

FORUM

WIRTSCHAFTSETHIK

FORUM

2|09

THEMA

60 Jahre Soziale Marktwirtschaft

REZENSIONEN

- Wie bekämpft man Korruption?
- Moralische Organisationsentwicklung:
Was lernen Unternehmen durch die Kritik
von Nichtregierungsorganisationen?

STICHWORT

Carbon Footprint

dn
we

DEUTSCHES
NETZWERK
WIRTSCHAFTS-
ETHIK

EUROPEAN
BUSINESS ETHICS
NETWORK
DEUTSCHLAND E.V.

[ofwe]

Oesterreichisches
Netzwerk
Wirtschaftsethik

MEMBER OF DNWE AND EBEN

IMPRESSUM

FORUM Wirtschaftsethik erscheint mit vier Heften pro Jahr; der Preis für das Jahresabonnement beträgt D 32,- €, CH 48,- CHF (zzgl. Versand). Für Mitglieder des DNWE und des ÖNWE ist der Bezug der Zeitschrift kostenlos.

Namentlich gekennzeichnete Artikel geben die Meinung des Verfassers wieder, nicht aber die Auffassung der Redaktion der Zeitschrift FORUM Wirtschaftsethik, des DNWE oder des ÖNWE.

Alle in dieser Zeitschrift veröffentlichten Artikel sind urheberrechtlich geschützt. Die Zeitschrift darf nicht – auch nicht in Teilen – ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, sei es in Druckform, als Film oder digital reproduziert, verwendet oder gespeichert werden.

Das DNWE haftet nicht für Manuskripte die unverlangt zugesandt wurden. Sie können nur zurückgegeben werden, wenn Rückporto beigelegt wird. Manuskripte sollen wenn möglich digital im Word-Format auf Diskette oder per Email-Attachment eingereicht werden.

Buchrezensionen und Artikel sind der Redaktion stets willkommen, unterliegen für eine Veröffentlichung jedoch dem Vorbehalt der Zustimmung durch die Redaktion.

FORUM Wirtschaftsethik
(ISSN 0947-756X) wird herausgegeben
vom Deutschen Netzwerk Wirtschaftsethik
EBEN Deutschland e.V.

Kontakt:

Deutsches Netzwerk Wirtschaftsethik (DNWE)
Markt 23, D-02763 Zittau
Tel.: ++49/(0)3583/6127-83
Fax: ++49/(0)3583/6127-85
Email: info@dnwe.de
Internet: <http://www.dnwe.de>

Bankverbindung:

Sparkasse Oberlausitz-Niederschlesien
BLZ: 85050100
Kontonummer: 3000217648

Redaktion:

Prof. Dr. Michael S. Aßländer
Stiftungslehrstuhl für Wirtschafts-
und Unternehmensethik
Universität Kassel
Nora-Platiel-Str. 4-6 (K33), D-34127 Kassel
Tel.: ++49/(0)561/804-3857
Fax: ++49/(0)561/804-2818
Email: asslaender@uni-kassel.de

Prof. Dr. Andreas Suchanek
Lehrstuhl für Sustainability and Global Ethics,
Wittenberg Center of Global Ethics
Collegienstr. 62, D-06886 Wittenberg
Tel.: ++49/(0)3491/466-231
Fax: ++49/(0)3491/466-258
Email: andreas.suchanek@wcge.org

Dr. Ulrich Thielemann
Institut für Wirtschaftsethik,
Universität St. Gallen
Guisanstr. 11, CH-9010 St. Gallen
Tel.: ++41/(0)71/224-2644
Fax: ++41/(0)71/224-2881
Email: ulrich.thielemann@unisg.ch

Redaktionsassistentz:

Silvia Schröter
Markt 23, D-02763 Zittau
Tel.: ++49/(0)3583/6127-83
Fax: ++49/(0)3583/6127-85
Email: info@dnwe.de
Internet: <http://www.dnwe.de>

Anzeigen und Rezensionen:

Silvia Schröter
Tel.: ++49/(0)3583/6127-83
Fax: ++49/(0)3583/6127-85
Email: info@dnwe.de

Regionalforen:

Martin Priebe
Tel.: ++49/(0)177/6582282
Email: priebe@dnwe.de

Gestaltung:

Angelika Kauderer
Grafik-Design
Rablstraße 46, D-81669 München
Email: angelika.kauderer@t-online.de

Produktion:

Gustav Winter Druckerei
und Verlagsgesellschaft mbH
Gewerbestr. 2, D-02747 Herrnhut
Tel.: ++49/(0)35873/418-0
Fax: ++49/(0)35873/418-88
Email: post@winterdruck.de

Inhalt

4	EDITORIAL
	THEMA
7	Soziale Marktwirtschaft – Fortentwicklung und Niedergang während zweier Generationen
20	Der lange Weg Österreichs zur Sozialen Marktwirtschaft
33	Das „Adam Smith Problem“ der Sozialen Marktwirtschaft
	REZENSIONEN
46	Wie bekämpft man Korruption?
48	Moralische Organisationsentwicklung: Was lernen Unternehmen durch die Kritik von Nichtregierungsorganisationen?
	TAGUNGSBERICHTE
51	Jahrestagung des DNWE 2009 – CSR in der Wirtschaftskrise: Die Verantwortung der öffentlichen Akteure; 24. bis 25 April im Gustav Stresemann Institut, Bonn
	STICHWORT
54	Carbon Footprint
	DISSERTATION
56	„Innerbetriebliche Maßnahmen gegen Korruption in Unternehmen“
	AKTUELLES
58	Welche Rolle spielt Corporate Social Responsibility in der Dienstleistungsbranche?

Liebe Leserinnen und Leser,

Wie wohl in kaum einem anderen Land dieser Welt sind in der Bundesrepublik Deutschland die gesellschaftliche und die politische Nachkriegsordnung mit einem Wirtschaftssystem verknüpft. Das System der Sozialen Marktwirtschaft versteht sich nicht nur als eine Wirtschaftsordnung, sondern regelt auch den Bezug der Wirtschaft zu Politik und Gesellschaft. Es ist zugleich auch ein Gesellschaftsentwurf, der die Elemente Freiheit, soziale Gerechtigkeit und Eigenverantwortung miteinander in Einklang bringen möchte. Verbunden mit Wiederaufbau und Wirtschaftswunder steht das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft nicht nur für den wirtschaftlichen Erfolg der jungen Bundesrepublik sondern auch für die Umsetzung von Chancengleichheit und Partizipation am beginnenden Wohlstand für weite Bevölkerungskreise.

Der unter Ludwig Erhard eingeschlagene „Dritte Weg“ führte in Deutschland, ebenso wie der so genannte „Raab-Kamitz-Kurs“ in Österreich, zu lang anhaltendem Wirtschaftswachstum und zu Vollbeschäftigung. Daher gilt vielen Politikern die Soziale Marktwirtschaft heute als gelungene Mischung aus Sozialversicherung und Wirtschaftswachstum, mit der Folge, dass die Berufung auf die Soziale Marktwirtschaft als Beschwörungsformel insbesondere in Wirtschaftskrisen bis in unsere Tage hinein beim „Gesundbeten“ helfen soll. Die Restaurierungsversuche im Sinne einer „neuen sozialen Marktwirtschaft“ sind dabei ebenso zahlreich wie die Zielsetzungen der politischen Parteien und Verbände, die sich auf sie berufen.

Mit der Verabschiedung der Düsseldorfer Leitsätze der CDU/CSU am 15. Juli 1949 wurde das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft wegweisend für die wirtschaftspolitische Neuausrichtung Nachkriegsdeutschlands. Wir haben den 60. Geburtstag der Sozialen Marktwirtschaft daher zum Anlass genommen, ihr eine eigenständige Ausgabe des FORUM Wirtschaftsethik zu widmen. Den Auftakt dieser Ausgabe bildet dabei ein Beitrag *Hans Georg Zinns*, der sich unter dem Titel „Soziale Marktwirtschaft – Fortentwicklung und Niedergang während zweier Generationen“ mit der Geschichte und den Stärken und Schwächen der realpolitischen Umsetzung des Konzepts der Sozialen Marktwirtschaft beschäftigt. Dabei setzt sich Zinn vor allem mit dem Richtungswechsel der bundesrepublikanischen Wirtschaftspolitik seit den 1970er Jahren kritisch auseinander, den er für eine schrittweise Rücknahme der sozialpolitischen Komponenten innerhalb der bundesrepublikanischen Wirtschaftsordnung verantwortlich macht. Zinn verdeutlicht seine These anhand zahlreicher statistischer Daten und beklagt insbesondere eine stetig ungleichere Einkommensverteilung, die mit der Vereinigung der beiden deutschen Staaten weiter an Brisanz gewonnen habe, und die er mit dem Konzept einer sozialen Marktwirtschaft für unvereinbar hält.

Der zweite Beitrag ist der österreichischen Spielart der Sozialen Marktwirtschaft, bekannt geworden als Raab-Kamitz-Kurs, gewidmet. Unter dem Titel „Der lange Weg Österreichs zur Sozialen Marktwirtschaft“ bescheinigt



Reinhard Neck der österreichischen Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit eine nur zögerliche Umsetzung des Konzepts der Sozialen Marktwirtschaft. Das Bekenntnis zur Sozialen Marktwirtschaft sei in Österreich weit mehr von einer Politikrhetorik als von echter Überzeugung getragen gewesen, vielmehr habe Österreich in Sachen Wirtschaftspolitik und der Reform der Wirtschaftsordnung vor allem auf die Zwänge von außen reagiert. Im Gegensatz zur Bundesrepublik Deutschland basiere das korporatistische Wirtschaftsverständnis Österreichs weit stärker auf der Leitidee der Sozialpartnerschaft und räume den unterschiedlichsten Verbänden viel weitergehende Mitspracherechte bei der Gestaltung der Wirtschaftspolitik ein. Letztlich, so die These Necks, sei Österreich erst mit dem Beitritt zur EU endgültig in der Sozialen Marktwirtschaft angekommen.

Der abschließende, eher theoretische Beitrag von *Michael Abländer* wendet sich der Frage nach der Vereinbarkeit von Wirtschafts- und Sozialordnung im Konzept der Sozialen Marktwirtschaft zu. Unter dem Titel „Das ‚Adam Smith Problem‘ der Sozialen Marktwirtschaft“ analysiert er die unterschiedlichen Sichtweisen des Menschen in Wirtschaft und Gesellschaft, wie sie in den theoretischen Entwürfen der Väter der Sozialen Marktwirtschaft zum Ausdruck kommen. Abländer kommt dabei zu dem Ergebnis, dass trotz aller Versuche der sozialmarktwirtschaftlichen Theoretiker, das Wirtschaftssystem an ein widergelagertes Gesellschaftssystem anzubinden, die für die jeweiligen Ordnungen „Wirtschaft“ und „Gesellschaft“ tragenden Menschenbilder letztlich unvereinbar bleiben. Ein Vorwurf, dem sich bereits der Begründer der Nationalökonomie, Adam Smith, ausgesetzt sah, und der als „Adam Smith Problem“ in die ökonomische Theoriegeschichte einging.

In den weiteren Beiträgen dieser Ausgabe berichten wir von der Jahrestagung des DNWE 2009 in Bonn und informieren unter der Rubrik „Stichwort“ mit einem Gemeinschaftsbeitrag von *Brigitte Frey* und *Daniel-Sebastian Mühlbach* über den „Carbon-Footprint“ als Messinstrument zur Bestimmung der ökologischen Nachhaltigkeit. Darüber hinaus stellen wir, wie gewohnt, auch in dieser Ausgabe wieder Neuerscheinungen auf dem Gebiet der Wirtschafts- und Unternehmensethik vor und informieren in der Rubrik „Promotionen“ über ein aktuelles Dissertationsprojekt. In der Rubrik „Aktuelles“ berichten wir zudem über eine aktuelle CSR-Studie bei Dienstleistungsunternehmen.

Wir hoffen, dass Ihnen auch die zweite Ausgabe des FORUM Wirtschaftsethik im Jahr 2009 ein spannendes Lesevergnügen bereitet und Ihnen einige interessante Einsichten zur Geschichte und zur Umsetzung des Konzepts der Sozialen Marktwirtschaft bietet.

Michael Abländer

Andreas Suchanek

Ulrich Thielemann



Wohlstand
für Alle



Soziale Marktwirtschaft

Fortentwicklung und Niedergang während zweier Generationen

Text: Karl Georg Zinn

Entleerung des ordnungs- politischen Begriffs

Der Terminus „Soziale Marktwirtschaft“ hat als Bezeichnung für die Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik Deutschland seit der Geburtsstunde des Staates nicht nur bis heute überlebt, sondern wird von sehr unterschiedlichen politischen Gruppierungen und ideologischen Strömungen für ihre sozialökonomischen Botschaften in Anspruch genommen – stets mit der Beteuerung, das wahre und richtige Konzept der Sozialen Marktwirtschaft zu vertreten. Dies macht wahlopportunistisch Sinn, da die breite Mehrheit der deutschen Wahlbevölkerung mit der Sozialen Marktwirtschaft (bisher noch) die Idee einer der gesamten Gesellschaft dienlichen und irgendwie sozial gerechten Ordnung assoziiert. Es ist bekannt, dass die realisierte Ordnung über die vergangenen 60 Jahre hinweg nicht einfach im Sinn einer kontinuierlichen Bewe-

gung auf eine fixierte Zielzone hin fortentwickelt wurde, sondern dass es seit der weltwirtschaftlichen Wachstumskrise in den 1970er Jahren zu einem schrittweisen Richtungswechsel kam, wie sich retrospektiv zweifelsfrei feststellen lässt. Der politisch durchgesetzte Richtungswechsel ging zu Lasten der sozialen Komponenten der Wirtschaftsordnung und erweiterte die Wirtschaftsfreiheit im Sinne der neoliberalistischen Vorstellungen eines neuen Laissez-faire. Diese Entwicklung ist unstrittig und wird mit Schlagworten wie Entstaatlichung, Privatisierung, Deregulierung, Flexibilisierung und dergleichen auf einen stimmigen Nenner gebracht. Die Befürworter der so genannten Befreiung der Marktkräfte und der damit einhergehenden Dynamisierung der Verteilungsdivergenzen glauben, oder behaupten es zumindest, dass dadurch Investition und Innovation belebt würden, was zu mehr Wachstum und Beschäftigung führe. Unter bestimmten historischen Umständen – etwa in

einer Wiederaufbausituation – hat dieses Versprechen eine gewisse Berechtigung, aber in einer hoch entwickelten, reichen, friedenswirtschaftlichen Ökonomie ergeben sich völlig andere Wirkungen des marktradikalen Kottaus vor den Reichen der Gesellschaft, wie noch erläutert werden wird.

Der „Dritte Weg“ – nur ein Umweg zur Restauration alter Verhältnisse?

Die Chronologie der „Sozialen Marktwirtschaft“ verzeichnet das Geburtsjahr der Bundesrepublik Deutschland, 1949, auch als Beginn der neuen Wirtschaftsordnung des westdeutschen Nachkriegsstaates. Jedoch brachte 1949 ebenso wenig eine „Stunde Null“ wie das Jahr der Währungsreform 1948 oder das Kriegsende 1945. Solche „Null-Stunden-Suggestionen“ verschleiern die historische Wirklichkeit, in der Gegenwart und Zukunft immer aus der Vergangenheit erwachsen. In der „Vorphase“ der bundesdeutschen Wirtschaftsordnung, während der Jahre zwischen 1945 und 1949, trat eine deutliche anti-kapitalistische Einstellung der damals bestimmenden politischen Strömungen hervor. Diese bis weit ins „bürgerliche“ Lager reichende Abkehr vom Kapitalismus darf als Reaktion auf die historische Erfahrung der Weltwirtschaftskrise nach 1929 verstanden werden, denn sowohl die „Große Depression“ selbst als auch ihre politischen Folgen, die schließlich zum Zweiten Weltkrieg führten, hatten das kapitalistische System und die „Kapitalisten“ diskreditiert. Das „Ahlener Wirtschaftsprogramm“ der nordrhein-westfälischen CDU vom 3. Februar 1947 beginnt mit einer klaren Distanzierung von der kapitalistischen Vergangenheit:

„Das kapitalistische Wirtschaftssystem ist den staatlichen und sozialen Lebensinteressen des deutschen Volkes nicht gerecht geworden. Nach dem furchtbaren politischen, wirtschaftlichen und sozialen Zusammenbruch als Folge einer verbrecherischen Machtpolitik kann nur eine Neuord-

nung von Grund aus erfolgen.

Inhalt und Ziel dieser sozialen und wirtschaftlichen Neuordnung kann nicht mehr das kapitalistische Gewinn- und Machtstreben, sondern nur das Wohlergehen unseres Volkes sein. Durch eine gemeinwirtschaftliche Ordnung soll das deutsche Volk eine Wirtschafts- und Sozialverfassung erhalten, die dem Recht und der Würde des Menschen entspricht, dem geistigen und materiellen Aufbau unseres Volkes dient und den inneren und äußeren Frieden sichert“ (Huster et al. 1972: 424).

Die vorstehenden Formulierungen repräsentieren die Auffassungen wohl der großen Mehrheit der Politikerinnen und Politiker, die in der unmittelbaren Nachkriegszeit die ersten Entwürfe für den staatlichen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Neubeginn formulierten. Ob damals auch eine Mehrheit der Deutschen so empfand und dachte, ist noch eine andere Sache. In den politischen Texten spiegelt sich nicht nur die prägende Lebenserfahrung der Menschen wider, die den zweiten „Dreißigjährigen Krieg“ von 1914 bis 1945 durchlitten hatten. Die ideale Orientierung, die in solchen frühen Nachkriegsdokumenten zum Ausdruck kommt, stand auch noch nicht unter dem Einfluss der restaurativen Kräfte, die sich nach 1949 mehr und mehr Geltung verschaffen konnten. Noch weit bedeutsamer für die Entscheidung und das ernste Bekenntnis zur „Neuordnung von Grund aus“ war die Tatsache, dass sie mehrheitlich vom Willen derjenigen getragen wurden, die entweder am Widerstand gegen den Nationalsozialismus beteiligt waren oder zumindest doch nicht als Aktivisten und karrieristische Kollaborateure dem Regime gedient hatten. Die gesellschaftliche Reintegration von Ex-Nationalsozialisten, Opportunisten und angepassten Mitläufern in das junge bundesdeutsche Staatswesen sowie die Restaurierung privatkapitalistischer Macht fällt erst in die Zeit nach 1949. Angesichts des relativ kleinen Anteils der vom Nationalsozialismus moralisch Unbefleckten an der deutschen Gesamtbevölkerung erschien es jedoch grundsätzlich ausgeschlossen, den staatlichen Neu-



Frankfurt/Main 1948: 40,- DM „Kopfgeld“ für jeden Deutschen



Berlin 1948: Neue Währung – Neue Preise



1950: Die 1-DM-Münze kommt in Umlauf

beginn unter Ausschluss der ehemaligen Regimeanhanger zu leisten, auch wenn die Praxis der Reintegration nationalsozialistischer „PGs“ mehr Strenge und Zurückhaltung vertragen hätte.

Die Gründung der beiden deutschen Nachkriegsstaaten stand naturgemäß unter dem gangelnden Einfluss der Alliierten. Der politische Bewegungsspielraum der DDR wurde von der Sowjetunion zwar weit stärker eingeengt als es im Verhältnis der BRD zu „ihren“ Siegermächten der Fall war. Aber ohne die Restriktionen der Westalliierten, insbesondere der USA, gegenüber einer völlig freien Selbstbestimmung der westdeutschen Bevölkerung und ohne die alliierte Indienstnahme des westdeutschen Konservatismus für die Restauration kapitalistischer Verhältnisse wäre wahrscheinlich ein „Dritter Weg“ eingeschlagen worden, der zu einer anderen sozial-ökonomischen Entwicklung des westdeutschen Nachkriegsstaates geführt hätte. Hierfür spricht nicht zuletzt die Tatsache, dass das Grundgesetz die Bundesrepublik Deutschland als Sozialstaat ausweist (Art. 20 und 28 GG) und dass die Sozialpflichtigkeit des Eigentums und die Möglichkeit der „Enteignung“ bzw. „Vergesellschaftung“ von „Grund und Boden, Naturschätzen und Produktionsmitteln“ bei angemessener Entschädigung (Art. 14 und 15 GG) nicht nur Verfassungsrang erhielten, sondern in den ersten 20 Grundgesetzartikeln enthalten sind, deren Wesensgehalt als unauflösbar gilt und auch bei einer Verfassungsanderung nicht zur Disposition steht.

Der historische Prozess provoziert Veränderungen der Verfassungsinterpretation und der Verfassung selbst. Damit ist aber auch die Gefahr gegeben, dass sich Geist und Moral des ersten Verfassungsgebers in der späteren Realität nur noch schemenhaft wieder erkennen lassen. Solche Divergenz zwischen ursprünglicher Idee und historischer Realität einer Konzeption des Gemeinwesens wird sich in Bereichen unterhalb verfassungsrechtlicher Normierungen, wie dies auf weite Teile der Wirtschaftsordnung, also auch auf die Soziale Marktwirtschaft, zutrifft, noch viel leichter und schneller einstellen können.

Bereits die zugunsten eines restaurierten Kapitalismus in den Anfangsjahren der Bundesrepublik merklich modifizierten moralischen Vorstellungen über eine sozial gerechte Gesellschaft (etwa bezüglich der Einkommens- und Vermögensverteilung) signalisierten gesellschaftspolitische Scherkräfte, die das grundgesetzliche Sozialstaatsgebot relativierten.

Der Begriff „Soziale Marktwirtschaft“ verdankt sich dem Wirtschaftswissenschaftler Alfred Müller-Armack (1901-1978), einem frühen Anhänger des faschistischen Staates (Ptak 2004: 44 ff.), der diesen Begriff in seinem Entwurf einer neuen Wirtschaftsordnung 1946 geprägt hatte (Müller-Armack 1946). Die politische Popularisierung begann mit verschiedenen programmatischen Äußerungen der CDU aus den ersten Nachkriegsjahren. Insbesondere in den „Düsseldorfer Leitsätzen“ der CDU/CSU vom 15. Juli 1949, die auch noch Bezug auf das kapitalismuskritische, quasi christlich-sozialistische „Ahlener Wirtschaftsprogramm“ nehmen, findet sich sowohl die politische Spezifizierung dessen, was unter der „Sozialen Marktwirtschaft“ ursprünglich gemeint war, als auch eine Abgrenzung gegen andere Wirtschaftsordnungen:

„Die ‚soziale Marktwirtschaft‘ ist die sozial gebundene Verfassung der gewerblichen Wirtschaft, in der die Leistung freier und tüchtiger Menschen in eine Ordnung gebracht wird, die ein Höchstmaß von wirtschaftlichem Nutzen und sozialer Gerechtigkeit für alle erbringt. Diese Ordnung wird geschaffen durch Freiheit und Bindung, die in der ‚sozialen Marktwirtschaft‘ durch echten Leistungswettbewerb und unabhängige Monopolkontrolle zum Ausdruck kommen. Echter Leistungswettbewerb liegt vor, wenn durch eine Wettbewerbsordnung sichergestellt ist, dass bei gleichen Chancen und fairen Wettkampfbedingungen in freier Konkurrenz die bessere Leistung belohnt wird. (...) Die ‚soziale Marktwirtschaft‘ steht im scharfen Gegensatz zum System der Planwirtschaft, die wir ablehnen, ganz gleich, ob in ihr die Lenkungsstellen zentral oder dezentral, staatlich oder selbstverwal-



Alfred Müller-Armack

tungsmäßig organisiert sind. (...)

Die ‚soziale Marktwirtschaft‘ steht auch im Gegensatz zur so genannten ‚freien Marktwirtschaft‘ liberalistischer Prägung. Um einen Rückfall in die ‚freie Wirtschaft‘ zu vermeiden, ist zur Sicherung des Leistungswettbewerbs die unabhängige Monopolkontrolle nötig. Denn so wenig der Staat oder halböffentliche Stellen die gewerbliche Wirtschaft und einzelne Märkte lenken sollen, so wenig dürften Privatpersonen und private Verbände derartige Lenkungsaufgaben übernehmen. (...)

Die vorwiegend eigentumsrechtlichen und gesellschaftspolitischen Grundsätze des Ahlener Programms werden anerkannt, jedoch nach der marktwirtschaftlichen Seite hin ergänzt und fortentwickelt.“ (Huster et al. 1972: 430 ff.).

In den „Düsseldorfer Grundsätzen“ wird zwar der Einfluss des Ordoliberalismus, der Freiburger Schule Walter Euckens (Eucken 1944; 1955), deutlich sichtbar, soweit es um Leistungswettbewerb, Wettbewerbspreise sowie Wettbewerbspolitik mit strenger Monopolkontrolle geht. Auch mag der letzte Absatz im vorstehenden Zitat eher diplomatische Kritik als unzweideutige „Anerkennung“ der sozialistischen Intentionen des Ahlener Programms signalisieren. Aber der auf die neoklassische Gleichgewichtstheorie gegründete Glaube der Ordoliberalen an die konjunktur- und krisenfreie Selbststeuerungsfähigkeit des Marktsystems wird in diesen Aussagen nicht geteilt. In diesem Sinn erhält auch die Geldpolitik

Foto: dpa

den von der (neo)klassischen Neutralitätsauffassung des Geldes abweichenden Auftrag, gegebenenfalls mit diskretionären Maßnahmen der Arbeitslosigkeit entgegen zu wirken. Die Geldpolitik sollte also nicht bloß auf Sicherung der Währung beschränkt werden, wie dies dann doch sowohl für die Deutsche Bundesbank als auch für die Europäische Zentralbank geschah. Die „Düsseldorfer Grundsätze“ argumentieren durchaus staatsinterventionistisch, insbesondere auch „keynesianisch“, stehen damit im Gegensatz zum Ordoliberalismus und entsprechen der realistischeren Auffassung Müller-Armacks aus seinem Grundlagentext zur „Sozialen Marktwirtschaft“ (Müller-Armack 1946). In den „Düsseldorfer Grundsätzen“ heißt es hierzu u. a.:

„Eine zentrale Aufsicht des Geldwesens ist zum Schutze der Währung erforderlich. Sie hat mit allen Mitteln dafür zu sorgen, dass das Geldwesen in Ordnung bleibt, damit die Funktion des Marktes nicht beeinträchtigt wird. Insbesondere müssen Deflationskrisen, die eine alle Wirtschaftszweige erfassende Massenarbeitslosigkeit zur Folge haben, durch eine verantwortungsbewusste Geld- und Kapitalpolitik sowie durch eine den Verhältnissen anzupassende Steuerpolitik vermieden werden“ (Huster et al. 1972: 435).

Noch deutlicher wird die Distanz zur ordoliberalen Harmonievorstellung weitestgehender Selbstregulierung des Marktmechanismus, wenn sowohl der Kaufkrafttheorie des Lohnes (ebd.: 436) eine bedingte Berechtigung gegeben als auch der ordoliberalen Gegnerschaft zur Keyneschen Theorie widersprochen wird, und eine antizyklische Konjunkturpolitik Anerkennung findet, wie sie dann erst im „Stabilitätsgesetz“ 1968 als für die öffentlichen Hände verbindlich vorgegeben wurde:

„Wirtschaftskrisen sind keine Naturereignisse, sondern Folgen falscher wirtschaftlicher Entschlüsse und Handlungen in Betrieben, Gewerbe und in der Wirtschaftspolitik. Sie können durch eine sachverständige und elastische Wirtschaftspolitik, z. B. durch eine konstruktive Kredit- und Währungspoli-

tik, ferner aber auch durch eine richtige öffentliche Investitionspolitik verhindert werden. Alle öffentlichen Körperschaften müssen in Zeiten der Konjunktur die ihnen obliegenden Investitionen verlangsamen und sparen. In Zeiten der Depression müssen sie die gesparten Mittel verwenden, um in erhöhtem Maße zu investieren und damit die Arbeitslosigkeit zu überwinden“ (ebd.: 439).

Die beiden ersten Jahrzehnte der bundesdeutschen Geschichte erscheinen im Rückblick als eine Art „goldenes Zeitalter“. Es wurde von Burkart Lutz als „kurzer Traum immerwährender Prosperität“ charakterisiert (Lutz 1984); aber es waren die wirklichen Erfahrungen aus jenen zwanzig Jahren wirtschaftlicher und staatlicher Regeneration, die die Zukunftserwartungen formten und nur die vor-schnelle Extrapolation des Prosperitätstrends in die Zukunft hinein erwies sich als Illusion.

Das Normative des Faktischen: Die Sozialstaatlichkeit unterliegt der Wirtschaftsfreiheit

Der von der „neoklassischen Synthese“ bereits gestutzte Keynesianismus der Konjunktursteuerung geriet als vorherrschende Doktrin der Wirtschaftspolitik im Verlauf der Stagflation zu Beginn der 1970er Jahre in Verruf. Nach dem weltweiten Wachstumseinbruch zur Mitte dieses Jahrzehnts wurde der ideologisch schon lange vorbereitete (Ptak 2004; Walpen 2004) gesellschaftspolitische Paradigmenwechsel zugunsten des angelsächsischen Neoliberalismus und seiner Referenztheorie, der Neoklassik, eingeleitet. Die nach Mitte der 1970er Jahre Geborenen wuchsen in einer Gesellschaft auf, in der mehr und mehr Menschen von der steigenden Arbeitslosigkeit, den daraus folgenden Wohlstandseinbußen und sonstigen Verschlechterungen der Lebenslage betroffen wurden (Zinn 1999). Die Sozialisationsbedingungen für die heranwachsende Generation hatten sich erheblich ver-

schlechtern (Bildungsmisere, Lehrstellenlücken, Jugendarbeitslosigkeit). Heute wird ein weit größerer Teil der Bevölkerung von wirtschaftlichen und sozialen Ängsten heimgesucht als in den „goldenen“ Jahren der originären *sozialen* Marktwirtschaft, und die zeitgleich mit der Massenarbeitslosigkeit steigende Zahl psychischer (depressiver) Erkrankungen ist sicher keiner „Zufallskorrelation“ geschuldet.

Die vieldeutige Verwendung der Bezeichnung „Soziale Marktwirtschaft“ in der Gegenwart zeugt nicht nur von der Verwahrlosung des ordnungstheoretischen Denkens während der vergangenen drei Jahrzehnte, sondern verschleiert zugleich, dass über diese Periode hinweg in der Wirtschaftspolitik eine *sozialethische* Zielverschiebung stattgefunden hat – fort von der betont sozialstaatlichen Korrektur der kapitalistischen Marktprozesse und hin zu einem neoliberalistisch inspirierten Radikalismus der freien Märkte. Die sozialstaatlichen Korrekturen sowohl des Marktmechanismus selbst als auch seiner Ergebnisse wurden mit dem Argument, sie behinderten Wachstum und Innovation, schrittweise zurück genommen, um so einer auf Wirtschaftsfreiheit verengten Freiheitsdefinition des Neoliberalismus Genüge zu tun. Was hier für Deutschland und die deutsche Wirtschaftsordnung festgestellt werden kann, ist ein internationales Phänomen, das sich in den meisten – keineswegs aber in allen – hoch entwickelten kapitalistischen Ländern des Westens zeigt. Die neoliberalistische Umgestaltung der Wirtschaftsordnungen seit Ende der 1970er Jahre wurde *politisch* voran getrieben, ist also keineswegs als Ergebnis ökonomischer „Gesetze“ im engeren Sinn zu verstehen, d. h. es wären Alternativen möglich gewesen, und sie gab es auch, wie noch belegt werden wird.

Der politische Prozess, der den Neoliberalismus zur herrschenden Wirtschaftslehre erhöhte, wird von Colin Crouch als Abwendung vom normativen Demokratie-Ideal zugunsten einer von seinen Apologeten als liberal bezeichneten kontingenten Demokratiedeutung kritisiert und als Weg zu einer

„Postdemokratie“ beschrieben (Crouch 2008: 7 ff.). Wirtschaftssysteme bzw. -ordnungen sind politisch gemacht, also von gesellschaftlichen Machtstrukturen abhängig. Wenn und in dem Maße, in dem sich die Machtverhältnisse verändern, sind davon auch ordnungspolitische Verschiebungen zugunsten jener zu erwarten, die sich Machtvorteile zu verschaffen wussten. In Demokratien erfordert dies, auf Wahlen Einfluss zu gewinnen. Die „postdemokratische“ Tendenz – so nicht nur Crouch – resultiert sowohl aus der privatkapitalistischen Verfügungsmacht über die Massenmedien und die modernen Informations- und Kommunikationsapparate als auch aus dem nationalstaatlichen Einflussverlust gegenüber den transnationalen Unternehmen. Diese *materiellen* Veränderungen der Sozialisationsbedingungen kanalisieren Denken und Verhalten der Wahlberechtigten in Richtung politischer Entmündigung, drängen zu machtkonformistischer Resignation und lähmen die Widerstandsfähigkeit gegen ideologische Vereinnahmung. Der Wandel der sozialökonomischen Verhältnisse ging mit der Abwertung der Verantwortung der Gemeinschaft und des Staates für Aufgaben einher, die früher selbstverständlich als öffentliche betrachtet und erfüllt wurden. Daraus resultierte der Trend, die entstandenen (Finanzierungs-)Lücken durch private Gönner und Wohltäter füllen zu lassen (Sponsoring, Stiftungen und dergleichen), womit der Einfluss des privaten Kapitals auf Kultur, Bildung, von den privatisierten Medien ganz zu schweigen, erheblich zunahm.

Im politischen Bewusstsein einer breiten Öffentlichkeit ergaben sich Verschiebungen zugunsten konservativer Vorstellungen, und die Bevölkerung wurde zu einer neuen Art von demokratiefernere Subalternität diszipliniert: Meckern, aber „ändern kann man ja doch nichts“ (hierzu ausführlich: Crouch 2008: 60 ff. passim). Die Politik war in diesen Prozess auf zweifache Weise verstrickt. Sie begünstigte den ordnungspolitischen Wechsel zu neoliberalistischen Vorgaben und reagierte dann



*Werbe-Ikone der 70er-Jahre:
Johanna König als Klementine*



*Deutschland während der Ölkrise: lange
Warteschlangen an den Zapfsäulen und leere
Autobahnen am autofreien Sonntag*



Fotos: dpa, picture-alliance

auf die durch den Wandel der sozialökonomischen Verhältnisse katalysierte ideologische „Rechtsverschiebung“ der Wählerinnen und Wähler. Besonders deutlich lässt sich dieser Selbstverstärkungsprozess neoliberalistischer Politikorientierung an dem Übergang der deutschen Sozialdemokratie von ihrer traditionell linken Programmatik zu der international als „New Labour“ bezeichneten Umwerbung der so genannten „Neuen Mitte“ erkennen. Auch bei der rot-grünen Koalition auf Bundesebene (1998-2005) traf die aphoristische Formulierung Kurt Lenks „Rechts wo die Mitte ist“ durchaus ins Schwarze (Lenk 1994).

Die gegenwärtige Krise wird mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einer erneuten ordnungspolitischen Kursänderung führen, aber es ist keineswegs absehbar, ob die bundesdeutsche Politik wieder dem Sozialstaatsgedanken Vorrang einräumen wird oder aber die staatlichen Wirtschaftsinterventionen darauf konzentriert bleiben, die kapitalistischen Verteilungsprozesse zu Lasten des Sozialstaates zu regenerieren.

Gerechtigkeitslücke, Nachfrage- lücke, Massenarbeitslosigkeit: Die brennende Aktualität des alten Verteilungsproblems

Seit etlichen Jahren wird in der bundesdeutschen Öffentlichkeit mit Blick auf die anhaltenden Verteilungsdivergenzen über eine Gerechtigkeitslücke geklagt. Auch die Disproportionen im aktuellen Krisenmanagement der Bundesregierung lassen sich zugunsten dieser Kritik anführen. Denn für den Finanzsektor wurden innerhalb kürzester Zeit 500 Milliarden Euro zwecks Bürgschaften und Kapitalhilfen bereit gestellt, wohingegen die unmittelbar für die Realwirtschaft, also auf Nachfrage und Beschäftigung, wirkenden Interventionen gerade einmal ein Zehntel jenes Betrags aufweisen und erst nach schädlicher Zeitverzögerung beschlossen

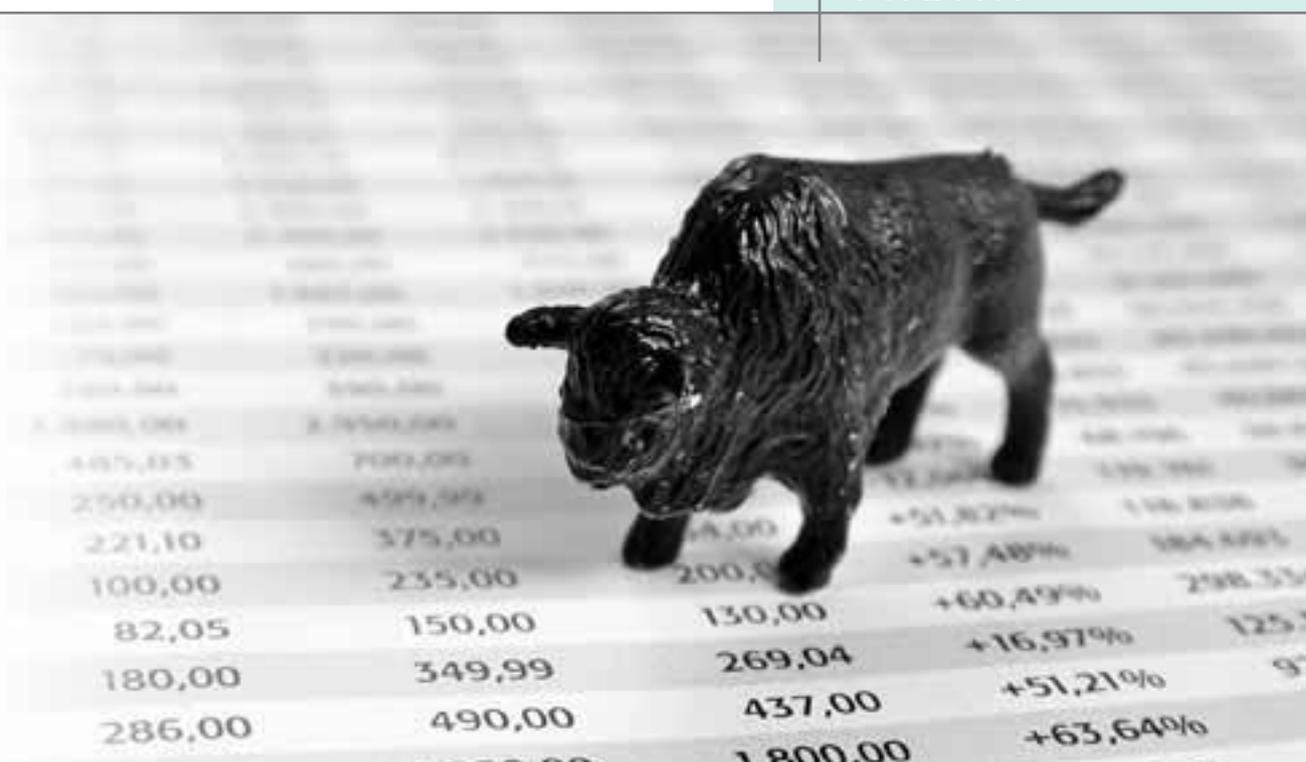
wurden. Diese kritische Einschätzung impliziert selbstverständlich (auch) Werturteile, denn wie sollte über soziale Gerechtigkeit gesprochen werden, ohne auf Wertungen zurück zu greifen.

Soziale Gerechtigkeit umfasst zwar weit mehr als nur eine gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung, aber die ökonomische Verteilung kann doch als Kern des Problems verstanden werden. Denn die Verteilung der gesellschaftlichen Wertschöpfung bestimmt nicht nur die relativen materiellen Lebenslagen der Gesellschaftsmitglieder, sondern die Verteilung bringt zugleich symptomatisch zum Vorschein, wie solidarisch und gemeinwohlorientiert es in einer Gesellschaft zugeht. Anders gesagt, je ungleicher die Einkommens- und Vermögensverteilung, desto höher steht der Wirtschaftsegoismus im Kurs und desto tiefer dürfte der Glaube an die Homo-oeconomicus-Anthropologie in den Köpfen der „Systemökonom“ verankert sein.

Während der vergangenen drei Jahrzehnte hat die Verteilungsungleichheit in der Mehrzahl der hoch entwickelten kapitalistischen Länder dramatisch zugenommen. Dies trifft auch auf die Bundesrepublik Deutschland zu, wie unter anderem in den drei inzwischen vorliegenden Berichten der Bundesregierung zu „Lebenslagen in Deutschland“ (Lebenslagen 2008) relativ detailliert dargelegt wird. Vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung wurde zu Beginn des Jahres 2009 erneut die extreme Ungleichverteilung des Vermögens in Deutschland belegt (Frick/Grabka 2009). Danach verfügten die deutschen Privathaushalte 2007 insgesamt über ein Nettovermögen von 6,6 Billionen Euro, was einen statistischen Durchschnittswert von 88.000 € pro Erwachsenem entspricht. Dieser Durchschnittswert verbirgt noch das West-Ost Gefälle. Der westdeutsche Durchschnittswert des Nettovermögens betrug 2007 etwas mehr als 100.000 €, der ostdeutsche 31.000 € (Frick/Grabka 2009: 57). Auf das reichste Dezil der BRD entfielen 61,1 % des Nettovermögens; fünf Jahre zuvor (2002) waren es „erst“ 57,9 %. An der Basis der

Verteilungspyramide finden sich hingegen nur Schulden. Das unterste Dezil wies 2007 eine Verschuldung auf, die 1,6 % des Gesamtvermögens betrug; 2002 waren es mit 1,2 % etwas weniger (Frick/Grabka 2009: 59). Vermögensarmut bzw. Vermögenslosigkeit ist aber keine Besonderheit des ärmsten Zehntels der bundesdeutschen Gesellschaft, sondern die Hälfte aller Haushalte, nämlich das 1. bis 5. Dezil, verfügt als Gesamtheit über kein Nettovermögen. Die durchgehende Vermögenskonzentration führt an der Spitze auch zu Spitzenwerten: Die reichsten 5 % der Haushalte verfügen über 46 % und das reichste Ein-Prozent der Haushalte über 23 % des gesamten Nettovermögens (ebd.: 59). Es versteht sich, dass die Vermögenskonzentration durch Erbfolge verstärkt wird, da in aller Regel Vermögen innerhalb derselben „Klasse“ übertragen wird. Deshalb kommen Erbschaftssteuerentlastungen – analog zur vollständigen Aufhebung der Vermögensbesteuerung – überproportional bzw. ausschließlich den bereits Wohlhabenden und Reichen zugute. Das einzig soziale Verfahren der Erbschaftsbesteuerung, nämlich eine Differenzierung der Steuersätze nach dem Vermögensstand der Erben, wird hingegen nicht einmal diskutiert.

Die fortschreitende Vermögensungleichheit folgt einer Art Automatismus, da (nur) Vermögensbesitz Vermögens- bzw. Besitzeinkommen zufließen lässt. Je höher das bereits vorhandene Vermögen eines Haushalts, desto absolut höher fällt tendenziell auch sein Vermögenseinkommen aus. Diese sich logisch aus einem kapitalistischen Marktsystem ergebende Vermögenskumulation bei einer kleinen Schicht widerspricht offenkundig allgemeinen Vorstellungen von sozialer Gerechtigkeit. Die Verteilungsungleichheit von Vermögen und Vermögenseinkommen steht jedoch nicht nur im Widerspruch zu sozialethischen Normen, wie Leistungsbezug des Einkommens, ausgleichende Gerechtigkeit, Billigkeit, Fairness und gesellschaftlicher Solidarität, sondern bewirkt schwere wirtschaftliche Ungleichgewichte, behindert dadurch Wachstum und Beschäftigung und begünstigt



spekulative Praktiken und Ressourcenverschwendung. Dieser Sachverhalt erklärt sich ganz einfach dadurch, dass in reichen Volkswirtschaften die beim Vollbeschäftigungseinkommen anfallende gesamtwirtschaftliche Ersparnis tendenziell – abgesehen von besonderen Ausnahmen – nicht mehr kontinuierlich und vor allem nicht in vollem Umfang von der inländischen Investition absorbiert wird. Es ergibt sich eine binnenwirtschaftliche Nachfrage- lücke, die entweder durch Export- bzw. Leistungsbilanzüberschüsse zulasten der Handelspartner (beggar my neighbour policy) geschlossen werden muss, um das Vollbeschäftigungsniveau zu erhalten. Andernfalls wird dieses verlassen, und es kommt zur Einkommens- und Beschäftigungskontraktion (bzw. vermindertem Wachstum). Unterhalb des Vollbeschäftigungsniveaus pendelt sich dann wieder ein „Gleichgewicht“ zwischen Ersparnis und Investition ein, aber es handelt sich eben um das Keynesche „Unterbeschäftigungsgleichgewicht“. Mit der Ungleichheit der Einkommens- und Vermögensverteilung steigt im Normalfall die gesamtwirtschaftliche Ersparnis, weil aus höheren Einkommen mehr gespart werden kann und gespart wird – nicht nur absolut, sondern auch relativ mehr. Wenn die (steigende) Ersparnis nicht mehr investiv verwendet wird, kommt es zu der beschriebenen Nachfrage- lücke, und damit sinkt die Beschäftigung. Keynes sprach deshalb von „räuberischer/ausbeuterischer

Ersparnis“¹: Die aus der Verteilungsungleichheit resultierende gesamtwirtschaftliche „Überersparnis“ geht zulasten der Beschäftigung; den Arbeitskräften wird sozusagen die Nachfrage nach ihrer Arbeitskraft durch jene reichen Sparer geraubt. Durch die politisch gewollte und bewirkte Begünstigung der Reichtumskonzentration wurde somit die Arbeitslosigkeit erhöht – ein eigenartiger Kollateralschaden des Reichtums (Zinn 2006).

Zukunftsaspekte gesellschaftlichen Wohlstands: Ist mehr immer noch besser?

Die Große Krise der Gegenwart wird irgendwann als beendet erklärt werden, und dann muss es irgendwie weiter gehen. Über das Wie wird intensiv diskutiert, aber aus der Verbindung zwischen Vergangenheit und Zukunft ergibt sich, dass die in der Gegenwart praktizierte Politik bereits eine gewisse Weichenstellung für die künftige Entwicklung vornimmt – bewusst oder nur faktisch. Es gibt nun zwei grundverschiedene Ansätze, einen prognostischen Blick auf die Zukunft zu werfen: Erstens kann versucht werden, eine möglichst realistische Einschätzung zu geben, wie die sozialökonomische Realität in einigen Jahren wahrscheinlich aussehen und welche ideologische Deutung dann vorherrschen wird.

SOZIALE MARKTWIRTSCHAFT – FORTENTWICKLUNG UND NIEDERGANG WÄHREND ZWEIER GENERATIONEN



Zweitens lässt sich dieser wahrscheinlichen Statusquo-Prognose eine Projektion gegenüber stellen, die an alternativen Vorstellungen zum Status quo orientiert ist und anderen sozialetischen Normen den Vorzug gibt (hierzu ausführlich: Zinn 2009). Abschließend sei diesem zweiten, explizit normativen Konzept Raum gegeben. Denn es ist abzusehen, dass die herrschenden Funktionselementen die tatsächliche Entwicklung auf ein allenfalls leicht modifiziertes „business as usual“ hinlenken möchten, und zwar bereits heute, nicht erst wenn die Krise ausgefallen sein wird. Dass damit die nächste, wahrscheinlich noch größere Krise vorprogrammiert wird, kann hier nicht weiter erörtert werden; es bleibe bei der vorstehenden, sarkastischen Bemerkung.

Das kapitalistische Wirtschaftssystem ist um den privatwirtschaftlichen Gewinn zentriert, wird aber sowohl von den Apologeten des Systems als auch von einer breiten Öffentlichkeit als eine Art Wohlstandsmaschine betrachtet. Die Argumentation erscheint plausibel: Die Gewinnerorientierung schafft Wachstum, und Wachstum lässt den Wohlstand steigen. Doch Wachstum bzw. die Höhe des statistischen Durchschnittseinkommens bildet allenfalls eine notwendige, aber noch keine hinreichende Voraussetzung für gesellschaftlichen Wohlstand; es sei denn Wohlstand wird eben einfach mit dem statistischen Durchschnittseinkommen identifiziert. Dieses stark verengte Wohlstandsverständnis findet

sich in der orthodoxen Ökonomik. Sie präferiert als Wohlstandsmaß das statistische Durchschnittseinkommen bzw. das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf, ohne zugleich auch ein Verteilungsmaß (beispielsweise den Gini-Koeffizienten) mit einzubeziehen. Es dürfte jedoch selbst dem ökonomischen Laien rasch bewusst werden, dass der gesellschaftliche Wohlstand nicht allein durch das statistische Durchschnittseinkommen abgebildet werden kann, sondern zumindest auch die Einkommensverteilung einbezogen werden muss. Seit langem wurde auch fundierte Kritik an jenem engen Wohlstandsmaß geübt, aber es hat bis heute überdauert und gibt der vorherrschenden Wachstumsorientierung eine plausible erscheinende normative Begründung: Mehr sei doch immer auch besser.

Jede Wohlstandsdefinition basiert, wie gesagt, auf moralischen Werturteilen, und steht somit auch unter Ideologieverdacht. Auf das Werturteil „mehr ist immer besser“ bezogen, erhärtet sich der Ideologieverdacht zur Gewissheit. Denn hierbei wird weder die Vielzahl der für den Wohlstand, für das menschliche Lebensglück, wichtigen Einflussfaktoren berücksichtigt, noch findet Beachtung, dass die Wohlstandswirkung des Einkommens mit seinem Niveau variiert. Denn der Wohlstandsgewinn beim Aufstieg aus bitterer Armut auf ein passables Lebenshaltungsniveau beträgt ein Vielfaches der Wohlstandszunahme, die vergleichsweise durch eine

Foto: Loopoll, Dreamstime.com

noch weitere Einkommenssteigerung erreichbar wäre. Tatsache ist jedoch, dass die undifferenzierte positive *Bewertung* steigenden Durchschnittseinkommens bisher nur bei Minderheiten auf Widerspruch trifft und die Werturteilsimplikation jener Sicht kaum allgemein bewusst ist, oft sogar bestritten wird. Dagegen wird bei Verteilungsfragen der Werturteilsbezug in aller Regel sofort hervorgehoben. Von Vertretern der vermeintlich „werturteilsfreien“, positivistischen Wirtschaftswissenschaft werden deshalb verteilungsethische Fragen als wissenschaftsexterne, moralische Meinungsäußerungen aus ihrer Forschungsperspektive ausgeschlossen.

Die Verteilung hat jedoch wesentlichen Einfluss auf die Verwendung des Volkseinkommens, und zwar nicht nur für die Aufteilung in Konsum, Ersparnis und Staatsanteil. Auch die Nachfragestruktur und davon hergeleitet die Produktionsstruktur und somit die Zusammensetzung des Sozialprodukts aus verschiedenen Sachgütern und Dienstleistungen, sind verteilungsabhängig. Dieser einfache Sachverhalt bedeutet, dass je nach Verteilung sehr unterschiedliche Warenkörbe von einer Volkswirtschaft produziert und verbraucht werden. Die Entscheidung für oder gegen einen bestimmten Warenkorb ist unvermeidlich ein Werturteil, und das bedeutet, dass auch die Befürwortung der (rein) marktwirtschaftlichen Verteilung und der gemäß diese Verteilung sich ergebende Warenkorb auf moralischen Normen basiert, die in der entsprechenden Güterstruktur zum Ausdruck kommen. Es ist ein logischer Widerspruch, Einkommensniveau und Wirtschaftswachstum als „objektive“ Größen der Wohlstandsmessung zu verwenden, aber die Wohlstandswirkung der Verteilung von Einkommen bzw. Wachstumsdividende als auf willkürliches Werturteil und „subjektive“ Meinung gegründet zu verwerfen. In der Praxis der Wohlstandsmessung und des (internationalen sowie historischen) Wohlstandsvergleichs spielt die Verteilung (i.e. Verwendung) des Sozialprodukts – neben anderen Größen – allerdings eine wichtige Rolle. Beispielsweise berücksichtigt der

„Human Development Index“, der seit 1990 vom Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen als Indikator für eine Art Wohlstandsvergleich von inzwischen 177 Ländern (HDI 2007/08) berechnet wird, neben dem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf² die Lebenserwartung Neugeborener sowie die Bildungschancen in einem Land (HDR 2007/08: 283 ff.; Zinn 2008b: 49). Es geht hierbei also nicht nur um die Höhe des Einkommens, sondern um seine gesellschaftliche Verwendung, und diese hängt, wie gesagt, wesentlich von der Verteilung ab. Deshalb weisen manche reichen Länder relativ schlechte Wohlstandsniveaus auf (beispielsweise USA, Dänemark, Österreich, Großbritannien, Deutschland), und es gibt reichere – und ärmere – Länder mit relativ hohem Wohlstandsniveau (u. a. Australien, Kanada, Schweden, Japan, Südkorea, Chile, Uruguay, Costa Rica, Kuba, VR China, Vietnam). Der Wohlstand bzw. die Wohlstandszunahme reicher Länder wird nur noch nachrangig durch weiteres Einkommenswachstum beeinflusst. Viel wichtiger ist die *Verwendung* des gesellschaftlichen Reichtums, die, wie ausgeführt, wesentlich aus seiner *Verteilung* resultiert. Mit der aktuellen Krise wird sich daran nichts grundsätzlich ändern, aber alle Länder werden sowohl Einkommens- als auch Wohlstandsverluste erleiden. Gerade deshalb wird aber die Verteilungsfrage noch viel brisanter (werden). Die Bundesrepublik schneidet bei der Verwendung ihres Reichtums in der jüngeren Vergangenheit relativ ungünstig ab. Dies zeigt sich u. a. auch an dem Rangverlust beim internationalen Vergleich des Human Development Index: Anfang der 1990er Jahre erreichte Deutschland noch Rang 11 (HDR 1994: 157), rutschte bis 2005 aber auf Platz 22 (HDR 2007/08: 283) ab.

Reiche Gesellschaften haben ihr Produktionsproblem dank des technischen Fortschritts in einem Ausmaß gelöst, welches nunmehr das Problem aufwirft, wie die enorm gesteigerte Leistungsfähigkeit auch sinnvoll genutzt, also in gesellschaftlichen Wohlstand transformiert werden kann. An dieser Aufgabe sind die meisten Regierungen bisher

gescheitert. Es ist doch historisch paradox, dass Zunahme von Reichtum und soziale Armut in den meisten hoch entwickelten Volkswirtschaften positiv korreliert sind. Bisher hat der technische Fortschritt nicht dazu geführt, dass die arbeitenden Menschen von Stress, drohendem Arbeitsplatzverlust, sozialem Abstieg, Umweltzerstörung und dergleichen „modernen“ Geiseln befreit worden wären, sondern das Gegenteil scheint der Fall. Die verengte Wachstumsorientierung, die allmählich zum Wachstumsfetischismus pervertierte, steht dem gesellschaftlichen Wohlstand *inzwischen* geradezu entgegen. Dies war in der weiter zurück liegenden Vergangenheit noch nicht der Fall. Doch es fehlt an der breiten Einsicht, dass sich durch das kontinuierliche Wirtschaftswachstum der letzten Jahrzehnte die Situation grundlegend verändert hat; dass zwar die „alten“ Wachstumskräfte erlahmten, diese aber auch nicht mehr notwendig sind, um den reichen Gesellschaften sicheren Wohlstand und sozial gerechte Lebensverhältnisse zu gewährleisten. Historisch geboten ist eine fundamentale Neuorientierung, die mit der Kurzformel „Vollbeschäftigung auch ohne Wachstum“ beschrieben werden kann. Hierfür gibt es seit langem probate Entwürfe. Verwiesen sei vor allem auf die stagnationstheoretischen Prognosen und die daran anknüpfenden beschäftigungs- und verteilungspolitischen Empfehlungen von John Maynard Keynes und Jean Fourastié (Keynes 1943; Fourastié 1954; Zinn 2008c). Die Neuorientierung müsste vor allem eine Umstrukturierung in Gang bringen – zugunsten von hoch qualifizierten, angemessen entgoltenen Dienstleistungen, insbesondere den so genannten personenbezogenen (Bildung, Gesundheit, Kultur, Soziales), die ein weit geringeres Risiko aufweisen, durch den technischen Fortschritt wieder wegrationalisiert zu werden. Dies gelingt aber nur, wenn entsprechende (marktwirtschaftliche) Nachfrage nach diesen Diensten mobilisiert wird. Das erfordert eine relativ gleichmäßige Kaufkraft- bzw. Einkommensverteilung und (wohl) unvermeidlich eine höhere Staats- und damit auch

Steuer- und Abgabenquote. Es handelt sich nicht um rein theoretische Visionen, sondern es gibt empirische Vorbilder. Die skandinavischen Volkswirtschaften, vor allem Schweden, zeugen von dem Erfolg einer Kombination aus relativ egalitärer Verteilung, dauerhaft hohem Beschäftigungsniveau, hoher Staatsquote (über 50 %) – und sogar vergleichsweise hohen Wachstumsraten (Zinn 2008a). Für die bundesdeutschen Funktionsebenen sind das quasi revolutionäre Maximen.

Das Konzept „Vollbeschäftigung und gesellschaftlicher Wohlstand auch ohne Wachstum“ bildet auf Dauer die einzige Alternative zum „Weiterwursteln“ der Wirtschaftspolitik und der damit provozierten Wiederkehr von Krisen. Dem originären Grundgedanken der Sozialen Marktwirtschaft wird bei dem inzwischen erreichten historisch einmalig hohen Reichtumsniveau weit eher durch jenes Konzept „Wohlstand ohne Wachstum“ entsprochen, als durch die anachronistische Zwangsvorstellung, ohne Wachstum ließen sich die sozialökonomischen Probleme nicht lösen. Hat doch in jüngerer Vergangenheit auch die neue (oder zutreffender: wieder belebte) Forschungsrichtung der „Glücksökonomie“ plausibel dargelegt, dass der Wohlstand und das gesellschaftliche Glücksniveau (künftig) von ganz anderen Einflussfaktoren gesteigert werden als durch Wirtschaftswachstum (Layard 2005; Lyubomirsky 2008). Der Weg in eine glückliche Gesellschaft ist längst vorgezeichnet. Die Menschen müssen ihn nun nur noch beschreiten (wollen).

¹ Der Begriff der „räuberischen“ bzw. „ausbeuterischen Ersparnis“ ist selbst in Publikationen von Keynesianern nur selten zu finden und blieb generell weitgehend unbekannt. Deshalb sei die einschlägige Passage hier zitiert: „Those who speak of ‘forced saving’ have not, I think, invented a corresponding term for the excess of ‘voluntary saving’ (...) over investment. Perhaps we might call it ‘predatory saving’ or ‘exploitatory saving’ to indicate that it is made wholly at the expense of other people and without benefit to the aggregate wealth of the community“ (Keynes 1933: 109 Fn *).

² Das BIP geht mit seinem Logarithmus in den Indikator ein, was den abnehmenden Wohlstandsgewinn steigenden Einkommens in Rechnung stellt, wie es dem Gossenschen Sättigungsgesetz (i.e. Gesetz des abnehmenden Grenznutzens) entspricht.

LITERATUR

Crouch, Colin (2008): Postdemokratie. Frankfurt am Main.

Eucken, Walter (1944): Die Grundlagen der Nationalökonomie. 4. Aufl., Jena.

Eucken, Walter (1955): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, hrsg. v. Edith Eucken u. K. Paul Hensel. 2. Aufl., Tübingen-Zürich.

Fourastié, Jean (1954): Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts. Köln-Deutz.

Frick, Joachim R. u. Grabka, Markus M. (2009): Gestiegene Vermögensungleichheit in Deutschland, in: DIW Wochenbericht, Nr. 4/2009 vom 21. Januar 2009, S. 54-67.

HDR (1994): Bericht über die menschliche Entwicklung, Veröffentlichung für das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (UNDP). Bonn.

HDR (2007/08): Bericht über die menschliche Entwicklung 2007/08. Den Klimawandel bekämpfen: Menschliche Solidarität in einer geteilten Welt, Veröffentlichung für das Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (UNDP). Berlin.

Huster, Ernst-Ulrich, Kraiker, Gerhard, Scherer, Burkhard, Schlotmann, Friedrich-Karl u. Welteke, Marianne (1972): Determinanten der westdeutschen Restauration 1945 - 1949. Frankfurt am Main.

Keynes, John Maynard (1933): Fragment from a draft chapter on meanings of saving, in JMK: Collected Writings. Bd. 29, London-Basingstoke 1979, S. 102-111.

Keynes, John Maynard (1943): The Long-Term Problem of Full Employment, in JMK: Collected Writings, Bd. 27, London-Basingstoke 1980, S. 320-325.

Layard, Richard (2005): Die glückliche Gesellschaft. Kurswechsel für Politik und Wirtschaft. Frankfurt am Main.

Lebenslagen (2008): Lebenslagen in Deutschland - Dritter Armuts- und Reichtumsbericht. Bundestagsdrucksache 16/9915 vom 30. 06 2008.

Lenk, Kurt (1994): Rechts, wo die Mitte ist. Baden-Baden.

Lutz, Burkart (1984): Der kurze Traum immerwährender Prosperität. Eine Neuinterpretation der industriell-kapitalistischen Entwicklung in Europa des 20. Jahrhunderts. Frankfurt am Main.

Lyubomirsky, Sonja (2008): Glücklich sein: Warum Sie es in der Hand haben, zufrieden zu leben. Frankfurt am Main.

Müller-Armack, Alfred (1946): Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft, in ders.: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik. Studien und Konzepte zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Europäischen Integration. Freiburg im Breisgau 1966, S. 19-170.

Ptak, Ralf (2004): Vom Ordoliberalismus zur Sozialen Marktwirtschaft. Stationen des Neoliberalismus in Deutschland. Opladen.

Walpen, Bernhard (2004): Die offenen Feinde und ihre Gesellschaft. Eine hegemonietheoretische Studie zur Mont Pèlerin Society (Schriften zur Geschichte und Kritik der politischen Ökonomie 1). Hamburg.

Zinn, Karl Georg (1999): Sozialstaat in der Krise. Zur Rettung eines Jahrhundertprojekts. Berlin.

Zinn, Karl Georg (2006): Wie Reichtum Armut schafft. 4. überarbeitete Aufl., Köln.

Zinn, Karl Georg (2008a): Warum sind die Schweden die besseren Sozialdemokraten? Bedeutung interkultureller Unterschiede, in ders.: Die Keynesche Alternative. Hamburg, S. 52-86.

Zinn, Karl Georg (2008b): Wachstum und Wohlstand - Die Konjunktion ist obsolet, in ders.: Die Keynesche Alternative. Hamburg, S. 44-51.

Zinn, Karl Georg (2008c): Keynes war kein Wachstumsfetischist. Zum Defizit des Mainstream-Keynesianismus, in ders.: Die Keynesche Alternative. Hamburg, S. 13-43.

Zinn, Karl Georg (2009): Gesellschaftsethik und politische Ökonomie - Zu den moraltheoretischen Grundlagen eines humanen Wirtschaftssystems (erscheint im Herbst 2009).

KONTAKT

Karl Georg Zinn

Technische Universität Aachen

zinn-wiesbaden@t-online.de



Der lange Weg Österreichs zur Sozialen Marktwirtschaft

Text: Reinhard Neck

1 Das Problem der Wirtschaftsordnung

Nur selten stellt sich dem wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger in der Praxis jenes Problem, das von Walter Eucken und anderen Vertretern der Freiburger Schule als die zentrale wirtschaftspolitische Frage gesehen wurde: die ordnungspolitische Entscheidung für oder gegen eine bestimmte Wirtschaftsordnung. Vielmehr wird im Tagesgeschäft des praktischen Wirtschaftspolitikers überwiegend von zahlreichen Einzelentscheidungen auszugehen sein, die sich bestenfalls bei stringenter Ausrichtung an einer einheitlichen wirtschaftspolitischen Konzeption zu einem einigermaßen konsistenten Ganzen zusammenfügen können. Dabei ist schon fraglich, ob solche wirtschaftspolitischen Konzeptionen überhaupt als widerspruchsfreie Gedankenkonstrukte existieren und das Handeln der Politiker beeinflussen können. Noch mehr zu problematisieren ist jedoch die Frage, ob es überhaupt Situationen gibt, in denen eine grundsätzliche ordnungspolitische Entscheidung mit lang andauernden Folgen für die Wirtschaftsordnung zu treffen ist.

Wenn es in der neueren Wirtschaftsgeschichte eine solche Situation gegeben hat, so ist es am ehesten jene, der sich die Entscheidungsträger der Bundesrepublik Deutschland bzw. ihres vorstaatlichen Gebildes (der Besatzungszonen der drei westlichen Alliierten) nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs gegenüber gesehen haben. Die Situation nach dem vollständigen Zusammenbruch der nationalsozialistischen Herrschaft kann als eine solche „Stunde Null“ angesehen werden, in der für die Wirtschaftspolitik die Chance eines völligen Neubeginns auch in Bezug auf die Grundsatzentscheidungen bezüglich der Wirtschaftsordnung bestand; zumindest ex post wird dies von den damaligen Akteuren vielfach so interpretiert (z. B. Erhard, 2009). Von der damaligen Entscheidung zugunsten der Sozialen Marktwirtschaft wurde die ordnungspolitische Literatur in der BRD durch mehrere Jahrzehnte hindurch inspiriert, und die erfolgreiche Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft, das so genannte „Wirtschaftswunder“, wird vielfach auf diese Grundsatzentscheidung zurückgeführt.

Österreich, das von 1938 bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs Teil des Deutschen Reichs war, befand sich zu Kriegsende in einer ganz ähnlichen Situation.



Man sollte daher erwarten, dass analoge ordnungspolitische Entscheidungen auch in Österreich im Jahr 1945 und in den Folgejahren eine bedeutende Stellung in der wirtschaftspolitischen Diskussion eingenommen haben. Dies ist jedoch nicht oder nur in viel geringerem Maße der Fall als in der Bundesrepublik Deutschland. Es ist daher von Interesse, die speziellen Bedingungen Österreichs und die daraus resultierende Entwicklung der Wirtschaftsordnung in Österreich näher zu untersuchen und insbesondere ihre Unterschiede zur Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland herauszuarbeiten. Dies soll in dem vorliegenden Aufsatz versucht werden.

2 Die Ausgangslage

Man kann die Entwicklung der österreichischen Volkswirtschaft und der Wirtschaftspolitik in Österreich am besten verstehen, wenn man die Situation nach dem Zweiten Weltkrieg mit jener nach dem Ersten Weltkrieg vergleicht. Am Ende des Ersten Weltkriegs blieb das heutige Österreich als „Rest“

der Habsburgermonarchie nach der Absetzung der nicht-deutschsprachigen Völker der Monarchie gewissermaßen übrig. Der völlige Zusammenbruch der österreichisch-ungarischen Doppelmonarchie in politischer Hinsicht im Jahr 1918 erfolgte im Zuge revolutionärer Unruhen, in deren Folge zahlreiche sozialpolitische Maßnahmen gesetzt wurden, die auch zur Vorbeugung gegen weitergehende radikale politische Forderungen gedacht waren. So wurde bereits 1918 die Arbeitslosenunterstützung für alle Industriearbeiter und -angestellten eingeführt, der Achtstundentag und der Arbeiterurlaub festgelegt. Es wurden Arbeiterkammern mit Kollektivvertragsrecht und Betriebsräte eingeführt und – als Vorläufer der späteren Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft – Beratungen von Vertretern von Gewerkschaften und Industriellenvereinigungen in gemischten Kommissionen eingerichtet. Weitergehende Sozialisierungspläne wurden dagegen nicht realisiert, allerdings starke Eingriffsrechte des Staates in die Preisbildung, insbeson-

dere im Bereich der Wohnungsmieten, ermöglicht.

Die politische Situation in Österreich in den Jahren nach 1918 blieb weiterhin so labil und gespannt, dass sich weite Kreise der Bevölkerung mit dem neuen Staatsgebilde nicht identifizierten und einen – von den Siegermächten des Ersten Weltkriegs untersagten – „Anschluss“ Österreichs an das Deutsche Reich anstrebten. Die politischen, scheinbar unüberbrückbaren Gegensätze in Österreich eskalierten im Zuge der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre, so dass es 1933 zur Ausschaltung des Parlaments, 1934 zu einem Bürgerkrieg mit darauf folgender Errichtung eines diktatorischen Regimes und als Folge der mangelnden Akzeptanz dieses Regimes in der Bevölkerung und der außenpolitischen Entwicklungen 1938 zum von breiten Kreisen der Bevölkerung begrüßten Anschluss Österreichs an das nationalsozialistische Deutschland kam.

Die Erfahrung der Österreicher mit dem Terrorregime der Nationalsozialisten und mit den Gräueln des Zweiten Weltkriegs führten dazu, dass sich die Situation des Jahres 1945 grundlegend von jener des Jahres 1918 unterschied: Die Unabhängigkeit Österreichs wurde allgemein als erwünscht angesehen, der Anschluss war, wie es der sozialdemokratische Parteiführer Adolf Schärf bereits während des Krieges festgestellt hatte, in der Bevölkerung „tot“, und die gemeinsame Unterdrückung der sozialdemokratischen und christlich-sozialen Kontrahenten der Zwischenkriegszeit durch die Nationalsozialisten hatte den Boden für eine tragfähige Zusammenarbeit zwischen den beiden politischen Lagern geebnet. In politischer Hinsicht war also die Ausgangslage Österreichs nach dem Zweiten Weltkrieg wesentlich günstiger als jene nach dem Ersten Weltkrieg. Andererseits war 1918 der Produktionsapparat im Gebiet des heutigen Österreich im Wesentlichen intakt geblieben, während 1945 der Kapitalstock und die Infrastruktur durch den Krieg und die darauf folgenden Demontagen und Deportationen, insbesondere durch die sowjetische Besatzungsmacht, stark in Mitleidenschaft gezogen wurden.

Daneben sind auch einige weniger offensichtliche Folgen der deutschen Okkupation und der Kriegszeit in Österreich festzustellen, die die folgende Entwicklung wesentlich mitbestimmt haben (vgl. Butschek 1985, S. 64 ff.): Die Kriegswirtschaft hatte eine Strukturverlagerung in der Industrie von der Erzeugung von Konsumgütern hin zur Produktion von Investitionsgütern, insbesondere in den Bereichen Infrastruktur, Energie und Grundstoffe mit sich gebracht, damit im Zusammenhang die Schaffung von Großbetrieben gefördert und in regionaler Hinsicht eine Umschichtung der Produktionsleistung in den Westen des österreichischen Staatsgebietes sowie eine Umstellung des Außenhandels von Osten nach Westen, vor allem nach Deutschland, bewirkt. Die ökonomischen Folgen dieser Umstrukturierung wurden in der unmittelbaren Nachkriegszeit noch durch die Aufteilung Österreichs in vier Besatzungszonen verstärkt, da insbesondere die sowjetische Besatzungszone im Osten Österreichs eine deutlich geringere wirtschaftliche Dynamik aufwies als die drei „westlichen“ Besatzungszonen.

Neben der Aufteilung Österreichs in die vier Besatzungszonen und den daraus folgenden regionalen Disparitäten (wirtschaftlicher Niedergang im Osten, wirtschaftlicher Aufstieg im Westen Österreichs) sind als Einschränkungen für die Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg die erforderlichen Aufwendungen für die Besatzungssoldaten festzuhalten. Ebenso machten sich die Folgen der Kriegszerstörungen und die durch die Kriegsfolgen, insbesondere die durch die Existenz einer großen Zahl von Kriegsgefangenen, von Vertriebenen und „displaced persons“ entstandenen Strukturprobleme, auf dem Arbeitsmarkt bemerkbar. Ein weiteres Problem, das sich auf die Wirtschaftsordnungsentscheidung unmittelbar auswirkte, entstand dadurch, dass das so genannte „Deutsche Eigentum“ in Österreich aufgrund des Beschlusses der Potsdamer Konferenz in den jeweiligen Besatzungszonen durch die Alliierten direkt verwaltet werden sollte, was vor allem in der sowjetischen Besatzungszone realisiert wurde. Als



Adolf Schärf

Folge davon entstand in diesem Gebiet ein exterritorialer Konzern der sowjetischen Besatzungsmacht, der etwa fünf Prozent des österreichischen Brutto-sozialprodukts produzierte. Die wirtschaftlichen Konsequenzen, die sich hieraus sowie aus der generellen Abschottung der sowjetischen Besatzungszone gegenüber dem restlichen Österreich und der damit einhergehenden Spaltung der österreichischen Volkswirtschaft ergaben, kann man sich am ehesten anhand eines Gedankenexperimentes vorstellen: Bezogen auf die Wirtschaftsordnung Nachkriegsdeutschlands hätte dies bedeutet, dass nach 1949 eine Wirtschafts- und Währungsunion zwischen der BRD und der DDR verfügt worden wäre, bei formeller gemeinsamer Regierung, aber mit den tatsächlich in dieser Zeit existierenden unterschiedlichen Wirtschaftssystemen.

3 Die Wirtschaftsordnung in Österreich in der unmittelbaren Nachkriegszeit

Unmittelbar nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs erfolgte in Österreich im Wesentlichen eine Weiterführung der Elemente der Zentralverwaltungswirtschaft aus der Zeit des Nationalsozialismus. Formell wurde dies durch das bereits am 1. Mai 1945 beschlossene Überleitungsgesetz festgelegt, aufgrund dessen die deutsche Bewirtschaftung vor-

läufig noch in Geltung blieb und das um weitere Bewirtschaftungsgesetze ergänzt wurde, wobei insbesondere aufgrund von Verteilungsüberlegungen Mengenrationierungen bei den wichtigsten Gütermärkten festgelegt wurden. Diwok und Koller (1977, S. 103) stellen zu Recht fest: „Die Wirtschaftspolitik der Nachkriegsjahre war durch den Ausbau direkter staatlicher Lenkungsmaßnahmen gekennzeichnet.“ Die Möglichkeit einer Orientierung auf die Marktwirtschaft spielte in der unmittelbaren Nachkriegszeit in der öffentlichen Diskussion kaum eine Rolle.

Man kann sagen, dass über die zukünftige Wirtschaftsordnung im Nachkriegsösterreich weitgehend Unklarheit herrschte. Sowohl die sozialistischen Vorstellungen über eine Planwirtschaft wie auch christlich-soziale antikapitalistische Überlegungen in Richtung einer Ständeordnung führten dazu, dass eine Tendenz zur Beibehaltung planwirtschaftlicher Eingriffe im Vordergrund stand. Allerdings waren diese nicht konsistent, und die Maßnahmen der Zentralplanung funktionierten in der Demokratie weniger gut als in der nationalsozialistischen Diktatur. So bildeten sich unmittelbar nach dem Zusammenbruch des Dritten Reichs sehr schnell „Schwarze Märkte“, und die Verzerrungen durch die Preisfixierungen machten sich auch in Hinblick auf das Inflationsproblem unangenehm bemerkbar.

Trotzdem gilt, was Sandgruber (1995, S. 466) über das Verhältnis von Markt und Staat im Nachkriegsösterreich festgestellt hat: „Während in der sich konstituierenden Bundesrepublik Deutschland der Weg seit der Währungsreform des Jahres 1948 konsequent auf die Durchsetzung einer marktwirtschaftlichen Ordnung ausgerichtet war, konnte für Österreich Anfang der 1950er Jahre eher das Gegenteil gelten. Der Staat hatte einen gewichtigen Anteil am Wirtschaftsgeschehen und war ständig dabei, diesen weiter auszubauen. Parallel zum hohen Anteil verstaatlichter Unternehmen (...) wuchs die Staatsquote beträchtlich.“ Diese etatistische Komponente der österreichischen Wirtschaftsordnung hatte historische Wurzeln, die zum Teil bis in die

österreichisch-ungarische Monarchie zurückreichen. Seidel (2005, S. 71) stellt dazu fest: „Der österreichische Kapitalismus hatte sich schon frühzeitig dadurch ausgezeichnet, dass die ‘unsichtbare Hand’ des Marktes durch die ‘sichtbare Hand’ privater und öffentlicher Marktregelungen ergänzt wurde.“ Dazu gehörten ein restriktives Gewerberecht, Kartellvereinbarungen, enge Verflechtungen zwischen Banken und Industrie sowie Schutzzölle bereits in der Zwischenkriegszeit, sodass die Bedeutung des Wettbewerbs deutlich geringer war als in anderen Marktwirtschaften.

Ein weiteres etatistisches Element der Wirtschaftsordnung Österreichs nach dem Zweiten Weltkrieg wurde durch die Verstaatlichung der Grundindustrien und der Banken begründet, die mit dem ersten Verstaatlichungsgesetz vom 26. Juli 1946 festgelegt wurde. Diese Maßnahme, die von einem Parlament mit absoluter Mehrheit der christlich-demokratischen Österreichischen Volkspartei und von einer Koalitionsregierung aus allen damals im Nationalrat vertretenen Parteien beschlossen wurde, geschah nicht in erster Linie aus ideologischen oder ordnungspolitischen Motiven, obwohl solche bei der sozialdemokratischen SPÖ eine gewisse Rolle spielten; die SPÖ sah die Verstaatlichte Industrie in einem gewissen Ausmaß als Instrument für eine Planung und Lenkung des Wirtschaftsablaufs an. Die ÖVP hatte an derartigen Zielsetzungen zwar kein Interesse, stimmte jedoch der Verstaatlichung zu, um die Grundindustrien und die Banken, die im Wesentlichen als Deutsches Eigentum anzusehen waren, vor dem Zugriff der Besatzungsmächte, insbesondere der Sowjetunion, zu sichern, was allerdings gerade in der sowjetischen Besatzungszone nur bedingt erfolgreich war. In jedem Fall blieb die Grundentscheidung für die Existenz eines relativ großen Bereichs der Verstaatlichten Industrie durch viele Jahrzehnte hindurch in Österreich im Wesentlichen unbestritten, wenngleich die konkrete Ausgestaltung und Organisation der Verstaatlichten Industrie immer wieder Anlass zu parteipolitischen Auseinan-



Wien der Nachkriegsjahre

dersetzungen gab. Noch weniger bestritten war die mit dem zweiten Verstaatlichungsgesetz 1947 erfolgte Überführung der Elektrizitätswirtschaft in den Besitz der Republik Österreich.

4 Das Inflationsproblem

Zum Verständnis der Entwicklung der österreichischen Wirtschaftsordnung ist es ganz wesentlich, die Problematik der Inflation in der unmittelbaren Nachkriegszeit und die wirtschaftspolitischen Lösungsansätze, die in Österreich für dieses Problem entwickelt wurden, im Auge zu behalten. Obwohl es sich hierbei um ein primär ablaufpolitisches Problem handelt, ist die österreichische Reaktion darauf typisch für den Zugang der österreichischen Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg zu ordnungspolitischen Fragen. Unbestritten war ebenso wie in Deutschland die grundsätzliche Zielsetzung einer Rückkehr zu einer voll funktionsfähigen Geldwirtschaft. Die Tatsache, dass die wichtigsten Preise administrativ festgehalten wurden, hatte bereits während des Krieges zu einem Geldüberhang und zu einer zurück gestauten Nachfrage geführt, die sich in der Mangelwirtschaft der Nachkriegszeit in dysfunktionalen Entwicklungen im Bereich der Löhne und Preise und insbesondere in einem starken Anstieg der Schwarzmarktpreise äußerten (vgl.

Foto: Wiener Stadt- und Landesarchiv

Sandgruber 1995, S. 465).

Die Reaktion der österreichischen Wirtschaftspolitik auf diese Situation bestand nun nicht in einer Lockerung der Preiskontrollen, sondern im Gegenteil in der Ausweitung dirigistischer Maßnahmen, auch auf den sich neu entwickelnden Finanzmärkten. Die Oesterreichische Nationalbank als zentrale Notenbank Österreichs wurde sehr rasch wieder eingesetzt; sie übernahm die Devisenbewirtschaftung aus der nationalsozialistischen Zeit und führte eine Kreditlenkung ein. Bereits mit dem Schillinggesetz vom 30. November 1945 wurde die eigene österreichische Währung wieder eingeführt, wobei zunächst eine Reduktion der Geldmenge durch Fixierung von Sperrkonten zur Verminderung des Geldüberhangs verfügt wurde. Allerdings wurde zur Zahlung der Besatzungskosten in der Folge eine expansive Geldpolitik betrieben, da diese Zahlungen über Geldschöpfung finanziert wurden. Während die Inflation durch die Fixierung der Preise zunächst verhindert bzw. zurück gestaut wurde, bedingte dies ein Steigen der Importnachfrage. Angesichts des Bestehens fester Wechselkurse im System von Bretton Woods machte diese Entwicklung in Österreich (wie auch in anderen Ländern Westeuropas) starke Importkontrollen erforderlich. Staatliche Interventionen in Marktprozesse wurden demnach auch im Außenhandelsregime für erforderlich gehalten.

Für die österreichische Situation wichtig ist die Tatsache, dass Österreich nach dem Zweiten Weltkrieg zunächst durch die UNRRA und dann durch den Marshall-Plan massiv wirtschaftlich unterstützt wurde, sodass das Land an das westliche Staatensystem angebunden werden konnte. Ziel der Maßnahmen des ERP-Programms war dabei die Einbindung Westeuropas und hier insbesondere auch Österreichs – angesichts der Teilbesetzung durch die Sowjetunion – in demokratische und marktwirtschaftliche Strukturen. Die Bedeutung der Marshall-Plan-Hilfe für Österreich im Vergleich zu jener für Deutschland zeigt sich darin, dass pro Kopf in Österreich etwa siebenmal so viel ausgegeben wurde wie

in Deutschland und dass die Hilfslieferungen etwa zehn Prozent des Bruttosozialprodukts Österreichs betrug. Dies ermöglichte insbesondere eine verstärkte Investitionstätigkeit in Österreich, ohne ein großes Leistungsbilanzdefizit zu verursachen, obwohl die österreichische Sparquote niedrig blieb.

Im Gegensatz zu Deutschland wurden in Österreich die Ziele der Währungsreform infolge der Geldvermehrung zur Deckung der Besatzungskosten nicht erreicht, und es bildete sich ab Mitte 1946 trotz administrierter Preise eine Lohn-Preis-Spirale. Zur Bewältigung dieser Inflationslücke ergriffen die Interessensvertretungen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber (und bezeichnenderweise nicht die Bundesregierung) die Initiative und schlossen von 1947 bis 1951 insgesamt fünf Preis-Lohn-Abkommen ab. Darin akzeptierten die Gewerkschaften ein konstantes Realeinkommen (wobei allerdings der Schwarzmarkt nicht erfasst wurde), und die Unternehmerseite verpflichtete sich zu zurückhaltender Preispolitik. Das erste Preis-Lohn-Abkommen vom August 1947 wurde ergänzt durch das Währungsschutzgesetz, in dem die Sperrkonten entwertet und der Geldumlauf reduziert wurden. Im zweiten Preis-Lohn-Abkommen vom September 1948 wurde eine Steigerung der Löhne und der staatlichen Transfers und ein Abbau der Agrarpreissubventionen vorgesehen, was zu einer einmaligen Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus bei darauf folgender Konstanz führte. Die folgenden Preis-Lohn-Abkommen 1949 bis 1951 waren weniger erfolgreich, wobei zusätzlich im November 1949 eine Abwertung des österreichischen Schilling und die Einführung eines gespaltenen Wechselkurses die innerstaatlichen Maßnahmen zur Inflationsbekämpfung außenwirtschaftlich absichern sollten. Das vierte Preis-Lohn-Abkommen vom September 1950 begegnete beträchtlichem Widerstand in der Arbeiterschaft und führte zu einer von der Kommunistischen Partei ausgenützten und verstärkten Streikbewegung, die allerdings angesichts der geringen Popularität der KPÖ und der mit ihr in Zusammen-

hang gebrachten sowjetischen Besatzungsmacht rasch zusammenbrach. Im Ergebnis blieben die letzten Preis-Lohn-Abkommen bereits wirkungslos, änderten jedoch nicht die verzerrten Preisstrukturen, die sich insbesondere in der Landwirtschaft und im öffentlichen Sektor ergeben hatten.

Während also der Erfolg der Preis-Lohn-Abkommen umstritten ist und die Inflation jedenfalls durch das vierte und fünfte Preis-Lohn-Abkommen nicht verhindert und möglicherweise sogar mitbewirkt wurde, ist doch ein Aspekt, der für die Wirtschaftsordnung Österreichs von Bedeutung ist, festzuhalten: Die Preis-Lohn-Abkommen und die Verstaatlichung wichtiger Zweige der Industrie erfolgten mit voller Einbindung der Interessenvertretungen der Arbeitnehmer und damit im Sinne der Mitbestimmung der Arbeitnehmerorganisationen in der Gesellschafts- und der Wirtschaftspolitik. Ziel der Politik war stets die Vermeidung sozialer Spannungen durch die Möglichkeit möglichst aller Interessengruppen, die zumindest teilweise marktwirtschaftlichen Ordnung mitzugestalten, und – wie bereits am Beginn der Ersten Republik – die Verhinderung des Abgleitens der Arbeitnehmerschaft in kommunistische und andere linksradikale Ideologien. Diese Zielsetzung wurde in Österreich weitgehend erreicht; als Kehrseite der Medaille ist allerdings das lange Festhalten an administrierten Preisen und das geringe Wirksamwerden marktwirtschaftlicher Mechanismen festzuhalten.

5 Der „Raab-Kamitz-Kurs“

Angesichts der geringen Wirksamkeit der bisherigen Maßnahmen zur Bekämpfung der Inflation stellte sich 1951 das Problem der Notwendigkeit eines Kurswechsels in diesem Bereich. In dieser Situation verfasste der damalige Generalsekretär der Bundeswirtschaftskammer, Dr. Reinhard Kamitz, im Herbst 1951 ein Konzept zur Reorganisation der österrei-

chischen Volkswirtschaft. Kamitz forderte darin die freie Entfaltung privater Unternehmer in einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung, er trat für die Reduktion öffentlicher Ausgaben und dann auch der Steuern ein, forderte eine Verlagerung von direkten auf indirekte Steuern, sprach sich für eine freie Preisbildung anstelle von Kollegialentscheidungen (gemeint: Preis-Lohn-Abkommen) aus und lehnte generell Ermessensentscheidungen insbesondere durch verfassungsmäßig nicht legitimierte Gremien ab, womit die Wirtschafts- und Sozialpartner gemeint waren. Kamitz wurde am 22. Jänner 1952 zum Bundesminister für Finanzen ernannt; im darauf folgenden Jahr erfolgte auch die Neuübernahmebesetzung des Bundeskanzleramtes durch Ing. Julius Raab, den Präsidenten der Bundeswirtschaftskammer, mit dem Kamitz eng zusammenarbeitete. Die wirtschaftspolitischen Vorstellungen der beiden ÖVP-Politiker wurden propagandistisch als „Raab-Kamitz-Kurs“ vermarktet und bildeten im folgenden Jahrzehnt die Grundlagen der wirtschafts- und finanzpolitischen Vorstellungen der ÖVP und damit auch (wenn auch mit Abstrichen, die vom Koalitionspartner SPÖ in der Großen Koalition verlangt wurden) der Koalitionsregierung.

Hagiografische Einschätzungen und analytische Darstellungen der Politik von Reinhard Kamitz und des „Raab-Kamitz-Kurses“ finden sich unter anderem bei Diwok und Koller (1977) und Theurl (1988). Dabei werden hervorgehoben: in ordnungspolitischer Hinsicht der Übergang zur Sozialen Marktwirtschaft, die Stabilisierung von Erwartungen, der Primat der Währungsstabilität und die Gewährleistung von Wettbewerb; in ablaufpolitischer Hinsicht die Orientierung auf Wirtschaftswachstum, insbesondere durch steuerliche Förderung von Investitionen, und den Aufbau eines Kapitalmarktes; in außenwirtschaftlicher Hinsicht die Förderung von Exporten (auch durch Abwertung des österreichischen Schilling) und der langsame Abbau der Devisenbewirtschaftung; und in geldpolitischer Hinsicht eine flexible Orientierung der Geldpolitik nicht nur, aber auch



Julius Raab



Reinhard Kamitz

am Ziel der Währungsstabilität. Vergleicht man die Konzeption des „Raab-Kamitz-Kurses“ (auch nach der Programmschrift von 1951) und noch mehr die tatsächliche Realisation dieser Politik im „Raab-Kamitz-Kurs“ mit den Vorstellungen der Wirtschaftsordnungstheoretiker und auch der Praxis Ludwig Erhards in der Bundesrepublik Deutschland, so fällt vor allem das Fehlen einer aktiven Wettbewerbspolitik im österreichischen Pendant auf. Dementsprechend war die österreichische Kartellgesetzgebung wesentlich permissiver als jene in Deutschland.

Fraglich erscheint allgemein, inwieweit wirklich eine Orientierung an einem wettbewerbspolitischen Leitbild der Sozialen Marktwirtschaft erfolgte. Charakteristisch dafür ist etwa eine Aussage des späteren Generalsekretärs der Bundeswirtschaftskammer, Dr. Mussil, der als ein Verdienst von Kamitz nennt, „...ein flexibles System einer Preiskontrolle (...) an die Stelle des Preisdirigismus der Nachkriegszeit“ gesetzt zu haben (Diwok und Koller 1977, S. 25), also nicht die freie Preisbildung eingeführt, sondern ein weniger dirigistisches Preiskontrollsystem geschaffen zu haben. Einen gewissen Wechsel in der Wirtschaftspolitik brachte Kamitz jedoch dadurch herbei, dass er das klassische wirtschaftspolitische Instrumentarium (aber gerade wieder der Ablaufpolitik und nicht in erster Linie der Ordnungspolitik) stärker nutzte, als dies in den Jahren zuvor der Fall war. Zu den Maßnahmen, die 1952 gesetzt wurden, gehörte die Reduzierung des Budgetdefizits durch die Kürzung öffentlicher Investitionen sowie eine Verlangsamung des Geldmengenwachstums durch

die Diskontpolitik der Oesterreichischen Nationalbank. Allerdings findet sich eine direkte Befürwortung einer deflationären Stabilisierung nicht direkt im Konzept von Kamitz von 1951, da eine solche Maßnahme nicht im Interesse der Bundeswirtschaftskammer gelegen wäre.

Als Folgen dieser Maßnahmen wurden die Preise und Löhne nachhaltig stabilisiert, es folgte eine kurze Periode der Stagnation und der steigenden Arbeitslosigkeit sowie ein Ausgleich der Leistungsbilanz, aber bereits im nächsten Jahr 1953 erfolgte durch die Konjunktur der Auslandsnachfrage eine Belebung der österreichischen Wirtschaft, und trotz steigender Geldmenge blieb das Preisniveau im Wesentlichen stabil. Nach der kurzen Stabilisierungskrise des Jahres 1952 setzte auch bald wieder ein Wandel der Wirtschaftspolitik in expansiver Richtung ein, der in einer Senkung der Bankrate, einer weiteren Abwertung zur Förderung von Exporten, in Senkungen der Einkommensteuer und anderen Steuerbegünstigungen sowie insbesondere in der Investitionsförderung durch das Instrument der vorzeitigen Abschreibung bestand. Dies wurde ergänzt durch Maßnahmen zur Sparförderung und zur Förderung des Kapitalmarkts, der allerdings damals nur Anleihen und kaum Aktien zum Gegenstand hatte, wobei das Ziel des Aufbaus eines funktionsfähigen Kapitalmarkts auch nicht voll erreicht wurde. Insgesamt kann man sagen, dass auch unter dem „Raab-Kamitz-Kurs“ der österreichische Außenhandel und der internationale Zahlungsverkehr weitgehend administrativ kontrolliert blieben und auch im binnenwirtschaftlichen Bereich in der Investitionspolitik planwirtschaftliche Elemente eine Rolle spielten.

Es ist überhaupt die Frage, inwieweit der „Raab-Kamitz-Kurs“ einen tatsächlichen Politikwechsel und insbesondere eine ordnungspolitische Neuorientierung darstellte oder ob nicht die Elemente der Rhetorik darin überwiegen. Für Letzteres spricht die Tatsache, dass 1951 die USA das Ende der Marshall-Plan-Hilfe an Österreich ankündigten und die

Marshall-Plan-Behörden und später die Organe der Europäischen Zahlungsunion (EPU) einen starken Druck in Richtung auf eine innere und äußere Stabilisierung Österreichs angesichts der dramatisch hohen Inflation ausübten. Seidel (2005, S. 488 ff.) geht so weit, die wirksamsten und erfolgreichsten Maßnahmen des „Raab-Kamitz-Kurses“, die makroökonomische Stabilisierung, nicht auf den programmatisch angekündigten Politikwechsel, sondern auf den Druck des Auslands zurückzuführen. Dies ist nicht unplausibel, da ähnliche Verhaltensmuster der österreichischen Wirtschaftspolitik (Reaktionen erst aufgrund von Druck des Auslands) sowohl in der Ersten Republik (etwa bei der erfolgreichen Genfer Sanierung unter Bundeskanzler Seipel 1924) wie auch später in der Zweiten Republik (etwa in Zusammenhang mit dem Beitritt Österreichs zur Europäischen Union und der damit verbundenen Notwendigkeit der Übernahme der fiskalischen Maastricht-Kriterien) zu beobachten sind. Man könnte in diesem Zusammenhang – etwas überspitzt – sagen, dass das Hauptverdienst des „Raab-Kamitz-Kurses“ in der Anerkennung der Notwendigkeit bestimmter stabilitätspolitischer Maßnahmen aufgrund von äußeren Anstößen liegt.

Kamitz blieb bis zum 17. Juni 1959 Finanzminister und wurde nach seinem Ausscheiden aus der Bundesregierung Präsident der Oesterreichischen Nationalbank und blieb damit weiterhin für einen wichtigen Politikbereich hauptverantwortlich. 1961 schied auch Julius Raab aus dem Amt des Bundeskanzlers aus. Wenn Diwok (1972, S. 50 ff.) in der Festschrift für Kamitz als sein Vermächtnis anführt, er sei Begründer der Sozialen Marktwirtschaft in Österreich, er habe ordnungspolitisch einer liberalen Gesinnung zum Durchbruch verholfen und er habe zur Sicherung der Realeinkommen beigetragen, so ist eigentlich nur die letzte Position eindeutig zu seinen Gunsten vorzubringen, während die ordnungspolitischen Aspekte des „Raab-Kamitz-Kurses“ weniger ausgeprägt erscheinen, als es in der Selbstdarstellung und in der Beurteilung seiner



Wien, 2. Juli 1948: Schärf und Gruber unterzeichnen den Marshall-Plan (oben); Werbeplakate für den Marshall-Plan (unten)



Fotos: APA-IMAGES; Bildarchiv Preußischer Kulturbesitz; Wienbibliothek im Rathaus

Befürworter scheinen mag. Dagegen erscheint ein gewisser vorübergehender Einflussverlust der Sozialpartner unter Kamitz, wie es Butschek (1985, S. 127) konstatiert, durchaus gegeben zu sein. Dies hat auch ordnungspolitische Bedeutung.

6 Die Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft

Ein wesentliches Element der österreichischen Wirtschaftsordnung nach dem Zweiten Weltkrieg, das auch von ausländischen Beobachtern immer wieder hervorgehoben wurde, ist das Bestehen der Institution der Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft. Sie ist insbesondere Gegenstand politikwissenschaftlicher Untersuchungen geworden, die Österreich geradezu als das Musterland des Neokorporatismus sehen. Ihre Ursprünge reichen in die Zeit unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg zurück (vgl. Tálos 2008). Bereits 1946 wurde die so genannte Zentrallohnkommission eingerichtet, in der unter dem Vorsitz des Bundesministers für Soziale Verwaltung Vertreter der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer über die Lohnbildung verhandelten. 1948 folgte das Preisregelungsgesetz, das die Mitwirkung der Kammern bei der Preisregelung vorsah. In den Preis-Lohn-Abkommen erfolgte eine Kooperation der Interessenvertretungen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer miteinander und mit den staatlichen Institutionen, die 1947 auch in einer gemeinsamen ständigen Wirtschaftskommission verstärkt wurde, in der die Wirtschaftskammer, die Arbeiterkammer, die Landwirtschaftskammern und der Österreichische Gewerkschaftsbund zusammenarbeiteten. In den 1951 beschlossenen Wirtschaftslenkungsgesetzen wurde sogar als eine Form einer Planbehörde ein Wirtschaftsdirektorium eingeführt, das allerdings vom Verfassungsgerichtshof als verfassungswidrig aufgelöst wurde. In allen diesen Entwicklungen ging die Initiative nicht von der Regierung aus, sondern in erster Linie von den Interessenvertretungen der

Arbeitnehmer und Arbeitgeber selbst.

Dies gilt ebenso für die Einrichtung der Paritätischen Kommission im Jahr 1957, die zunächst als Provisorium gedacht war, mittlerweile aber eine dauernde und insbesondere in den 1960er und 1970er Jahren sehr einflussreiche Institution der österreichischen Wirtschaftspolitik geworden ist. Insbesondere kam der erste Anstoß zur Einrichtung dieser Kommission vom Österreichischen Gewerkschaftsbund. Das Ziel der Gewerkschaften bestand darin, eine planvollere Wirtschaftspolitik durchzusetzen und insbesondere darauf mehr eigenen Einfluss ausüben zu können. Die Gewerkschaften waren in Österreich in der Nachkriegszeit immer stärker auf Wachstumsziele als auf Verteilungsziele hin orientiert und sahen die besten Durchsetzungsmöglichkeiten für ein stetiges Wirtschaftswachstum in einer entsprechenden Kooperation mit der Unternehmerseite. In der Paritätischen Kommission und in ihrem Preis- und Lohnunterausschuss wurden lange Zeit hindurch nicht nur Lohnforderungen der Arbeitnehmer kanalisiert, sondern auch Preiserhöhungen einer paritätischen Kontrolle durch Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen unterworfen. Der 1963 eingeführte Unterausschuss Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen diente darüber hinaus der Unterstützung, der Koordinierung und Konzeption wirtschaftspolitischer Maßnahmen in verschiedenen Bereichen. Von den 1960er bis Anfang der 1980er Jahre war der Einfluss der Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft so stark, dass man die Frage stellen konnte, ob nicht die österreichische Wirtschaftsordnung eine andere Charakterisierung erfahren sollte, also nicht als eine Soziale Marktwirtschaft sondern etwa als eine Verbandswirtschaft oder Verhandlungswirtschaft (vgl. Neck 1981) zu bezeichnen wäre. Die Vielfalt der Politikfelder, die von der Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft (mit)bestimmt wurden, zeigt sich beispielsweise daran, dass sogar das Aktienkapital der Oesterreichischen Nationalbank nach dem 1955 beschlossenen Nationalbankgesetz zur Hälfte vom Bund (der Republik Öster-

reich), zur anderen Hälfte aber von Sozialpartnerorganisationen gehalten wurde.

Wenngleich eine Verbandswirtschaft oder Berufsständische Ordnung durchaus mit einer Sozialen Marktwirtschaft vereinbar ist und entsprechende Kritikpunkte der Ordoliberalen überzogen sind (vgl. dazu Neck 2009), muss doch zur österreichischen Variante der Verbandswirtschaft in Form der Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft zu ihrer Blütezeit in den 1960er und 1970er Jahren gesagt werden, dass hier wesentliche Funktionen des Marktmechanismus durch Übereinkünfte der Sozial- und Wirtschaftspartner zumindest eingeschränkt, wenn nicht sogar partiell außer Kraft gesetzt wurden. Ob man die dabei entstandene Wirtschaftsordnung als korporatistische Marktwirtschaft oder als Verbandswirtschaft mit starken staatswirtschaftlichen Elementen und marktwirtschaftlichen Einsprengseln bezeichnet, mag Geschmackssache bleiben; Tatsache ist jedenfalls, dass sich das österreichische Wirtschaftssystem in wesentlichen Punkten vom Modell der Sozialen Marktwirtschaft im Sinne der Bundesrepublik Deutschland und noch mehr von jenem der Ordnungstheoretiker der Freiburger Schule unterschied.

7 Die Soziale Marktwirtschaft in der BRD und in Österreich

Im Prinzip würde man erwarten, dass Österreich und Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg ähnlichen Entwicklungen in Hinblick auf ihre Wirtschaftsordnungen ausgesetzt waren. In beiden Ländern wurde nach dem Zusammenbruch des Dritten Reichs zunächst von den Alliierten bzw. unter ihrer Leitung die zentrale Lenkung des Wirtschaftsprozesses aus der Kriegswirtschaft fortgeführt. Auch die Funktionsmängel dieser gelenkten Wirtschaft wie Schwarzmärkte, Selbstversorgung und Naturaltausch konnten in beiden Ländern in ähnlicher Weise beobachtet werden. Die ordnungspolitischen Grundsatzentscheidungen, die getroffen wurden,

waren dennoch unterschiedlich. In der Bundesrepublik Deutschland erfolgten gleichzeitig mit der Währungsreform 1948 eine Reduktion der Geldmenge und dadurch eine Beendigung des durch den Geldüberhang induzierten Inflationsprozesses. Im gleichen Jahr, nahezu gleichzeitig, wurde durch das Gesetz über die Leitsätze für die Bewirtschaftung und Preispolitik nach der Geldreform die Preisregelung aufgehoben und damit zu einer Wirtschaftsordnung dezentraler Planung übergegangen. Ein entsprechender Vorgang fehlte in Österreich. Zwar wurden die österreichische Währung sehr schnell wieder eingeführt und eine analoge Verminderung der Geldmenge (und die damit verbundene Vermögensvernichtung) wie in Deutschland durchgeführt, doch wurde diese Maßnahme in der Folge konterkariert, indem die Geldmenge in weit über das Ausmaß der realen Produktionssteigerung hinausgehendem Maße erhöht wurde. Insbesondere wurde aber keine Freigabe des Preisbildungsprozesses in die Wege geleitet; vielmehr wurde die amtliche Preisregelung – und auch das nur teilweise – durch Preisbildungsprozesse ersetzt, die von den Wirtschafts- und Sozialpartnern gesteuert wurden.

Es ist daher Seidel (2005, S. 565 ff.) dahingehend recht zu geben, dass die österreichische Wirtschaftsordnung in den 1950er Jahren noch nicht wirklich als Marktwirtschaft bezeichnet werden kann. Zu den genannten Faktoren kommen noch die aus der Vergangenheit weiter wirkenden Wettbewerbsbeschränkungen, etwa in der Landwirtschaft, im Kartellrecht und im Gewerberecht hinzu. Die umfassende Wirksamkeit der Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft kann in einem gewissen Ausmaß als Fremdkörper in einer Sozialen Marktwirtschaft gesehen werden (Seidel 2005, S. 576, spricht in Anlehnung an die Protagonisten der Sozialpartnerschaft vom „Raab-Böhm-Kurs“ anstelle des „Raab-Kamitz-Kurses“). Wichtige Institutionen der Marktwirtschaft wurden teilweise erst nach Erlangen des Staatsvertrags durch Österreich 1955 etabliert, wie etwa das Statut der Oesterreichischen Nationalbank, und wei-



Johann Böhm

tere Entwicklungen in Richtung Marktwirtschaft erfolgten dann erst in den 1980er Jahren und insbesondere mit dem Fortschritt der europäischen Integration und dem Eintritt Österreichs in die Europäische Union 1995. So wurde insbesondere das Wettbewerbsrecht erst in dieser Zeit entsprechend an die Erfordernisse eines marktwirtschaftlichen Steuerungsprozesses angepasst.

Was sind die Ursachen für diese verzögerte und auch bis heute nicht völlig unumstrittene Übernahme eines Modells der Sozialen Marktwirtschaft in Österreich? Folgt man Thieme (1994, S. 32 f.), so sind die Ursachen für die Durchsetzung des Ordnungsprogramms der Sozialen Marktwirtschaft in Deutschland erstens die negativen Erfahrungen mit der zentralen Planung in der Kriegs- und Nachkriegswirtschaft, zweitens das Streben der Menschen nach weitgehender Selbstbestimmung und drittens das politische Engagement liberaler Ökonomen. Von diesen drei Einflussfaktoren ist der erste in Österreich in gleicher Weise gegeben wie in Deutschland, sodass die unterschiedlichen Entwicklungen nicht auf Unterschiede in diesem Bereich zurückgeführt werden können. Der zweite genannte Ursachenkomplex dürfte in Österreich ebenfalls nicht grundlegend von der deutschen Erfahrung abweichen; zumindest ist in beiden Populationen die die Selbstbestimmung radikal ausschließende Diktatur des Nationalsozialismus in ähnlicher Weise (und mit ähnlich geringem Erfolg bezüglich des Widerstandes dagegen) aufgenommen worden.

Nimmt man die Äußerung von Keynes ernst, dass

Wirtschaftswissenschaftler selbst dann, wenn sie es nicht wollen, durch ihre Ideen in den Vorstellungen von Politikern und damit in der Gestaltung der wirtschaftspolitischen Realität weiter wirken und großen Einfluss haben, so muss eine wichtige Ursache für die Unterschiedlichkeit der Wirtschaftsordnungsentwicklung in Deutschland und Österreich in der Ausprägung und den Positionen der Nationalökonomien in beiden Ländern zu suchen sein. Tatsächlich war in Österreich, obwohl hier die Österreichische Schule der Neoklassik mit ihrer liberalen wirtschaftspolitischen Ausrichtung ihre Heimat hatte, diese nach dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr von Bedeutung. Die wichtigsten Vertreter dieser Schule waren vor dem Zweiten Weltkrieg gestorben oder ins Ausland emigriert (wo sie zum Teil akademische Karrieren machten und beträchtliche politische Einflussmöglichkeiten hatten); in Österreich selbst gab es im Wesentlichen keine Vertreter der Österreichischen Schule mehr.

„Bürgerliche“ Nationalökonomien hatten sich, sofern sie nicht zur Emigration gezwungen waren oder freiwillig ein Leben außerhalb des NS-Regimes vorzogen, entweder mit der österreichischen oder der deutschen (nationalsozialistischen) Variante des Faschismus arrangiert und waren nach dem Ende des Krieges entweder zu stark diskreditiert, um wirtschaftspolitischen Einfluss zu nehmen, oder verzichteten von sich aus auf einen derartigen Versuch. Sozialdemokratische Wirtschaftswissenschaftler, die zu einem geringen Teil in Österreich, hauptsächlich aber im angelsächsischen Ausland die NS-Zeit überlebt hatten, waren dort mit dem Keynes'schen Gedankengut vertraut gemacht worden und sahen eine keynesianische Vollbeschäftigungspolitik zum Teil als Ersatz für eine planwirtschaftliche Ausrichtung der Wirtschaftspolitik an oder versuchten Synthesen zwischen Resten des austromarxistischen Gedankengutes der Zwischenkriegszeit und dem Keynesianismus. Ein eigenes nationalökonomisches Studium gab es in Österreich bis 1966 nur in Ansätzen, sodass auch an den Universitäten

nur wenige gründlich ausgebildete Nationalökonominnen tätig waren, während die guten praktisch orientierten Ökonomen großteils in den Organisationen der Interessensvertretungen und in dem von den Sozialpartnern getragenen Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung tätig waren. Die meisten dieser Personen waren ausgebildete Juristen, denen von ihrer Ausbildung her bereits eine Tendenz zur rechtlichen Regelung ökonomischer Prozesse nahe lag.

Selbst die Biografie des als wirtschaftsliberal gehandelten Finanzministers Kamitz zeigt wesentliche Unterschiede zu jener der Proponenten der Freiburger Schule: Kamitz war bis in die letzte Zeit des Dritten Reichs überzeugter Nationalsozialist gewesen, der die kriegswirtschaftliche Wirtschaftsordnung verteidigt und gerechtfertigt hatte, während in

Deutschland die Vertreter der Freiburger Schule starken Einfluss auf den Widerstand gegen die Nationalsozialisten hatten (Rüther 2002). Zwar wurden angesichts des Erfolgs der deutschen Wirtschaftspolitik im Zuge der Einführung der Sozialen Marktwirtschaft auch in Österreich von vielen Beobachtern Lippenbekenntnisse für diese Wirtschaftsordnung abgegeben; die politische Praxis resultierte jedoch in einem Konglomerat von aus unterschiedlichen Quellen gespeisten ordnungspolitischen Vorstellungen, deren Resultat man nur mit großen Einschränkungen als Soziale Marktwirtschaft bezeichnen kann. Ob und inwieweit sich diese Vorbehalte gegenüber der marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung in nächster Zukunft als Folge der krisenhaften Entwicklungen der kapitalistischen Marktwirtschaften verstärken werden, wird sich in naher Zukunft zeigen.

LITERATUR

Butschek, F. (1985): Die österreichische Wirtschaft im 20. Jahrhundert. Stuttgart: Gustav Fischer.

Diwok, F. (1972): Dr. Reinhard Kamitz' Lebenswerk. In: Schmitz W. (Hrsg.): Freiheit und Kooperation in Wirtschaft und Währung. Erfahrungen von gestern – Konzepte für morgen. Festschrift für Reinhard Kamitz. Wien: Fritz Molden, S. 13-52.

Diwok, F./Koller, H. (1977): Reinhard Kamitz – Wegbereiter des Wohlstands. Wien: Fritz Molden.

Erhard, L. (2009): Wohlstand für alle. Köln: Anaconda (zuerst 1957).

Neck, R. (1981): Die Stellung der Verbände in der österreichischen Wirtschaftsordnung. In: Issing O. (Hrsg.): Zukunftsprobleme der Sozialen Marktwirtschaft. Berlin: Duncker & Humblot, S. 277-303.

Neck, R. (2009): Soziale Marktwirtschaft und Verbandswirtschaft – Zur Vereinbarkeit von Berufsständischer Ordnung und Sozialer Marktwirtschaft. In: Abländer M. S. und P. Ulrich (Hrsg.): 60 Jahre Soziale Marktwirtschaft. Illusionen und Reinterpretationen einer ordnungspolitischen Integrationsformel. Bern: Haupt, S. 147-174.

Rüther, D. (2002): Der Widerstand des 20. Juli auf dem Weg in die Soziale Marktwirtschaft. Die wirtschaftspolitischen Vorstellungen der bürgerlichen Opposition gegen Hitler. Paderborn: Ferdinand Schöningh.

Sandgruber, R. (1995): Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Wien: Ueberreuter.

Seidel, H. (2005): Österreichs Wirtschaft und Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg. Wien: Manz.

Tálos, E. (2008): Sozialpartnerschaft – Ein zentraler politischer Gestaltungsfaktor in der Zweiten Republik. Innsbruck: Studienverlag.

Theurl, T. (1988): Raab-Kamitz-Kurs oder die Einführung der Sozialen Marktwirtschaft in Österreich, in: Wirtschaftspolitische Blätter 35, S. 326-341.

Thieme, H. J. (1994): Soziale Marktwirtschaft. Ordnungskonzeption und wirtschaftspolitische Gestaltung. 2. Aufl. München: C.H. Beck.

KONTAKT

Reinhard Neck

Universität Klagenfurt

reinhard.neck@uni-klu.ac.at

Das „Adam Smith Problem“ der Sozialen Marktwirtschaft*

Text: Michael S. Abländer

1 Das Ende der Sozialen Marktwirtschaft?

In seinem 2006 erschienen Buch „Das Ende der Sozialen Marktwirtschaft“ provoziert der Wirtschaftsjournalist der Financial Times, Wolfgang Münchau, gleich auf seinem Umschlag: „Dies ist kein Buch über Reformen. Zu diesem Thema gibt es zu viele Bücher. Vor allem gibt es zu viele schlechte Reformen. Deutschlands ökonomisches Problem ist nicht der Sozialstaat, sondern die Denkmuster der Sozialen Marktwirtschaft“ (Münchau 2006: Umschlag). Entsprechend konstatiert Münchau: „Mit dem Zusammenbruch des Kommunismus endete



international die jahrzehntelange Systemdebatte. In der Systemdebatte gesiegt hat nicht der deutsche Ordoliberalismus. Gesiegt haben der Liberalismus ohne Vorsilbe und die Marktwirtschaft ohne Adjektiv“ (Münchau 2006: 3). – Das war vor der Wirtschaftskrise!

Man mag sich fragen, ob eine derartige Philippika gegen die Soziale Marktwirtschaft angebracht war oder ist – und die hier genannten Zitate stellen nur eine kleine Auswahl aus dem neoliberalen Zitatenschatz Herrn Münchaus dar. Besonders lesenswert, aber dies nur am Rande, ist hier übrigens sein Kapitel zum deutschen Finanzmarkt, in dem er seine Häme über die deutsche Bausparmentalität vergießt und seinen Blick hoffnungsfroh auf die amerikanische Hypothekenvergabepraxis richtet (Münchau 2006: 113). Dennoch, Münchaus Eingangsfrage ist nicht unberechtigt: Scheiterte die Soziale Marktwirtschaft an ihren eigenen Denkmustern?

Ich möchte im Folgenden dieser Frage unter etwas anderen Vorzeichen nachgehen. Könnte es sein, so die Frage, dass das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft, so wie es von den Gründervätern Walter Eucken, Alfred Müller-Armack, Alexander Rüstow, Wilhelm Röpke und anderen angedacht war, von Anfang an an inhärenten Widersprüchen krankte, die in Zeiten des Wirtschaftswunders durch Wirtschaftswachstum und Vollbeschäftigung überdeckt wurden, seit den 1970er Jahren aber, mit zunehmender Internationalisierung der Märkte und einem verstärkten internationalen Standortwettbewerb virulent wurden? Oder, an den Titel dieses Beitrages anschließend: Könnte es sein, dass sich hinter Müller-Armacks „irenischer Formel“ (u. a. Müller-Armack 1962: 14; 1974: 150) von Marktfreiheit und sozialem Ausgleich vielleicht ein „Adam Smith Problem“ (u. a. Oncken 1898; Skarzynski 1878) uneinheitlicher und unvereinbarer Menschenbilder in Wirtschaft und Gesellschaft verbirgt?

Um dieser Frage nachzugehen, soll zunächst das so genannte „Adam Smith Problem“ in seinen Grundzügen umrissen werden, um daran anschlie-

ßend der Frage nach den unterschiedlichen Menschenbildern in Wirtschaft und Gesellschaft im Konzept der Sozialen Marktwirtschaft nachzuspüren. Einige Gedanken zum vermeintlichen, und in den Augen des Verfassers etwas vorschnellen Abgesang an die Soziale Marktwirtschaft à la Münchau sollen diesen Beitrag beschließen.

2 Das Problem mit dem „Adam Smith Problem“

Um es gleich vorweg zu sagen: Das so genannte „Adam Smith Problem“ war weit weniger ein Problem Adam Smiths als vielmehr das Problem einiger deutscher Philosophen des ausgehenden 19. Jahrhunderts mit Adam Smith.

Ausgangspunkt dieses „Adam Smith Problems“ bilden die offenbar widersprüchlichen Menschenbilder, die Adam Smith seinen beiden Hauptwerken „Theorie der ethischen Gefühle“ und „Wohlsand der Nationen“ zugrunde zu legen scheint (Eckstein 1985: LIII-LVIII; Raphael 1991: 102ff.; Abländer 2005: 147-158). Zentral ist dabei die Annahme, Smith, der in England streng in der Tradition eines Francis Hutcheson und David Hume stand, hätte sich nach seinem Frankreichaufenthalt von der idealistischen Sichtweise des Menschen als prinzipiell sympathiefähigem und mindestens mittelbar am Wohlergehen seiner Artgenossen interessierten Wesen verabschiedet. Lujo Brentano begründet diese (angebliche) „materialistische Wende“ Adam Smiths mit dem Einfluss der französischen Enzyklopädisten, insbesondere Claude Adrien Helvetius' (Brentano 1877: 60ff.): „Und wie groß der Einfluss dieses Umgangs auf A. Smith war, können wir ermessen an dem Umschwung, den er in seinen Grundanschauungen bewirkte. Bekanntlich hatte A. Smith 1759 eine 'Theorie der moralischen Gefühle' veröffentlicht, der gemäß sittliche Handlungen nur die sind, welche die Zustimmung (Sympathie) des wohlunterrichteten, unparteiischen Zuschauers finden. (...) In der



Wolfgang Münchau

Untersuchung über den Reichtum der Nationen teilt er völlig die Ansichten des Buches von Helvetius über die Natur des Menschen und den Eigennutz als die einzige Triebfeder menschlichen Handelns“ (Brentano 1877: 61).

Entsprechend glauben die Vertreter der so genannten „Umschwungtheorie“ hier einen Bruch zwischen den moralphilosophischen und den ökonomischen Anschauungen Smiths erkennen zu können, der sich insbesondere aus den unterschiedlichen in England und in Frankreich herrschenden Geistesströmungen ergeben habe, von denen Smith jeweils bei der Abfassung seiner Werke beeinflusst wurde. Auf der einen Seite stehe hier das idealistische Menschenbild des zur Sympathie neigenden Menschen der „Theorie der ethischen Gefühle“; auf der anderen stehe der vom blanken Streben nach Eigennutz getriebene Mensch des „Wohlstand der Nationen“. Am prägnantesten fasst diese Behauptung wohl Witold von Skarzynski: „Unter dem Einflusse Hutchesons und Humes war Smith Idealist, so lange er in England blieb. Nach dreijähriger Berührung mit dem Materialismus, der in Frankreich herrschte, kehrte er nach England als Materialist zurück“ (Skarzynski 1878: 183).

Ohne hier im Einzelnen auf die Argumente für oder gegen diese „Umschwungtheorie“ eingehen zu

wollen – eine gelungene Übersicht zu den unterschiedlichsten Lösungsversuchen des „Adam Smith Problems“ legen David D. Raphael/Alec L. Macfie (1984: 20-25) und Martin Patzen (1991: 24-28) vor –, genügt es für unsere Zwecke, an dieser Stelle festzuhalten, dass Adam Smith in seinen beiden Werken tatsächlich zwei unterschiedliche Triebfedern menschlichen Handelns annimmt: So ist der Mensch als soziales und moralisches Wesen bestimmt durch seine Fähigkeit, sich in die Lage und die Stimmung seiner Mitmenschen hineinversetzen zu können. Der Wunsch nach gesellschaftlicher Anerkennung dämpft sein egoistisches Streben und lässt ihn stets im Rahmen des moralisch Vertretbaren und gesellschaftlich Akzeptablen handeln und ihn das Wohl seiner Mitmenschen in seinem Handeln mit berücksichtigen. „Man mag den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen...“ (Smith 1985: 1).

Als wirtschaftlicher Akteur hingegen ist der Mensch jedoch keineswegs an der Glückseligkeit seiner Mitmenschen interessiert; sein Verhalten ist vielmehr bestimmt durch Eigenliebe und den steti- gen Wunsch, seine materielle Lage zu verbessern. Nicht die Bedürfnisse seiner Mitmenschen, ihre Notlagen oder ihre Hilfsbedürftigkeit bestimmen den Tausch wirtschaftlicher Güter, sondern das individuelle Vorteilsstreben der Marktteilnehmer. Wer auf Märkten agiert, rechnet mit dem Eigeninteresse seines Tauschpartners und baut nicht auf dessen Menschenliebe (Smith 1990: 17). So sind es also letztendlich individuelle Nutzenüberlegungen und das Streben nach Vermehrung des eigenen Vermögens, die den einzelnen zu wirtschaftlicher Betätigung treiben. So schreibt Smith (1990: 282): „...im menschlichen Leben gibt es wahrscheinlich nicht einen Augenblick, in dem jemand mit seiner Lage so uneingeschränkt (...) zufrieden ist, dass er sich nicht wünscht, sie irgendwie zu ändern (...). Die meisten

Menschen sehen in der Vergrößerung ihres Vermögens einen Weg, um ihr Los zu verbessern...“.

Damit aber stellt sich – und dies bildet den Kern des „Adam Smith Problems“ – die Frage, ob der Mensch nun ein mitfühlendes, die Interessen seiner Mitmenschen berücksichtigendes oder ein egoistisches, am Schicksal seiner Mitmenschen prinzipiell uninteressiertes Wesen sei. Offensichtlich also wohnen zwei Seelen in des Menschen Brust, die nur schwer miteinander in Einklang zu bringen sind. Zwar versuchten einige Autoren das „Adam Smith Problem“ mittels einer frühen Art von „Zwei-Welten-Theorie“ zu lösen. So etwa heißt es bei Wilhelm Paszkowski (1890: 40): „In dem wirtschaftlichen Leben hat der Eigennutz nur ein größeres Gebiet, hier ist er das Herrschende und Leitende. Wo es sich nicht um technische, sondern um sittliche Betätigung handelt, da ist es freilich ganz anders; da ergeht an den Menschen auch nach Smith das höchste Gebot, vollkommen zu sein, und wenn Selbsterhaltung die nächste der Pflichten ist, so gibt es doch noch höhere Pflichten.“ – Ganz befriedigen kann diese Lösung jedoch nicht.

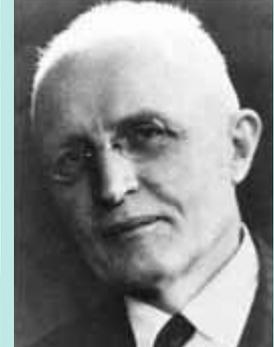
Für unsere Zwecke mag diese kurze Betrachtung jedoch genügen. Wir haben damit die wesentlichen Grundlagen für die zentrale Frage, um die es im Folgenden gehen soll, gelegt: Scheitert auch die Theorie der Sozialen Marktwirtschaft an einem „Adam Smith Problem“, da hier zwei unterschiedliche Erwartungshaltungen an menschliches Verhalten im gesellschaftlichen und im ökonomischen Kontext formuliert werden, die so nicht miteinander in Einklang gebracht werden können?

3 Dependenz der Ordnungen – das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft

Das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft – und hier besteht weitgehende Einigkeit unter ihren geistigen Vätern – versteht sich nicht ausschließlich als



Wilhelm Röpke



Walter Eucken



Alexander Rüstow

Theorie einer Wirtschaftsordnung, sondern zugleich auch als ein Gesellschaftsentwurf, der die Elemente Freiheit, soziale Gerechtigkeit und Eigenverantwortung miteinander in Einklang bringen möchte. Letztlich, so die dieser Vorstellung zugrunde liegende Annahme, sei eine lebensdienliche Wirtschaftsordnung ohne ihre Einbettung in ein gesellschaftliches Ganzes nicht denkbar (Röpke 1979a: 161f.; Müller-Armack 1948a: 104; Eucken 1990: 338.). Tragend für das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft ist daher der Gedanke, dass die wirtschaftliche Ordnung zum einen auf der gesellschaftlichen Ordnung, ihren Moralvorstellungen, Werthaltungen und Zielsetzungen aufruhe, und zum anderen durch den Staat und seine Organe in die gesellschaftspolitisch erwünschten Bahnen zu lenken sei. So etwa heißt es bei Alfred Müller-Armack (1948a: 86): „Wir sehen die wirtschaftliche Sphäre nicht als erschöpfenden Lebensbereich, sondern als eine instrumentale Schicht, die als solche in ihren eigenen Gesetzmäßigkeiten begriffen werden muss, ohne dass damit die

Fotos: wwi.uni-marburg.de; wwi.uni-boyreuth.de; ruestow.org

Notwendigkeit eines übergreifenden Rechts sozialer, staatlicher und geistiger Werte entfiele.“ Und Wilhelm Röpke (1979a: 23) ergänzt: „...die Marktwirtschaft ist nicht alles. Sie muss in eine höhere Gesamtordnung eingebettet werden, die nicht auf Angebot und Nachfrage, freien Preisen und Wettbewerb beruhen kann.“ Staat, Wirtschaft und Gesellschaft sind „interdependente Ordnungen“ (Eucken 1990: 183) und müssen gemeinsam ausgestaltet werden, nur dadurch lässt sich die Wirtschaftsordnung der Sozialen Marktwirtschaft realisieren. Wilhelm Röpke spricht dies an, wenn er schreibt: „Die Marktwirtschaft selbst ist aber nur zu halten bei einer widergelagerten Gesellschaftspolitik. (...) Das eine und das andere – Marktwirtschaft und unkommerzialiserte Gesellschaft – ergänzen und stützen sich wechselseitig“ (Röpke 1979b: 85).

Vorgängige Werte, wie soziale Gerechtigkeit, Solidarität etc., spielen eine zentrale Rolle sowohl bei der Ausgestaltung der gesellschaftlichen wie bei der Ausgestaltung der wirtschaftlichen Ordnung. Nur dann, wenn es der Marktwirtschaft gelingt, den gesellschaftlichen Anliegen zu dienen, hat sie ihre Berechtigung: „Die Marktwirtschaft ist ein Instrument, ein Organisationsmittel, nicht ein Selbstzweck und daher noch nicht Träger bestimmter Werte. So ist eine letzte Entscheidung über sie nur möglich, wenn wir gewiss sein dürfen, die Ideale und Werte einer von uns angestrebten Gesamtlebensordnung durch sie verwirklicht zu sehen“ (Müller-Armack 1948a: 103).

Zugleich aber sehen nahezu alle Theoretiker der Sozialen Marktwirtschaft im Markt jenes Instrument, das auf nahezu einzigartige Weise in der Lage ist, Freiheit und Eigenverantwortlichkeit der wirtschaftlichen Akteure zur Geltung zu bringen. Eine Wettbewerbswirtschaft, so Wilhelm Röpke (1979a: 21f.), sei „die einzige Wirtschaftsordnung (...), die mit der Freiheit des Menschen, mit der sie sichernden Struktur des Staates und der Gesellschaft und mit der Herrschaft des Rechts harmoniert.“ Dem Menschen des Abendlandes, so Röpke, bleibe kei-

nerlei Alternative zur Marktwirtschaft, wenn er das Prinzip der Freiheit als moralische Errungenschaft verteidigen möchte: „Es hat sich herausgestellt, dass wir Menschen des Abendlandes nicht die Freiheit haben, uns für ein kollektivistisches System zu entscheiden, da es kein funktionierendes Ordnungs- und Antriebssystem verbürgt, das mit Freiheit und internationaler Gemeinschaft vereinbar wäre. Es bleibt uns nur die Marktwirtschaft“ (Röpke 1994: 329). Für Müller-Armack (1948a: 64) wohnt dieser denn gar eine „demokratische Kraft“ inne, da sie in der Lage ist, Machtagglomeration zu verhindern: „Die Marktwirtschaft entspricht (...) schon soziologisch dem Ideal Montesquieus. Ihr Prinzip ist, von vornherein wirtschaftliche Übermacht aufzulösen, so dass es keinem einzelnen möglich ist, schlechthin die Herrschaft über den Menschen zu erlangen.“

Trotz aller Unterschiede scheinen sich die Gründerväter der Sozialen Marktwirtschaft in zwei Punkten also einig zu sein: Die Soziale Marktwirtschaft soll der Verwirklichung einer sozial gerechten Gesellschaftsordnung dienen, und sie soll zugleich auf dem Prinzip freier Märkte und weitgehender Konkurrenz innerhalb der Wirtschaft aufbauen. Dabei gingen die Meinungen darüber, wie viel „Staat“ und wie viel „Wettbewerb“ das geeignete Maß für eine soziale Marktwirtschaft darstellen, durchaus auseinander. Während Müller-Armack beispielsweise für eine weit reichende Umverteilungspolitik eintritt – „Der Staat hat vielmehr die unbestrittene Aufgabe, über den Staatshaushalt und die öffentlichen Versicherungen die aus dem Marktprozess resultierenden Einkommensströme umzuleiten und soziale Leistungen, wie Kindergeld, Mietbeihilfen, Renten, Pensionen, Sozialsubventionen usw., zu ermöglichen. Das alles gehört zum Wesen dieser Ordnung...“ (Müller-Armack 1972: 26) –, erteilt Wilhelm Röpke einem derartigen „Fiskalsozialismus“ (Röpke 1979a: 53) aus wirtschaftlichen wie aus moralischen Gründen eine klare Absage – „Der Wohlfahrtsstaat von heute (...) ist zu einem Instru-

ment der sozialen Revolution geworden, deren Ziel die möglichst vollkommene Gleichheit der Einkommen und Vermögen ist, und damit ist an die Stelle des Mitgefühls der Neid als das beherrschende Motiv getreten“ (Röpke 1979a: 232).

3.1 Mensch und Wirtschaft im Konzept der Sozialen Marktwirtschaft

Grundlage der „Sozialen Marktwirtschaft“ bildet das Prinzip der Wettbewerbsordnung, die so ausgestaltet sein soll, dass sie die wirtschaftlichen Bestrebungen der einzelnen Wirtschaftssubjekte zum Wohle der Gemeinschaft zur Geltung bringt. Angesichts des offensichtlichen Scheiterns sowohl eines reinen Wirtschaftsliberalismus wie auch einer reinen staatlichen Zentralverwaltungswirtschaft soll die Steuerung der Wirtschaftsprozesse nicht mehr ausschließlich der „unsichtbaren Hand“ des Marktes oder den Vorgaben einer zentralen Planungsbehörde überlassen werden, sondern den Prinzipien einer ex ante festgelegten Rahmenordnung unterworfen sein, die Machtmissbrauch verhindern und Verteilungsgerechtigkeit und Chancengleichheit garantieren soll (Eucken 1949: 18).

Dabei herrscht Einigkeit unter den Vertretern der Sozialen Marktwirtschaft darüber, dass ein direktes Eingreifen des Staates auf Wettbewerbsmärkten zu einer Schädigung des marktlichen Allokationsmechanismus führen und so die Effizienz des gesamten Wirtschaftssystems in Frage stellen würde. Sozial motivierte Eingriffe in das Wirtschaftsgeschehen sollten daher allenfalls mit „marktkonformen“ Mitteln stattfinden (Röpke 1979b: 77f., Müller-Armack 1948a: 109).

In diesem System möglichst freier Märkte gilt der Unternehmer als „Diener des Marktes“, der sich den Wünschen der Konsumenten zu beugen hat (Röpke 1979a: 378f.). Die dabei übernommenen Risiken des Scheiterns am Markt müssen dem Unternehmer in Form von Unternehmergewinn honoriert werden (Röpke 1979b: 54ff. u. 1994: 255ff.). Ludwig Erhard verteidigt diese Form des freien Unternehmertums,

das er als konstitutiv für die Wirtschaftsordnung der Sozialen Marktwirtschaft ansieht (Erhard 1957: 266f.) und als staatsbürgerliches „Grundrecht“ einstuft: „Konsumfreiheit und die Freiheit der wirtschaftlichen Betätigung müssen in dem Bewusstsein jedes Staatsbürgers als unantastbare Grundrechte empfunden werden. Gegen sie zu verstoßen, sollte als ein Attentat auf unsere Gesellschaftsordnung geahndet werden“ (Erhard 1957: 14).

Ohne freies Unternehmertum, so die einhellige Auffassung, kann auch eine sozial-marktwirtschaftliche Ordnung nicht funktionieren. „Freie Wirtschaft steht und fällt mit dem freien Unternehmer und Kaufmann, so wie sie nicht ohne freie Preise und Märkte gedacht werden kann“ (Röpke 1979a: 53). Insbesondere unternehmerische Initiative und unternehmerischer Wagemut gelten in diesem Sinne als schützenswerte „Tugenden“, die nicht durch staatliche „Überregulierung“ zerstört werden dürfen. So warnt Ludwig Erhard: „Wenn dagegen die Bemühungen der Sozialpolitik darauf abzielen, dem Menschen schon von seiner Geburt an volle Sicherheit gegen alle Widrigkeiten des Lebens zu gewährleisten (...), dann kann man von solchen Menschen einfach nicht mehr verlangen, dass sie das Maß an Kraft, Leistung, Initiative und anderen besten menschlichen Werten entfalten, das für das Leben und die Zukunft der Nation schicksalhaft ist und darüber hinaus die Voraussetzung einer auf die Initiative der Persönlichkeit begründeten ‚Sozialen Marktwirtschaft‘ bietet“ (Erhard 1957: 257).

Mindestens in Wirtschaftsbelangen spricht dies für ein klares Bekenntnis zum Liberalismus und für den Glauben, dass ein System atomistischer Konkurrenz auf den Märkten den einzelnen zu wirtschaftlicher Leistung und zur Übernahme von Eigenverantwortung zwingt. „Die einfachste Psychologie lehrt, dass ein Spiel ohne Einsatz langweilt. So ist auch die geheime Sprungfeder aller wirtschaftlichen Aktivität im Grunde der Reiz des Einsatzes, die Einkassierung des noch so kleinen Gewinns, die die Furcht vor Verlust überkompensiert“ (Röpke 1979a: 56). Zwar ist



Ludwig Erhard, Bonn 1957

sich insbesondere Wilhelm Röpke auch der „moralischen“ Gefahren, die von einem derartigen liberalen System ausgehen, bewusst, wenn er schreibt: „Die Wahrheit ist eben, dass derselbe Wettbewerb, den wir zur Regulierung einer freien Wirtschaftsordnung voraussetzen, (...) eine moralisch und sozial gefährliche Weise des Verhaltens (bleibt), die nur in einer gewissen Maximaldosierung und mit Dämpfungen und Moderierungen aller Art verteidigt werden kann“ (Röpke 1979a: 189). Dennoch glaubt er, dass der „Rechenmeister Markt“ (Röpke 1979a: 59) für eine Wirtschaftsordnung unverzichtbar sei, und der Markt vor Preis verzerrenden, staatlichen Eingriffen unbedingt zu schützen ist.

Auch Müller-Armack, obwohl weit empfänglicher für eine Politik staatlicher Umverteilung, schließt sich im Grunde genommen dieser Sichtweise an. Seine Vorstellung, dass die Soziale Marktwirtschaft „keine sich selbst überlassene, liberale Marktwirtschaft, sondern eine bewusst gesteuerte, und zwar sozial gesteuerte Marktwirtschaft sein soll“ (Müller-Armack 1948a: 88), schließt zwar eine rein libertäre Marktwirtschaft aus, lässt aber in der Schwebe, wie groß dieser Steuerungshebel sein soll und wo genau

er anzusetzen hat. Denn letztlich ist sich wohl auch Müller-Armack darüber im Klaren, dass eine „funktionierende“ Wirtschaft die Voraussetzung zur Lösung sozialer Probleme ist, wenngleich er hier weit weniger deutlich wird als Walter Eucken, der dezidiert die Auffassung vertritt, dass die „Herstellung eines funktionsfähigen Systems zur Lenkung der arbeitsteiligen Wirtschaftsweise (...) die wichtigste Voraussetzung für die Lösung aller [sic!] sozialen Probleme“ (Eucken 1990: 314) sei. Denn, wenn „es richtig (...) ist, dass nur verteilt werden kann, was vorher produziert wurde, dann muss die erste Frage aller Sozialreformer auf die Wirtschaftsordnung mit dem höchsten wirtschaftlichen Wirkungsgrad gerichtet sein“ (Eucken 1990: 315). Hieraus folgert Eucken (1990: 317): „Soziale Gerechtigkeit sollte man also durch Schaffung einer funktionsfähigen Gesamtordnung und insbesondere dadurch herzustellen suchen, dass man die Einkommensbildung den strengen Regeln des Wettbewerbs, des Risikos und der Haftung unterwirft.“

Zum Vorschein kommt hinter diesem Credo jedoch erneut die von der „bewusst sozial gesteuerten Marktwirtschaft“ (Müller-Armack) vermeintlich überwundene altliberale, marktmetaphysische Gemeinwohlfiktion (Ulrich 2008: 175ff.), gemäß der sich faire Gesellschaftspolitik weitgehend auf wirksame Wettbewerbspolitik als ihre wichtigste Voraussetzung reduzieren lässt, womit die Herstellung sozialer Gerechtigkeit letztlich auf marktwirtschaftliche (Pareto-)Effizienz zurückgeführt werden kann.

Damit kommt dem freien Markt im System des Ordoliberalismus in mehrfacher Hinsicht eine besondere Bedeutung zu: (1) Er gilt als effizienteste Lösung wirtschaftlicher Verteilungsprobleme und bildet somit die technische Voraussetzung für die Herstellung sozialer (Verteilungs-)Gerechtigkeit, (2) er ist mit den gesellschaftlichen Grundwerten, wie Freiheit, Eigenverantwortung und Autonomie kompatibel und damit einem System staatlicher Planung (unter allen Umständen) vorzuziehen und (3) er gilt als „moralisches Regulativ“, das den einzelnen

zwingt, eigenverantwortlich, vorausschauend und effizient zu wirtschaften und so mindestens mittelbar dem Gemeinwohl, verstanden als das Wohl der Konsumenten, zu dienen. Zwar betont Röpke, dass die Motive wirtschaftlichen Handelns sich nicht alleine auf die „Instinkte“ des homo oeconomicus reduzieren lassen, sondern ebenso „Schaffensdrang“, „Pflichtgefühl“, der „Wunsch zu helfen“ oder „Machtbewusstsein“ als Triebfedern für wirtschaftliches Engagement in Frage kommen. Dennoch verteidigt er das eigennutzorientierte Streben der Marktteilnehmer als „moralische Größe“ des Wirtschaftslebens, wenn er schreibt: „Aber selbst wenn wir nichts besseres entdecken als die Triebfeder des nackten materiellen Vorteils, so wollen wir nicht vergessen, dass derjenige, der für sich und die Seinen in anständiger Weise, aber auch aus eigener Kraft und Verantwortung sorgt, nichts geringes und verächtliches tut. Mit aller Entschiedenheit sollten wir vielmehr aussprechen, dass er unserer Sympathie würdiger ist als diejenigen, die diese Sorge im Namen einer vermeintlich höheren Sozialethik den anderen überlassen möchten...“ (Röpke 1979a: 182).

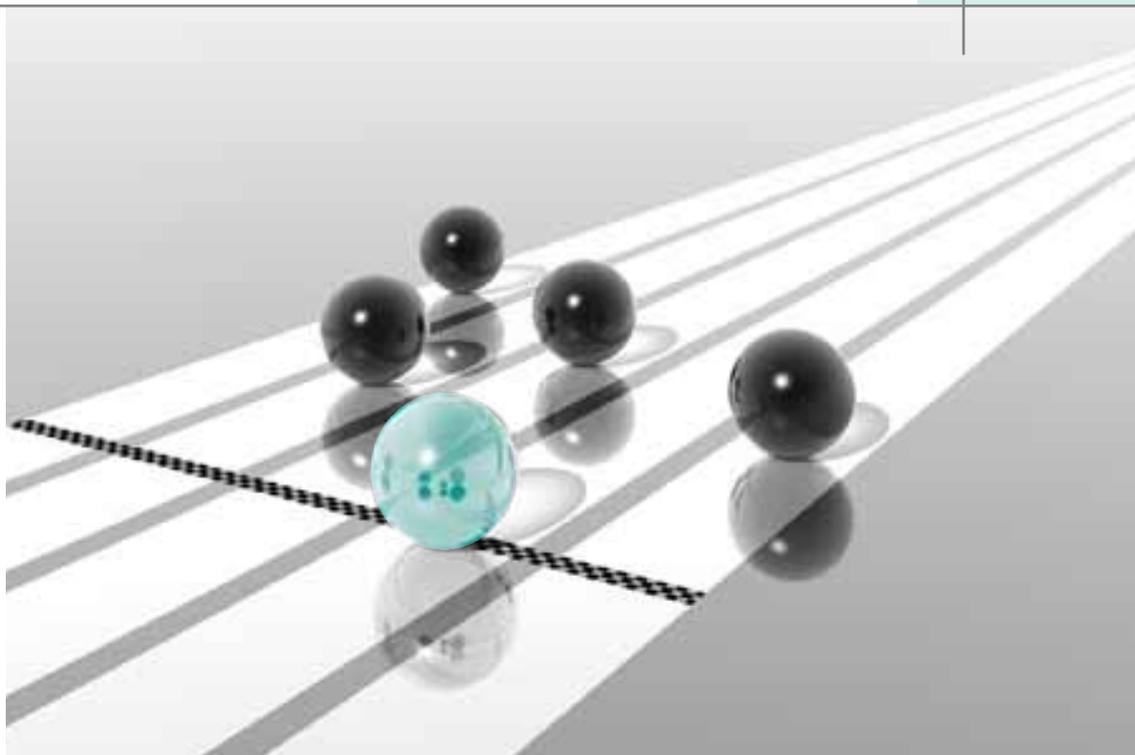
3.2 Mensch und Gesellschaft im Konzept der Sozialen Marktwirtschaft

Trotz ihres klaren Eintretens für ein System möglichst freier Märkte und einen nicht durch staatliche Eingriffe gebremsten Wettbewerb sind sich die Väter der Sozialen Marktwirtschaft der Tatsache bewusst, dass das Funktionieren des Wettbewerbs fundamental von der auf den Märkten herrschenden Moral der Akteure abhängig ist, da Märkte – trotz Wettbewerbsordnung – dazu tendieren, materielles Vorteilsstreben zu Lasten der Gemeinschaft zu belohnen, und für sich genommen nicht in der Lage sind, einen gerechten sozialen Ausgleich herbeizuführen. Selbst Eucken – der mehr als alle seine Mitstreiter auf den formalen Mechanismus der Wettbewerbsordnung vertraut, die bei richtiger Ausgestaltung, beispielsweise des Steuerrechts, auch der Umsetzung sozialer Gerechtigkeit diene (Eucken 1949:

72f.; Eucken 1990: 300f.) – glaubt, dass es neben den rein ordnungspolitischen Vorgaben der Rahmenordnung auch gewisser, der Wirtschaftsverfassung vorgängiger moralischer Prinzipien bedarf, ohne deren Einhaltung die Funktionsfähigkeit der Wettbewerbsordnung nicht sichergestellt werden kann. So etwa soll sich der einzelne stets verpflichtet fühlen, im Rahmen seiner Gemeinschaft nicht egoistisch zu handeln (1990: 354). Jedoch mahnt Eucken, dass wirtschaftliches Prinzip und eigennütziges Verhalten voneinander streng zu unterscheiden seien: „Die dauernde Vermischung von ‚Egoismus‘ und ‚wirtschaftlichem Prinzip‘ ist der Krebschaden der ganzen Diskussion über diesen wichtigen Problemkomplex“ (Eucken 1990: 352).

Wesentlich deutlicher hinsichtlich der „moralischen“ und „kulturellen“ Voraussetzungen des Wirtschaftens, die nicht vom System Wirtschaft selbst erzeugt werden können, sondern von der sozialen Verfassung der Gemeinschaft abhängen, wird Wilhelm Röpke. „Was uns tödlich bedroht, ist der Fall eines kulturtragenden Wertsystems und als dessen Folge ein geistig-moralisches Vakuum, das einstweilen bestenfalls mit dem Stroh nackt-materiellen Reizkultes oder anderem Füllmaterial gestopft wird...“ (Röpke 1979a: 89). Röpke wird dabei nicht müde, vor der Auflösung der gesellschaftlichen Ordnung (Röpke 1979a: 121) und ihre Bedrohung durch die wirtschaftliche Ordnung zu warnen: „Menschen, die auf dem Markte sich miteinander im Wettbewerb messen und dort auf ihren Vorteil ausgehen, müssen um so stärker durch die sozialen und moralischen Bande der Gemeinschaft verbunden sein, andernfalls auch der Wettbewerb aufs schwerste entartet“ (Röpke 1979a: 146).

Das Versagen des Wirtschaftsliberalismus, so Alexander Rüstow, ergäbe sich insbesondere aus dem Fehlen einer moralischen Integrationskraft und die einseitige Betonung eines Wettbewerbsprinzips: „Sobald das Erbgut überkommener Integrationen aufgebraucht war, trat infolgedessen eine fortschreitende Zersetzung und Atomisierung des Sozialkör-



pers ein“ (Rüstow 2001: 93). Röpke fasst diese moralischen Voraussetzungen unter dem Schlagwort von der „bürgerlichen Grundlage der Marktwirtschaft“ (Röpke 1979a: 154f.), worunter er Eigenverantwortung, selbstverantwortliche Lebensplanung, Gemeinsinn und Familiensinn, Streben nach Unabhängigkeit und eigenständige materielle Absicherung, den Wagemut, sein Schicksal in die eigenen Hände zu nehmen, und eine fest gefügte Werteordnung des einzelnen versteht. Denn das Wirtschaftsleben spielt sich nicht im moralischen Vakuum ab (Röpke 1979a: 184). „Selbstdisziplin, Gerechtigkeitssinn, Ehrlichkeit, Fairness, Ritterlichkeit, Maßhalten, Gemeinsinn, Achtung vor der Menschenwürde des anderen, feste sittliche Normen – das alles sind Dinge, die die Menschen bereits mitbringen müssen, wenn sie auf den Markt gehen und sich im Wettbewerb miteinander messen. Sie sind die unentbehrlichen Stützen, die beide vor Entartung bewahren“ (Röpke 1979a: 186).

Zur Aufrechterhaltung dieser gesellschaftlichen Moral hofft Röpke auf eine „Nobilitas naturalis“: „Von entscheidender Bedeutung (...) ist es, dass es in der Gesellschaft eine wenn auch kleine, so doch tonangebende Gruppe von Führenden gibt, die sich im Namen des Ganzen für die unantastbaren Normen und Werte verantwortlich fühlen und selber diese Verantwortung aufs strengste nachleben. Was wir (...) heute (...) dringender denn je brauchen, ist

eine echte Nobilitas naturalis (...), eine Elite, die ihren Adelstitel nur aus höchster Leistung und unübertrefflichem moralischen Beispiel herleitet...“ (Röpke 1979a: 192). Das Schicksal der Gesellschaft und der Marktwirtschaft hängt in seinen Augen davon ab, dass sie stets über eine hinreichende Zahl derartiger „Aristokraten des Gemeinsinns“ (Röpke 1979a: 193) verfügen, die jenseits ihrer eigenen Geschäftsinteressen und im Bewusstsein einer gesellschaftlichen Verantwortung handeln.

Ähnlich wie Ludwig Erhard (1988: 375) mahnt Röpke zu Eigenverantwortung und warnt vor der Ausdehnung eines Wohlfahrtsstaates. Im System staatlicher Wohlfahrt würde der Staat zunehmend zur „Pumpmaschine“ zur Umverteilung von Geldern (Röpke 1979a: 243), die letztlich niemandem mehr diene, außer dem Maschinisten, der sie bedient, i.e. die ausgedehnte Wohlfahrtsbürokratie. So sehr man dieser Warnung vor der „rechte Tasche linke Tasche-Logik“ der staatlichen Umverteilungsbürokratie intuitiv recht geben mag, so sehr unterstreicht sie auch den im Denken Röpkes tief verwurzelten Glauben an die „Nobilitas naturalis“ als moralischen Eckpfeiler eines sozial gerechten Wirtschaftssystems. So schreibt Röpke (1979a: 246): „Denn es ist offensichtlich, dass die höheren Einkommen (und Vermögen) zu einem großen Teil bisher für Zwecke ausgegeben worden sind, die im Interesse der Allgemeinheit selbst liegen. Sie dienen Funktionen, auf



die die Gesellschaft unter keinen Umständen verzichten kann. (...) Wenn es eine genügende Anzahl von überall verstreuten Begüterten gibt, so ist es eben möglich, dass ein Alexander von Humboldt aus eigener Tasche gemeinnützige und wissenschaftliche Unternehmungen bezahlt, dass Justus v. Liebig seine Untersuchungen selbst finanziert, dass es Hauslehrerstellen und tausend andere Stufen gibt, die den Aufstieg der Begabten ermöglichen, und dass gerade die Vielfalt dieser Stufen die Wahrscheinlichkeit irgendeiner Hilfe für sie erhöht, während im heutigen Wohlfahrtsstaat ihr Schicksal von der Entscheidung eines einzigen Beamten oder von den Launen einer einzigen Prüfung abhängen kann.“

Letztlich trage der Wohlfahrtsstaat zur Kommerzialisierung aller Lebensbereiche bei, da mangelnder Bürgersinn und mangelnde Wohlhabenheit dazu führten, dass niemand sich mehr für andere engagiert (Röpke 1979a: 247). „Je mehr der Staat für uns sorgt, um so weniger werden wir uns gedrängt fühlen, für uns selbst und unsere Familie zu sorgen, und je weniger wir selbst dazu geneigt sind, werden wir von anderen, deren natürliche Pflicht es wäre, uns in der Not beizustehen, unseren Familienangehörigen, unseren Nachbarn, unseren Freunden oder Berufsgenossen Hilfe erwarten. Wir haben endlich im Staate einen weltlichen Gott gefunden, auf den wir wie die Lilien auf dem Felde alle unsere Sorgen abwälzen können...“ (Röpke 1979c: 265f.).

Trotz seines Plädoyers für mehr Eigenverantwortung

und weniger Wohlfahrtsstaat tritt Röpke jedoch nicht für die Abschaffung sozialer Sicherungssysteme ein, die er für gesellschaftlich notwendig hält. Vielmehr geht es ihm um den „Geist“, der diejenigen beseelt, die unbekümmert und ohne sich um ihren eigenen Beitrag für das Gemeinwesen zu bekümmern, hiervon profitieren. – Hier zeigt sich das grundlegende Problem in der Gesamtkonzeption. Während auf der einen Seite freies Unternehmertum und Marktfreiheit als wesentliche Säule der funktionsfähigen Marktwirtschaft verteidigt werden, steht auf der anderen Seite die Erkenntnis, dass dieses System stets auf die moralische Integrität der Wirtschaftsbürger, i.e. eine vorgängige Moral angewiesen bleibt. Diese Moral ist aber eine völlig andere, als die der Marktakteure; nicht Gewinne und Maximierung des Eigennutzens stehen hier im Vordergrund, sondern Selbstbescheidung, Teilen und Engagement für das Gemeinwesen.

Wesentlich für die von den Vertretern der Sozialen Marktwirtschaft geforderte, der Wirtschaft gegenüberstehende, „widergelagerte Gesellschaftsordnung“ ist ein konservatives, an den Vorstellungen der christlichen Soziallehre ausgerichtetes Gesellschaftsbild, das als eine Art ethischer Grundkonsens das Fundament der bundesrepublikanischen Gesellschaft bilden soll und auch der Wirtschaft „ihre Richtung“ vorgibt; eine Annahme, die wohl schon zum Zeitpunkt ihrer Niederschrift als überholt gegolten haben dürfte, spätestens aber seit der so genannten

68er-Bewegung für die bundesrepublikanische Gesellschaft nicht mehr zutrifft. Die „dringende Notwendigkeit, die Wirtschaft wieder einem echten und durchgreifend regulativen Prinzip zu unterstellen“ (Quadragesimo Anno 1931: Abs. 88), wie es als Forderung in der für das Denken der ordoliberalen Kreise durchaus bestimmenden Sozialzyklika „Quadragesimo Anno“ erhoben wird, wird von diesen im Sinne eines konservativen, „aristokratischen“ Lebensideals als Leitbild einer sozial-marktwirtschaftlichen Gesellschaftsordnung ausgedeutet.

3.3 Widersprüche

Offensichtlich gelten, trotz der „Interdependenz der Ordnungen“, in den Sphären der Wirtschaft und der Gesellschaft je voneinander geschiedene Spielregeln. Dabei muss schon auffallen, dass die Symmetrie und Dialektik im Verhältnis zwischen Markt- und Sozialprinzip durch eine einseitige Bedingung zwischen ihnen – Marktconformität der Sozialpolitik, nicht aber „Sozialconformität“ der Wettbewerbspolitik – bereits in Frage gestellt wird (Ulrich 2009: 353). Jedoch steht hinter der Skepsis gegenüber einem allzu umfassenden Primat der Politik, das hierin zum Ausdruck zu kommen scheint, weniger eine wie auch immer geartete „Effizienzvernarrtheit“ Rüstows und Röpkes als vielmehr ihr *kultureller Konservativismus*. Sie gehen ausdrücklich vom christlichen Glauben an die göttliche „Schöpfungsordnung“ (u.a. Rüstow 1961: 69ff.; Röpke 1979a: 21) aus und bejahen das darin – wider die „Hybris der Vernunft“ (Röpke 1979b: 107) – begründete Naturrecht (Müller-Armack 1948b: 188f.). Der soziokulturellen und sozioökonomischen Modernisierung stehen sie in vielfacher Hinsicht skeptisch bis abwehrend gegenüber, sehen sie darin doch die Quelle von „Glaubenslosigkeit“ (Röpke 1979b: 192), „Vermassung der Gesellschaft“ (Rüstow 2001: 118ff.; Röpke 1979a: 64; 1979b: 243), „Dehumanisierung“ (Röpke 1979a: 367) und „Proletarisierung“ (Röpke 1979b: 250). Dem halten sie ein nostalgisches Bild des traditionellen, in der Agrarkultur verwurzelten und von

„Seelenadel“ geprägten Lebens entgegen, das mitunter in die gegenauflärerische Verklärung einer vor-modernen Standesordnung mündet. Selbst Müller-Armack ist von derartigen elitistischen Ideen und antidemokratischen Reflexen nicht immer frei. Auch er fürchtet die Vermassung der Gesellschaft (Müller-Armack 1981: 256-258) und fordert, „dass diese Demokratisierung ihre Grenzen begreift und nicht zu einer Diktatur der Mehrheit wird“ (Müller-Armack 1974: 168).

In diesem Sinne also bedarf der auf den Märkten frei agierende, nur am eigenen Wohlergehen interessierte Wirtschaftsbürger der moralischen Erziehung durch die Gesellschaft und das Vorbild der *Nobilitas naturalis*. Damit aber stellt sich in gewisser Weise die Frage, wie diese beiden Menschenbilder eines in gesellschaftlichen Belangen edelmütig und nach bester sittlicher Überzeugung und stets als Vorbild handelnden und des auf den Märkten zu Eigennutz und Gier neigenden Menschen letztlich zusammengedacht werden können.

Damit kehren wir wieder zum Ausgangsproblem bei Adam Smith zurück: Lassen sich Wirtschaft und Gesellschaft tatsächlich systemisch voneinander trennen, so dass gleichsam unterschiedliche Imperative in beiden Welten gelten können? Mindestens bezogen auf die Philosophie Adam Smiths muss diese Frage verneint werden: „Die gesellschaftliche Bindung durch Sympathie und innere Vorstellung führt zu unserem Sittenkodex und weitgehend auch zu unseren Gesetzen. Wirtschaftliches Verhalten muss dagegen durch das Eigeninteresse erklärt werden. Das heißt nicht, dass eine Person, die wirtschaftliche Transaktionen vornimmt, dem, was andere von ihr denken, keine Beachtung schenkt“ (Raphael 1991: 109). – Dies gilt wohl *cum grano salis* auch für eine soziale Marktwirtschaft – wenngleich diese Erkenntnis angesichts der Dominanz institutionenethischer Ansätze und die Diskussion um ökonomische Anreize für moralisches Verhalten zunehmend in Vergessenheit zu geraten scheint. Wie bei Adam Smith, so muss auch der Mensch innerhalb der Konzeption

der Sozialen Marktwirtschaft als Ganzes betrachtet werden. Er ist weder nur homo oeconomicus noch nur homo socialis, sondern in seinem Verhalten bestimmt durch Erziehung, gesellschaftliche Erwartungen und herrschende Moral und dies gilt sowohl innerhalb der Handlungssphäre der Wirtschaft, wie auch innerhalb der Gesellschaft.

4 Ausblick: Totgesagte leben länger – zur Zukunftsfähigkeit der Sozialen Marktwirtschaft

Wie unterschiedlich auch immer das vertretbare Maß an sozialem Ausgleich und an Marktfreiheit in den Entwürfen der geistigen Väter der Sozialen Marktwirtschaft definiert ist, ohne eine der Wirtschaft vorgängige Moral ist in ihren Augen auch der beste Steuerungsmechanismus einer noch so ausgefeilten Wettbewerbsordnung hilflos. „Die Marktwirtschaft kann eine Gesamtlebensordnung nicht aus sich bereits schaffen. Sie wird kulturelle Lebensüberzeugungen nur so weit berücksichtigen, als sie ihr bewusst aufgeprägt werden. Es geht hier darum, ob dies möglich ist...“ (Müller-Armack 1948a: 104). – Genau dies ist das Problem: Die Prinzipien des sozialen Ausgleichs und der fairen Verteilung von Lebenschancen als Element einer solchen Gesamtlebensordnung sind der Marktwirtschaft nicht inhärent, sie müssen ihr durch die Gesellschaft und die moralische Erziehung ihrer Mitglieder „aufgeprägt“ werden, ohne dass dabei das marktwirtschaftliche Prinzip zerstört werden müsste. Aber funktioniert diese soziale Irenik?

Die Soziale Marktwirtschaft ist als „Integrationsformel“ wohl nur zu retten, wenn die für sie als maßgeblich betrachtete gesellschaftspolitische Einbettung so konzipiert wird, „...dass das marktwirtschaftliche System von unmittelbaren sozialstaatlichen Interventionen *entlastet* werden kann und gleichwohl die lebenspraktischen Folgen für die Betroffenen *zumutbar* bleiben“ (Ulrich 2009: 371)

– und zwar durch eine Gesellschaftspolitik, die sich nicht auf nachträglich umverteilende Sozialpolitik beschränkt. Dabei sollten sich insbesondere die Ökonomen vor Augen halten, „...dass die Nationalökonomie selbstverständlich keine Naturwissenschaft (...), sondern eine Geisteswissenschaft ist und es als eine solche ‚moral science‘ mit dem Menschen als einem geistig-moralischen Wesen zu tun hat“ (Röpke 1979a: 368). Wenn, so die Erkenntnis des Ordoliberalismus, Wirtschaft ohne moralische Grundordnung der Gesellschaft nicht in der Lage ist, zum Wohle der Gemeinschaft zu wirken, muss die Frage nach den Möglichkeiten einer erneuten „Wertorientierung“ gestellt werden (Abländer 2009: 252f.). So gesehen setzt das System der Sozialen Marktwirtschaft nicht nur einen starken Staat, sondern vor allem eine starke sittliche Grundhaltung ihrer Bürger voraus. Vermutlich ist dies eine der wichtigsten Erkenntnisse, die allen Vätern der Sozialen Marktwirtschaft gemeinsam ist. Entgegen des frühzeitigen Abgesangs Wolfgang Münchhaus an diese geistige Grundhaltung der Sozialen Marktwirtschaft scheint es aber gerade diese Erkenntnis zu sein, die angesichts der Erfahrungen mit der jüngsten Wirtschafts- und Finanzkrise erneut zu reifen beginnt.

* Ich danke Peter Ulrich für die außerordentlich fruchtbare Diskussion und die vielen Denkanstöße zum Thema „Soziale Marktwirtschaft“, die auch in unserer Gemeinschaftsedition „60 Jahre Soziale Marktwirtschaft“ ihren Niederschlag fanden. Die Anregung zu diesem Beitrag entstammt dieser Diskussion, wemgleich mögliche Denkfehler im vorliegenden Beitrag selbstredend alleine zu Lasten des Autors gehen.

LITERATUR

Aßländer, Michael S. (2005): Adam Smith zur Einführung. Hamburg.

Aßländer, Michael S. (2009): Wohlstand für alle? Die Soziale Marktwirtschaft vor der globalen Herausforderung. In Aßländer, Michael S. u. Ulrich, Peter (Hrsg.): 60 Jahre Soziale Marktwirtschaft – Illusionen und Reinterpretationen einer ordnungspolitischen Integrationsformel. Bern, S. 223-255.

Brentano, Lujo (1877): Das Arbeitsverhältnis gemäß dem heutigen Recht. Leipzig. Nachdruck: Goldbach 1994.

Eckstein, Walther (1985): Einleitung des Herausgebers. In Smith, Adam: Theorie der ethischen Gefühle. 3. Aufl., Hamburg.

Erhard, Ludwig (1957): Wohlstand für alle. 4. Aufl., Düsseldorf.

Eucken, Walter (1949): Die Wettbewerbsordnung und ihre Verwirklichung. In Eucken, Walter und Böhm, Franz (Hrsg.): Ordo – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft. Würzburg.

Eucken, Walter (1990): Grundsätze der Wirtschaftspolitik. 6. Aufl., Tübingen.

Müller-Armack, Alfred (1948a): Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft. Hamburg.

Müller-Armack, Alfred (1948b): Das Jahrhundert ohne Gott. Münster.

Müller-Armack, Alfred (1962): Das gesellschaftspolitische Leitbild der Sozialen Marktwirtschaft. In Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität Köln (Hrsg.): Wirtschaftspolitische Chronik. Köln.

Müller-Armack, Alfred (1972): Die Soziale Marktwirtschaft und ihre Widersacher. In Erhard, Ludwig und Müller-Armack, Alfred: Soziale Marktwirtschaft – Ordnung der Zukunft. Frankfurt am Main, S. 21-40.

Müller-Armack, Alfred (1974): Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft. Frühschriften und weiterführende Konzepte. Bern.

Müller-Armack, Alfred (1981): Diagnose unserer Gegenwart. 2. Aufl., Bern.

Münchau, Wolfgang (2006): Das Ende der Sozialen Marktwirtschaft. München.

Oncken, August (1898): Das Adam Smith-Problem. In Zeitschrift für Sozialwissenschaft 1/1898 S. 25-33, 101-108 u. 276-287.

Paszkowski, Wilhelm (1890): Adam Smith als Moralphilosoph. (Diss.) Halle an der Saale.

Patzen, Martin (1991): Zur Diskussion des Adam-Smith-Problems – ein Überblick. In Meyer-Faye, Arnold u. Ulrich, Peter (Hrsg.): Der andere Adam Smith – Beiträge zur Neubestimmung von Ökonomie als Politische Ökonomie. Bern, S. 21-54.

Raphael, David D. (1991): Adam Smith. Frankfurt am Main.

Raphael, David D. u. Macfie, Alec L. (1984): Introduction. In Smith, Adam: The Theory of Moral Sentiments. The Glasgow edition of the works and correspondence of Adam Smith, Bd. 1, hrsg. von Raphael, David D. und Macfie, Alec L. Nachdruck: Indianapolis.

Röpke, Wilhelm (1979a): Jenseits von Angebot und Nachfrage, 5. Aufl., Bern.

Röpke, Wilhelm (1979b): Civitas humana, 4. Aufl., Bern.

Röpke, Wilhelm (1979c): Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart, 5. Aufl., Bern.

Röpke, Wilhelm (1994): Die Lehre von der Wirtschaft, 13. Aufl., Bern.

Rüstow, Alexander (2001): Das Versagen des Wirtschaftsliberalismus. Marburg.

Skarzynski, Witold von (1878): Adam Smith als Moralphilosoph und Schöpfer der Nationalökonomie. Berlin.

Smith, Adam (1985): Theorie der ethischen Gefühle. 3. Aufl., Hamburg.

Smith, Adam (1990): Der Wohlstand der Nationen. 5. Aufl., München.

Ulrich, Peter (2008): Integrative Wirtschaftsethik. Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie. 4. Aufl., Bern.

Ulrich, Peter (2009): Marktwirtschaft in der Bürgergesellschaft – Die Soziale Marktwirtschaft vor der nachholenden gesellschaftspolitischen Modernisierung. In Aßländer, Michael S. u. Ulrich, Peter (Hrsg.): 60 Jahre Soziale Marktwirtschaft – Illusionen und Reinterpretationen einer ordnungspolitischen Integrationsformel. Bern, S. 349-380.

KONTAKT

Michael S. Aßländer

Universität Kassel

asslaender@uni-kassel.de



REZENSION ZU: Ingo Pies: Wie bekämpft man Korruption?

Wissenschaftlicher Verlag, Berlin 2008.

Text: Michael Mahlknecht

Das Thema „Korruption“ ist in den vergangenen Jahren verstärkt auch in Deutschland zum Gespräch geworden, in spektakulärer Weise etwa durch die Aufdeckung der schwarzen Kassen beim Unternehmen Siemens. Schuldige werden nach ihrer Überführung gerne medial an den Pranger gestellt, es wird ausführlich über charakterliche Defizite von Managern spekuliert und sogleich nach höheren Strafen gerufen.

Im Gegensatz zu diesen Bemühungen der Skandalisierung und Kriminalisierung entwickelt Ingo Pies, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, in seinem Buch „Wie bekämpft man Korruption?“ einen anderen Ansatz,

den er als „Ordnungspolitik zweiter Ordnung“ bezeichnet. Während sich der Begriff der Ordnungspolitik im Allgemeinen auf den Handlungsbereich des Staats als Regelgeber bezieht, geht es bei Pies darum, dass die Gesellschaft für eine geeignete Anreizsetzung in und durch Unternehmen sorgen muss (darum der Zusatz „zweiter Ordnung“). Seine Hauptthese lautet: Korruption lässt sich nicht ohne – und schon gar nicht gegen – Unternehmen bekämpfen, sondern ausschließlich mit ihnen und durch sie.

Pies unterscheidet dabei genau zwischen Entlastungs- und Belastungskorruption: Die erstere liegt vor, „wenn ein korrupter Akteur eine Delegationsposition innehat, die er missbraucht, indem

er sich mit einem Interaktionspartner verabredet, seinen Auftraggeber zu hintergehen“. Ein klassisches Beispiel hierfür ist etwa eine überbezahlte Auftragsvergabe, für welche der korrupte Akteur von seinem Interaktionspartner eine private Zusatzvergütung erhält. Entlastungskorruption unterminiert daher das Vertrauen in die Integrität von Vertragsbeziehungen und schädigt dadurch die Effizienz der gesamtwirtschaftlichen Ressourcenallokation. Belastungskorruption hingegen bedeutet, dass „ein korrupter Akteur eine Machtposition innehat, die er missbraucht, um seinem Interaktionspartner eine Sonderleistung abzunötigen“. Ein typisches Beispiel hierfür ist eine staatliche Genehmigung, für die zwar alle rechtlichen Voraussetzungen

Foto: Frederic Sune, Dreamstime.com

erfüllt sind, die aber vom Bürokraten dennoch nur erteilt wird, wenn dieser dafür eine Zahlung erhält. Belastungskorruption wirkt demnach wie eine zusätzliche Steuer.

Der Autor zeigt, dass eine gesellschaftspolitische Strategie zur wirksamen Bekämpfung von Korruption drei unterschiedliche Ebenen integrieren muss: die Ebene der organisationsinternen Maßnahmen, eine Ebene, wo es um Vorkehrungen zwischen Organisationen geht, sowie die Ebene des gesellschaftlichen Umfelds. Auf letzterer ordnet er dem „blaming and shaming“ weiterhin einen wichtigen Stellenwert zu, sieht dieses jedoch nur als komplementär zu anderen Maßnahmen an. Innerhalb der Unternehmensorganisationen stehen zahlreiche Möglichkeiten zur Korruptionsprävention zur Verfügung, die mehr Erfolg versprechen: die Formulierung eines verbindlichen Verhaltenskodex' beispielsweise, die Festlegung von Verfahrensroutinen durch das Unternehmen, die Errichtung der Position eines „Compliance-Officers“ und besonders die Einführung eines „Whistle-Blowing“-Systems, also eines strukturierten Verfahrens für Hinweisgeber, bei welchem diese anonym bleiben können. Auch bekannte Maßnahmen wie das Vier-Augen-Prinzip, Job-Rotation oder die Aufteilung von bestimmten Funktionen auf den Kompetenzbereich verschiedener Personen sind hierbei hilfreich, da sie die Anzahl von Mittätern und Mitwissenden innerhalb des Unternehmens systematisch erhöhen.

An Vorkehrungen zwischen Organisationen stellt Pies etwa Integritätspakete vor, die von Transparency International propagiert werden, und bei denen die

an der Vergabe eines größeren Auftrags beteiligten Unternehmen einen Vertrag miteinander schließen, der diese zur Korruptionsfreiheit verpflichtet und Sanktionen vorsieht, die von Strafzahlungen bis zum zeitweisen Ausschluss von weiteren Auftragsvergaben reichen können. Der Autor betont jedoch, dass dieses Instrument in Deutschland bisher kaum genutzt wird, und sieht darüber hinaus Schwächen im deutschen Ordnungswidrigkeitenrecht. So seien die gegen Unternehmen ausgesprochenen Geldbußen im internationalen Vergleich deutlich zu niedrig und werden überdies viel zu selten verhängt, um abschreckend zu wirken.

Pies will mit seinem Buch zu einer umfassenderen Diskussion über Ansätze zur Korruptionsbekämpfung beitragen und beschränkt sich dabei nicht nur auf ethische Forderungen oder Gemeinplätze. Das Buch, das sich großteils aus bereits früher veröffentlichten Aufsätzen zusammensetzt, ist vielmehr so aufgebaut, dass es dem Leser ermöglicht wird, ein umfassendes Bild über Theorie, Empirie und Praxis des Themas zu gewinnen. Im ersten Abschnitt wird das theoretische Gebäude aufgebaut, und es werden auch frühere Ansätze wie die „Efficient-Grease“-Hypothese (die Korruption unter bestimmten Umständen als positiv für eine Wirtschaft betrachtet) dargestellt. Auf dieser Grundlage erfolgt dann eine umfassende Darstellung der heute vorliegenden Erkenntnisse der empirischen Forschung zum tatsächlichen Ausmaß der Korruption und ihrer Sozialschädlichkeit. Im zweiten Abschnitt sind drei Aufsätze versammelt, die sich mit der ökonomischen Analyse, der Diagnose und der Therapie befassen

und wirtschaftsethische Perspektiven skizzieren. Im dritten und abschließenden Abschnitt gibt der Autor schließlich eine Zusammenfassung seiner zentralen Kerngedanken, ehe er zuletzt in kompakter Form zehn Thesen zur Bekämpfung von Korruption formuliert.

Das Konzept der von Pies vorgeschlagenen „Ordnungspolitik zweiter Ordnung“ weist den Unternehmensorganisationen (die er als „Corporate-Citizens“ bezeichnet) eine neue Aufgabe zu, nämlich ordnungspolitische Verantwortung zu übernehmen, um sich an der Gestaltung der Spielregeln für das Wirtschaftsleben aktiv und konstruktiv zu beteiligen. Die Unternehmen hätten schließlich laut Pies selbst ein Interesse an der Bekämpfung von Korruption: Entlastungskorruption erzeuge nämlich nachweisbar ein soziales Dilemma, in dem jedes Unternehmen einen Anreiz hat, zur Korruption Zuflucht zu nehmen, einfach um Wettbewerbsnachteile (oder gar den im Extremfall vollständigen Rückzug aus einem Markt) zu vermeiden. Dies wird nicht zuletzt von der Korruption überführten Unternehmen selbst oftmals so behauptet, und so zeigt Ingo Pies' Buch eine Perspektive auf, die für alle Teile der Gesellschaft von Relevanz sein kann.

KONTAKT

Michael Mahlknecht

Director Consulting
Delta Hedge, Wien

michael.mahlknecht@
delta-hedge.com

REZENSION ZU: Heiko Spitzeck:
**Moralische Organisationsentwicklung:
Was lernen Unternehmen durch die Kritik
von Nichtregierungsorganisationen?**

Haupt Verlag, Bern, Stuttgart, Wien 2008.

Text: Peter Seele

Die Dissertation von Heiko Spitzeck liefert einen wissenschaftlich couragierten Übertrag der Theorie moralischer Entwicklung von Personen auf die moralische Entwicklung von Organisationen. Ausgehend von Lawrence Kohlberg wendet der Autor die Stufentheorie moralischer Entwicklung auf Organisationen an und fragt nach den Möglichkeiten moralischen, organisationalen Lernens. Anhand zweier Fallstudien belegt Spitzeck die Plausibilität seiner Überlegungen. Systematisch ist die Arbeit der integrativen Wirtschaftsethik der St. Gallener Schule zuzurechnen und geht methodisch diskursanalytisch und -ethisch, sowie organisationstheoretisch vor.

Ausgangspunkt der Arbeit bildet die Frage nach dem Einfluss von Nichtregierungsorganisationen (NGOs) auf das Verhalten von Unternehmen. Dieses

Vorgehen scheint konsequent und folgerichtig, wenn man bedenkt, dass es nicht zuletzt dem wachsenden Druck der NGOs zu verdanken ist, dass Unternehmen in den vergangenen Jahren sensibler für den Umgang mit ihren Stakeholdern geworden sind oder „freiwillig“ umfangreichen Zertifizierungsprozessen zustimmen. Beginnend mit der politischen Rolle der NGOs, die er unter anderem darin sieht, neue Gesetze zu erwirken, zeichnet Spitzeck die Genese der NGOs nach. Mit der steigenden Anzahl und der damit einhergehenden Differenzierung und Evolution der NGOs verlagerten sich auch deren Aktivitäten. Sahen es die NGOs für lange Zeit als ihre Aufgabe an, indirekt durch ihren Einfluss auf den politischen Willensbildungsprozess und damit die Legislative steuernd auf unternehmerisches Verhalten einzuwirken, wird



unternehmerisches Fehlverhalten in jüngerer Zeit zunehmend häufiger direkt durch die NGOs kritisiert, ohne dabei den parlamentarischen Umweg über die Legislative zu beschreiten. Nicht zuletzt die öffentlichen Diskussionen um das Feigenblattverhalten von Unternehmen in Form von Greenwashing und Bluewashing, das ausschließlich dem Ziel dient, sich ein ethisches Antlitz zu verschaffen, bezeugen diesen Entwicklungstrend. Einen Meilenstein innerhalb der NGO-Evolution stellt dabei der Fall Brent-Spar dar; hier gelang es der NGO Greenpeace – wenngleich, wie sich im Nachgang feststellen ließ, auf Basis von nicht vollständig sauber recherchierter Fakten –, einen Konsumentenboykott gegen das Unternehmen Shell zu initiieren, das sich angesichts massiver Umsatzeinbußen letztlich zu einer Verhaltensänderung gezwungen sah. Als wohl eine der wichtigsten Folgen dieses Verbraucherboykotts darf die Wiederentdeckung der Konsumentenverantwortung und der dahinter stehenden Konsumentensouveränität gelten.

Das Engagement der NGOs, so Spitzreck, ist direkt auf die öffentliche Aufmerksamkeit gerichtet, vermittels derer es den NGOs zunehmend gelingt, unternehmerische Entscheidungs- und Argumentationsprozesse zu beeinflussen. Genau an diesem Punkt setzt das wissenschaftliche Interesse Spitzrecks an, wenn er die Frage stellt, was Unternehmen durch die Kritik von NGOs im

Rahmen einer „moralischen Organisationsentwicklung“ – so der Titel seiner Arbeit – „lernen“ (können). Dass die „Notwendigkeit moralischen Lernens von Organisationen“ durchaus besteht, belegt der Autor mit der Kritik der Öffentlichkeit und spricht von der „Zivilisierung organisationalen Handelns“. Diese sei jedoch nicht mit dem derzeit immer wieder angeführten „Business Case“ einer Corporate Social Responsibility zu verwechseln – womit der Autor einmal mehr die Lanze für eine integrative Wirtschaftsethik bricht. Vielmehr argumentiert Spitzreck philosophisch: „Eine Handlung lässt sich dann als verantwortlich charakterisieren, wenn sie das Interesse anderer über das opportunistische Eigeninteresse stellt.“ Den Weg zu dieser Einsicht bildet für ihn das „kognitive moralische Lernen“ der Organisation, das nicht als Business Case sondern in Form rationaler Entscheidungsprozesse heranreift. Als Kern der moralischen Organisationsentwicklung führt Heiko Spitzreck das „Organisationsethos“ (auch *dominant logic* oder *organisationale Identität*) an, das den „Kommunikationsprozessen entspringt, in denen sich kollektiv geteilte Werte festigen“.

Zur Analyse des moralischen Lernens von Unternehmen im diskursiven Austausch mit den sie direkt adressierenden NGOs nimmt Spitzreck Bezug auf die auf der Entwicklungstheorie Jean Piagets aufbauende Theorie moralischer

Entwicklung von Kohlberg. Dieser unterscheidet bekanntlich sechs Stufen moralischer Entwicklung, auf den drei Ebenen präkonventionell, konventionell und postkonventionell. Ausgangspunkt für die empirische Analyse der beiden Case-Studies bildet die Annahme, dass sich „organisationale Begründungsstrukturen auf allen drei Ebenen identifizieren lassen“ und dass sich durch die Hinwendung zur postkonventionellen Argumentation (Sozialvertrag und universelle, ethische Prinzipien) die Organisation moralisch entwickeln könnte. Dass Unternehmen dies aber tatsächlich sollen und sich nicht im konventionellen Sinne an „Gesetz und Ordnung“ orientieren und faktisch einer universellen Ethik unterordnen dürfen, ist eine implizite normative Annahme der Arbeit.

Ausgangspunkt der beiden Fallstudien bildet die Frage nach den moralischen Lernprozessen in Unternehmen, die anhand der Ereignisse nachvollzogen und mit den theoretischen Erkenntnissen abgeglichen werden. Bei den beiden Studien handelt es sich zum einen um Nestlés Marketing von Baby-Milchpulver und zum anderen um die Projektfinanzierungspraxis der Citibank im Zusammenhang mit dem Rainforest Action Network.

Gegenstand des Falles Nestlé bilden die aggressiven Vermarktungsstrategien von Muttermilchersatzprodukten in Ländern der so genannten Dritten Welt in den 1970er und 1980er Jahren. Auf

grund unzureichender hygienischer Bedingungen in diesen Ländern und wegen der eingeschränkten finanziellen Möglichkeiten der Familien, die zu einer zu starken Verdünnung der Flaschennahrung geführt hatten, kam es zu erheblichen gesundheitlichen Schädigungen bei den Säuglingen. Dabei war es einzig den aggressiven Marketingkampagnen des Unternehmens zu verdanken, dass sich künstliche Babynahrung als Alternative zum Stillen durchzusetzen begann. In der Folge kam es zu massiven Verbraucherprotesten, die das Unternehmen zum Gespräch mit seinen Stakeholdern zwangen. Allerdings verschärfte sich dieser Diskurs zwischen Unternehmen, Wissenschaftlern und NGOs zu einem „nicht-fürsorglichen Kommunikationsklima“, das Spitzeck zufolge auch zu keinem moralischen Lernen der Organisation führte, wohl aber „strukturelle Anpassungsmaßnahmen“ nach sich zog, wie etwa eine gesteigerte Transparenz der Vermarktungsprozesse von Seiten des Lebensmittelherstellers.

Im zweiten Fall geht es um die NGO Rainforest Action Network (RAN), das durch seine Intervention eine Reihe von Herstellern und Handelsunternehmen dazu brachte, auf ökologisch zertifizierte Produkte umzuschwenken. Insbesondere opponierte RAN gegen die Praxis der Projektfinanzierung, und prangerte die oftmals nur im Hintergrund agierenden Geldgeber ökologisch fragwürdiger Projekte an. Vor allem richtete sich der Protest der NGO dabei gegen Citigroup, jedoch war es das erklärte Ziel von RAN, „über die Kritik an Citigroup die Finanzindustrie insgesamt zu transformieren“

und so Verbesserungen für „lokale Gemeinschaften und bedrohte Wälder“ zu erwirken. Einer der von RAN in diesem Zusammenhang formulierten Slogans lautete etwa: „Citibank is making a profit out of worsening the world“. Ergebnis dieses Vorgehens war der gesuchte Diskurs zwischen RAN und Citigroup unter Einbeziehung externer Stakeholdergruppen, so dass die Citibank lernen konnte, auf die Befindlichkeiten der Nichtregierungsorganisationen einzugehen.

Heiko Spitzeck gelingt es mit seiner Arbeit, die bisherige Organisationstheorie sowohl auf Basis theoretischer Erkenntnisse wie durch fallbasierte Analysen um das Thema sozialer und moralischer Komponenten zu erweitern, die dazu geeignet scheinen, organisationale Legitimationskrisen zu erklären. Dieser Beitrag ist umso wichtiger, als eine auch um ethische Inhalte erweiterte Organisationstheorie von großer Bedeutung für die Ausbildung zukünftiger Führungskräfte sein dürfte.

KONTAKT

Peter Seele

Universität Basel

peter.seele@unibas.ch



*Paneldiskussion I
(von links nach
rechts): Sylvia Schenk,
Stephan Grüninger,
Andreas Pohlmann,
Richard Findl*

Jahrestagung des DNWE 2009

CSR in der Wirtschaftskrise: Die Verantwortung der öffentlichen Akteure

24. bis 25 April im Gustav Stresemann Institut, Bonn

Text: Markus Schenkel

Der Markt, so bemerkte Franz Böhm einst, ist kein Naturphänomen sondern „ein höchst gebrechliches Kunstprodukt der Zivilisation“, das der Steuerung und Kontrolle bedarf, wenn seine Funktionsfähigkeit erhalten und Machtmissbrauch, Wirtschaftskrisen, gesellschaftliche Schief lagen und Probleme verhindert werden sollen. Dem Staat kommt damit eine zentrale Rolle bei der Definition, Gestaltung und Beeinflussung des Marktes zu. Gleichwohl ist es nicht nur der Staat, der heute wesentlich darauf Einfluss nimmt, welche Regeln und Verantwortung die auf dem Markt agierenden Akteure einzuhalten und zu übernehmen haben – oder sollen. NGOs und Medien bestimmen diesen Diskurs entscheidend mit. Erstere indem sie auf die Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards drängen und ihrer Forderung gegebenenfalls durch die Androhung von Boykottaufrufen und Shaming-Kampagnen Nachdruck verleihen. Letztere indem sie durch ihre Themensetzung (Agenda-Setting) erheblich Einfluss darauf neh-

men, was wir über die Welt wissen und welchen Themen wir Aufmerksamkeit schenken. Im Hinblick auf die Relevanz der medialen, zivilgesellschaftlichen und politischen Akteure für das Thema der korporativen gesellschaftlichen Verantwortung (CSR), wurde auf der diesjährigen Jahrestagung des DNWE deshalb den Fragen nachgegangen 1.) wie genau und wie stark diese die Diskussion über Marktwirtschaft, Unternehmen und CSR beeinflussen, strukturieren und gestalten und, 2.) ob und wenn ja, wie diese Akteure einen Beitrag für die „Ermöglichung von CSR“ zu leisten haben oder leisten könnten, extern wie auch intern.

Der ersten Frage ging Prof. Kurt Imhof (Universität Zürich) in seinem Vortrag: „Globalisierung, Finanzkrise, Öffentlichkeit – Die Rache der Moral“ nach und zeichnete ein detailliertes Bild der Bedeutung von Vertrauen und Reputation in der medialen Öffentlichkeit und stellte die prominente Rolle und die Wirkungsmächtigkeit der Medien bei der Darstellung von Skandalen heraus. Vertrauen, stellte Imhof

fest, sei der zentrale, elementare Faktor für wirtschaftliches Handeln, der sich letztlich in der Reputation der einzelnen Akteure niederschlägt. Reputation gründe dabei auf zwei Faktoren. Zum einen werde erwartet, dass sich Akteure funktional (funktionale Erwartung), zum anderen aber auch, dass sie sich normadäquat verhalten (moralische Erwartung). Aufgrund der Schwierigkeiten, Reputation zu erlangen, und aufgrund ihrer zentralen Bedeutung für wirtschaftliches Handeln, sei Reputation ein „außerordentlich wertvolles“ aber stets auch gefährdetes Gut. Zum Verfall von Reputation komme es wenn es (nichtlegitimierten) Akteuren gelinge, die Reputation von Eliten und deren Handeln anzuzweifeln und zu skandalisieren. Wichtige „Skandalisierer“ seien dabei heute neben NGOs die Medien. Im Zuge der Dualisierung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks und der hiermit einhergehenden Loslösung der Medien vom politischen System, habe sich die interne Logik im Mediensystem gewandelt. Nicht mehr der Staatsbürger,

sondern der Medienkonsument bilde nunmehr Orientierungs- und Zielpunkt der Medien-Unternehmen. Die Folge der Konkurrenz unter den Medienunternehmen sei eine zunehmende Skandalisierung oder Empörungsbewirtschaftung, eine Vereinfachung und Personalisierung in der Berichterstattung und eine Polarisierung in Gut und Böse, Held und Bösewicht. Diese Entwicklung hätte letztlich dazu geführt, dass die personale Reputation die Unternehmensreputation überlagere bzw. die Abhängigkeit von dieser steige. Imhof nannte als Beispiel hierfür die Deutsche Bank und deren Vorsitzenden Josef Ackermann. Doch nicht nur die Medien beschrieben die Ökonomie personenbezogener, sondern auch die Wirtschaftsakteure selbst drängen sich als Person in den Vordergrund, wie ein Blick in die Managementliteratur verdeutliche. Charisma und Willensstärke seien entscheidende Kriterien bei der Rekrutierung von Führungspersonal. Die Fokussierung auf die Einzelperson Manager berge aber auch die Gefahr, dass die Skandalisierung zu einem dauerhaften Thema in Politik und Gesellschaft werde. Denn Manager erwiesen sich in der Vergangenheit schon allzu oft als jene moralisch defizitären bzw. angreifbaren Akteure, derer es für eine Skandalisierung bedürfe. Imhof führte dies auf eine Neubeschreibung der (Wirtschafts-) Eliten, die sich nicht mehr als eine politische und wirtschaftliche, sondern nur noch als wirtschaftliche Elite verstehe und begreife, zurück. Im Zuge dieser Abspaltung sei es zu einer Erosion der moralischen Anschauungen gekommen. Skandalisierung könne deshalb als moralische Kommunikation verstanden werden, deren Ziel es sei, die Eliten wieder in

die Gesellschaft rück- oder einzubetten.

Das Thema von Prof. Imhof gewissermaßen fortführend, bildete ein Skandal den Ausgangspunkt der anschließenden Podiumsdiskussion. Unter der Leitung von Prof. Stephan Grüninger (DNWE/KICG) diskutierten Richard Findl (Staatsanwaltschaft München), Sylvia Schenk (Transparency International) und Dr. Andreas Pohlmann (Siemens AG) über das Thema: „Korruptionsbekämpfung – die Verantwortung privater und öffentlicher Akteure“. Wenngleich das Thema genügend Raum für eine vielschichtige und mitunter kontroverse Diskussion geboten hätte, dominierte das Thema „Compliance“ die doch sehr „harmonische“ Runde. Dies mag zu Teilen dem sehr detaillierten Impulsvortrag des Chief Compliance Officer von Siemens, Dr. Pohlmann, über die Antikorruptionsmaßnahmen des Unternehmens geschuldet gewesen sein. Die Zusammenstellung der Diskussionsrunde mag ein Übriges hierzu beigetragen haben. Und da keiner der Diskussions Teilnehmer an der Ernsthaftigkeit der Bemühungen von Siemens Zweifel zu hegen schien, blieb eine wirkliche Diskussion aus.

Erheblich intensiver und kontroverser wurde die zweite Podiumsdiskussion zum Thema: „CSR und Finanzmarktkrise – Der Faktor Mensch“ unter Leitung von Karin Sahr (Ernst&Young AG) geführt. Dr. Reinhard Preusche (Allianz AG), Caspar von Hauenschild (DNWE/Rechtsanwalt), Prof. Rainer Stöttner (Universität Kassel) und Robert Boop (Ernst&Young AG) waren durchaus unterschiedlicher Ansichten über die Faktoren, die zur Krise geführt haben und welche Rolle der einzelne Akteur dabei gespielt hätte. Während es für Preusche weniger individuelle als vielmehr strukturelle/kollektive Faktoren waren, die zur Krise

geführt hatten, maß von Hauenschild Ersteren durchaus eine wichtige Bedeutung zu: Dass Herdentrieb und Mainstreamdenken bzw. kollektiver Zwang das Fehlverhalten und die Fehlbeurteilungen zu einem entscheidenden Teil erklären, wollten weder von Hauenschild noch die übrigen Diskussions Teilnehmer bestreiten. Doch „Gier und Stolz haben auch eine Rolle gespielt“ räumte von Hauenschild vor dem Hintergrund seiner langjährigen Tätigkeit im Bankwesen ein. „Denn die Wurzel allen Übels ist die Habsucht“ (Tim 6, 2b-10), wie schon Timotheus ermahnt wurde.

Einem gänzlich anderen Thema widmete sich die dritte Podiumsdiskussion. Unter der Leitung von Prof. Albert Löhr (DNWE/IHI Zittau) wandten sich Reiner Seiz (Puma AG), Dr. Christian Thorun (Verbraucherzentrale Bundesverband), Dr. Ingo Schoenheit (imug Institut für Markt-Umwelt-Gesellschaft) und Dr. Annette Kleinfeld (Dr. Kleinfeld CEC GmbH & Co. KG) der Frage zu: „CSR im Markendialog – Wie kommuniziert man gesellschaftliche Verantwortung zum Verbraucher?“ Transparenz, Vergleichbarkeit und Glaubwürdigkeit wurden hierbei u. a. als zentrale Faktoren für die Kommunikation ausgemacht.

Folgt man Kristina Läscher (Süddeutsche Zeitung) bliebe aber anzuzweifeln, ob CSR für Verbraucher überhaupt ein Begriff ist. Denn in den Medien bzw. Zeitungen werde der Terminus eher marginal verwendet, wie eine Studie unter großen deutschen Zeitungen belege. Läscher sah den Grund hierfür in der defintorischen Unschärfe des Konzepts und den sich hieraus ergebenden Problemen, dieses medial zu vermitteln. Erschwerend komme hinzu, dass CSR ein englischer Begriff sei und Redaktionen diese überwiegend ablehnen und



Paneldiskussion II (von links nach rechts): Rainer Stöttner, Reinhard Preusche, Caspar von Hauenschild, Karin Sahr, Robert Bopp



Eröffnungsvortrag von Prof. Kurt Imhof

vermeiden würden. „Zu sperrig, zu blutleer, zu englisch – Warum so selten über CSR berichtet wird“ titelte denn auch ihr Vortrag. Werde doch einmal über CSR berichtet, liege der Schwerpunkt der Artikel stärker auf ökonomischen und weniger auf politischen Themen. Ungeachtet der ablehnenden Haltung gegenüber dem Terminus, stoße das Konzept aber überwiegend auf positive Resonanz. Gleichwohl stünden die Redaktionen der momentanen Umsetzung von CSR skeptisch gegenüber. CSR, so der Vorbehalt der mehrheitlich politisch links orientierten Redaktionen, sei nichts anderes als PR. In der anschließenden Diskussion stieß u. a. die doch sehr geringe Zahl von ungefähr 276 Artikel, die im Zeitraum zwischen 2004 und 2008 zu CSR erschienen sein sollen, auf Widerspruch. Mehrere Diskussionsteilnehmer merkten kritisch an, dass sich die Zahl nur auf die explizite Verwendung des Terminus CSR nicht jedoch auch auf Inhalte beziehe. Zu fragen bliebe deshalb durch welchen anderen „positiv konnotierten Begriff“ das (gesellschaftliche) Unternehmenshandeln besser und medial akzeptabler beschrieben werden kann. Die Lösung für Lesker: „Unternehmensverantwortung“.

„Wer rettet die Retter – das politische Netzwerk in der Paradigmenfalle“ lautete die Frage Prof. Friedhelm Hengsbachs (HPH Katholische Akademie Rhein Neckar) im Abschlussvortrag der Tagung und verdeutlichte anschaulich welchen

Anteil der Staat an der aktuellen Finanzmarktkrise trage und wie begangene Fehler wiederholt zu werden drohen. Eine staatliche Mitschuld sah Hengsbach in zwei Faktoren begründet. Zum einen seien in den vergangenen Jahren das rheinische Finanzregime aufgelöst, Arbeitsverhältnisse neu geregelt und die Absicherung gegen gesellschaftliche Risiken zunehmend dem Einzelnen überantwortet worden. Zum anderen habe der Staat den Finanzmarkt und innovative Finanzprodukte gezielt gefördert. Die staatliche Politik könne dabei als eine Reaktion auf drei Entwicklungen angesehen werden: 1.) Einen Bankensektor, der als fünfte Macht im Staate eine „vernünftige“ (Finanz-)Politik offensiv einfordert; 2.) Der Identifizierung des Arbeitsmarkts als Problemfaktor durch die Wirtschaftswissenschaften; 3.) Der Forderung nach einer Neugestaltung der Altersvorsorge (Bürgerliche Kampagnen). Im Zuge der aktuellen Krise sei das bestehende wirtschaftspolitische Paradigma nun zwar aufgebrochen und abgelöst worden, doch seien die (politischen) Eliten bereits in einem neuen Paradigma gefangen: die Wirtschaft und zuvörderst den Finanzmarkt zu retten und zu reparieren. Von einem wirklichen Neubeginn mochte Hengsbach deshalb auch nicht sprechen und entsprechend nüchtern fiel sein Urteil aus. Nach wie vor werde die wirtschaftliche Belebung gegenüber der Stärkung des Finanzsektors in

Deutschland als nachrangig erachtet. Weiterhin fehle eine makropolitische Perspektive auf den Arbeitsmarkt und zudem wiesen die Konjunkturpakete eine strukturelle Schiefelage auf.

Die Wirtschaftskrise und die Verantwortung der öffentlichen Akteure zu klären, war das Anliegen der diesjährigen Jahrestagung. Insgesamt bot die Veranstaltung den Teilnehmerinnen und Teilnehmern durch zahlreiche Vorträge und Workshops vielfältigste Einblicke in die Thematik und die Möglichkeiten, sich intensiver mit einzelnen Aspekten auseinanderzusetzen. Doch trotz aller Analysen seitens Wissenschaft und Praxis – eine Lösung zur Überwindung der Krise hatten auch die Experten nicht parat. Vielleicht mögen dem einen oder der anderen daher die „Packherren“ aus dem Drama „Die heilige Johanna der Schlachthöfe“ in den Sinn gekommen sein: „Gegen Krisen kann keiner was! Unverrückbar über uns stehen die Gesetze der Wirtschaft, unbekannte. Wiederkehren in furchtbaren Zyklen – Katastrophen der Natur!“

KONTAKT

Markus Schenkel

Lehrstuhl für Wirtschafts-
und Unternehmensethik
Universität Kassel

markus.schenkel@uni-kassel.de



Carbon Footprint

– Produktion und Konsum nachhaltig ausrichten

Text: Brigitte Frey, Daniel-Sebastian Mühlbach

Um das Ziel einer Reduktion der weltweiten Treibhausgasemissionen zu erreichen, bedarf es überbetrieblicher Instrumente, die sowohl auf Seiten der Handels-, Industrie- und Dienstleistungsunternehmen als auch auf Seiten der privaten (und öffentlichen) Haushalte ansetzen. Obwohl dies eher selten thematisiert wird, müssen Konsumenten und deren Konsumverhalten als kritischer Erfolgsfaktor im Kampf gegen den globalen Klimawandel gesehen werden. So wurden bisher vorrangig Instrumente entwickelt, die eine Reduktion der Treibhausgasemissionen auf der Produzentenseite (bspw. der EU-Emissionshandel) vorsehen. Es zeigt sich jedoch, dass es aber durchaus ergänzender Ansätze bedarf, um die gesteckten Ziele zur Reduktion von Treibhausgasen zu erreichen. In diesem Zusammenhang erweist sich der Carbon Footprint als vielversprechendes Werkzeug, das sowohl Möglichkeiten zur Schaffung eines

nachhaltigen Produktlebenszyklus bietet, als auch in der Lage ist, das Konsumverhalten positiv zu beeinflussen.

Der Begriff Carbon Footprint wird in der Literatur unterschiedlich definiert. Für den vorliegenden Beitrag soll folgende Definition verwendet werden:

Der Carbon Footprint erfasst die Summe der direkt und indirekt anfallenden Treibhausgasemissionen eines Unternehmens. Er kann sich auf eine erstellte Leistung (Güter oder Dienstleistungen), einen funktionellen Bereich (Verwaltung, Vertrieb, operativer Bereich), einen Prozess oder auf das gesamte Unternehmen beziehen. Auf Güter- bzw. Dienstleistungsebene wird idealtypisch der komplette Lebenszyklus betrachtet. Das Ergebnis wird stets in metrischen Gewichtseinheiten bezogen auf CO₂-Äquivalente je Betrachtungsobjekt ausgedrückt: z.B. g CO₂-eq. je kg biologisch erzeugte Kartoffeln (vgl. Frey/Mühlbach, 2009, 187).

Schrittweise Erhebung des Carbon Footprint

Bei der Erhebung des Carbon Footprint können nationale und internationale Standards, wie beispielsweise die ISO-Normen 14040, 14044 (Life Cycle Assessment) bzw. 14064 (Standard zur Bestimmung und Bestandsaufnahme, Berichterstattung und Verifizierung von Treibhausgasemissionen) den Anwendern als Leitfaden dienen. Auch der PAS 2050 (Publicly Available Specification) der British Standards Institution bezieht sich bei der Berechnung des Carbon Footprint auf eben diese Standards. Der Vorteil des PAS 2050 liegt jedoch darin, dass dieser im Gegensatz zu den oben erwähnten Standards, speziell zur Berechnung und Ausweisung der produktbezogenen Treibhausgasemission entwickelt wurde. Die Erhebung des Carbon Footprint unter Anwendung des PAS 2050 soll die Einheitlichkeit der ausgewiesenen CO₂-Äquivalente und somit die

Vergleichbarkeit gewährleisten.

Die Berechnung des Carbon Footprint erfolgt in mehreren aufeinander aufbauenden Schritten:

(1) Zunächst wird die zu bewertende Leistung einer internen Analyse unterzogen. Dabei werden die benötigten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe im Erstellungsprozess erhoben.

(2) Danach wird eine so genannte „Supply Chain Process Map“ erstellt, welche die relevanten Prozessschritte stufenweise mit den zu berücksichtigenden Daten verknüpft.

(3) Diese Vorarbeiten ermöglichen es, den Erstellungsprozess mit seinen Input- und Outputfaktoren abzubilden. Dadurch können anschließend die „Systemgrenzen“ zur Erhebung des Carbon Footprint sinnvoll definiert und gewünschte Ansprüche an die Datenerhebung gestellt werden.

(4) Im nächsten Schritt erfolgt die Erhebung der Daten innerhalb der vorgegebenen Erhebungsgrenzen auf Ebene der einzelnen Prozessschritte. Die gewonnenen Daten werden danach in einer so genannten Massenbilanz dargestellt.

(5) Mit Hilfe einer Wirkungsabschätzung wird dann die aus dem Produkt resultierende Umwelteinwirkung als Summe der mengenmäßigen Treibhausgasemissionen ausgewiesen. Schließlich erfolgt die Auswertung der Informationen zur praktischen Umsetzung der Erkenntnisse.

Carbon Footprint als Werkzeug einer betrieblichen Klimastrategie zur Schaffung eines nachhaltigen Konsumverhaltens

Die Antwort auf die Frage nach dem Nutzen des Carbon Footprint fällt breit aus. Allgemein erschließen sich Produzenten, Handelsketten und Konsumenten durch den Carbon Footprint transparen-

te, einfach zu kommunizierende und verständliche Informationen zur Treibhausgasbilanz einzelner Leistungen. Wenn dieses Werkzeug beispielweise an eine betriebliche Klimastrategie gekoppelt wird, bietet der Carbon Footprint die Möglichkeit, Anstrengungen zur Treibhausgasreduktion zu dokumentieren, konsequent zu verfolgen und sich gegenüber Mitbewerbern zu profilieren. Die durch den Carbon Footprint gewonnenen Daten können als ein zusätzliches Kriterium für Produktvergleiche herangezogen werden. Dadurch liefert der Carbon Footprint einen Beitrag für Optimierungsmaßnahmen in der Klimastrategie. Die verschiedenen Optionen zur Reduktion der unternehmensbedingten Treibhausgasemissionen und die damit verbundenen Kosten können besser bewertet werden. Auch die Schaffung eines nachhaltigeren Konsumverhaltens auf Seiten der privaten Haushalte kann mit Hilfe des Carbon Footprint unterstützt werden. Beispielsweise ließen sich die klimarelevanten Belastungen eines Produktes durch die Ausweisung eines „Carbon Footprint Labels“ bzw. einer alternativen Form der Kennzeichnung auf Produkten kenntlich machen.

Mehr Transparenz durch einheitliche Erhebungsmethodik

Der Carbon Footprint ist jedoch nicht unumstritten. So ist die Ausweisung in metrischen Gewichtseinheiten durchaus kritisch zu beurteilen, da eine Genauigkeit vorgegeben wird, die mit den Erhebungsmethoden nicht erreichbar ist. Des Weiteren ist bei vielen Leistungen nicht unbedingt die Herstellung die Phase mit den meisten Treibhausgasemissionen im Laufe des Produktlebenszyklus, sondern beispielsweise die Nutzung des Produktes oder die für die

Logistik aufgewendete Transportenergie. Die definierten Erhebungsgrenzen sind in den meisten Fällen unzureichend transparent und unter Umständen werden nur „isolierte“ Ansätze zur Reduktion des Carbon Footprint verfolgt.

Unter anderem sollte daher weiter an einer einheitlichen und von der Mehrheit der Beteiligten akzeptierten Erhebungsmethodik gearbeitet werden. In Bezug auf die Verwendung des Carbon Footprint als Label sollte eine innerhalb der EU harmonisierte Regelung angestrebt werden, um dieses vielversprechende Werkzeug zur Förderung von Innovationen zur Reduktion von Treibhausgasemissionen durch Unternehmen und Haushalte adäquat einsetzen zu können.

LITERATUR

Frey, B., Mühlbach, D.-S. (2009): Betriebliche Klimastrategie und Carbon Footprint. In: Abländer, M. S., Senge, K. (Hrsg.): Corporate Social Responsibility im Einzelhandel. Marburg, S. 179-206.

KONTAKT

Brigitte Frey

Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Wien
brigitte.frey@at.ey.com

Daniel-Sebastian Mühlbach

Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Wien
daniel.muehlbach@at.ey.com

„Innerbetriebliche Maßnahmen gegen Korruption in Unternehmen“

Text: Jens Claussen

Zahlreiche spektakuläre Fälle der jüngeren Vergangenheit verdeutlichen die Notwendigkeit und die möglichen Schwierigkeiten einer effektiven Korruptionsprävention innerhalb von Unternehmen. So etwa sind bei der Siemens AG im Rahmen der aktuellen Korruptionsaffäre bereits Kosten in Milliardenhöhe entstanden; der einst so gute Firmenruf ist schwer beschädigt und es kam zu erheblichen personellen Veränderungen im Top-Management. Einer der Auslöser für den erst vor wenigen Wochen angekündigten Rücktritt von Hartmut Mehdorn bei der Deutschen Bahn AG – der im Bereich Korruptionsbekämpfung selbst ernannten „Vorreiter[in] in der deutschen Wirtschaft“ (Deutsche Bahn 2008, 1) – war hingegen gerade der öffentliche Druck durch unverhältnismäßig eingesetzte Mittel der Korruptionsbekämpfung.

Die augenscheinlich negativen Folgen dieser Fälle für die betroffenen Unternehmen drängen zu der Frage, wieso diese nicht in der Lage sind, einen erfolgreichen Kampf gegen Korruption ohne negative Nebenwirkungen durchzuführen. Dies verblüfft umso mehr, da Unternehmen Korruptionsprävention nicht nur öffentlich meist offensiv als eine wichtige unternehmerische Zielsetzung propagieren, sondern dafür mittlerweile auch intern eine Vielzahl von Maßnahmen eingeführt haben. Diese

haben in vielen Fällen aber offensichtlich nicht die gewünschte Wirkung erzielt: „the watchdogs didn't bark“ (Abländer 2005, 19). Wie sich dies erklären lässt und wie solche betrieblichen Maßnahmen gegen Korruption verbessert werden können, ist in der Praxis eine Frage von erheblicher Relevanz. Auch die Wissenschaft hat sich in den letzten Jahren vermehrt mit diesem Thema befasst. Die bestehenden Publikationen beschränken sich jedoch zumeist nur auf Einzelaspekte der Korruptionsbekämpfung, und es ist grundsätzlich noch ein Mangel an systematischer Forschung festzustellen (Ashforth et al. 2008, 677ff.). Im Rahmen der Dissertation wird daher eine interdisziplinäre, holistische und strukturierte Analyse der betrieblichen Maßnahmen gegen Korruption angestrebt.

Als Rahmen und gleichzeitige Rechtfertigung der thematischen Relevanz der Arbeit wird dabei zu Beginn die in Wissenschaft und Praxis lebhaft geführte Diskussion der letzten Jahre nachvollzogen. Einleitend soll so geklärt werden, welche (negativen) Folgen für Unternehmen und Gesellschaft in Folge von Korruption in der Wirtschaft zu erwarten sind, und wie sich Maßnahmen zur Korruptionsbekämpfung von ähnlichen Zielen wie Corporate Responsibility oder Corporate Citizenship abgrenzen. Ausgangspunkt der Diskussion um eine

effektive Korruptionsbekämpfung bildet dann die Frage, welche Faktoren überhaupt zu Korruption in Unternehmen führen. Dafür werden die Erklärungsangebote aus verschiedenen Wissenschaftszweigen (Wirtschaftswissenschaften, Rechtswissenschaften, Soziologie, Psychologie) kritisch hinsichtlich ihrer Eignung für den betrieblichen Kontext diskutiert. Ziel ist es dabei herauszufinden, welche Rollen diese Ansätze den „bad apples“ (Individuen), „bad barrels“ (Organisationen) oder den „bad apples in bad barrels“ innerhalb welcher Ursache-Wirkungszusammenhänge zuschreiben (vgl. Ashforth et al. 2008). In Abhängigkeit von den erklärungsrelevanten Einflussfaktoren ergeben sich dann auch verschiedene Empfehlungen für Maßnahmen gegen Korruption. Diese unterscheiden sich bezüglich ihrer Stoßrichtung (Compliance, Integrity), ihrer Angriffsebene (Individuum, formelle oder informelle Organisation) sowie ihrem Angriffspunkt (Prävention, Kontrolle oder (Krisen-)Kommunikation). Die Hypothese dabei ist, dass eine einseitige Fokussierung derartiger Instrumentarien das übergreifende Ziel der Korruptionsvermeidung nicht vollständig erreicht und möglicherweise sogar zu dysfunktionalen Effekten führt (vgl. Paine 1994). Beispielsweise enthalten rechtswissenschaftliche Ansätze, im Sinne einer Compliance als Haftungs-

vermeidung, oft vorrangig Top-Down-Instrumente der formalen organisatorischen Kontrolle. Ohne eine Flankierung durch Integritätsmaßnahmen unter Einbezug der Mitarbeiter kann dies zu Missmut und damit Ablehnung, Boykott und Widerstand führen (Paine 1994, 111). Ein weiterer Ansatz, welcher nur die individuelle kriminelle Neigung der Mitarbeiter unter Kontrolle bringen will, zielt oft ins Leere, indem er die Durchbrechung der Pfadabhängigkeit organisatorischer Mechanismen der Sozialisierung und Institutionalisierung, welche aus „ganz normalen“ Personen korrupte Mitarbeiter machen (Grieger 2009, 105ff.), unberücksichtigt lässt.

Das Ergebnis der theoretischen Analyse ist dann ein strukturiertes Bild der verschiedenen Einflussfaktoren auf Korruption in Unternehmen, der daraus abzuleitenden möglichen Schwerpunkte der betrieblichen Maßnahmen gegen Korruption sowie deren zu erwartenden Wirkungen, Nebenwirkungen und Schwachstellen. Diese gewonnenen Erkenntnisse werden dann beispielhaft empirisch durch Fallstudien überprüft. Durch die Analyse von Unternehmen, bei denen bestehende Instrumente zur Korruptionsbekämpfung gerade nicht zum gewünschten Ziel geführt haben, wird so untersucht, inwieweit die oben genannten Erklärungsangebote in der Lage sind, die Schwächen bei der Korruptionsvermeidung schlüssig zu erklären. Auf Grundlage der Ergebnisse wird abschließend eine Beurteilung der Erklärungsmacht der verschiedenen Ansätze und der damit zu erwartenden (Neben-)Wirkungen der von ihnen empfohlenen Maßnahmen vorgebracht. Darauf basierend werden erste Hinweise für einen möglichen Weiterentwicklungsbedarf bzw. eine veränderte Anwendung der gängigen Instrumente für Unternehmen abgeleitet.



Jens Claussen (1979) studierte Betriebswirtschaftslehre (BA bei der Daimler AG), Public Policy (Master), Politikwissenschaften, Soziologie und Philosophie (Magister). Er war Gründer mehrerer Internet Start-Ups, unter anderem der neuntgrößten deutschen Internetseite im Jahr 2001. Seit dem Jahr 2006 arbeitet er als Senior Consultant bei Roland Berger Strategy Consultants mit Projekteinsätzen im gesamten europäischen Raum, vorrangig im Bereich der Energiewirtschaft. Die Dissertation wird im Rahmen des Roland Berger-Promotionsprogramms finanziert und unterstützt. Das konkrete Interesse an der Fragestellung rührt nicht zuletzt aus dem mehrjährigen ehrenamtlichen Engagement bei Transparency International als Mitglied der Arbeitsgruppe Wirtschaft sowie als Gründer und Leiter der Regionalgruppe Thüringen, Sachsen-Anhalt. Die Dissertation zum Thema „Innerbetriebliche Maßnahmen gegen Korruption in Unternehmen“ wird am Plansecur Stiftungslehrstuhl Wirtschafts- und Unternehmensethik bei Prof. Dr. Abländer an der Universität Kassel verfasst.

LITERATUR

Ashforth, B.E./Gioia, D.A./Robinson, S.L./Treviño, L.K. (2008): Re-Viewing Organizational Corruption; in: Academy of Management Review 33/3; 670-684.

Abländer, M.S. (2005): Why the Watchdogs didn't bark – Gründe für das Moralversagen im Falle Enron; in: Forum Wirtschaftsethik; 13/2; 19-25.

Deutsche Bahn (2008): Compliance-Bericht 2006/2007; Konzernpublikation Deutsche Bahn AG, Berlin.

Grieger, J. (2009): Korruption und Kultur bei der Siemens AG – Eine Handlungsstruktur-Analyse; in: Graeff, P./Schröder, K./Wolf, S. (Hrsg.): Der Korruptionsfall Siemens; Nomos, Baden-Baden; 103-131.

Paine, L.S. (1994): Managing for Organizational Integrity; in: Harvard Business Review, March-April 1994; 106-117.

KONTAKT

Jens Claussen

jens_claussen@de.rolandberger.com

Welche Rolle spielt Corporate Social Responsibility in der Dienstleistungsbranche?

Text: Yvonne Glock, Simone Klein und Fabienne Theis

Der Dienstleistungssektor ist eine wichtige Säule in unserem Wirtschaftssystem. Derzeit werden rund 70 Prozent der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung im Dienstleistungssektor generiert (IKB & BDI 2008: 6). Doch noch relativ unbekannt ist die Sichtweise dieser gewichtigen Branche zum Thema Corporate Social Responsibility (CSR). Beides, die Wirtschaftskraft und die Unkenntnis über CSR in dieser Branche, sind entscheidende Gründe zu untersuchen, wie sich dieser Sektor im Rahmen von CSR positioniert. Überwiegend finden sich kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in dieser Branche. Wie bereits andere Studien (sneep 2007, Bader/Bauernfeind/Giese 2007) belegen, veröffentlichen KMU eher wenige Informationen und Daten zum Thema CSR. Das Ziel dieser empirischen Studie ist es zu analysieren, welche Rolle CSR in der Dienstleistungsbranche und die damit verbundenen Themen im Geschäftsalltag spielen.

Die Dienstleistungsbranche ist gekennzeichnet durch die Heterogenität und die Vielzahl der unterschiedlichen Dienstleistungsbereiche. Diese Studie fokussiert sich auf die Dienstleistungen Marketing, Beratung und Personal.

Ziel der Studie war es, das Verständnis von CSR sowie den derzeitigen Stellenwert von unternehmerischer Verantwortung herauszuarbeiten. Es wurden

55 Vertreter aus der Dienstleistungsbranche zum Thema CSR bzw. gesellschaftlicher Verantwortung von Unternehmen befragt. Die Mehrheit der Befragten (44,4 Prozent) verbindet mit CSR bürgerschaftliches Engagement (Corporate Citizenship), gefolgt von ethischem Handeln und fairem Umgang (38,9 Prozent). Außerdem wurden Themen wie Work-Life-Balance, Diversity, Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter und Umwelt genannt.

Die Dienstleistungsbranche ist von Kundenkontakten geprägt. Daher wurde nachgefragt, inwieweit CSR ein Thema für die eigenen Kunden ist. 70 Prozent der Teilnehmer gaben an, dass CSR für ihre Kunden innerhalb des eigenen Unternehmens ein wichtiges Thema sei. Nach ihren Aussagen stehen für die Kunden die Themen Corporate Citizenship, Unternehmenskultur, Personalentwicklung, Diversity, Umwelt und Work-Life-Balance ganz oben auf der Rangliste.

Die Zuständigkeit für CSR-Aktivitäten obliegt in zwei Drittel der Fälle der Geschäftsführung. Dies ist sicherlich auch auf die Unternehmensgröße im Dienstleistungssektor zurückzuführen. Die Mehrheit der Studienteilnehmer arbeitet in einem Unternehmen, welches bis zu 20 Mitarbeiter beschäftigt. Zu den internen Zuständigkeitsbereichen und zur Umsetzung konnte ein Großteil der Befragten keine Antwort geben.

CSR ist in den meisten der befragten Unternehmen nur wenig strategisch verankert. Nur knapp ein Zehntel der Befragten konnte auf eine explizite CSR-Strategie verweisen. Es stehen vielmehr einzelne CSR-Maßnahmen im Vordergrund. Am häufigsten wurde die Unterstützung des ehrenamtlichen Engagements der Mitarbeiter genannt. Auf Platz zwei steht die ökologische Ressourcenschonung, gefolgt von Spenden an gemeinnützige Vereine. Weniger oft, aber dennoch genannt wurden Gemeinschaftsprojekte und ein Dialog mit Nichtregierungsorganisationen (NGOs) sowie Sponsoring. Weniger als 20 Prozent der Unternehmen haben Maßnahmen gegen Korruption in ihrem Unternehmen verankert.

Doch welche Motivation steckt hinter dem gesellschaftlichen Engagement in der Dienstleistungsbranche? Mit Abstand als häufigster Grund für CSR-Maßnahmen wurden Aspekte genannt, die unter dem Begriff „Good Corporate Citizenship“ zusammengefasst werden können, wie beispielsweise die Schaffung einer Win-Win-Situation für Unternehmen und Klienten, „Geben für eine bessere Welt“ im Sinne von Sach- und Geldspenden oder eigene Erkenntnisse und Erfahrungen in Form von Wissen zum Beispiel an gemeinnützige Organisationen weiterzugeben. Ein weiteres Motiv ist die Mitarbeiterzufriedenheit



und -bindung. Durchaus sehen die Unternehmensvertreter auch externe Faktoren, die sie zu mehr CSR-Engagement zwingen, und gaben daher als Motivation für ihr gesellschaftliches Engagement die Förderung der Reputation des Unternehmens sowie CSR als Mittel zur Kundenbindung an.

Welche Bedeutung kommt den einzelnen Stakeholdergruppen im Zusammenhang mit CSR zu? Die Rolle der Stakeholder sollte nicht unterschätzt werden. Diese haben einen maßgeblichen Einfluss auf die CSR-Aktivitäten von Unternehmen. Neben der Unternehmensleitung sind es nach Auskunft der Befragten somit auch unterschiedliche Stakeholdergruppen, von denen ein gesteigertes CSR-Engagement erwartet wird. An erster Stelle wurden die Kunden genannt, die nach Ansicht der Befragten mit etwa 90 Prozent die wichtigste Anspruchsgruppe der Unternehmen darstellen. Aber auch die eigenen Führungskräfte (85,4 Prozent) und Mitarbeiter (84,9 Prozent) sind als wichtige Stakeholder im Rahmen von CSR benannt worden, die ein CSR-Engagement seitens des Unternehmens einfordern.

Gefragt wurde auch nach der in der Öffentlichkeit stark diskutierten Frage, ob CSR verpflichtend werden soll. Ein Drittel der Befragten sprach sich für und zwei Drittel gegen eine gesetzliche Regelung aus. Das Freiwilligkeitsprinzip von CSR im Dienstleistungssektor wird somit von der Mehrheit der Studienteilnehmer weiterhin befürwortet.

Welche CSR-Themen werden die

Dienstleistungsbranche in Zukunft beschäftigen? Themen, die nach Ansicht der Befragten in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen werden, sind Umweltbelange, der Fachkräftemangel und Diversity und hiermit verbundene Integrationsfragen – vor allem in Bezug auf ältere Mitarbeiter, sowie das Thema der Work-Life-Balance.

Als Fazit lässt sich damit festhalten, dass gesellschaftliche Verantwortung auch in den KMU der Dienstleistungsbranche relevant ist. Im Gegensatz zu anderen Branchen wird CSR von den zumeist mittelständischen Dienstleistungsanbietern aber eher selten explizit mit dem Kerngeschäft verknüpft oder strategisch definiert. Auch die Umsetzung erfolgt eher unsystematisch. Allerdings weist die Fokussierung auf mitarbeiterbezogene Fragen und Herausforderungen darauf hin, dass gesellschaftliche Verantwortung nicht als reine Philanthropie verstanden wird, sondern durchaus mit Zielen bzw. Motiven verbunden ist. Obgleich CSR auch bei den Kunden der befragten Unternehmen ein Thema ist, werden die Aktivitäten vorrangig auf die Mitarbeiter ausgerichtet. Transparenz sowie interne und externe Kommunikation bilden neben der strategischen Ausrichtung wichtige Handlungsfelder für KMU.

Die dargestellten Ergebnisse beziehen sich auf eine aktuelle Studie der Universität Hamburg von März 2009, die von der Unternehmensberatung Dr. Kleinfeld CEC in Auftrag gegeben wurde.

Weitere Informationen zu dieser

Studie finden Sie unter:

- www.wiso.uni-hamburg.de/index.php?id=4203
- www.kleinfeld-cec.com

LITERATUR

Bader, N. / Bauernfeind, R. / Giese, C. (2007): Corporate Social Responsibility (CSR) bei kleinen und mittelständischen Unternehmen in Berlin. Eine Studie der TÜV Rheinland Bildung und Consulting GmbH in Kooperation mit der outermedia GmbH.

IKB & BDI (Hrsg.). (2008): Unternehmensnahe Dienstleistungen – wachstumsstark und beschäftigungsintensiv im Verbund mit der Industrie. Abrufbar unter http://www.bdi-online.de/img/Dienstleistungen_Aug2008.pdf, Zugriff 27.02.2009.

sneep (2007): Corporate Social Responsibility bei kleinen und mittleren Unternehmen in der Metropolregion Hamburg. Abrufbar unter www.sneep.info, Zugriff 10.01.2008.

KONTAKT

Yvonne Glock
yvonne.glock@wiso.uni-hamburg.de

Simone Klein
simone.klein@ku-eichstaett.de

Fabienne Theis
theis@hsu-hh.de

Johanna Schnurr
johanna.schnurr@kleinfeld-cec.com

