen menschlichen Handelns. Die Teilsysteme der Gesellschaft transformieren.

Nehmen wir extremere Fälle, die zunehmend an empirischer Plausibilität gewinnen:⁷ Bei einer Lebenserwartung von über 100 bis 150 Jahren, immer ein gesundes Leben unterstellt, keine unternehmerische Pflegeexistenz, erkennt man leicht das veränderte Gründungspotential kalendarisch (nicht biologisch und kognitiv) alter Menschen. Hochrechnungen eines altersbedingten Rückgangs der Gründungsdynamik liegen institutionelle und kompetenzbasierte Beschränkungen zugrunde, die sich nicht verallgemeinern lassen. Wenn Erwerbspfade mit 60 bis 65 Jahre als abgeschlossen gelten (deutsch-französische Verhältnisse), fallen die Gründungsquoten bei dieser Altersgruppe auf Null. Mit zunehmendem Altern der Gesellschaft ergibt sich dann zwangsläufig eine Abnahme der gesellschaftlichen Gründungsdynamik. Wir gehen am Beispiel Japans auf Faktoren ein, die diesem Muster nicht folgen. Die im folgenden vorgestellten Vermutungen folgen einerseits theoretischen Überlegungen, sind andererseits aus statistischen Daten Japans gewonnen. Die weitere Entwicklung ist eine offene Frage, die durch weitere, hier

⁷ Vergleiche Überlegungen von Aubrey de Grey (2007), Ray Kurzweil (2004; O’Keefe, 2007) Robert Freitas (2004, 2007), um einige Visionäre der Lebensverlängerung zu nennen. James Vaupel denkt gleichfalls in diese Richtung. Der Blog *Fight Aging* widmet sich ausführlich diesen Fragen.

nicht vorgestellte Hypothesen und noch zu erhebende bzw. auszuwertende Daten zu begleiten ist. Prinzipiell treffen die vorgestellten Überlegungen zu Japan bei einer institutionellen Transformation auch für andere Länder zu. In diesem Sinne hat Japan eine Schrittmacherfunktion („Lernen von Japan“).

In den ökonomischen Alterspessimismus (Spiegelbild: Jugendwahn) gehen so viele lineare Extrapolationen und inputlogische Denkmuster ein, daß sie nur unter extremen Ceteris-paribus-Bedingungen Gültigkeit besitzen:

- Parallelität zwischen chronologischem und biologischem Altern;⁸ Japan zeigt eine prinzipielle, nicht notwendig empirische, Hinfälligkeit dieser Vermutung;
- „Überaltern“ der Gesellschaft durch zunehmende Lebenserwartung und Rückgang der Geburten je Frau; die total fertility rate sinkt;
- abnehmende Kreativität und Innovationsbereitschaft (kalendarisch) alter Menschen;
- abnehmende Innovationsdynamik der Gesellschaft durch „Vergreisung“;
- Unfähigkeit, neue lange Innovationswellen (Kondratieffs) zu erschließen, die integrale „Verjüngung“ bewirken und damit den obigen Vermutungen entgegen wirken;
- Unfähigkeit des Politiksystems, die demographischen Herausforderungen schöpferisch (und nicht wie heute: adaptiv) zu beantworten;
- Ausweitung einer Lücke zwischen (wissenschaftlich erzeugtem) Wissen und (innovativem) Tun.

Daran schließen sich folgende Fragen an:

(1) Verlieren alternde Gesellschaft an Innovationsdynamik?

(2) Wie verändert sich Innovationsverhalten und Selbstevolutionsbereitschaft im Lebenszyklus eines Menschen?

(3) Wie wirkt – die inputlogische Lösung des Alternsproblems – ein Import von Humankapital (Zuwanderung) bzw. Export (Auswanderung) auf die Innovationsleistung einer Wirtschaft?

(4) (Wie) läßt sich ein altersbedingtes Ausscheiden von Unternehmern aus dem System Wirtschaft kompensieren?

⁸ Selten wir hier systematisch unterschieden. Alter hat eine biologische und chronologisch-kalendarische Komponente. Man kann das Alter eines Menschen nach seinem Geburtsjahr bestimmen (Kalenderalter) oder nach seiner biologischen Fitness. Sie fallen zunehmend auseinander. Jedermann kann sich davon überzeugen, der sich einer Vorsorgeuntersuchung unterwirft. Siebzig Jahre alt, das biologische (nicht nur das „gefühlte“) Alter 50 Jahre. Viele Biomarker lassen sich heranziehen, etwa (für Männer) die Testosteron-Konzentration. Menschen werden nicht automatisch alt, wenn sie 60, 65, usw. sind. Bergheim (2006, S. 4) nennt solches eine „statische Definition“. Biologisch: ein Mensch ist alt, schreibt Bergheim, „when age-related physical and mental disabilities considerably impair day-to-day life“. Das läßt immer noch offen, was „altersbezogen“ ist. Hiermit verknüpft ist die Frage, ob Altern als „Krankheit“ zu betrachten ist, eine auch ethisch grundlegende Frage, die Lebensverlängerer wie Aubrey de Grey und Ray Kurzweil vehement mit „Ja“ beantworten und ihre publizistischen Niederschlag im Weblog *Fight Aging* findet. Kurzweil sagt über sich, ärztliche Atteste vorlegend: nach dem Geburtsjahr bin ich 56, biologisch 15 Jahre jünger (O’Keefe, 2007).

- (5) Können alte Menschen unternehmerischen Nachwuchsmangel ersetzen?
- (6) Welche Folgen hat der demographische Wandel für Kopplung von Wissenschaft und Wirtschaft als der primären Quelle neuen Wissens?

Wir widmen uns primär der ersten Frage.

2. Japanisches Gründungsverhalten nach Altersklassen

Wir wählen Japan aus drei Gründen. Die japanische Gesellschaft ist die älteste; in Japan gibt es aufbereitetes empirisches Material (einiges auch in englischer Sprache; nachfolgend können wir nur Hinweise geben); die japanische Politik hat Altern nicht nur als politische Herausforderung erkannt (das ist in anderen Ländern auch so), sondern (ver)sucht einen schöpferischen Umgang mit diesen Herausforderungen. Bestimmte Aktionsparameter wie Immigration werden zudem prinzipiell abgelehnt, obwohl Teile der politischen Klasse, auf Druck von Unternehmen und Mainstreamökonomern, wie bei uns, diesen Weg einschlagen möchten.⁹

Andererseits ist für Japan ein anderer inputlogische Faktor von großer Bedeutung: Überstunden. Sie zu leisten, „freiwillig“, ist in vielen Betrieben normal. Oftmals bleibt die Mehrarbeit unvergütet (zur gegenwärtigen Praxis: North, 2007). Das Ende der Mehrarbeit – ökonomisch: Grenznutzen gleich null – nennen die Japaner *karoshi*: Tod von Arbeitsüberlast. Wie Mehrarbeit auf Gründungsverhalten, insbesondere alter Menschen wirkt, ist nicht untersucht und nicht Gegenstand unserer Überlegungen.¹⁰

Vor dem Hintergrund der theoretischen Überlegungen des ersten Abschnitts geht es uns um das Gründungsverhalten alter Menschen in Japan. Wir vernachlässigen bewusst die Nachfolgeproblematik beim altersbedingten Ausscheiden von Firmeninhabern und Unternehmern. Wir geben hierzu einige Hinweise, konzentrieren uns jedoch auf den erstgenannten Komplex. Die Nettogründungsrate setzt sich aus Ausscheidenden („exiters“) und neu in den Markt Eintretenden („start ups“) zusammen. Unser Augenmerk liegt auf dem Zusammenhang zwischen Alter und Markteintritt, wobei wir uns bei der Altersfrage mit Menschen jenseits der 60 beschäftigen.

Die demographische Entwicklung Japans bis zum Jahr 2025 zeigt Abbildung 4. Die Grundaussage: von 1980 bis 2025 steigt der Anteil von Menschen die älter als 65 Jahre sind von 9.1 Prozent auf 28.7 Prozent der Bevölkerung, absolut von 10.6 Millionen auf 34.7 Millionen, ein Anstieg um das 3.3fache. Die Untergruppe der

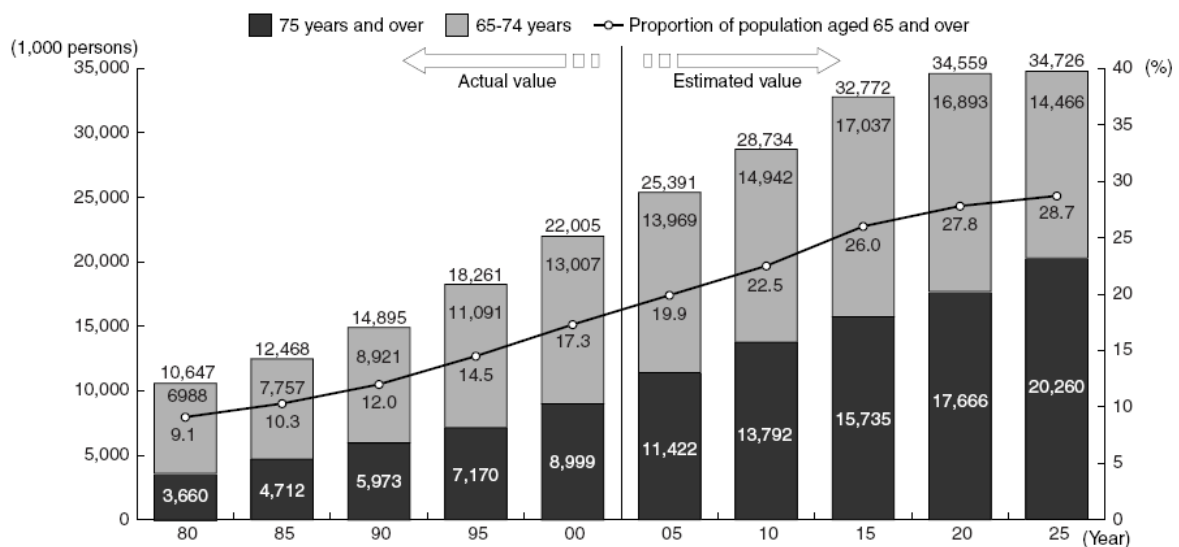
⁹ Ein Beispiel: Topverdienende westliche Investmentbanker in Tokio fordern von der japanischen Regierung nicht nur die Errichtung eines „attraktiven globalen Finanzzentrums“. Sie haben auch private Anliegen: „... a quantum expansion of immigration quotas for foreign child-care workers“, um sie in Tokio zu halten (Robert Feldman, Morgan Stanley, zitiert in Nakamoto & Turner, 2007). Wir beobachten einen deutlichen Evolutionssprung: Von den „Schwarzen Schiffen“ des US-Admiral Perry (19. Jahrhundert), die Japan gewaltsam für den Kapitalismus öffnen, zum wohlfahrtsmaximierenden Investmentbanking des angelsächsischen Arbitragekapitalismus. Siehe auch Lucas (2007) mit einer „neo-kolonialen“ Wunschliste der Auslandsbanker.

¹⁰ Ausgangspunkt hierzu wären theoretische Vermutungen, in deren Mittelpunkt die Beziehungen zwischen Arbeitsdauer, Gesundheit und Gründungsmotivation stünden.

Personen mit einem Alter von 75 oder mehr steigt im gleichen Zeitraum um den Faktor 5.5.

Für Deutschland wird implizit oder explizit unterstellt bzw. erwartet, daß alte Menschen jenseits der 65 für Unternehmensgründungen irrelevant sind. Sie gelten als nicht erwerbstätig und/oder -fähig. Der Fokus liegt auf alten Unternehmern, die aussteigen wollen oder müssen oder sterben. Wer folgt ihnen im bereits *bestehenden* Unternehmen nach, wer kann das Unternehmen übernehmen? Wie ist die Unternehmensübergabe steuerlich zu regeln, wer zahlt wieviel an Erbschaftsteuer, wenn der Unternehmer-Eigentümer stirbt? Unsere Frage ist eine andere: gibt es *alte* Menschen, die Unternehmen gründen, eventuell bestehende Unternehmen übernehmen oder weiterführen?

Abbildung 4: Bevölkerungsentwicklung in Japan



Quelle: JSBRI, 2006b, S. 160

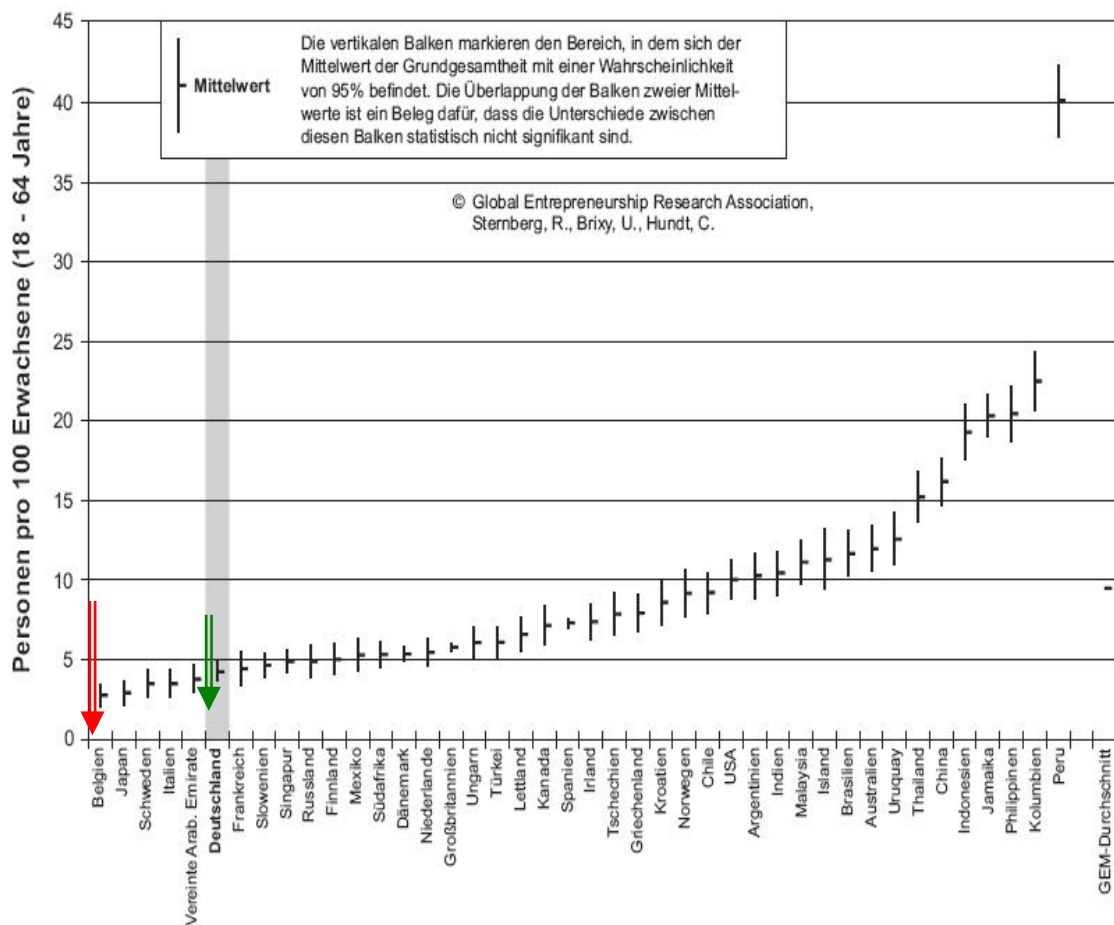
Zwischen 2007 und 2009 werden 6.8 Millionen Japaner pensioniert, rund zehn Prozent der Arbeitskräfte. Ihre Verträge mit den Unternehmen laufen aus. In Japan bedeutet dies nicht notwendig, sie stünden für den Arbeitsmarkt nicht mehr zur Verfügung. Es bedeutet auch nicht, sie ließen sich nicht mehr „neu kombinieren“. Viele von ihnen wollen – und dürfen – weiter arbeiten, teilweise bei dem gleichen Arbeitgeber, allerdings zu anderen Konditionen (30-50 Prozent der Löhne junger Arbeitskräfte).

Die japanischen Daten zeigen: Einige von ihnen wollen, dürfen und können sich nach dem Ausscheiden aus dem Arbeitsleben selbständig machen.¹¹ Ihre Anzahl steigt und ihr Anteil an den Neugründungen steigt (Abbildung 7). Die Gründungsrate in Japan ist bescheiden, eine der niedrigsten auf der Welt (siehe Abbildung 5), für einige Jahre ist sie negativ: mehr Unternehmen scheiden aus als neue in den Markt eintreten (Abbildung 6). Nach Schumpeter (1911/2006) bedeutet dies: abnehmende Innovationsdynamik im japanischen System Wirtschaft.¹²

¹¹ Die drei genannten Faktoren determinieren unternehmerisches Verhalten.

¹² Wir verfügen über keine verlässlichen Daten für ein Innovationsranking von Volkswirtschaften.

Abbildung 5: Gründungsdynamik im internationalen Vergleich



Quelle: Sternberg u.a. (2007)

Der Beitrag alter Unternehmer zur wirtschaftlichen Entwicklung läßt sich in zwei Komponenten (Konstellationen) zerlegen:

- (1) Unternehmer scheiden altersbedingt aus dem Markt aus. Was geschieht mit dem Unternehmen? (Liquidation, Nachfolge, Aufkauf).
- (2) Beschäftigte verlassen altersbedingt ihr Unternehmen. Was tun sie nun? Wieviele von ihnen werden unternehmerisch tätig? In welchen Sektoren und Marktsegmenten gründen sie ein Unternehmen oder übernehmen bestehende Unternehmen oder beteiligen sich an bestehenden Firmen?

Der Schwerpunkt unserer Überlegungen liegt auf der zweiten Konstellation.

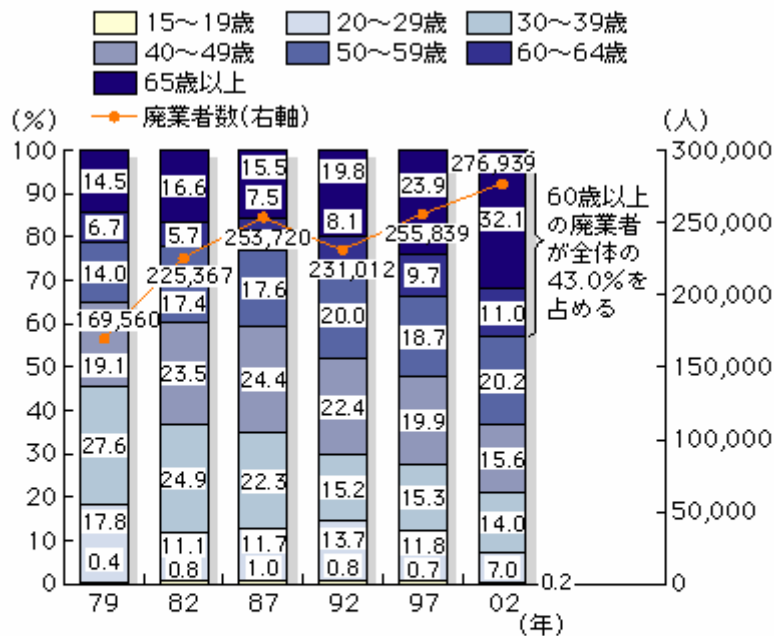
Wir diskutieren vom Unwahrscheinlichen zum Wahrscheinlichen, von radikaler, über disruptive zu inkrementeller Neuerungen bis zu Routinegründung.¹³

Nach den üblichen Indikatoren (Patente, Forschung und Entwicklung) nimmt Japan einen Spitzenplatz ein, ist sogar Spitze (was in Japan freudig vermerkt wird: Japan Times, 2007). Einen Überblick über die Stärken und Schwächen des japanischen Innovationssystems gibt der Länderbericht Japan der OECD (2006a).

¹³ Zur Unterscheidung zwischen inkrementell und radikal siehe unten 4. Abschnitt.

Unternehmer im Alter von 65 Jahren oder älter (Erhöhung von 14.5 auf 32.1 Prozentpunkte). Können wir aus Abbildung 7 den Schluß ziehen: Je jünger ein Unternehmer, desto geringer die Wahrscheinlichkeit, daß er aufgibt? Daß jenseits eines bestimmten Alters (siehe Abbildung 3 zur U-Hypothese) die Neigung zur Unternehmensaufgabe zunimmt, scheint plausibel.

Abbildung 7: Unternehmensaufgabe (exit) in Japan, nach Altersklassen



資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

(注) ここでの廃業者とは、①ふだん仕事をしている人のうち、1年前には現在の仕事をしておらず、かつ、非一次産業の自営業主であった者(内職者を除く)と、②ふだん仕事をしてない人のうち、1年前に仕事をしており、かつ、非一次産業の自営業主であった者(内職者を除く)のいずれかを満たす者を集計している。

Quelle: JSBRIa, Figure 1-2-5

Note: "Exiters" here means the combined total of 1) persons who normally work, are not presently engaged in the same work as one year ago, and were self-employed persons in non-primary industry (excluding homeworkers), and 2) persons who do not normally work, were working one year ago, and were self-employed persons in nonprimary industry (excluding homeworkers).

Die beigefügte englische Originalübersetzung des japanischen Textes (JSBRI, 2006b) ist schwierig zu verstehen. In Verbindung mit dem japanischen Text (JSBRI, 2006a) lassen sich drei Kategorien von „exiters“ (Marktausträter) unterscheiden: (1) Selbständige geben auf; (2) Selbständige werden Angestellte; (3) Selbständige bleiben selbständig, wechseln jedoch in einem anderen Geschäftsbereich (Umgründung). Diese drei Kategorien sind in obiger Abbildung für die Jahre 1979-2002 erfaßt. Die linke Achse mißt den Anteil der Geschäftsaufgaben in Prozent nach Altersklassen, die rechte die Gesamtzahl von „exiters“, wiedergegeben durch die rote Linie im Diagramm. Die Zahlenangaben überhalb der Abbildung sind die Altersklassen von 15-19 bis 65 Jahre und mehr.

Eine zunehmende Lebenserwartung und Ausweitung der Lebensspanne legen jedoch komplexere Antworten nahe. Wir legen unseren Vermutungen die Hypothese zugrunde: Mit steigender Lebensspanne sinkt die Zahl altersbedingter Unternehmensaufgaben („exitors“) und steigt die Anzahl von Start-ups in den höheren Altersgruppen absolut und relativ (Anteil an den Gesamtzahl von Gründungen). Die folgende Tabelle gibt einen ersten Überprüfungsversuch aufgrund der hier vorgestellten Daten. Der Negativsaldo zwischen altersbedingtem Austritt und Eintritt hat sich innerhalb von 20 Jahren deutlich verringert bzw. der Anteil von Neugründungen durch alte Menschen jenseits der 65 hat sich von 11 Prozent auf 27 Prozent der Austritte erhöht. Dieser Trend wird mit einer zunehmenden Lebensspanne anhalten: (Relativ) weniger steigen aus, (relativ) mehr steigen ein.

Tabelle 1: Austritt (exitors) und Eintritt (start-ups) in Japan im Alter von 65 Jahren oder mehr		
Jahr	1982	2002
Exitors	37410	88897
Start-ups	4275	24115
Start-ups in % (gerundet) von Exitors	11	27
Anzahl Selbständiger 65 Jahre oder älter	128 000	202 000
Anzahl Selbständiger	847 000	671 000
Anteil Selbständiger 65 + (%)	15	30
Quelle: Berechnet nach Daten aus JSBRI, 2006a,b		

Betrachten wir nunmehr das japanische Gründungsgeschehen (Markteintritt) in Abhängigkeit vom Alter. Abbildung 8 gibt dazu wertvolle Hinweise.

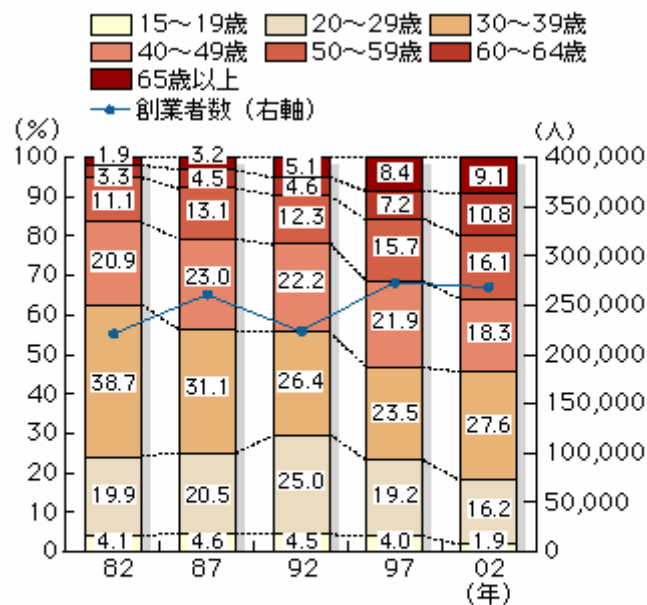
Es wäre für die Untersuchung der Gründungsdynamik in Japan aufschlußreich, wenn wir Austritt und Eintritt entsprechend der angeführten Daten aus den Abbildung 7 und 8 miteinander verrechnen könnten. Die japanischen Originaltexte erlauben uns noch keine eindeutige Antwort. Tabelle 1 betrachten wir deswegen lediglich als eine Tendenzaussage, die uns erlaubt, unsere Hypothesen nicht zu verwerfen.

In der englischen Übersetzung ist Abbildung 8 überschrieben: „Upward trend in both number *and* proportion of elderly start up founders.“ Wir geben hierzu unten weitere Interpretationen.

Aus der Abbildung 8 läßt sich entnehmen: Von wenig mehr als einem Prozent (1982) der Gründer über 65 Jahre hat sich deren Anteil auf neun Prozent (2002) erhöht. Schließen wir die Gruppe 60-64 ein, entfallen 20 Prozent der Gründungen in Japan auf alte Menschen. Mit dem Ausscheiden der sog. Babyboomer, 6.8 Millionen Menschen aus dem Angestelltendasein ab 2007 (Lloyd, 2007), dürfte sich dieser Anteil dramatisch erhöhen. Nahezu zehn Prozent der Beschäftigten scheiden zwischen 2007 und 2009 aus dem (angestellten) Arbeitsleben aus. Noch

bemerkenswerter ist das überproportionale Anstieg der Gründungen durch alte Menschen: Eine Vervierfachung innerhalb von 20 Jahren (von 5.2 Prozent im Jahr 1982 auf 20 Prozent 2002). Der Anteil der Gründungen durch alte Menschen steigt stärker als ihr Anteil an der Bevölkerung.

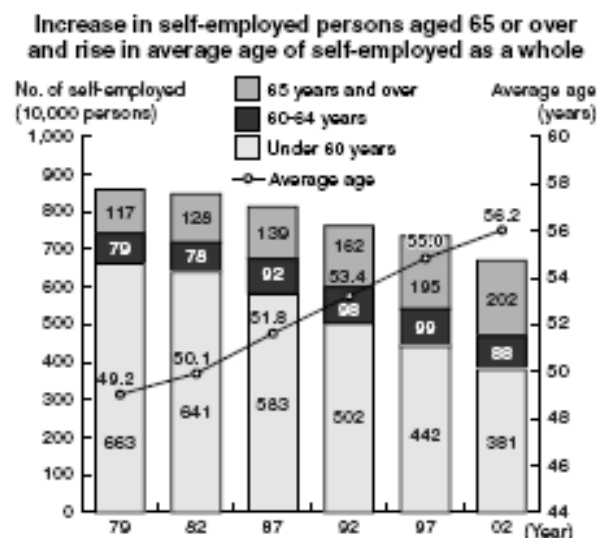
Abbildung 8: Gründung in Abhängigkeit vom Alter



資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工
 (注) 创业者とは過去一年間に職を変えた、あるいは新たに職に就いた者で、現在は非一次産業の自営業主(内職者を除く)となった者を指す。

Quelle: JSBRI (2006a, Figure 1-2-17)

Abbildung 9: „Vergreisung“ (kalendarisch) der Selbständigkeit



JSBRI (2006b, Figure 3-11-11)

Zunächst gibt uns Abbildung 9 weitere Informationen. Das durchschnittliche Alter der Selbständigen (self-employed) nimmt kontinuierlich zu, von 49.2 Jahren (1979) auf 56.2 (2002); der Anteil der über 65 Jahre alten Selbständigen hat sich in zwei Jahrzehnten verdoppelt; die Anzahl der Selbständigen geht andererseits bis in die allerjüngste Zeit (Abbildung 9) zurück. In einem Prozeß abnehmender Selbständigkeit steigt der Anteil alter Selbständiger kontinuierlich an (siehe auch Tabelle 1). Auch hier stellt sich die Frage: welche Auswirkungen auf die Innovationsdynamik hat eine abnehmende Zahl von Selbständigen bei gleichzeitiger Zunahme, absolut und proportional, des Anteils alter Selbständiger. Wir gehen darauf unten ein.

Aus Tabelle 1 sehen wir: Der Anteil der Selbständigen im Alter von 65 Jahren oder mehr hat sich von 15 Prozent (1982) aller Selbständigen auf 30 Prozent innerhalb von zwei Jahrzehnten verdoppelt.

Die obigen Zahlen spiegeln einerseits einen dem demographischen Wandel folgenden Trend wieder. Mit einem größeren Anteil von alten Menschen steigt auch die Gründungsdynamik bei Alten, umgekehrt bei jungen Menschen.

Die Zahlen deuten jedoch auch Anderes an, die angesprochene überproportionale Zunahme von Gründungen durch alte Menschen. In Japan könnte dieser Trend besonders intensiv sein, weil sich mit dem Ende des Mitarbeiterdaseins die Anreizsysteme für Unternehmertum dramatisch ändern, insbesondere für Angestellte im privaten Sektor. Wer vor dem Erreichen der Altersgrenze ausscheidet, verzichtet auf einen Teil der Pensionszahlungen (laufend) und einen Teil der beträchtlichen einmaligen Sonderzahlungen (Abfindungssummen).¹⁴ Sind diese jedoch mit Erreichen der normalen Altersgrenze erreicht, ist der Japaner frei, zu tun was er will. Es gibt wenig Restriktionen. Er kann sich einen neuen Job suchen, er kann in seiner alten Firma (für weniger Geld) weiter arbeiten, er kann sein *golden age* genießen, er kann sich selbständig machen, auch in Kombination.

Zwischenbilanz: In Japan zeigt sich ein überproportionaler Anstieg von alten Gründern in doppelter Hinsicht: (1) Ihr Anteil an den Gründern *aller* Altersklassen steigt; (2) ihr Anteil steigt stärker als ihrem wachsenden Anteil an der Bevölkerung entspricht. Alte Gründer sind somit demographisch betrachtet das dynamischste Element der japanischen Gesellschaft.

Unsere Überlegungen zum japanischen Gründungsgeschehen in Abhängigkeit vom Altern zusammenfassend: Alte Menschen sind erwartungsgemäß bei der Geschäftsaufgabe überproportional beteiligt. Der negative Gründungssaldo in Japan scheint somit auch eine Folge des demographischen Wandels. Andererseits und vielleicht überraschend: Der Anteil alter Menschen, die nach dem Ausscheiden aus dem Arbeitsleben als abhängig Beschäftigte ein Unternehmen gründen steigt nicht nur an, er erhöht sich überproportional gemessen im Vergleich zu den anderen Altersgruppen. Wir beobachten somit einen Wandlungsprozeß bei Gründungen alter Menschen. Unternehmer geben altersbedingt auf, parallel erhöht eine neue Kategorie

¹⁴ Dies ist auch ein Grund, warum Ausgründungen (spinn offs) in Japan relativ selten sind. Weitere Gründe bei Haga & Röpke (2007).

von Unternehmern ihre Wirkkraft im Entwicklungsprozeß. Der Mittelstand restrukturiert sich.

3. Unternehmerfunktion und demographische Entwicklung

Wir vermuten nach Erreichen der (flexiblen) Altersgrenze eine graduelle Umkehrung der Gründungsanreize in Japan. Während des Angestelltendaseins sind die Opportunitätskosten für Selbstständigkeit in Japan relativ hoch. Ähnliches gilt in einigen westlichen Ländern wie Frankreich und Deutschland für Angehörige des öffentlichen Dienstes. Wer hier einmal Fuß gefaßt hat, verzichtet mit seinem Ausscheiden auf vielfältige Vorteile. In Japan ersetzen große und mittlere Unternehmen die Vorteile, die anderswo staatliche Beschäftigung bietet. Andererseits vermittelt das Angestelltensein in privaten Betrieben in Japan Fähigkeiten, Wissen und Erfahrungen, über die ein Staatsangestellter weniger ausgeprägt verfügen kann – und die auch in Großbetrieben des westlichen Kulturkreises nicht immer vermittelt werden. Was wir hier beobachten, scheint eher auf eine Erosion unternehmerischer Kompetenz im Laufe des Berufslebens hinauszulaufen.¹⁵ Das Gründungsverhalten von aus dem abhängigen Arbeitsleben Ausscheidender muß deswegen als Variable in die Frage eingehen, wie Alter und funktional-unterschiedliche Gründungsdynamik kausal und empirisch verknüpft sind.

Die stärker rückläufige Zahl der Kinder pro Familie wirkt gleichfalls auf die Gründungsanreize im Alter ein, was wir hier jedoch nicht weiter untersuchen können.

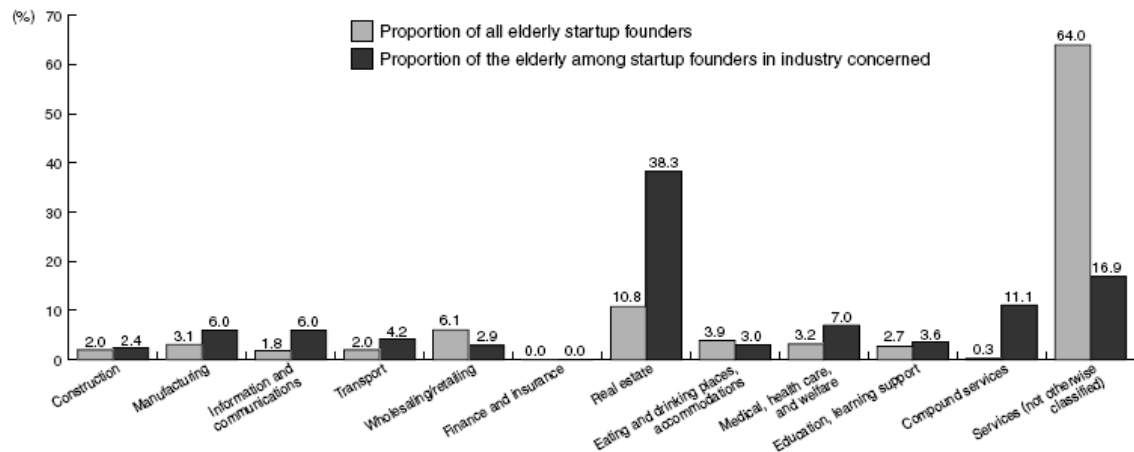
Demographie ist nun jedoch nicht Ökonomie. Nach der Schumpeterlogik ist Entwicklungsdynamik eine Funktion der Innovationsdynamik. Wir müßten somit fragen, welchen Beitrag alte Gründer zur Innovation der japanischen Wirtschaft leisten. Bleiben alte Gründer in Routine hängen, bringt das entwicklungsökonomisch wenig. Inputlogisch ergäbe sich zweifelsohne eine andere Bilanz.

Die nächste Abbildung zeigt die Verteilung der Gründer auf verschiedene Marktsegmente. Dies gibt gewisse Einblicke, sagt aber wenig über die Innovationsintensität der neuen Unternehmen.

¹⁵ Wir sind darauf an anderer Stelle ausführlicher eingegangen und begnügen uns hier mit zwei journalistischen Darstellungen, die es beide „in sich“ haben. In deutschen Unternehmen herrscht ein „Hauen und Stechen“: „Jeder gegen Jeden“ (Leendertse, 2006). Die angeführten wissenschaftlichen Untersuchungen und Erkenntnisse aus Umfragen stützen dieses Bild. Lemaître (2007) stellt die wohl nur für einen Franzosen offensichtliche Frage: „Warum ist Toyota nicht französisch?“. Seine Antwort, fußend auf jüngeren akademischen Veröffentlichungen französischer Autoren, ist eine vernichtende Kritik des französischen Modells von Innovations- und Personalmanagement. Haben Menschen solche Erfahrungen hinter sich gebracht und Enkulturmuster internalisiert, entstehen Pfadabhängigkeiten, die Gründungen im Alter negativ belasten. Dazu kommen die Vielzahl fiskalstaatlicher und regulatorischer Beschränkungen des modernen Wohlfahrtsstaates, welche die drei Gründungsfaktoren Dürfen, Wollen, Können negativ konditionieren. Das frühzeitig pensionierende Frankreich verschenkt damit das Entwicklungspotential nahezu einer ganzen Generation von Menschen (60 Jahre plus).

Abbildung 10: Marktsegmente alter Gründer

More startup founders in services among the elderly, and more elderly founders in real estate among founders in general



Source: Recompiled from MIC, *Employment Status Survey* (2002).

- Notes:
1. "Startup founders" are defined as presently self-employed persons in non-primary industry (excluding homeworkers) who changed jobs in the past year or were newly employed.
 2. "Elderly" here refers to persons aged 65 years or over.

Quelle: Abbildung 1-2-20 in JSBRI (2006b)

Abbildung 10 zeigt die Verteilung der Gründungsaktivitäten von Unternehmern im Alter von 65 Jahren oder mehr. Nicht erfasst sind somit Gründer, die jünger als 65 Jahre alt sind.

Das in Abbildung 10 berichtete Gründungsgeschehen umfaßt drei Kategorien von Gründern, was aus der Anmerkung zur Abbildung nicht klar hervorgeht:¹⁶ (1) Wechsler von unselbständiger Arbeit in Selbständigkeit; (2) bereits Selbständige, die sich umgründen (ein neues Tätigkeitsfeld erschließen); (3) bei der dritten Kategorie aus *Note 1* handelt es sich um Gründer im Alter von 65+, die nicht mehr gearbeitet haben und sich nun selbständig machen. Die „*newly employed*“ bedeutet somit *newly self-employed*. Wie wir aus Abbildung 8 entnehmen können, macht die Kohorte dieser Gründer 9.1 Prozent sämtlicher Gründer aus. Die grauen Balken zeigen die Verteilung auf die Geschäftsfelder in Prozent dieser Alterskohorte, die schwarzen Balken den Anteil dieser Gründer (65+) am gesamten Gründungsgeschehen. In acht Sektoren ist dieser Anteil größer als der Prozentsatz der Gründer innerhalb ihrer Alterskohorte, interessanterweise auch in Sektoren, die man unter japanischen Bedingungen als innovationslastig einstufen kann (Manufacturing/produzierendes Gewerbe, Information und Kommunikation, Medizin, Ausbildung, „compound services“ (insbesondere Post und Genossenschaften). Im produzierenden Gewerbe beträgt 3.1 % der Gründer über 65 Jahre widmen sich dem produzierenden Gewerbe, während ihr Anteil an sämtlichen Gründen im „manufacturing“ sich auf 6.0 Prozent beläuft.

Daß die Masse der Gründungen dienstleistungsnahe sind, ist zu erwarten. Die Konzentration von 64 Prozent auf Dienstleistung, die nicht anderen Kategorien (Ausbildung, Information, Medizin) zurechenbar sind (17 Prozent sämtlicher

¹⁶ Die Anmerkungen zur Tabelle im japanischen Original sind etwas klarer, insbesondere wenn man sie im japanischen Kontext betrachtet.

Gründungen in Japan dieser Kategorie), sucht allerdings nach einer Erklärung, die wir jedoch hier nicht detailliert geben können, bevor wir die Verteilung anderer Altersgruppen auf die in der Abbildung genannten Geschäftsfelder nicht kennen. Die Bevorzugung von Dienstleistungen scheint plausibel: geringer Kapital- und Investitionsbedarf, Kenntnis der Problemfelder und Kundenbedürfnisse aus früherer Beschäftigung, Netzwerkkontakte, geringer Bedarf an Forschung und Entwicklung.¹⁷ Innovation schließt solches nicht aus. Wir wissen, daß aus Interaktionen mit Kunden über Verkaufs- und Marketingtätigkeit oftmals mehr Innovationen entstehen, als aus Forschung und Entwicklung, insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen. Bei inkrementellen Neuerungen bekommt der Kunde auch eher was er will. Die Bedürfnisse sind gegeben. Und alte Gründer kennen diese, aus ihrer langen Berufskarriere gut, besser als junge; ihre emotionale und empathische Kompetenz ist zudem höher entwickelt. Dieses miterklärt, warum alte Gründer einen hohen Anteil an den Gesamtgründungen in mehreren Sektoren haben.

Bei radikalen Neuerungen wären die Bedürfnisse erst noch zu schaffen, sie müssen dem Kunden „anerkennen“ werden (Schumpeter).¹⁸ Warum sollte sich ein alter Gründer einem solchen zeitaufwendigen, kostspieligen und unsicheren Geschäft widmen?¹⁹ Innovationslogisch bemerkenswert ist, daß 3.1 Prozent der Gründer über 65 (6.0 Prozent sämtlicher Gründer) im Sektor „manufacturing“ gründen (das gleiche Bild bei *information and communication*, also im IT-Sektor). Mit *medical health care* gründen die Alten der obigen drei Kategorien auch in einem Sektor, dem als „ganzheitliche Gesundheit“ gleichfalls wie bei IT (fünfte Basisinnovation seit der industriellen Revolution) eine Kondratieffqualität zugeschrieben wird.

Was wir im Augenblick sagen können: alte Gründer der Kohorte 65 Jahre und älter operieren durchaus auch in Sektoren, denen eine relativ hohe Innovationsintensität zugeschrieben wird. Wir können ihnen eine Innovationsfunktion nicht absprechen.

Ein weiterer Faktor. Das Innovationsgeschehen in Japan ist stärker als im westlichen Kulturkreis gruppenorientiert (Haga & Röpke, 2007), was Japan zumindest in einigen Rankings (Economist Intelligence Unit, 2007) zum Innovationsführer (vor den USA und der Schweiz) macht, was auch für die kommenden Jahre gültig bleiben soll. Aus dem Arbeitsleben bei ihren Organisationen ausscheidende Mitarbeiter waren (und teilweise bleiben sie es auch nach ihrem Ausscheiden) in die Prozesse der Neukombination eingebunden. Diese setzen in starkem Maße auf die Nutzung impliziten Wissens (Nonaka & Takeuchi, 1997). Ein Weg für „Pensionäre“, dieses Wissens zu nutzen, besteht darin, es in eine eigene Unternehmung einzubringen, mit oder ohne Unterstützung des alten Arbeitgebers.

Mitarbeiter in Japan durchlaufen in ihrem Lebensweg verschiedene Aufgabenfelder und Abteilungen. Es ist für sie normal, auch kurzfristig, in eine andere Abteilung „versetzt“ zu werden. Ihr Erfahrungshorizont ist breit. Ingenieure in

¹⁷ Vergleich mit Deutschland: 64 Prozent der Gründungen zielen auf die Dienstleistungsbranche (nach DIHK-Gründerreport 2007; siehe DIHK, 2007).

¹⁸ Siehe hierzu ausführlicher Röpke & Xia (2007, Abschnitt 8.2).

¹⁹ Die Halblebenszeit (half-life) eines Unternehmens informiert über die Anzahl der Jahre, nach der die Hälfte der neuen Unternehmen aus dem Markt ausgeschieden oder „gestorben“ ist. Vor der IT-Revolution wurde sie auf 50 Jahre geschätzt, heute kann sie auf fünf Jahre sinken (Economist Intelligence Unit, 2007, S. 25).

Marketingabteilungen sind keine Seltenheit, eher Normalität. Betriebswirte arbeiten selbstverständlich auch in technischen Abteilungen. Sie erwerben damit einen breiten Erfahrungsschatz und eine große Wissensvielfalt in ihrem Berufsleben, die ihnen nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen eine Gründung, in der vielfältige Kompetenzen und Erfahrungen zu bündeln sind, sehr helfen wird. In japanischen Unternehmen erwerben Mitarbeiter somit eine relativ hohe Gründungskompetenz.

Eine weitere Vermutung: In großen Unternehmen ist die Spezialisierungsdichte höher als in kleinen und mittleren Unternehmen. Ehemalige Mitarbeiter von KMU sind daher gründungskompetenter als ihre Kollegen aus großen Unternehmen.

Dieser Punkt macht die geringe Gründungsneigung von Japanern erklärlich, solange sie in Unternehmen fest angestellt sind, er spricht andererseits für eine relativ hohe Gründungsbereitschaft nach dem Ende dieses Lebensabschnittes.

Unser letzter Punkt. Forschung und Entwicklung in Japan werden zu Dreivierteln (gemessen an den Aufwendungen für F&E) von privaten Organisationen betrieben. Der Staatsanteil ist nahezu die Hälfte des deutschen.²⁰ Forscher und Entwickler sind somit in relativ hohem Maße markt- und kundenorientiert. Das gilt auch für die Organisation der Forschung und Entwicklung in den Unternehmen selbst, die zudem mit Vorlieferanten, überwiegend mittelständischen Betriebe, eng vernetzt ist. Die vertikale Produktionstiefe japanischer Unternehmen ist bekanntlich geringer als die von westlichen Unternehmen, insbesondere in den USA. Dieser Umstand in Verbindung mit der Tatsache, daß der Anteil der beim Staat Beschäftigten in Japan einer der geringsten der OECD-Länder (damit auch der Anteil der Staatspensionäre bescheiden) ist,²¹ macht unternehmerische Selbständigkeit nach der Pensionierung nicht nur zu einer realen Option, sondern läßt eine *relativ* hohe Innovationsintensität der neuen Unternehmen alter Menschen erwarten.

4. Zur Innovationsintensität von alten Gründern

In diesem Abschnitt erläutern wir etwas detaillierter die Innovationsqualität von Gründern, die gemeinhin im Hinblick auf ihre wirtschaftliche Leistungskraft bereits als abgeschrieben gelten und deren Humankapital als erodiert gilt; Investitionen in ihren Humankapitalstock werden angesichts der geringen Nutzungsperiode als unrentabel betrachtet.

Wir haben bereits angedeutet (Abbildung 3): mit steigender Lebensspanne verändert sich der Zusammenhang zwischen Lebensalter und Gründungsneigung. Trivialerweise verhält sich ein 60-Jähriger mit einer Lebensspanne von 65 anders als ein Gleichaltriger, der von einer individuellen Lebensspanne von 90 Jahren ausgeht. Wie ein 60-Jähriger das wissen und fühlen kann, untersuchen wir hier nicht. Wenn er will, kann und darf, tut er es. Er könnte noch 30 Jahre eines aktiven (ökonomischen) Lebens vor sich haben. Mit steigender Lebensspanne verändert sich auch die

²⁰ OECD (2006b), S. 41.

²¹ Wie Ehrke (1997) berichtet, sind in Japan rund acht Prozent der Erwerbstätigen beim Staat beschäftigt, in Deutschland 15, USA 15, Frankreich 22 Prozent. Die Daten beziehen sich auf die 90er Jahre.

Zeitpräferenzrate für kalendarisch alte Gründer: sie können Projekte mit einer größeren Ausreifungszeit und höherer Risikoneigung in Angriff nehmen.²² Dies macht es wahrscheinlich, daß mit zunehmender Lebensspanne mehr alte Menschen Unternehmen gründen werden (unabhängig von der unternehmerischen Funktion, der sie nachgehen); daß ihre Innovationsneigung steigt; daß ihre Bereitschaft, kalkulierte Risiken einzugehen (ein empirisch nachgewiesenes Merkmal von leistungsmotivierten Unternehmern) zunimmt. Die japanischen Daten widerlegen diese Vermutungen nicht, obwohl sich Japan noch in einer relativ frühen demographischen Phase der zu erwartenden Entwicklungen befindet (Abbildung 4).

- **Radikale Neuerungen**²³

Betrachten wir einen typischen japanischen „salaryman“. Er lebte für sein Unternehmen. Er widmete sein Leben der Firma.²⁴ Er wird dafür bei seinem Ausscheiden auch gut belohnt (50 Mio. Yen, rund 500,000 Euro sind nicht ungewöhnlich) – und für Gründungswillige ein gutes Startkapital.²⁵ Während seiner Tätigkeit in der Firma war er, wie sein deutscher Kollege, bestenfalls mit inkrementeller Innovation zugange. Japanische Firmen beherrschen inkrementelles Innovieren perfekt (The Economist, 2005; OECD, 2006a; The Economist Intelligence Unit, 2007), Toyota als japanisches Vorzeigeunternehmen, das uns zeigt, warum die

²² Neben der Vorstellung darüber, wieviel Lebenszeit noch verfügbar ist, gilt es auch eine andere Zeitpräferenz zu berücksichtigen: die Zeit, die man für sein Unternehmen benötigt. Manche setzen hierfür ein relativ großes Zeitbudget ein. Da in Japan (bisher) der Karriereweg altersabhängig war (Einkommen steigt mit Alter usw.), ist der Druck auf schnelle Ergebnisse im Vergleich zu westlichen Unternehmen (Leendertse, 2007) auch für Spitzenmanager, denen in Deutschland kaum Zeit für Restrukturieren gegönnt wird, relativ gering. Auch der Druck des Kapitalmarktes (shareholder value-Orientierung; Aufkaufgefahr) ist in Japan geringer und erlaubt dem Management Entscheidungen mit relativ geringer Zeitpräferenz.

²³ Die Unterscheidung zwischen inkrementell und radikal ist geläufig, reicht aber für unsere Zwecke nicht. Wir schieben zwischen beide einen zweiten Typus. Zu einer ausführlichen Charakterisierung von „erhaltenden“ (sustaining) und disruptiven (radikalen) Innovationen siehe Christensen (2000). Dieser disruptive Typus enthält zwei, von Christensen nicht exakt unterschiedene Varianten: (1) Neue Anbieter unterlaufen bestehende Anbieter, in dem sie für bestimmte, von den alten Produzenten bereits bediente Käufergruppen Güter mit einem wesentlich attraktiveren Preis-Leistungsverhältnis anbieten (Ryan Air vs. Lufthansa; Amazon vs. stationäre Buchhändler). (2) Neue Anbieter kreieren radikal neue Güter/Technologien (PC vs. Schreibmaschine oder Minicomputer – der Vorläufer des PC). Man kann diese Unterscheidungen typologisch betrachten. Eine dynamische Interpretation im Rahmen eines Innovationszyklus ist dadurch nicht ausgeschlossen. Betrachten wir diese Unterscheidungen konstruktivistisch, ist klar, daß die Zuweisung einer Innovation zu einem der Typen subjektiv ist, abhängig vom jeweiligen Beobachter in seiner Rolle als Nutzer, Produzent, Wissenschaftler, Regulierer, usw. Was Greenpeace verrückt macht (eine Gentomate), ist für einen Verbraucher in Surabaya unterhalb der Aufmerksamkeitsschwelle und für den Hersteller (Monsanto) eine marginale Produktdiversifizierung in der Reifephase des Lebenszyklus. Internetbuchhandel à la Amazon mag ein radikales Geschäftsmodell sein. Für stationäre Buchhändler ist die Einrichtung einer Homepage mit Bestellfunktion inkremental.

²⁴ Privatleben eingeschlossen. Nach dem Ausscheiden aus der Firma sind daher Konflikte in der Familie nicht selten, bis hin zur Scheidung der Ehe.

²⁵ Thränhardt (2003) berichtet, „daß im 19. Jahrhundert in den kleinen Betrieben [die Auszahlung einmaliger Abfindungssummen] üblich war. Der Angestellte, der lange Jahre in ein und demselben Familienbetrieb gearbeitet hatte, erhielt meist im Alter von 40 bis 50 Jahren eine größere Summe Geldes, um sich dann damit selbständig machen zu können.“

Grande Nation und Gods Own Country hier nicht mithalten können. Möglicherweise pflegte Canon-san in seinem Berufsleben Visionen über radikale Neukombinationen. Toyota forscht, entwickelt, innoviert in Nanotechnologie, so intensiv, daß die Firma in den Index der Nanotechaktien aufgenommen wurde. Die Neuerungen dienen jedoch ausschließlich der Verbesserung des bereits Vorhandenen (Automobile). Nach seinem Ausscheiden wäre der Mitarbeiter frei, anderes zu tun, auch Radikales zu wagen. Als Forscher und Entwickler ist er möglicherweise sogar auf dem Stand der jüngsten Forschung und technologischen Entwicklung. Wir können also nicht ausschließen, daß ein japanischer Pensionär, der noch 20 oder mehr aktive und gesunde Lebensjahre vor sich hat,²⁶ sich an Radikalem versucht. Wie realistisch ist so etwas?

Was den (Unternehmer) auszeichnet, ist die Energie der Tat und nicht die des Gedankens ... Der Unternehmer setzt seine Persönlichkeit ein und nichts als seine Persönlichkeit (Schumpeter, 1911/2006, S. 545, 529).

Die Möglichkeit besteht. Wie wahrscheinlich sie ist, weiß niemand. Radikalität ist keine Sache der Jugend, sondern der Persönlichkeit.

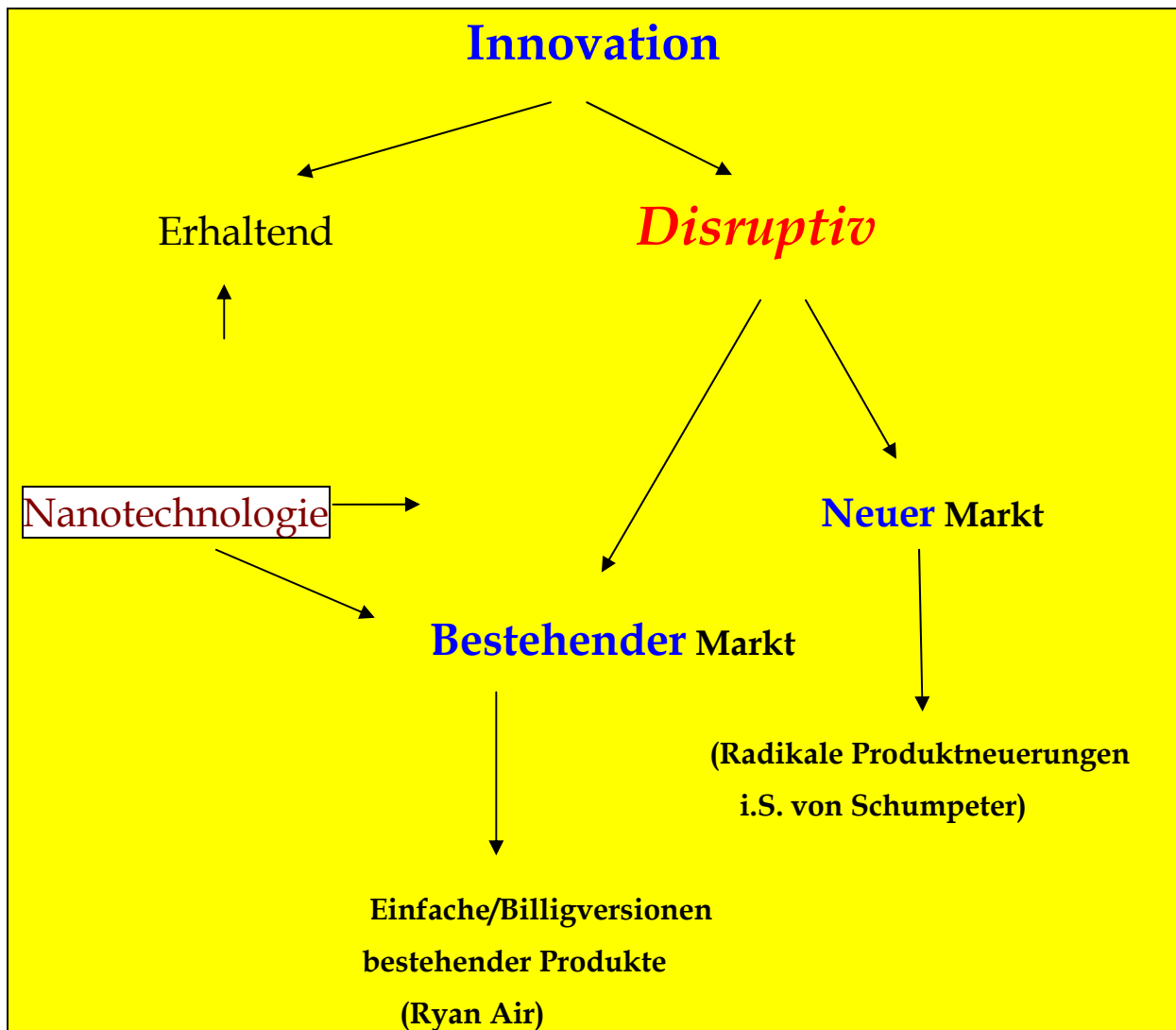
In Japan ist der radikale Innovator im Unternehmen selbst nicht gefragt (Haga & Röpke, 2007). Er springt auch nicht – der Weg einer SAP oder Celgene – im Laufe seiner Karriere vom Unternehmen ab, um sich selbstständig zu machen. Er kann dies meistens nur und erst nach dem Ausscheiden aus dem normalen Arbeitsleben. Die Pensionierung eröffnet daher in Japan, stärker als in den USA oder westlichen Volkswirtschaften, einem potentiell radikalen Innovator neue Möglichkeiten, eine unterdrückte Vision, (s)einen „Traum“ zu verwirklichen.



Da er seinem alten Unternehmen verbunden bleibt, ist auch nicht auszuschließen, daß dieses ihn in seinem *Venture* unterstützen könnte. Er bringt auch vieles mit. Er hat Erfahrung, er kennt die Märkte, er weiß um die (unbefriedigten) Bedürfnisse der Nachfrager, er hat Kontakte und lebt in einem Netzwerk von „Brüdern“ und „Schwestern“ seiner Firma. Auch für andere bleibt er ein „Canon-Bruder“, immer wieder ansprechbar, auch wenn er/sie das Unternehmen längst verlassen hat.

²⁶ Die Lebenserwartung in Japan liegt bei 82 Jahren, bei Männern, im Jahr 2004, bei 78.6 Jahren. Sie steigt pro Jahr um drei Monate. Dies sind Durchschnitte. In manchen Regionen in Japan, etwa Okinawa, ist die Lebenserwartung beträchtlich höher und Männer wie Frauen, die mit 90 noch arbeiten, sogar Unternehmen gründen, keine Seltenheit. Ein 90-jähriger Deutscher ist ein Kunde für den *haka-hori* (Totengräber), ein gleichaltriger Okinawamensch ist immer noch auf Kundenfang. Wer so alt wurde, wie die japanischen Unternehmensgründer jenseits von 65, konnte mit Sicherheit kein Opfer jener Krankheit werden, die Japaner als *karoshi* bezeichnen: Tod durch Überarbeiten. Wer sein Berufsleben als salaryman/woman bis an das Grenzerleben von *karoshi* nutzenmaximiert hat, dem fehlt im Alter die Energie, sein eigenes Ding noch zu machen.

Abbildung 11: Disruptive Innovation



- **Disruptive Neuerungen**

Der Begriff wurde von Clayton Christensen (1997) geprägt. Disruptive können erhaltende oder radikale Neuerungen sein (siehe obige Abbildung). Von besonderem Interesse sind inkrementell-disruptive Neuerungen: preiswertere, einfacher zu verwendende oder zu nutzende Versionen vorhandener Güter, die auf das untere Marktsegment oder auf neue Kunden zielen. Ryan Air: „Sensationelle Preise“. Der Reiz dieses Innovationstyps für ausscheidende Mitarbeiter liegt auf der Hand.

Angestellte wissen um die Chancen von Disruptivität. Sie wissen, warum sie im ehemals eigenen Unternehmen zu scheitern tendieren. Unternehmen wollen nicht ihre eigenen Märkte durch disruptive Produkte kannibalisieren. Sie wissen auch, daß Disruptivität und Radikalität schon deswegen nicht gefragt ist, weil der Umsatzbeitrag zu Beginn, der Produktzykluslogik folgend, marginal ist und dem Unternehmen in den Augen ihrer Topmanager und der Analysten nichts bringt. Laozi ist niemand, mit dem sich das Innovationsmanager einer etablierten Firma anfreunden könnte: „Eine Reise von tausend Meilen [die „Explosion“: Schumpeter,

1961, S. 110] beginnt mit einem ersten Schritt. Wer festhält, verliert es“ (Laozi, 64. Kapitel).

Die Laozi-Schumpeter-Hypothese scheint uns gerade für alte Gründer von besonderer Relevanz, das Kleine wagen, das Große bewirken: „Der entscheidende Schritt, der das Neue oder den praktischen Enderfolg herbeiführt, ist in den meisten Fällen nur der Tropfen, der das Maß zum Überlaufen bringt *und für sich genommen* von relativ geringer Bedeutung“ (Schumpeter, 1961, S. 238). Der qualitative Wandel, die Diskontinuität, minimale Unterschiede können große Konsequenzen haben, die geringste Handlung vermag unermessliche Wirkungen auszulösen.

Sie wissen auch um die Bedürfnisse von Kunden, nicht aller, aber einem Segment, die mit „zerstörenden“ Neuerungen sich wirksamer befriedigen lassen (siehe hierzu auch den nachfolgenden Punkt). Nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen eröffnen sich daher neue Perspektiven. Da der finanzielle Aufwand für disruptive Neuerungen relativ gering sein kann, stehen sie gerade alten Gründern offen, die ihr Unternehmen verlassen und von den Fesseln von Konsens und Firmenstrategie befreit sind. Und sie sind auch befreit von dem, was in Unternehmen Menschen daran hindert, sich auf die Bedürfnisse anderer Menschen einzustellen: von Macht. Die Architektur organisatorischer Macht liegt hinter ihnen. Über machtbasierte Aktionsparameter verfügen sie nicht mehr. Wenn sie Zahlungen ohne Macht erhalten wollen, müssen sie sich in die Welt ihrer Kunden versetzen. Macht verhindert Empathie (Galinsky u.a. 2006).

- **Inkrementelle Neuerungen**

Wir meinen hiermit nicht den nicht-disruptiven oder nicht-zerstörenden Typus, sondern die Verbesserung oder Variation eingeführter Produkte, Technologien sowie Vorprodukte und Serviceleistungen, die zu ihrer Herstellung und Vermarktung benötigt werden. Inkrementelle Neukombination zielt auf eine Verbesserung bestehender Produkte und Produktsortimente. Technologien sind verfügbar, Bedürfnisse, Märkte und Kundengruppen gegeben und weitgehend, für den Innovator, bekannt. „Weitgehend“ für wen bekannt? Wir wissen um die Schwierigkeiten bestehender Unternehmen, sich den Markt alter Menschen zu erschließen. Innovationsinduzierte Wachstumsdynamik in alternden Gesellschaften erwarten Analysten gerade von der Erschließung des Konsumpotentials alter Menschen: „Wirtschaftsmotor Alter“ (Berger, 2007b). Wer aber könnte besser wissen, was „Senioren und Seniorinnen“ für Bedürfnisse haben (auch wenn diese gegeben sind, also nicht schumpeterianisch „an zu erziehen“ sind), als Menschen, die einen unternehmerischen Weg nach ihrem normalen Arbeitsleben einschlagen.

Wir können vermuten, daß die meisten Gründungen in diesem Sinne inkrementeller oder erhaltender Natur sind. Dies ist schließlich, was die (potentiellen) Gründer im Unternehmen gelernt und gemacht haben. Disruptivität läßt sich damit aber durchaus verbinden. Das Risiko eines Markteintritts ist relativ gering, der Ressourcenaufwand gleichfalls, die Märkte und Kunden sind gegeben und meistens dem Gründer auch bekannt. Die Schnittmenge zwischen inkrementell und routineorientiert ist beträchtlich.

Alte Gründer wenden sich zudem jenen Marktsegmenten zu, die einen unkomplizierten Markteintritt erlauben. In Japan wäre dies beispielsweise der Immobilienmarkt oder Dienstleistungen (siehe Abbildung 10), aber nicht sämtliche. So ist der gesamte Versicherungs/Finanz/Bankensektor in Japan hochreglementiert. Der Eintritt in diesen Markt ist durch hohe Eintrittsbarrieren (Regulationsdichte) blockiert und nur informell möglich. Die japanische Mafia (Yakuza) verdient hier nicht ohne Grund viel Geld. Auch innovationsarme Produkte sind bei hohen Transaktionskosten für alte Gründer deswegen uninteressant. Eine japanische Version des „Schutzbrief 55 plus“ (Allianz), auch wenn es eine inkrementell-nichtdisruptive Innovation darstellt, ist angesichts ihrer Komplexität und Regulationsanforderungen nicht machbar.

- **Routine**

Ohne Innovation geht wenig bis nichts, auch in Japan. Ein laufendes Produkt disruptiv zu produzieren bzw. zu vermarkten bzw. inkrementell zu verbessern, ist keine Routine mehr.

Das Problem bei Routinegründungen alter Unternehmer ist ihr Selbstausschöpfungsscharakter: Markteinstieg durch Preis/Einkommensverzicht. Dies ist dann kein Problem, wenn der Cashflow des neuen Unternehmens ein Überleben erlaubt. Bei vielen Routinegründungen alter Menschen spielt zudem weniger die Aussicht auf zusätzliches Einkommen, sondern ein sinnvoller Umgang mit Zeit und Leben die primäre Rolle. Die Altersgründer kombinieren Routine mit Evolution (Selbstentfaltung), insbesondere nach einem von Anderen diktierten Berufsleben als salaryman/woman.

5. Ergebnis

Der demographische Wandel in Japan scheint uns keinen Grund für Wachstumspessimismus, der auch in Japan dominiert (Komine u.a. 2007), zu geben. Dieser ist, beim gegenwärtigen Stand unseres empirischen Wissens, in hohem Maße ein Ergebnis theoretischer Konstruktion. Wer im Rahmen der Wachstumstheorie (konventionell-residual, endogen) denkt, kommt um einen Negativeinfluß auf den Output wegen Bevölkerungsrückgang, Abnahme der Arbeitsmenge, usf. nicht herum.

Japans Schicksal: Nullwachstum?

„Das schnelle Sinken der total fertility rate und das Altern der Gesellschaft führt zuerst zu einem Sinken der arbeitenden Bevölkerung ... im Jahr 2050 wird (diese) auf 44.5 Millionen geschrumpft sein, 70 Prozent des Niveaus des Jahres 2005. Die Investitionsrate wird gleichfalls [demographiebedingt] fallen. Auch wenn wir annehmen, daß die totale Faktorproduktivität auf dem Niveau der USA ist, fällt die Wachstumsrate der japanischen Wirtschaft in den 2040er Jahren auf Null“ (Komine u.a. 2007, S. 25).

Setzen wir eine schumpetersche Theoriebrille auf, konstruieren wir auch eine andere Zukunft. Die Gesellschaft erzeugt *aus sich heraus*, „endogen“ (Schumpeter), Entwicklungsimpulse, welche sie, wenn sie Neukombinationen nicht politisch oder ethisch abschwört, auf einem Wachstumspfad halten könnte. Die japanischen

Erfahrungen, so vorläufig und wenig getestet sie sind, deuten solches an. Innerhalb der Kategorie alter „Wirtschaftsmenschen“ vollzieht sich ein endogener Wandel: Selbständige Unternehmer steigen aus, bisher als Mitarbeiter beruflich Tätige steigen ein. Dazwischen liegt die Kategorie jener, die weitermachen, was sie bisher taten (Unternehmer bleibt Unternehmer, Angestellter bleibt Angestellter) und jene, zweifellos die Mehrheit, die ihr *golden age* zu genießen versuchen. Je länger andererseits die Lebensspanne, desto vielfältiger werden die Antworten alter Menschen sein, und eine davon, zunehmend an qualitativer Bedeutung gewinnend, ist schöpferisch-unternehmerisches Tun. Golden age Hedonismus dünnt evolutorisch aus.

Wir beobachten somit bereits heute in Japan, eine hohe Differenzierung bzw. Vielfalt in der Gruppe alter Menschen, die im Jahr 2050 als 65-Jährige knapp 40 Prozent der japanischen Bevölkerung ausmachen, der weltweit höchste Prozentsatz.²⁷

Bemerkenswerterweise deuten frühe japanische Daten zur Gründungsdynamik darauf hin, daß gesunde alte Menschen neukombinative Initiativen ergreifen. Während im statischen System Änderungen von außen angestoßen werden, ist dies im sich entwickelnden System anders. Entwicklung entsteht im System selbst, aus der Wirtschaft selbst heraus, endogen, sich selbst herstellend, ist ein autopoietischer Prozeß, sich unaufhörlich reproduzierend: „Die Entwicklung erzeugt immer weitere Entwicklung“ (Schumpeter, 1911/2006, S. 168). Die Außenwelt interessiert nicht, außer als Anreger, Störer, Herausforderung. Wie das „System“ darauf „antwortet“ ist seine Sache.²⁸ Die „Ursachen“ der Entwicklung müssen „aus der Wirtschaft selbst erklärbar“ sein. (Schumpeter, 1911/2006, S. 168). Entwicklung gibt es daher auch, „wenn sich in der Welt des Nichtwirtschaftlichen nichts änderte“ (Schumpeter, 1911/2006, S. 469). Dies steht in deutlichem Gegensatz zur Welt der „reinen Ökonomie“, die eine „Entwicklung der ‚Wirtschaft von innen‘ geradezu begrifflich“ ausschließt (Schumpeter, 1911/2006, S. 471).

Die skizzierten japanischen Daten scheinen darauf hinzudeuten, daß die Schumpetersche Logik nicht vollständig von der Hand zu weisen ist, Bevölkerungsrückgang und Alterung kein Negativschicksal, vielmehr endogen-kreativ Impulse erzeugend, welche die Entwicklungsdynamik am Leben erhalten können.

Im Grunde haben wir jedoch wenig neue Erkenntnisse anzubieten:

(1) Alternde Gesellschaften sind noch *stärker* gefordert, junge Menschen auf den tieferen Ebenen des Unternehmenseins (Innovation, Evolution) zu fördern: direkt (Ausbildung, Training, Coaching); indirekt durch Schaffung einer

²⁷ OECD (2007, S. 19). Die Tabellenproduzenten der OECD, ihren Kollegen und Kolleginnen in vergleichbaren Ämtern folgend, ermitteln für das Jahr 2050, für Japan, ein Verhältnis von „inaktiven Alten“ zur gesamten Zahl von Erwerbspersonen (total labour force) von 80.8 Prozent (Spitzenwert Italien: 92.8 Prozent). Japan ist Nummer zwei. Es wird also die Nichtexistenz von Prozessen und Menschen (unternehmerisch „aktiven Alten“) unterstellt, die wir in unserem Beitrag untersuchen.

²⁸ Schumpeter unterscheidet zwischen einer adaptiven („neoklassischen“) und einer kreativen (innovativen) Antwort. Wir ergänzen diese mit einer evolutiven.

unternehmerfreundlichen Umwelt (Handlungsrechte, Institutionen, freier Wettbewerb).

(2) Alternde Gesellschaften müßten ganz gezielt auch alte Menschen fördern, unternehmerische Rollen zu übernehmen; wer schon Unternehmer ist, kann es länger sein; wer keiner ist oder war, kann Unternehmer werden. Es gibt keine Altersgrenze für Unternehmertum.

(3) Die Kopplung von Wissenschaft als der primären Quelle neuen Wissens und Wirtschaft als dem für Neukombination „zuständigen“ Teilsystem der Gesellschaft wird mit dem demographischen Wandel zur kritischen Stellgröße anhaltender Innovationsdynamik.

(4) Für alle drei Konstellationen gilt: „Unternehmer verzweifelt gesucht“ (Roßbach, 2007).

(5) Der Freund der Immigration hat es leichter: Wir holen woanders her, was uns fehlt.

Literatur

Audretsch, David B. (2006): Innovationen: Aufbruch zur Entrepreneurship-Politik, in: Klaus F. Zimmermann, Hrsg., Deutschland – was nun? München: Beck/ dtv, S. 237-250.

Roland **Berger** Strategy Consultants (2007a): Den demografischen Wandel erfolgreich bewältigen, http://www.rolandberger.com/pdf/rb_press/public/RB_Roland_Berger_Mastering_the_challenge_of_demographic_change_20070327.pdf.

Roland **Berger** Strategy Consultants (2007b): Wirtschaftsmotor Alter, <http://www.bmfsfj.de/RedaktionBMFSFJ/Abteilung3/Pdf-Anlagen/endbericht-studie-wirtschaftsmotor-alter,property=pdf,bereich=rwb=true.pdf>

Bergheim, Stefan (2006): Live long and prosper. Health and longevity as growth drivers, Deutsche Bank Research, 20. März, http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000196954.pdf

Cabinet Office (2005): Annual report on the Japanese economy and public finance, Cabinet Office, Government of Japan, <http://www5.cao.go.jp/zenbun/wp-e/wp-je05/05-00304.html>

Christensen, Clayton M. (1997): The innovator's dilemma, Boston: Harvard University Press.

De Grey, Aubrey (2007): The Natural Biogerontology Portfolio. "Defeating Aging" as a Multi-stage Ultra-grand Challenge, Annals of the New York Academy of Sciences 1100 (1), S. 409–423.

DIHK (2007): DIHK Gründerreport 2007 - Weniger Existenzgründungen trotz besserer Konjunktur, Deutscher Industrie- und Handelskammertag, http://www.dihk.de/inhalt/download/gruenderreport_2007.pdf

- Economist Intelligence Unit** (2007): Innovation: Transforming the way business creates, Mai 2007, <http://a330.g.akamai.net/7/330/25828/20070514140712/graphics.eiu.com/upload/eb/EIU%20Cisco%20Innovation%20v%20070511.pdf>
- Ehrke**, Michael (1997): Beamtenstaat Japan? Bonn: Friedrich Ebert Stiftung. <http://www.fes.de/fulltext/stabsabteilung/00048.htm>
- Freitas**, Robert A., Jr. (2004): Nanomedicine and medical nanorobotics, <http://www.foresight.org/Conferences/AdvNano2004/Abstracts/Freitas2/index.html>
- Freitas**, Robert A. Jr. (2007): Interview Lifeboat foundation, <http://lifeboat.com/ex/interview.robert.a.freitas.jr>
- Fukuyama**, Francis (2002): Das Ende des Menschen (Original: Our posthuman future. Consequences of the biotechnology revolution), München: dtv.
- Galinsky**, Adam D. u.a. (2006): Power and perspectives not taken, Psychological Science, Volume 17, Number 2, S. 1068-1074.
- Haga**, Kazue & **Röpke**, Jochen (2007): Wie lernen Unternehmer? Mafex working papers, www.mafex.de
- Hazan**, Moshe & **Zoabi**, Hosny (2006): Does longevity cause growth? A theoretical critique, 31. Oktober, <http://econ.hevra.haifa.ac.il/~mbengad/seminars/Zoabi.pdf>
- Japan Times** (2007): Japan rated tops for innovation, The Japan Times, 17. Mai, <http://search.japantimes.co.jp/cgi-bin/nb20070517a1.html>
- JSBRI** (2006a) : White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan (japanische Fassung), http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h18/18_hakusyo/h18/index.html
- JSBRI** (2006b) : White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan (englische Fassung), http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h18/download/2006hakusho_eng.pdf
- Kurzweil**, Ray & **Grossman**, Terry (2004a): Fantastic Voyage. Live long enough to live forever, Rodale Books.
- Kurzweil**, Ray & **Grossman**, Terry (2004b): Immortality is within our grasp [Synopsis aus 2004a], http://www.longevitymemo.org/articles/printarticle.cfm?article_id=21
- Laozi** (2001): Dao De Jing, Übersetzung in Ansgar Gerstner (2001): Eine Synopse und kommentierte Übersetzung des Buches Laozi, Dissertation, FB Sinologie, Universitätsbibliothek Trier.
- Leendertse**, Julia (2006): Jeder gegen jeden, Handelsblatt, Karriere und Management, 17. November, S. 6.
- Leendertse**, Julia (2007) : Guter Lohn für viel Druck, Handelsblatt, Karriere und Management, 1. Juni, S. 1.
- Lemaître**, Frédéric (2007): Pourquoi Toyota n'est pas français, Le Monde, 26. Mai, S. 2.
- Lucas**, Louise (2007) : Paradise comes at a high price –and tax rate, The Financial Times, 2. Juni, S. 12.

- Mayer-Kuckuk**, Finn (2007): Nippon sucht Nachfolger, Handelsblatt, 16. Mai, S. 26.
- Nakamoto**, Michiyo & Turner, David (2007): Japan minister hopes to woo foreign bankers with enclave of their own, The Financial Times, 22. Mai, S. 4.
- Nonaka**, Ikujiro & Takeuchi, Hirotaka (1997): Die Organisation des Wissens: Wie japanische Unternehmen eine brachliegende Ressource nutzbar machen, Frankfurt am Main.
- North**, Scott (2007): Japan: get a life, Asia Times, 2. Juni, <http://www.atimes.com/atimes/Japan/IF02Dh01.html>.
- OECD** (2006a): OECD Economic Surveys Japan. Paris
- OECD** (2006b): OECD in figures 2006-2007. Paris.
- OECD** (2007): OECD factbook 2007. Economic, environmental and social statistics. Paris.
- O'Keefe**, Brian (2007): The smartest, the nuttiest futurist on earth, Fortune, 14. Mai, S. 38-44.
- Röpke**, Jochen & **Xia**, Ying (2007): Reisen in die Zukunft kapitalistischer Systeme. Grundzüge einer daoistischen Kinetik wirtschaftlicher Entwicklung. Marburg: Mafex/BoD.
- Rötzer**, Florian (2007): Der Roboter als menschlicher Doppelgänger, Telepolis, 26. April, <http://www.heise.de/tp/r4/artikel/25/25152/1.html>
- Roßbach**, Henrike (2007): Unternehmer verzweifelt gesucht, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 12. Mai, S. C1.
- Schneider**, Lutz & **Eichler**, Stefan (2007): Alterung in Ostdeutschland: Gründerpotential sinkt bis 2020 merklich, Wirtschaft im Wandel 4/2007, S. 102 -109
- Schumpeter, Joseph A. (1911/2006): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. 1. Auflage. Leipzig & Berlin: Duncker & Humblot.
- Schumpeter**, Joseph A. (1961): Konjunkturzyklen, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Sternberg**, Rolf, **Brixy**, Uda & **Hundt**, Christian (2007): Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2006, März 2007, <http://www.gemconsortium.org/download/1173512878468/GEM-National%20Report%20Germany%202006.pdf>.
- Thränhardt**, Anna Maria (2003): Betriebliche Alterssicherung in der Japan AG, Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Heft 1/2003, S. 58-72.
- Vaupel**, James (2005): Ein neuer Job für Methusalem, Die Zeit, 4. Mai, <http://zeus.zeit.de/text/2005/19/B-Vaupel>
- Zhuangzi** (1998): Zhuangzi. Das klassische Buch daoistischer Weisheit, Frankfurt am Main: Krüger.