

## Viertes Kapitel.

### Der Unternehmergeinn<sup>1</sup>.

In den ersten drei Kapiteln wurde die Grundlage geschaffen, auf der alles ruht, was noch folgen soll. Als erstes Ergebnis fällt uns eine Erklärung des Unternehmergeinns zu und zwar so leicht und natürlich, daß ich es, um diesem Kapitel Kürze und Einfachheit zu wahren, vorziehe, einige schwierigere Erörterungen, die eigentlich hierher gehören, in den Zusammenhang des nächsten zu stellen, in dem dann die festesten Knoten in Einem gelöst werden mögen. Der Unternehmergeinn ist ein Kostenüberschuß. Zunächst vom Standpunkt des Unternehmers. Wie uns eine so lange Reihe von Nationalökonomien schon gesagt haben, ist er die Differenz zwischen Erlös und Ausgang in einem geschäftlichen Betriebe. So oberflächlich diese Definition ist, genügt sie doch als Anfangspunkt. Unter „Ausgang“ verstehen wir hier alle Auslagen, die die Produktion direkt oder indirekt dem Unternehmer verursacht. Dabei ist festzuhalten, daß ein angemessener Lohn für eigentliche Arbeitsleistungen des

---

<sup>1</sup> Die wichtigsten Unternehmergeinntheorien lassen sich mit folgenden unmittelbar verständlichen Bezeichnungen charakterisieren: Friktionstheorie, Arbeitslohntheorie, Risikotheorie, Differenzialrententheorie. Ich weise hier auf ihre Diskussion in „Wesen“ III. Buch hin und gehe um so weniger in eine Kritik derselben ein, als sich eine solche in wesentlichen Punkten aus den Darlegungen dieses Kapitels von selbst ergibt. Dogmengeschichtliches bei Pierstorff und bei Mataja. Gleich hier sei J. B. Clark zitiert, dessen Theorie der unsern am nächsten steht; vgl. seine Essentials of economic theory.