

ROMAN HERZOG

INSTITUT

VERTRAUEN IN DER MODERNE

Randolf Rodenstock (Hrsg.)

VERTRAUEN IN DER MODERNE

VERTRAUEN IN DER MODERNE

Randolf Rodenstock (Hrsg.)



Inhalt

	Seite
Roman Herzog Grußwort	6
„Wir sind gern die Nachdenklichen“ Randolf Rodenstock im Gespräch mit Margaret Heckel	8
1 Azra Durdžić / Dominik H. Enste / Michael Neumann Das Vertrauen in die Zukunft stärken – Erkenntnisse aus zehn Jahren RHI-Forschung	14
2 Karl Homann / Randolf Rodenstock Wirtschaftsethik in der Vertrauenskrise	45
3 Michael Böhmer / Anna-Marleen Plume Vertrauen in die Arbeitswelt von morgen: Zukunft der Beschäftigung – Beschäftigung der Zukunft	60
4 Werner Abelshauer Soziale Marktwirtschaft zwischen europäischer Integration und Weltwirtschaft	79
5 Stefan Hradil Sozialkapital in Zeiten ökonomischer und gesellschaftlicher Umbrüche	94
6 Wolfgang Kersting Wohlgeordnete Freiheit: Grundriss einer gerechten Gesellschaft	111
7 Detlef Fetchenhauer / Dieter Frey / Vanessa Köneke Deutschland auf der Couch: Was die Psychologie zur Überwindung von Reformwiderständen beitragen kann	126
Die Autorinnen und Autoren	150
Veröffentlichungen des Roman Herzog Instituts 2004–2012	153

Grußwort



Seit nunmehr zehn Jahren begleitet das Roman Herzog Institut (RHI) die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Prozesse und Megatrends und entwickelt jenseits der tagespolitischen Problemstellungen langfristige Perspektiven für Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Im Rahmen interdisziplinärer Forschung werden aktuelle Themen aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchtet und analysiert. Die Sicht der Ökonomik wird um psychologische, philosophische, theologische und soziologische Ansätze ergänzt. Derartige Diskussionen finden im universitären Kontext immer seltener statt. Das Roman Herzog Institut bietet als kleiner Thinktank genau dafür eine Plattform.

Durch die interdisziplinäre Arbeit an diversen Schwerpunktthemen ist es dem Institut in den letzten zehn Jahren gelungen, wichtige Impulse zu setzen. Insbesondere die für mich persönlich sehr wichtigen Themen der (Chancen-)Gerechtigkeit und der Stabilität der Mittelschicht sowie Themen zur Ethik der Sozialen Marktwirtschaft wurden und werden in Form von kurzen, prägnanten Beiträgen allgemeinverständlich aufbereitet. Dabei ist es immer das Ziel, „der Gesellschaft von morgen“ und „den Unternehmen von morgen“ eine solide Basis zu geben und mit Fakten und Analysen Wege zur (Mit-)Gestaltung und (Mit-)Verantwortung zu skizzieren.

Ein Blick auf die Anfänge des Roman Herzog Instituts zeigt, dass sich das System der Sozialen Marktwirtschaft in Deutschland seitdem bewährt hat. So hat sich hierzulande die Zahl der Beschäftigten seit dem Jahr 2002, dem Gründungsjahr des Instituts, um rund zwei Millionen erhöht und Deutschland liegt im europäischen Vergleich trotz Finanz- und Wirtschaftskrise bei der Arbeitslosenquote weit unter dem Durchschnitt. Doch ungeachtet dieses beachtlichen Fortschritts sinkt das Vertrauen der Bevölkerung in unser System stetig. Positive Entwicklungen werden oft nicht als solche wahrgenommen oder von den Medien auch nicht als solche dargestellt. Die Skepsis der Menschen ist groß – und dies trotz guter Rahmenbedingungen. Deshalb ist eine Weiterentwicklung des Modells der Sozialen Marktwirtschaft notwendig. Eine freiheitliche, demokratische Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung ist nicht selbstverständlich und stellt ein Kollektivgut dar, das nur intersektoral, das heißt durch gemeinsame Anstrengungen von Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Gesell-

schaft, verteidigt werden kann. Dem Engagement der bayerischen Wirtschaft, die sich ein nachfragendes und querdenkendes Institut wie das Roman Herzog Institut leistet, gilt nicht zuletzt deshalb mein Dank.

Die vier Megatrends demografischer Wandel, Globalisierung, Tertiarisierung und Individualisierung werden auch in den nächsten Jahren das Leben der Menschen verändern. Deren Bedürfnisse müssen bei den gesellschaftlichen Wandlungsprozessen – neben den Anforderungen der Wirtschaft – Berücksichtigung finden und stärker einbezogen werden. Die RHI-Studien zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie liefern hierfür wertvolle und in den Medien beachtete Informationen.

In jüngster Vergangenheit hat sich in vielen Debatten um die führenden gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Eliten unseres Landes eines deutlich gezeigt: Das Funktionieren unseres Systems wird maßgeblich beeinflusst von den Emotionen der Bevölkerung – und diese werden durch Vorbilder geleitet. Nur wenn wir uns dessen bewusst sind, wird es gelingen, die Menschen mitzunehmen und Vertrauen zu schaffen.

Ich freue mich, dass anlässlich des zehnjährigen Jubiläums herausragende Wissenschaftler, die schon in der Vergangenheit die Arbeit des Instituts begleitet haben, in diesem Buch Beiträge zum Thema Vertrauen verfasst haben und die Arbeit des Roman Herzog Instituts damit weiterhin tragen und fördern.

München, im November 2012



Bundespräsident a. D.
Prof. Dr. Roman Herzog

„Wir sind gern die Nachdenklichen“

Randolf Rodenstock im Gespräch mit Margaret Heckel

Margaret Heckel: *Herr Prof. Rodenstock, der zentrale Gründungsimpuls für das Roman Herzog Institut – kurz: RHI – war vor zehn Jahren die Frage nach der „Zukunft der Arbeit“. Wie erinnern Sie sich an diese Diskussion, und wie hat sie sich entwickelt?*

Prof. Randolf Rodenstock: Am Anfang waren viele Fragen: Haben wir in 30 bis 40 Jahren in Deutschland zu wenig Menschen oder zu wenig Arbeit? Hat Arbeit trotz immer höherer Investitionen in Automatisierung und Informationstechnologie, also in steigende Produktivität, wirklich eine Chance? Müssen wir dann weniger arbeiten? Wie wird sich die Erwerbsarbeit zu anderen Formen der Arbeit verhalten – zu Familienarbeit, Ehrenamt und in sozialen Einrichtungen? Antworten hierauf zu finden, war Antrieb und Reiz zugleich. Hinzu kam, dass die Arbeitslosigkeit damals beängstigend hoch war, gut fünf Millionen Menschen suchten einen Job.

Unserer Zeit weit voraus

Heckel: *... da hat sich mit einem zweiten Arbeitsschwerpunkt, der demografischen Entwicklung, gleich ein weiterer Widerspruch aufgetan? Die Frage, wie weniger Menschen mit weniger Arbeit eine immer länger dauernde Lebenszeit finanzieren sollen?*

Rodenstock: Genau. Das passte für die meisten überhaupt nicht zusammen. Mit der Debatte über die Frage, was die Schrumpfung bei gleichzeitiger Alterung der Gesellschaft bedeutet, waren wir damals unserer Zeit weit voraus. In der Konsequenz führte das zur „Rente mit 67“ und zu Strukturreformen, die neue Arbeitsplätze geschaffen haben. Etwa zwei Millionen Menschen haben in den vergangenen Jahren eine neue Beschäftigung gefunden. Viele davon hatten es bislang auf dem Arbeitsmarkt besonders schwer, weil sie nicht ausreichend qualifiziert oder gesundheitlich beeinträchtigt waren.

Zur Skepsis gegenüber der Sozialen Marktwirtschaft

Heckel: *Und doch wird dies nicht von allen als Erfolg gefeiert. Die Kritiker sagen, es handle sich um „prekäre“ Arbeitsplätze, die schlecht bezahlt seien.*

Rodenstock: Ja, das ist eine sehr interessante Entwicklung, weil sie in die Diskussion um die „gute Arbeit“ führt und damit zu einem weiteren Themenschwerpunkt des RHI, der Ethik des Wirtschaftens innerhalb der Sozialen Marktwirtschaft. Das hatten wir ursprünglich nicht antizipiert, aber es passt genau in unsere Fragestellung. Erst einmal ist wichtig, dass diese Arbeitsplätze überhaupt entstanden sind. Das ist den Strukturreformen zu verdanken – und das muss kommuniziert werden. Und dieser Diskurs wiederum führt uns direkt zu einer anderen zentralen Frage, der nach der Akzeptanz der Sozialen Marktwirtschaft.

Heckel: *Und, wie stehen die Menschen zur Sozialen Marktwirtschaft?*

Rodenstock: Skeptisch. Und warum? Wir haben bisher drei Grundantworten gefunden. Erstens mangelt es an Wissen. Erschreckend viele können gar nicht sagen, wie ein marktwirtschaftliches System überhaupt funktioniert oder worin die Aufgaben der Unternehmen und die des staatlichen Ordnungssystems bestehen. Zweitens registrieren wir Erwartungen an die Soziale Marktwirtschaft, die von keinem Wirtschaftssystem zu leisten sind, zumindest von keinem funktionierenden. Das dürfte auch der Grund für die Ängste und leider falschen Erwartungen der Menschen sein. Denn sie fordern, dass es keine Betriebsschließungen gibt und auch keinen Arbeitsplatzabbau. Das aber ist in jedem Wettbewerbssystem konstitutionell angelegt. Etwas Altes stirbt, etwas Neues entsteht – wenn es besser wird.

Heckel: *Das klingt nach dicken Brettern, die zu bohren sind. Und die dritte Antwort?*

Rodenstock: Die liegt mir persönlich besonders im Magen. Unsere Soziale Marktwirtschaft ist denaturiert. Sie ist in vielem nicht mehr Markt und in vielem nicht mehr sozial. Wir haben uns vorgenommen, den „Raubtierkapitalismus“ zu zähmen in der Hoffnung, damit das „Soziale“ zu fördern. Doch das Gegenteil ist passiert.

Die Verantwortung von Wirtschaft und Politik

Heckel: *Damit sprechen Sie die Verantwortung der Wirtschaft und der Politik selbst an. Sie sehen auch hier Versäumnisse?*

Rodenstock: Ja, gewaltige. Wir Unternehmer müssen persönlich erklären, was wir machen und warum wir es so machen. Die Vertreter der großen Dax-Konzerne sind leider in der Öffentlichkeit kaum präsent. Auch die Mittelständler melden sich nicht ausreichend zu Wort. Dabei könnten sie ihre Ideen eigentlich ganz ausgezeichnet in ihre jeweilige Belegschaft kommunizieren. Sowohl die Dax-Konzerne als auch die Mittelständler müssen sich stärker mit Fragen der Ethik und Moral auseinandersetzen. Unternehmer und Manager haben nicht nur eine Leistungs- und Gestaltungsverantwortung, sie haben auch eine Diskursverantwortung.

Heckel: *Sie haben im Roman Herzog Institut in über 20 Veranstaltungen mit mehr als 2.000 Gästen engagierte Diskurse geführt. Können Sie hier einen Rat geben?*

Rodenstock: Es hilft, sich auch in kritischen Situationen authentisch zu äußern. Wenn Arbeitsplätze abgebaut werden müssen, wird das fast immer nur rein ökonomisch begründet. Das stimmt zwar, doch die emotionale Dimension kommt dabei zu kurz. Auch Manager und Unternehmer haben schlaflose Nächte, wenn sie sich von Menschen trennen müssen, mit denen sie teilweise über Jahrzehnte zusammengearbeitet haben. Das verschweigen wir immer, denn ein Indianer und ein deutscher Unternehmer zeigen keinen Schmerz. So aber kommen wir als eiskalte und unsympathische Technokraten rüber, und das wird dann von der Bevölkerung intuitiv auf unser Ordnungssystem übertragen.

Offene Diskurse

Heckel: *Wie offen sind die Diskussionen bei Ihnen am Roman Herzog Institut?*

Rodenstock: Wir arbeiten multidisziplinär, das ist ganz wichtig. Es ermöglicht uns, die Fragen anders zu stellen. Bei uns diskutieren die besten Fachleute unterschiedlichster Disziplinen – Soziologen, Philosophen, Psychologen, Theologen, Ökonomen und Naturwissenschaftler. Wir sehen uns als Thinktank, der den Diskurs mit den führenden Wissenschaftlern des deutschsprachigen Raums sucht. Wir sind gern die Nachdenklichen.

Heckel: *Das ist ungewöhnlich für jemanden wie Sie, der aus der Wirtschaft kommt. Wie reagieren Ihre Kollegen darauf?*

Rodenstock: In der Tat ist es nicht immer einfach, in den eigenen Kreisen Zustimmung dafür zu finden, dass wir uns beispielsweise mit Fragen der Gerechtigkeit beschäftigen. Aus der Überraschung darüber wird dann allerdings sehr oft Einsicht, wenn wir erklären, warum wir das tun. Und bei denen, die nicht so viel mit Wirtschaft zu tun haben, löst es einen interessanten Aha-Effekt aus. „Ach, Ihr von der Wirtschaft, Ihr seid ja gar nicht so engstirnig“, höre ich dann oft. Es ist sehr bereichernd, diese Art Verständnis aus dem Diskurs heraus zu generieren.

Die Zusammenhänge besser verstehen

Heckel: *Ist es das, worum es Ihnen mit dem Roman Herzog Institut vor allem geht – der Erkenntnisgewinn?*

Rodenstock: So ist es. Es geht uns zunächst darum, neue Erkenntnisse zu gewinnen. Wir wollen die Dinge besser verstehen. Wir gehen davon aus, dass ein besseres Verständnis zu besserem Handeln und Gestalten führt. Das wollen wir so aufbereiten, dass es für alle verständlich ist. Propaganda ist nicht die Sache des RHI.

Heckel: *Obwohl Sie bereits sehr früh Themen aufgreifen, wie beispielsweise die Alterung der Gesellschaft, ist es damals nicht gelungen, den Diskurs darüber in die Öffentlichkeit zu tragen. Erst in jüngerer Vergangenheit nehmen wir die Demografie als Megathema war. Woran liegt es, dass Themen häufig zu spät in die öffentliche Debatte Eingang finden?*

Rodenstock: Ein Punkt ist sicher unsere Medienlandschaft, die sehr aktualitätsgetrieben ist. Da ist es schwer, weit vorauszu-denken. Es hat auch mit der menschlichen Konstitution zu tun. Wir sind nämlich physiologisch nicht darauf ausgerichtet, längerfristig zu agieren. Aus der Perspektive der Evolutionspsychologie stecken wir ja noch in der Steinzeit.

Heckel: *Die aktuelle Bedürfnisbefriedigung hat immer Vorrang?*

Rodenstock: Ja, im Allgemeinen schon. Das gilt in einem sehr weiten Sinne des Wortes. Denn auch die Politik denkt oft nur sehr kurzfristig. Ein führender Politiker hat mir einmal gesagt: „Herr Rodenstock, Sie suchen immer die besten Lösungen, aber ich als Politiker muss nach der größten Zustimmung suchen!“

Heckel: Können denn Krisen hier als Katharsis wirken und den Erkenntnisprozess beschleunigen?

Rodenstock: Dafür gibt es einige Anzeichen. Die Finanz- und Wirtschaftskrise ist entstanden, weil einige Prinzipien der Marktwirtschaft verletzt worden sind. Das Gute an der derzeitigen Krise ist, dass nun wirklich zum ersten Mal die Systemfrage gestellt wird. Es ist hilfreich, dass diese Zusammenhänge nun thematisiert und auch infrage gestellt werden.

Chancen- und Generationengerechtigkeit statt Bedürfnis- und Verteilungsgerechtigkeit

Heckel: Gilt das auch für die Gerechtigkeitsdebatte?

Rodenstock: Wir nehmen das am Roman Herzog Institut so wahr. In unserer modernen Gesellschaft müssen wir einen anderen Gerechtigkeitsbegriff zugrunde legen. Künftig wird es viel mehr um Chancen- und Generationengerechtigkeit gehen als um Bedürfnis- und Verteilungsgerechtigkeit.

Heckel: Warum?

Rodenstock: Wir haben offensichtliche Gerechtigkeitslücken in Deutschland, die beseitigt werden müssen. Und wir haben Personengruppen, die besonders armutsgefährdet sind: Geringqualifizierte und alleinerziehende Mütter. Neben einer weitsichtigen Bildungspolitik, die sich der Inklusion verpflichtet sieht, braucht es flexible Kinderbetreuungsmöglichkeiten. Beides sind keine Fragen der Bedürfnis- oder Verteilungsgerechtigkeit. Es sind Fragen der Chancen- und Generationengerechtigkeit. Dies lässt sich für viele Bereiche durchdeklinieren.

Heckel: Dennoch ist es nicht weniger als ein Paradigmenwechsel: Chancengerechtigkeit setzt einen mündigen Bürger voraus, der seine Chancen auch sieht und zu nutzen weiß.

Rodenstock: Ja, in der Tat. In den letzten zwei Generationen haben wir sehr viel emanzipiertere und selbstbewusstere Bürger als zu Beginn der Bundesrepublik Deutschland. Dennoch ist der Weg noch weit: Die Tendenz zur Überregulierung und damit der Einschränkung der Freiheit und Mündigkeit der Bürger besteht nach wie vor – umso mehr, als wir hier in der Vergangenheit so viele Weichen falsch gestellt haben. Noch immer gibt Deutschland als Staat siebenmal mehr für Soziales als für Bildung aus. Das hat auch mit der Kurzfristigkeit unseres Denkens und Handelns zu tun. Die Dividende von Investitionen in Bildung kommt frühestens nach zehn bis 15 Jahren.

Heckel: *Welche Rolle haben hierbei die Unternehmen? Nun fordern die Politiker schon, dass Firmen Kinderkrippen einrichten, weil der Staat sein hier gemachtes Betreuungsversprechen nicht einhalten kann.*

Rodenstock: Die Debatte zeigt, wie absolut essenziell wir den Diskurs darüber brauchen, was die Soziale Marktwirtschaft ausmacht. Im Kern ist es die Versorgung der Bevölkerung mit Waren und Dienstleistungen zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis. Diese Bedürfnisse befriedigen Unternehmen. Darin liegt auch deren gesellschaftlicher Auftrag. Die Güterversorgung muss allerdings in einer Art und Weise erfolgen, dass es keine Kollateralschäden für die Gesellschaft gibt. Keinesfalls sind Unternehmen aber ein Reparaturbetrieb für das, was die Regierung versäumt. Für das Glück der Menschen sind Unternehmen nicht verantwortlich. Kinderkrippen sind Aufgabe des Staates, sie haben mit der Verantwortung von Unternehmen nichts zu tun. Es sei denn, es erfolgt aus dem freiwilligen Betriebsinteresse des jeweiligen Unternehmens heraus. Das müssen wir den Menschen klarmachen. Nur wenn die Menschen verstehen, was das System leisten kann – und was eben auch nicht –, werden sie wieder mehr Vertrauen in die Soziale Marktwirtschaft aufbauen.

Die Soziale Marktwirtschaft erneuern

Heckel: *Wie können sich die Verantwortlichen in Wirtschaft und Politik für eine Erneuerung der Sozialen Marktwirtschaft einsetzen?*

Rodenstock: Unternehmer und Manager müssen Vorbild sein und auch so handeln, dass ihre Entschlüsse der Bevölkerung vermittelbar sind. Dabei müssen wir mehr über die Zusammenhänge von Ethik und Wirtschaft sprechen. Das gilt für alle hierzulande. Am besten wäre es, die Grundlagen hierfür schon in der Schule und der Ausbildung zu legen.

Heckel: *Womit wir wieder bei der Frage wären, wie Diskurse gelingen können, oder?*

Rodenstock: Als gelernter Naturwissenschaftler könnte ich es mir jetzt leicht machen und sagen, wir brauchen mehr Institutionen wie das Roman Herzog Institut. Aber zentral ist sicher die Kommunikation über die eigenen Fachgrenzen hinweg. Und dass es Orte wie das RHI gibt, wo diese Diskussionen institutionell geführt werden können. Am wichtigsten aber ist das, was mich immer wieder antreibt, mich hier zu engagieren: Ich möchte die Welt besser verstehen. Und ich möchte, dass auch die Menschen die Welt besser verstehen. Das ist mir eine persönliche Herzensangelegenheit.

Das Vertrauen in die Zukunft stärken – Erkenntnisse aus zehn Jahren RHI-Forschung

Azra Durdžić / Dominik H. Enste / Michael Neumann

	Seite
1 Einleitung	15
2 Die Megatrends und ihre Wirkung auf die Zuversicht	17
2.1 Globalisierung der Wirtschaft	17
2.2 Strukturwandel zur Dienstleistungsgesellschaft	20
2.3 Demografischer Wandel	22
2.4 Individualisierung der Beschäftigungsverhältnisse	24
3 Bausteine des Vertrauens in einer Gesellschaft	25
3.1 Makro-Ebene: Marktwirtschaft und Vertrauen	25
3.2 Meso-Ebene: Unternehmen und Vertrauen	27
3.3 Mikro-Ebene: Vertrauen in Mitmenschen	28
4 Kritikpunkte an der Sozialen Marktwirtschaft	30
4.1 Erwartungen an die Soziale Marktwirtschaft	30
4.2 Keine Vollbeschäftigung	31
4.3 Ungleiche Einkommensverteilung	32
4.4 Grenzen des Wachstums	34
5 Wer kann vertrauensbildend wirken?	35
5.1 Politik	37
5.2 Unternehmen	38
5.3 Kirchen	39
6 Fazit und Ausblick	40
Literatur	41

1 Einleitung

In Krisenzeiten rücken die Menschen enger zusammen. Dies war in Zeiten von Jäger- und Sammlergesellschaften so und dies gilt bis heute für Familien und den engen Freundes- und Bekanntenkreis. Denn Grenzerfahrungen des Lebens führen dem Einzelnen und Finanz- und Wirtschaftskrisen führen der Gesellschaft vor Augen, dass eigenverantwortliches Handeln und staatliche Fürsorge nicht ausreichen, um mit Krankheit, Arbeitslosigkeit, Pflegebedürftigkeit, Trauer oder finanzieller Not zurechtzukommen. Ein Netzwerk aus familiären Bindungen, Freunden, Nachbarn, Vereins- oder Arbeitskollegen kann dem Einzelnen jedoch den Rücken stärken und die Last der Verantwortung mittragen. Aber der Mensch bedarf nicht nur bei Grenzerfahrungen, sondern auch für ein erfülltes Leben und für das friedliche Zusammenleben in einer Gesellschaft generell einer verlässlichen Basis, die über Gesetze und Regeln auf der einen und über Freundschaft und Familie auf der anderen Seite hinausragt. Für ein erfülltes Zusammenleben in der Gesellschaft braucht er Vertrauen, oder ökonomisch gewendet: Sozialkapital. Dieses stärkt den Zusammenhalt einer Gesellschaft nicht nur im Kleinen, sondern auch als Ganzes.

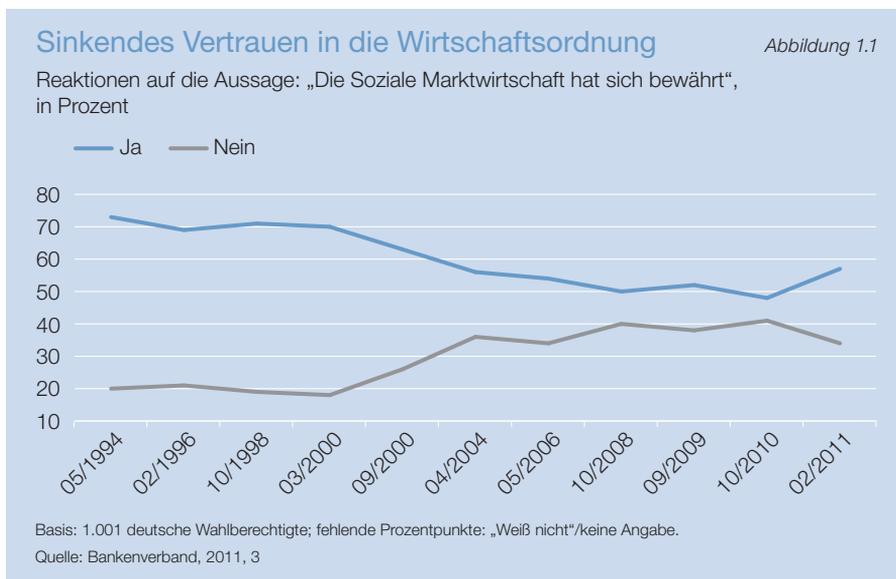
Zentral für die Schaffung von Vertrauen ist die Bereitschaft, Mitverantwortung im öffentlichen Raum zu übernehmen und sich jenseits von Familie und Freunden für die Gesellschaft zu engagieren. Denn nur Vertrauen, das über den eigenen engen Familien- und Freundeskreis hinausreicht, wirkt als Schmiermittel, Stabilisator und Motor für die wirtschaftliche Entwicklung. Das Vertrauen in die Mitmenschen, auch in jene, die man nicht unmittelbar kennt, schafft die Basis für Vertragsabschlüsse über Grenzen hinweg, spart Transaktions- und Kontrollkosten und erleichtert somit Wohlstandssicherung und -wachstum.

Unsere Wirtschaft, unser Staat und unsere Gesellschaft stehen vor großen Herausforderungen durch den demografischen Wandel, den volkswirtschaftlichen Strukturwandel hin zur Dienstleistungsgesellschaft, die beschleunigte Globalisierung, die sich wandelnden Wertvorstellungen und die Folgen dieser Trends bis hin zur Finanz-, Staatsschulden- und Vertrauenskrise, die sich unter ungünstigen Umständen zu einer Demokratiekrise ausweiten könnte.¹ Diese Herausforderungen gefährden unser Sozialkapital. Aufgrund der engen Verbindungen zwischen den Lebens- und Gesellschaftsbereichen können die jeweiligen Akteure die Aufgaben, die sich daraus ergeben, nicht allein bewältigen. Aufbau und Erhalt des Sozialkapitals sind eine Gemeinschaftsaufgabe. Vertrauensbildende Maßnahmen gewinnen als Mittel zur Gestaltung der Gesellschaft in einer freiheitlichen, demokratischen Wirtschaftsordnung im Zuge dessen an Bedeutung.²

1 Vgl. dazu die folgenden Beiträge in diesem Buch, die sich aus unterschiedlichen Disziplinen und Perspektiven mit den Auswirkungen dieser Megatrends auf Wirtschaft (Homann/Rodenstock, Kapitel 2, und Böhmer/Plume, Kapitel 3), Politik (Abelshausen, Kapitel 4), Gesellschaft (Hradil, Kapitel 5, und Kersting, Kapitel 6) sowie auf den Einzelnen (Fetchenhauer/Frey/Köneke, Kapitel 7) befassen.

2 Das Roman Herzog Institut (RHI) hat sich in den vergangenen zehn Jahren mit verschiedenen Themen rund um die Zukunftsfähigkeit der Sozialen Marktwirtschaft, die Zukunft der Arbeit sowie der Gesellschaft und Unternehmen beschäftigt. Am Ende dieses Buches findet sich eine Zusammenstellung aller RHI-Publikationen seit 2004 in chronologischer Reihenfolge.

Unsere Wirtschaftsordnung, die Soziale Marktwirtschaft, welche über Jahrzehnte als Garant für Freiheit, Gerechtigkeit und Wohlstand galt, steht derzeit in der Kritik und leidet unter einer vergleichsweise geringen Zustimmung (Abbildung 1.1). Noch viel mehr ist dies zu beobachten in den Staaten, die von der Finanz- und Wirtschaftskrise in Europa hart getroffen wurden und nun den Preis für die mangelnden Reformen nach Einführung des Euro zahlen. Seit rund zwei Jahrzehnten fehlt der Marktwirtschaft der Antagonist, die sozialistische Planwirtschaft. An dieser ließ sich in den Jahren zuvor deutlich und unmittelbar ablesen, dass staatliche Systeme, die auf zentraler Planung und Verteilung von oben basieren, nicht nur die Freiheit, sondern letztlich auch Wohlstand und Glück des Einzelnen wie der Gesellschaft insgesamt gefährden.



Aber nicht nur die Wirtschaftsordnung hat an Vertrauen eingebüßt, sondern auch die Protagonisten der Wirtschaft. Laut dem aktuellen Edelman Trust Barometer (Edelman GmbH, 2012) sank das Vertrauen der Deutschen in die Unternehmen von 52 Prozent (2010) auf nur noch 34 Prozent (2011) und liegt damit auf dem Niveau nach der Lehman-Pleite im Jahr 2008. Ebenso ist auf der individuellen Ebene die Glaubwürdigkeit von Wirtschaftsführern in Europa erodiert: Nur weniger als ein Fünftel der Deutschen hält Wirtschaftsführer für glaubwürdig. Finanz- und Industrieanalysten stürzten innerhalb eines Jahres um 36 Prozentpunkte auf 20 Prozent ab – und selbst Akademiker insgesamt erlitten im selben Zeitraum einen Glaubwürdigkeitsverlust von 24 Prozentpunkten auf 53 Prozent. Schließlich halten nur 6 Prozent der Deutschen Politiker für Menschen, vor denen sie besondere Achtung haben (IfD, 2011). Weniger Prestige haben derzeit nur Banker, Bankangestellte und Fernsehmoderatoren (4 Prozent). Dabei ist gerade das Vertrauen in öffentliche Personen sowie in wirtschaftliche und politische Eliten wichtig, da sie als Vorbilder besondere Bedeutung,

entsprechenden Einfluss und Verantwortung haben. Dieser Verantwortung sind sie – so sehen es die meisten Deutschen – aber in der jüngsten Vergangenheit wohl nicht immer gerecht geworden.

Diese demoskopischen Zeichen der Zeit müssen richtig gedeutet werden. Der vorliegende Buchbeitrag ist ein Versuch der Einordnung und Analyse der Relevanz von Vertrauen für Wirtschaft, Staat und Gesellschaft unter sich ändernden Rahmenbedingungen. Dabei werden zunächst die fortwährenden Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft, die Megatrends und das daraus resultierende Gefühl der Unsicherheit innerhalb der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Strukturen beschrieben (Abschnitt 2). Im nächsten Schritt wird eruiert, welche Bausteine zur Rückgewinnung von Vertrauen in der Bevölkerung auf der Makro-, Meso- und Mikroebene gelegt werden können (Abschnitt 3). Es folgt eine Analyse der zentralen Kritikpunkte an der Sozialen Marktwirtschaft (Abschnitt 4), woran sich eine Diskussion darüber anschließt, welche Akteure zur Rückgewinnung von Vertrauen beitragen können und müssen (Abschnitt 5).

2 Die Megatrends und ihre Wirkung auf die Zuversicht

Obwohl die Deutschen früher nicht so wohlhabend waren wie heute und die Menschen weniger Freizeit, weniger Urlaub und eine geringere Lebenserwartung hatten, funktionierte damals, so der Eindruck bei vielen Menschen, irgendwie alles besser. Deutschland war das Wirtschaftswunderland. Irgendwann leistete die Soziale Marktwirtschaft jedoch nicht mehr das, was von ihr erwartet wurde, nämlich genügend Beschäftigungsmöglichkeiten und Wachstum. Das marktwirtschaftliche System blieb dabei im Kern unverändert. Der Verlust seiner Funktionsfähigkeit kann mithin als Folge des Wandels unserer ökonomischen Umwelt interpretiert werden. Die Konsequenz der neuen Herausforderungen, die unsere marktwirtschaftlichen Institutionen zumindest punktuell überforderten, war ein Vertrauensverlust in die Marktkräfte und der Ruf der Menschen nach staatlichen Eingriffen.

Das Vertrauen der Menschen in die Institutionen unserer freiheitlichen Ordnung wird durch Veränderungen der Umwelt stets aufs Neue herausgefordert. Globalisierung, Strukturwandel, demografischer Wandel und Individualisierung der Beschäftigungsverhältnisse sind Megatrends, die maßgeblich zur Umgestaltung der bestehenden Lebensverhältnisse beigetragen haben (Hardege, 2008). Diese Megatrends haben direkte Auswirkungen auf das Gefüge unserer Gesellschaft. Die ökonomischen Entwicklungen, die mit ihnen einhergehen, führen zu Unsicherheit und Misstrauen.

2.1 Globalisierung der Wirtschaft

Der Megatrend der Globalisierung, wie wir ihn heute erleben, ist in erster Linie technologiegetrieben. Die Möglichkeiten moderner Kommunikation und Informationsübertragung

haben die Welt verändert. Zwar haben auch politische Maßnahmen dazu beigetragen, die Handelsströme zu internationalisieren. Doch es ist vor allem der technische Fortschritt, der das Antlitz unserer Welt neu gestaltet hat.

Im Zusammenspiel haben technischer Fortschritt und Globalisierung denn auch die auffälligsten Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt bewirkt. Neue Technologien beeinflussen die Nachfrage nach Humankapital, also nach in der Produktion nutzbarem Wissen. Die Bildungsinstitutionen versuchen, diese steigende Nachfrage zu bedienen. Goldin/Katz (2008) bezeichnen diese Entwicklung als ein Wettrennen zwischen Bildung und technischer Entwicklung: Bildungsinvestitionen schaffen ein zunehmendes Angebot an Humankapital, technische Neuerungen sorgen für eine zunehmende Nachfrage nach Humankapital. Werden die technischen Neuerungen schneller geschaffen als die Bildungserfolge, so wird Humankapital trotz zunehmend besserer Bildung der Bevölkerung immer knapper und damit immer besser entlohnt. Die Einkommensaussichten der Hochqualifizierten verbessern sich, obwohl es immer mehr Hochqualifizierte gibt. Davon profitieren letztlich alle Menschen in der Gesellschaft: Auch die in der Produktion eingesetzten Arbeitskräfte mit geringeren Qualifikationen werden nämlich dank der technischen Neuerungen und der gestiegenen Anzahl an Hochqualifizierten produktiver. Die Hochqualifizierten profitieren indes dann am stärksten, wenn der Bildungssektor nicht damit nachkommt, die zunehmende Nachfrage nach Hochqualifizierten zu bedienen. In dem Fall werden die Hochqualifizierten knapper, weil zunehmend von Firmen umworben, und deshalb besser entlohnt. Wenn der Anstieg des Anteils der Hochqualifizierten in einer Volkswirtschaft nicht mit der technologiebedingt steigenden Nachfrage mithalten kann, öffnet sich die Einkommensschere. Die soziale Ungleichheit im Land nimmt zu, was einen Kernkritikpunkt am Globalisierungsprozess darstellt.

Doch dies ist noch nicht die ganze Geschichte. Die Forschung zu den Folgen der Globalisierung hat in den letzten Jahren weitere Entwicklungen skizziert. Die Möglichkeiten der Globalisierung bewirken heute nicht mehr wie früher die Verlagerung von ganzen Unternehmen ins Ausland. Stattdessen findet ein Offshoring bestimmter Produktionsschritte und -aufgaben statt. Die verlagerten Produktionsschritte sind nicht nur definiert durch vergleichsweise hohe Produktionskosten im Inland, sondern auch dadurch, dass Informationsaustausch und Koordination über eine große räumliche Distanz möglich sind (Grossman/Rossi-Hansberg, 2006). Für die Verlagerung ins Ausland gibt es demnach zwei Parameter: Es werden bevorzugt Aufgaben mit vergleichsweise (zu anderen Ländern) hohen Arbeitskosten verlagert und außerdem solche Aufgaben, bei denen die Raumüberwindungskosten eher moderat sind. Hieraus kann man drei wichtige Schlüsse ziehen. Die Verlagerungen sind erstens kaum vorhersehbar, weil sie nicht nur von den (gut vergleichbaren) Produktionskosten abhängig sind. Sie geschehen zweitens plötzlich, wenn nämlich eine neue Technologie auf den Markt kommt, welche die für den Produktionsschritt relevanten Raumüberwindungskosten senkt. Sie betreffen drittens einzelne Individuen und nicht ganze Firmen oder Qualifikationsgruppen (Baldwin, 2006). Dies erklärt, warum nicht alle Hochqualifizierten Gewinner der Globalisierung sind und auch nicht alle Niedrigqualifizierten ihre Verlierer. Die Zuversicht der Menschen wird durch die Unsicherheit geringer.

Werden Produktionsschritte ins Ausland verlagert, so werden die hierfür vorher benötigten Arbeitnehmer in der Produktion mit ihren spezifischen Fähigkeiten (üblicherweise Personen in der Mittelschicht mit einem bestimmten erlernten Ausbildungsberuf) nicht mehr gebraucht. Sie suchen sich andere Jobs, das heißt, sie übernehmen in der Produktion andere Arbeitsschritte, die sie mit ihrem Humankapital ausüben können. Da diese Aufgaben aber von ihrer originären Ausbildung abweichen, ist ein solcher Arbeitsplatzwechsel zumeist mit einem Lohn- und Einkommensverzicht verbunden (Acemoglu/Autor, 2012). Die Globalisierung schafft also in der mittleren Qualifikationsschicht Verlierer, die zwar einer Beschäftigung nachgehen, aber ihre erlernten Qualifikationen nicht mehr vollständig zu nutzen vermögen. Diese Verlierer können sich als eher zufällige Opfer verstehen, sind sie doch von ihrer Investition in Bildung ähnlich hoch qualifiziert wie diejenigen, die im Produktionsprozess ihre Aufgaben behalten, weil die Produktionsschritte wegen hoher Raumüberwindungskosten schwer zu verlagern sind. Letztere werden sogar durch die intensivere Kooperation mit dem Ausland und dank der technischen Neuerungen noch produktiver und können noch höhere Löhne verlangen. Die aus Arbeitnehmersicht eher willkürlich zustande kommenden Verlagerungen von Arbeitsplätzen sorgen für zunehmende Ungewissheit bei der Karriereplanung.

Die Sorge der deutschen Mittelschicht vor sozialem Abstieg ist zwar vor dem Hintergrund der empirischen Daten in summa unbegründet. Die Vorhersehbarkeit, mit Bildung und Leistung die Gefahr von Einkommensverlusten durch Verlagerungen des Arbeitsplatzes ausschließen zu können, wird jedoch geringer. Daher leiden die Zuversicht und das Vertrauen in die Zukunft. Insofern sind die Sorgen der Menschen vor der Globalisierung ernst zu nehmen: 60 Prozent der europäischen Bürger teilen die Ansicht, dass mit der Globalisierung die soziale Ungleichheit verstärkt wird (Abbildung 1.2).



2.2 Strukturwandel zur Dienstleistungsgesellschaft

Globalisierung, neue Technologien und veränderte Konsumentenpräferenzen haben auch dazu geführt, dass sich das Verhältnis von Industrie- und Dienstleistungssektor grundlegend verschoben hat. Seit dem Jahr 1970 bis über die Jahrtausendwende hinaus ist der Anteil der Dienstleistungen an der Bruttowertschöpfung zulasten des Anteils der Industrie gestiegen. Dies bedeutete zwar keinen realen Rückgang der Wertschöpfung in der Industrie, denn auch in der Industrie verdreifachte sich die Wertschöpfung allein in den Jahren von 1970 bis 1990. Im Dienstleistungssektor fiel der Anstieg der Wertschöpfung allerdings noch stärker aus, was die Verschiebung der Anteile bedingt hat. Dies schien das deutsche Geschäftsmodell infrage zu stellen und auch die Arbeitsplätze in der Industrie zu bedrohen – mit entsprechenden Sorgen vor der Zukunft in diesen Branchen.

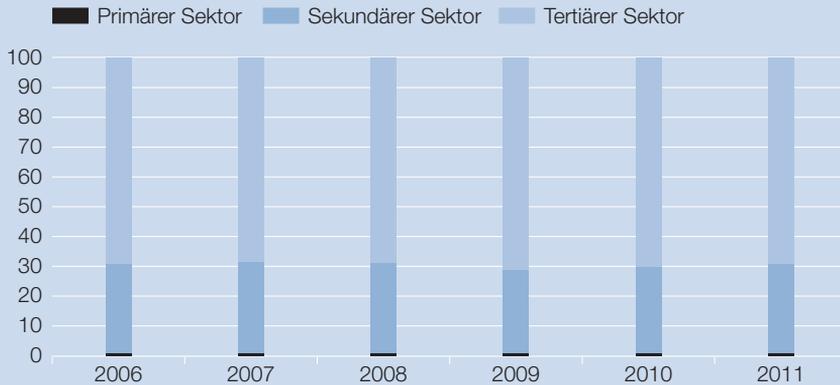
Doch seitdem haben sich die Bewertung und die Dynamik des Strukturwandels verändert: Eine längere Phase der Lohnzurückhaltung hat eine Entschärfung des Problems der hohen Arbeitskosten in der deutschen Industrie mit sich gebracht, Standortverlagerungen ins Ausland sind daher seltener geworden. Die Industrie machte im Vergleich zum Dienstleistungssektor wieder Boden gut: Zwischen 2003 und 2007 ließ sich in Deutschland eine Reindustrialisierung beobachten. Wie Abbildung 1.3 zeigt, hält sich der Anteil des Produzierenden Gewerbes (sekundärer Sektor) seit einigen Jahren konstant. Die Bedeutung des deutschen Dienstleistungsbereichs (tertiärer Sektor) wuchs in den letzten 20 Jahren um rund 10 Prozent (Grömling, 2011, 583). Die zentralen Gründe für den Strukturwandel hin zur Dienstleistungsgesellschaft lauten:

- Erstens lässt sich eine Veränderung der Nachfrage beobachten, die sich aufgrund der gestiegenen Einkommen ergibt. Dienstleistungen sind insgesamt einkommenssuperiore Güter, das heißt, bei steigendem Wohlstand steigt die Nachfrage danach überproportional stark. Durch den demografischen Wandel ändern sich die Konsumentenwünsche zum Beispiel hin zu mehr haushaltsnahen Dienstleistungen, da die Kinderbetreuung und Pflege zunehmend über den Markt organisiert werden muss.
- Zweitens wächst der Dienstleistungssektor durch das Outsourcing von Dienstleistungen aus der Produktion und damit aus dem Industriesektor aufgrund der statistischen Erfassung.
- Globalisierungsbedingte Standortverlagerungen der Industrie ins Ausland, also der Wandel der internationalen Arbeitsteilung, sorgen drittens ebenfalls für einen Trend hin zur Dienstleistungsgesellschaft in den entwickelten Ländern, da die arbeitsintensiven sowie die standardisierten Prozesse und Produktionen in die weniger entwickelten Länder verlegt werden.
- Viertens kommt der hohe Wettbewerbsdruck im Industriesektor hinzu, der wie eine Produktivitätsspeitsche wirkt und die Preise und damit auch die Wertschöpfung in diesem Sektor senkt.

Bruttowertschöpfung der Wirtschaftssectoren in Deutschland

Abbildung 1.3

in Prozent



Quelle: Statistisches Bundesamt, 2012c, 100 f.

Neben den Ursachen sind die Folgen des internationalen Strukturwandels für Politik und Gesellschaft bedeutsam. Um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können, haben deutsche Unternehmen im Industriesektor sich vielfach für eine Strategie der Produktion mit hohen Qualitätsstandards entschieden. Denn anders als bei Dienstleistungen, die über größere Distanzen oft nicht so leicht handelbar sind, stehen die meisten Produzenten von Industriegütern auch zu ausländischen Unternehmen in direkter Konkurrenz. Hierfür ist entsprechend mehr Humankapital notwendig. Der Strukturwandel geht auch vor diesem Hintergrund mit einer Verschiebung der Nachfrage von Niedrig- zu Hochqualifizierten einher.

Seit Mitte der 1970er Jahre wird dies in einer disproportional steigenden Arbeitslosenquote der Geringqualifizierten sichtbar (Reinberg/Hummel, 2007). Seit Mitte der 1990er Jahre ist dies auch ein Treiber der Lohnungleichheit. Geringqualifizierte haben in diesem Strukturwandel daher an Realeinkommen verloren (Dustman et al., 2009, 844). Auf der anderen Seite schafft das schnelle Wachstum im Dienstleistungssektor gerade im Pflegebereich viele Arbeitsplätze, die allerdings von ihrer Entlohnung her vergleichsweise unattraktiv sind. Für die Arbeitsmarktsituation verspricht der wachsende Bedarf im Pflegesektor eine weitere Entspannung, für die Einkommensungleichheit lässt diese Entwicklung eine Öffnung der Einkommensschere absehen. Wie dabei die Mittelschicht abschneidet, hängt davon ab, ob ihr Humankapital ausreicht, um im internationalen Wettbewerb der Qualitätsprodukte mitzuhalten. Die Diskussion um den Fachkräftemangel bei gleichzeitiger Arbeitslosigkeit deutet darauf hin, dass im Bildungsbereich Aufholbedarf besteht.

Eine positive Folge des Wandels zur Dienstleistungsgesellschaft ist deren geringer Verbrauch an endlichen Ressourcen. Eine Dienstleistungsgesellschaft benötigt Arbeitskräfte

und deren Humankapital. Entsteht Wachstum wie in den letzten Jahren vor allem aus dem Dienstleistungsbereich heraus, sollte dies die Diskussion um die Wachstumskritik verstummen lassen. Der Aufbau oder zumindest die Stabilisierung des Vertrauens und der Zuversicht bleibt dennoch schwierig, da der Wandel bedrohlich wirkt und dem Wunsch vieler Menschen nach Stabilität und Bewahrung des Status quo widerspricht.

2.3 Demografischer Wandel

Bevölkerungsvorausberechnungen zeigen, dass in den nächsten rund 50 Jahren die Erwerbspersonenzahl in Deutschland um fast ein Drittel schrumpfen wird. Gleichzeitig steigt das durchschnittliche Alter der Erwerbstätigen; es soll im Jahr 2060 bei 44 Jahren liegen (SVR, 2011, 8). Auch dieser demografische Wandel wirkt sich vielfältig auf die Güter- und Finanzmärkte aus.

Insbesondere die vorhersehbaren Belastungen für die öffentlichen Haushalte stehen im Vordergrund der gesellschaftlichen Diskussionen. Früher einmal verlautbarten deutsche Politiker, die Rente sei sicher. Doch das Vertrauen in die Nachhaltigkeit unserer staatlichen Alterssicherungssysteme hat die Bevölkerung längst verloren. Die Schieflage der öffentlichen Haushalte ist zum einen durch die schwächere, wenn auch stabile Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Einnahmen gekennzeichnet. Zum anderen steigen die Sozialausgaben stärker an als das Bruttoinlandsprodukt. Insgesamt wird dadurch eine Finanzierungslücke offenbart, die bei der im Rahmen der Schuldenregel bis zum Jahr 2020 vereinbarten Konsolidierung der öffentlichen Haushalte noch keine Berücksichtigung findet. So sollen nur noch bis etwa 2035 positive Impulse auf den Leistungsbilanzsaldo wirken (SVR, 2011, 6). Die Schieflage in der gesetzlichen Altersversicherung ist jedoch kein Problem der marktwirtschaftlichen Prinzipien: Die gesetzliche Alterssicherung ist staatlich organisiert und somit sind diese Probleme nicht der marktwirtschaftlichen Ordnung zuzuschreiben. Darum leidet das Vertrauen in die staatlichen Institutionen unter solchen Befunden.

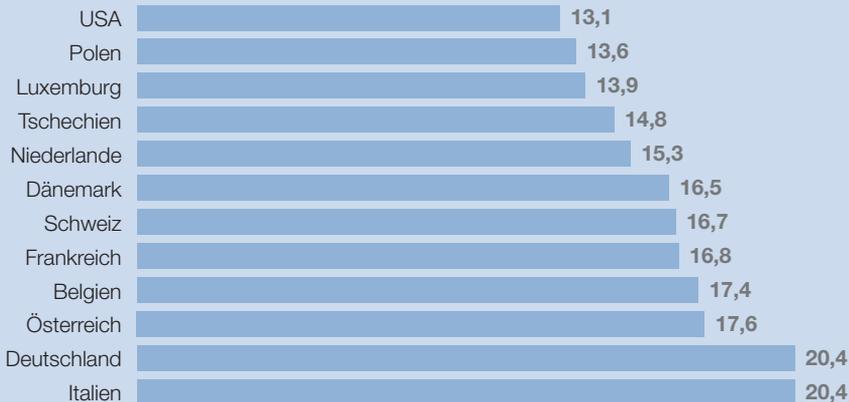
Mit dem steigenden Anteil der Rentnerhaushalte (Abbildung 1.4) nimmt die Nachfrage nach Arbeitskräften in Bereichen wie Gesundheitspflege, Freizeit und Wohnen zu (SVR, 2011, 6). Durch den erhöhten Bedarf an Dienstleistungen werden neue Arbeitsplätze für Geringqualifizierte geschaffen. Allerdings sind Änderungen der Institutionen notwendig, um diese Art der Arbeit aus der Schwarzarbeit in die reguläre und damit sozialversicherungspflichtige Beschäftigung zu überführen. Die Besteuerung respektive die Transferentzugsrate sind derzeit zu hoch, sodass viele Menschen offizielle Arbeitsverhältnisse als nicht lohnend erachten.

Im demografischen Wandel wird das Thema Chancengleichheit noch bedeutsamer. Neben dem ethischen Anspruch, auch Personen mit geringeren Beschäftigungschancen in das Beschäftigungssystem zu integrieren und somit allen einen gerechten Zugang zum Arbeitsmarkt zu gewähren, geht es auch vermehrt darum, die vorhandenen Humankapitalressourcen ökonomisch optimal zu nutzen. Im Fokus stehen dabei zum Beispiel ältere Mitarbeiter, die durch lebenslanges Lernen (Bieber, 2011, 149) gefördert werden, deren Beschäfti-

Bevölkerung im Alter von 65 Jahren und mehr

Abbildung 1.4

im Jahr 2010, in Prozent



Quelle: Statistisches Bundesamt, 2010

gungsfähigkeit durch betriebliches Gesundheitsmanagement erhalten wird und die ihr Wissen durch einen verbesserten Generationenaustausch an die Nachwuchskräfte weitergeben können.

Angesichts des steigenden Pflegebedarfs und der niedrigen Geburtenrate ist die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben ein weiteres unabdingbares Handlungsfeld. Hier sind alle Institutionen dazu angehalten, Maßnahmen wie umfassende Betreuungsmöglichkeiten zu implementieren, die vor allem hochqualifizierten Frauen entgegenkommen (Bieber, 2011, 152).

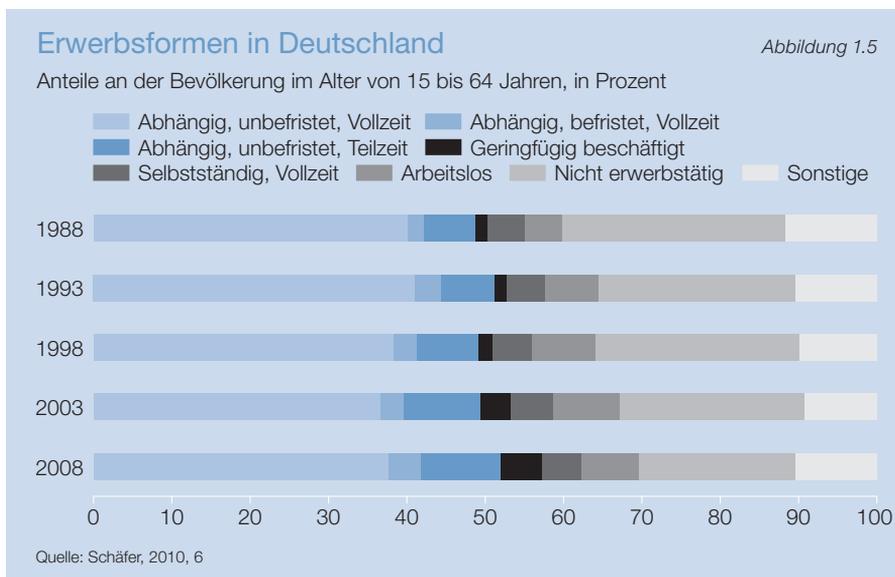
Der Rückgang der Erwerbspersonenzahl kann darüber hinaus auch durch die Immigration von qualifizierten Fachkräften kompensiert werden. Allerdings bestehen hier Zweifel dahingehend, dass die möglichen positiven ökonomischen Effekte durch Schwierigkeiten bei der Integration von Migranten verhindert werden. Insbesondere fehlendes Vertrauen der Immigranten in die staatlichen Institutionen kann als Hemmnis ausgemacht werden. Problematisch ist auch, dass eine internationale Vergleichbarkeit der Qualifikationen nicht vollständig gegeben ist (Brücker, 2007, 7; Bieber, 2011, 150). Ferner existiert bei vielen Deutschen die Befürchtung, dass Immigranten der einheimischen Bevölkerung die Arbeitsplätze und das Einkommen streitig machen. Dieser Punkt ist längst empirisch widerlegt: Neue Immigranten verdrängen deutsche Arbeitnehmer nicht und diese Immigration hat auch keine negativen Auswirkungen auf deren Einkommen. Was sich feststellen lässt, ist allenfalls eine Verdrängung früher eingewanderter Immigranten von ihren Arbeitsplätzen durch Neueinwanderer (D'Amuri et al., 2008). Aber die Empirie mag sagen, was sie will; das Misstrauen der Deutschen mit Blick auf die Zukunft bleibt.

Gerade ausbleibendes Wachstum aufgrund des Bevölkerungsrückgangs wird von vielen befürchtet. Dabei ist noch keineswegs erwiesen, dass es bei einer geringeren Erwerbspersonenzahl zu einem Rückgang des Wirtschaftswachstums kommt: Ein Teil des Rückgangs der Geburtenrate und damit des Ausbleibens zukünftigen Erwerbspersonenpotenzials geht nämlich einher mit einem sinkenden Zeitaufwand für Kinderbetreuung. Wird in dieser (gewonnenen) Zeit zusätzliches Humankapital gesammelt (und dies ist ja häufig der Grund für die Entscheidung gegen Kinder), so kann dieses Humankapital später den technischen Fortschritt positiv stimulieren. Dieser wiederum kann theoretisch die negativen Rückwirkungen des demografischen Wandels sogar überkompensieren. Die Zukunft wird zeigen, inwieweit hier eine Kompensation der rückläufigen Erwerbspersonenzahl möglich ist.

2.4 Individualisierung der Beschäftigungsverhältnisse

Die gegenwärtige und zukünftige Arbeitswelt erwartet von den Arbeitnehmern Flexibilität. Daher kommt es zu einer zunehmenden Flexibilisierung der Verträge am Arbeitsmarkt. Die Bedeutung von individualisierten Beschäftigungsverhältnissen wächst, während die normalen Arbeitsverhältnisse an Relevanz verlieren (Abbildung 1.5; Schäfer, 2010, 47).

Vor diesem Hintergrund wird der Sozialen Marktwirtschaft oft unterstellt, primär prekäre Beschäftigungen auf Kosten normaler Beschäftigungsverhältnisse zu schaffen. Dieser Verdacht lässt sich jedoch empirisch widerlegen: So handelt es sich bei derartigen Erwerbsformen hauptsächlich um zusätzliche Stellen. In manchen Fällen zeigt sich, dass ein Übergang von einer flexiblen Erwerbsform in eine Vollzeitbeschäftigung oder eine Festanstellung nach einer Arbeitslosigkeit möglich ist – das Vertrauen in diese eventuelle Sprungbrettfunk-



tion muss jedoch gestärkt werden. Die Zahlen sprechen für sich. So wechselten zwischen den Jahren 2003 und 2008 rund 1,65 Millionen Vollzeitbeschäftigte in eine flexible Anstellungsform. Umgekehrt waren es 1,80 Millionen. Somit symbolisiert die Individualisierung des Arbeitsmarktes weniger einen Teufelskreis als vielmehr ein Sprungbrett (Schäfer, 2010, 53).

Eine nicht zu verkennende Problematik ist gleichwohl, dass die Armutsgefährdungsquote von Erwerbstätigen in solch individualisierten Beschäftigungsverhältnissen höher ist als die von unbefristet Vollzeitbeschäftigten. So verdienten beispielsweise 13 Prozent der geringfügig Beschäftigten im Jahr 2008 weniger als 60 Prozent des Medianeinkommens. Ferner ist die Armutsgefährdungsquote bei Personen in flexiblen Erwerbsformen in den vergangenen 15 Jahren gestiegen, während sie bei unbefristet Vollzeitbeschäftigten konstant geblieben ist. Auch wenn die Einbeziehung von Personen, die über ein geringes Produktivitätspotenzial verfügen, bedeutet, dass diese unterdurchschnittlich bezahlt werden, ermöglicht die Individualisierung gerade den Geringqualifizierten die berufliche Teilhabe und reduziert folglich die strukturelle Arbeitslosigkeit (Schäfer, 2010). Den Hochqualifizierten hingegen gewährt die Individualisierung der Beschäftigungsverhältnisse eine bessere Anpassung an ihre Anforderungen zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Trotz dieser positiven Effekte nimmt die Bevölkerung den Individualisierungstrend eher skeptisch auf. Das Misstrauen im Hinblick auf die Auswirkungen dieses Megatrends ist hoch.

3 Bausteine des Vertrauens in einer Gesellschaft

Vor dem Hintergrund dieser Herausforderungen muss das Vertrauen der Menschen in die Zukunft, in die freiheitliche Ordnung und in die Funktionstüchtigkeit der Arbeitsmärkte von morgen gestärkt werden. Sonst drohen ein Vertrauensentzug und eine Abkehr von der freiheitlichen Ordnung. Die Stärkung kann auf drei Ebenen erfolgen.

3.1 Makro-Ebene: Marktwirtschaft und Vertrauen

Zunächst kann Vertrauen über Veränderungen der Rahmenordnung des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems aufgebaut werden. Als Grundlage unserer freiheitlichen Marktordnung mit dem Leitbild der Sozialen Marktwirtschaft gilt der Ordoliberalismus, entwickelt von Persönlichkeiten wie Alfred Müller-Armack und Walter Eucken. Eucken (1952) ordnete die Marktwirtschaft im Spannungsfeld zwischen Laissez-faire und Sozialismus ein. Die Kunst der Sozialen Marktwirtschaft besteht darin, die Rahmenordnung so zu gestalten, dass das Bestreben des Einzelnen, sich besserzustellen, durch den Marktprozess in eine Richtung gelenkt wird, die alle Personen besserstellt. Der Wirtschaftsethiker Karl Homann (2007, 12) nimmt dies auf, wenn er von der Rahmenordnung des Marktes als dem systematischen Ort der Moral spricht. Damit beschreibt er das ethische Fundament der Wirtschaftsordnung einer Sozialen Marktwirtschaft, welches im Idealfall zur Verbindung von Gewinnstreben und gewissenhaftem Handeln führt und damit Vertrauen in das Marktsystem aufzubauen hilft (vgl. auch Kapitel 2 in diesem Buch).

Eucken (1952) nennt acht Prinzipien, deren Einhaltung für die Funktionsfähigkeit der Sozialen Marktwirtschaft notwendig ist. Zwei dieser Prinzipien sind der Grundsatz des Privateigentums und der Grundsatz der Haftung. Das Privateigentum ist vor willkürlichen Eingriffen zu schützen. Denn nur wer sein Vermögen mit Anstrengung, Leistung oder Konsumverzicht erwirtschaften muss, hat Anreize, sorgfältig mit diesem Eigentum zu haushalten und es zu mehren. Genau diese Anreize des Einzelnen sorgen dafür, dass der Wohlstand in der Gesellschaft wächst. Das Pendant zum Eigentum ist der Haftungsgrundsatz. Wer den Nutzen hat, muss auch für die zu seiner Generierung notwendigen Kosten geradestehen. Oder anders gewendet: Handlung und Haftung müssen zusammenfallen. Die Kosten und Risiken dürfen nicht auf andere überwältigt werden. Dadurch wird garantiert, dass unbeteiligte Dritte nicht geschädigt werden (Suchanek, 2007, 84 ff.). Die Nichtschädigung unbeteiligter Dritter stellt eine Grundforderung der Wirtschaftsethik und gleichzeitig ein Grundelement der Sozialen Marktwirtschaft dar. Sind die Prinzipien des Privateigentums und der Haftung in der Rahmenordnung umfassend implementiert, darf sich der Einzelne eigennützig verhalten und sorgt dennoch mit seinem Verhalten für das Wohl der Gesellschaft.

Innerhalb dieser Ordnung kann sich eine Marktwirtschaft entwickeln, die durch Tauschgeschäfte und eine arbeitsteilige Produktion gekennzeichnet ist. Jeder Einzelne spezialisiert sich auf bestimmte Felder und diese Spezialisierungsvorteile bedingen wiederum unseren Wohlstand. Die Spezialisierung führt aber auch dazu, dass der Einzelne nicht mehr nachvollziehen kann, was in anderen Feldern genau vor sich geht, inwiefern dort Leistung notwendig ist, wie diese erbracht und ob sie fair entlohnt wird. Wird eine Leistung nicht so erbracht oder entlohnt, wie es die Gesellschaftsmitglieder als richtig erachten, wird dies öffentlich in den Medien angeprangert. Dabei wird allerdings kaum differenziert, ob als Ursache ein Fehler in der Rahmenordnung, also ein Abweichen vom marktwirtschaftlichen System, oder das Versagen bestimmter Spezialisten zugrunde liegt. Denn der Einzelne überblickt nicht zu Genüge, inwieweit welche Ursachen für die Fehlleistung ausschlaggebend sind. Dies kostet Vertrauen – Vertrauen in die Arbeitsweise bestimmter Berufe, Vertrauen in die Leistungsgerechtigkeit und Vertrauen in das System der Tausch- und Marktwirtschaft als solches.

Vertrauen aber ist essenzieller Bestandteil einer Marktwirtschaft. In einer Marktwirtschaft, die auf Arbeitsteilung und Spezialisierung beruht, lässt sich der Tauschgegenstand, den ein Spezialist anbietet, von seinem Tauschpartner eben nicht in allen Details erfassen. Er muss folglich darauf vertrauen, dass der Tauschpartner das Tauschobjekt nach den üblichen, erwarteten Gepflogenheiten und Standards hergestellt hat. Ohne Vertrauen unterbleiben entsprechende Tauschgeschäfte. Damit entfallen tiefergehende Spezialisierungsmuster und der Wohlstand fällt geringer aus. Vertrauen spart nämlich Transaktionskosten in Form von Kontrollkosten, Gerichtskosten und Regelungskosten beim Vertragsabschluss und bei der Durchsetzung der Ansprüche. Vertrauen und wirtschaftliche Entwicklung sind positiv miteinander verknüpft. So zeigt sich, dass in Ländern mit einer stark steigenden Arbeitslosigkeit das Vertrauen in finanzielle Institutionen und Banken sowie in Regierungen abnimmt (Stevenson/Wolfers, 2011, 5 f.).

Wissenschaftler erforschen deshalb intensiv die Bedeutung von Vertrauen in unserer Gesellschaft (Dasgupta/Serageldin, 1988; Fukuyama, 1995). Vertrauen beruht auf allgemeingültigen Normen. Es lässt sich definieren als die soziale Erwartungshaltung des Vertrauensgebers, dass seine einseitige Vorleistung im Rahmen der Tauschbeziehung nicht vom Vertrauensnehmer missbraucht wird, auch wenn diesem unter Umständen dadurch ein höherer wirtschaftlicher Nutzen entgeht (Beckert, 2005, 6 f.).

Ist reziprokes Verhalten die Norm, kann Vertrauen als eine Investition interpretiert werden, die im Falle der Rückzahlung beide Tauschpartner besserstellt. Vertrauen stellt damit die Basis für Transaktionen dar und trägt somit maßgeblichen Anteil am wirtschaftlichen Erfolg einer Gesellschaft. Die tatsächliche Bedeutung von Vertrauen wird meist erst wahrgenommen, wenn es fehlt (Arrow, 1972, 357; Williamson, 1993, 98). Dies erleb(t)en einige Unternehmen im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise am eigenen Leib.

3.2 Meso-Ebene: Unternehmen und Vertrauen

Vertrauen ist keine fix vorgegebene, unveränderliche, exogen bestimmte Größe. Vertrauen, so sagt der Volksmund, muss man sich verdienen. In Vertrauen muss folglich investiert werden. Dazu ist es erforderlich, dass es eine Vorbewusste Entwicklung durchläuft (Kegan/Rubenstein, 1973, 499 f.). Obendrein lässt sich Vertrauen leicht zerstören. Eine Wiederherstellung ist hingegen nur schrittweise möglich. Der Grund liegt darin, dass wir Vertrauensmissbrauch eher wahrnehmen als die zahlreichen Fälle, in denen Vertrauen nicht ausgenutzt wird. Denn der Missbrauch ist der Sonderfall, der heraussticht und unsere Aufmerksamkeit erregt (Suchanek, 2007; RHI, 2012).

Gerade dies macht Unternehmen in jüngster Zeit zu schaffen. Spezialisierungen oder Berufsfelder auf dem Arbeitsmarkt, die vom Rest der Gesellschaft eher abgeschottet sind und deren Handeln nicht nachvollzogen werden kann, geraten schnell unter Generalverdacht und müssen sich daher immer wieder für ihr Handeln rechtfertigen. Topmanager von Großunternehmen, Politiker oder Banker können hier beispielhaft angeführt werden. So haben nur 9 Prozent der Deutschen Vertrauen in Politiker; diese bilden damit das Schlusslicht des internationalen Vertrauensrankings (Reader's Digest, 2012, 4). Sie schneiden sogar noch schlechter ab als Unternehmer und Manager. Den höchsten Vertrauenswert in Deutschland (95 Prozent) und in 14 weiteren untersuchten Ländern erzielten hingegen Feuerwehrleute – hier ist allseits bekannt, was Feuerwehrleute machen und wie unverzichtbar sie für die Gesellschaft sind (Reader's Digest, 2012, 3).

Auch Unternehmen erfahren seit einiger Zeit eine erweiterte Verantwortungszuschreibung durch Gesellschaft und Politik. Die Feststellung, dass sich angesichts fortschreitender Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung, des demografischen Wandels sowie der Veränderungen sozialer Strukturen neue Fragen für die Gestaltbarkeit und Gestaltung der Gesellschaft stellen, fordert ohne Zweifel Unternehmer und Unternehmen auf andere Weise als bisher, sich der gesellschaftlichen Verantwortung zu stellen. Dabei rücken sowohl Personengesellschaften als auch Kapitalgesellschaften, Eigentümer und Manager in den

Fokus geforderter Mitverantwortung – zum Beispiel für den Standort Deutschland. Damit verbunden ist die Erwartung, dadurch das Vertrauen in der Gesellschaft für die Zukunft zu stärken.

Typischerweise werden für Unternehmen zwei Handlungsmuster fast dichotomisch gegenübergestellt: das Gewinnstreben im Marktwettbewerb (Profit Seeking) und das Vorteilsstreben in zentral gesteuerten kollektiven Systemen (Rent Seeking). Darüber hinaus werden Unternehmen aber zunehmend zu Akteuren der Zivilgesellschaft (Moral Seeking) und aufgefordert, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Dazu zählt vor allem der Ruf nach mehr Corporate Social Responsibility (CSR). Dabei müssen zum einen die Grenzen der zusätzlichen Verantwortungsübernahme beachtet werden, um eine Ausbeutung der Unternehmen durch grenzenlose Anspruchshaltungen zu vermeiden. Zum anderen muss berücksichtigt werden, dass Unternehmen bürgerschaftliches Engagement und CSR nicht für „Greenwashing“ ihrer Kerngeschäfte oder als eine Art Ablasshandel oder Feigenblatt nutzen. Über das Kerngeschäft hinausgehendes Engagement kann nicht die Gewinnerzielung durch illegales Handeln rechtfertigen. Dies würde mit einem Vertrauensverlust einhergehen und somit der Reputation des Unternehmens und seiner Führungskräfte – aber auch dem marktwirtschaftlichen System insgesamt – schaden. Gerät nämlich die Führungselite in einer Marktwirtschaft in einen schlechten Ruf, verlieren die Menschen das Vertrauen in ihre Eliten. Dies überträgt sich wiederum auf den Ruf der und das Vertrauen in die Soziale Marktwirtschaft. Das Vertrauen schwindet, obwohl Menschen eigentlich zu Vertrauen neigen.

3.3 Mikro-Ebene: Vertrauen in Mitmenschen

Die meisten Menschen sind von Natur aus bereit, Vertrauen zu schenken. Der Mensch ist es gewohnt, im Kollektiv zu leben. Er benötigt die Zusammenarbeit mit anderen und ist daher generell Kooperationen zugeneigt. Dies zeigen auch die empirischen Ergebnisse des sogenannten Vertrauensspiels (Übersicht 1.1).

Das Vertrauensspiel

Übersicht 1.1

Beim Vertrauensspiel werden zwei Akteure – beide sind vollkommen über die Struktur und die möglichen Gewinne des Spiels informiert – mit jeweils 10 Euro Einsatzkapital ausgestattet (Berg et al., 1995, 122 ff.). Spieler A darf nun entscheiden, ob er das Geld behält oder einen Teil davon Spieler B gibt. Entscheidet sich A für den Transfer, wird die entsprechend weitergereichte Geldmenge vom Spielleiter verdreifacht und an B weitergegeben. Dieser hat jetzt seine ursprünglichen 10 Euro und die verdreifachte Menge von dem, was Spieler A an ihn abgegeben hat. Nun steht Spieler B vor der Wahl, einen Teil seines Geldes an Spieler A zurückzugeben – einen Gegenwert wird er im Spiel nicht mehr erhalten. Die Höhe des Transfers ist dabei wie im ersten Spielzug

frei wählbar. Indem Spieler A einen Geldbetrag Spieler B anvertraut, symbolisiert er mit seinem Spielzug Vertrauen. Der Zug von Spieler B kann hingegen Vertrauenswürdigkeit oder Reziprozität bedeuten.

Aus spieltheoretischer Sicht würde ein profitmaximierender Spieler B stets alles behalten. Wenn Spieler A das antizipiert, wird er Spieler B allerdings bereits im ersten Spielzug nichts weitergeben (Wilson/Eckel, 2010, 6). Eine Metaanalyse von diversen Vertrauensspielen aus insgesamt 29 Ländern (Nordamerika: zwei, Westeuropa: zehn, Asien: sechs, subsaharisches Afrika: sechs, Lateinamerika: vier, Naher Osten: eins) zeigt aber, dass im Durchschnitt 50,8 Prozent der auch „Trusters“ genannten Spieler A Teile ihres Geldes an B weiterreichen. 36,5 Prozent von dem, was gegeben wurde, wird dann von B wieder zurückgeschickt (Johnson/Mislin, 2009, 18 ff.; Wilson/Eckel, 2010, 6). Wird das Vertrauensspiel wiederholt mit denselben Personen gespielt, tritt schneller Vertrauen auf, da Reputation aufgebaut werden kann (Anderhub et al., 2002, 198 f.). Obendrein wird Vertrauen durch Kommunikation gefördert. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass das Geld nicht behalten wird.

Eigene Darstellung

Investiert ein Einzelner in das Vertrauen einer Gesellschaft, kommt diese Investition immer nur Teilgruppen der Gesellschaft zugute. Die Investitionen in Vertrauen weisen eine unterschiedlich ausgeprägte Exklusivität auf. Daher können vertrauensbildende Maßnahmen zu sozialen Schließungsmechanismen führen: Vertrauensbildung und Sozialkapitalgenerierung innerhalb einer exklusiven Gruppe können im Extremfall sogar Misstrauen gegenüber dieser Gruppe bewirken. Dies hat bedeutsame Konsequenzen für die Vertrauensinvestitionen einzelner Akteure. Sie können leicht Sozialkapital destabilisieren, statt zur Vertrauensbildung beizutragen (Übersicht 1.2).

Familienbande und Vertrauen

Übersicht 1.2

Edward C. Banfield (1958, 85 ff.) beschreibt in seiner Theorie zum „Amoral Familism“ ein soziales Konstrukt, in welchem die darin lebenden Menschen ausschließlich ihrer unmittelbaren Familie vertrauen und sich für diese interessieren. Daraus resultiere, so Banfield, ein geringes Vertrauen in die Gesellschaft und in politische Institutionen sowie ein niedriges bürgerschaftliches Engagement und eine spärliche politische Teilhabe. Zu einem ähnlichen Schluss kommt Robert Putnam (1993), der die These aufstellte, dass eine von starker Familienbande geprägte Kultur für Misstrauen gegenüber politischen Prozessen Sorge. Auch Francis Fukuyama (1995, 88) diskutiert den Zusammenhang zwischen starker Familienbande und der Bildung moderner wirtschaftlicher Organisationsformen und unterscheidet verschiedene Ausprägungen (Bonding, Bridging,

Linking) von Sozialkapital im Hinblick auf dessen gesellschaftliche Wirkungen. Ausführlicher befasst sich Stefan Hradil in Kapitel 5 dieses Buches mit diesen Befunden.

Alberto Alesina und Paola Giuliano (2009) bestätigen die These, dass bürgerschaftliches Engagement und politische Teilhabe mit der Familienbande invers zusammenhängen: In Südeuropa seien die Familienbande traditionell verhältnismäßig stark, Vertrauen, Sozialkapital und politische Teilhabe dagegen niedrig. In den nordeuropäischen Kulturen hingegen herrschten genau gegenteilige Bedingungen, was die Kultur der politischen Teilhabe dort befördert habe.

Eigene Darstellung

4 Kritikpunkte an der Sozialen Marktwirtschaft

Gütererstellung und -verteilung in einer Gesellschaft sind keine Selbstverständlichkeiten, sondern bedürfen der Koordination, damit die Güter produziert werden, welche die Konsumenten sich wünschen, und sie zudem bei den richtigen Adressaten ankommen. Dies übernimmt in Deutschland in weiten Teilen der Markt, der über den Preismechanismus Angebot und Nachfrage nach Gütern zum Ausgleich bringt. In einigen Bereichen der Wirtschaft wird die Preisbildung durch administrative Regeln ergänzt oder mehr oder weniger umfangreich ersetzt. Dies geht so weit, dass in manchen Bereichen (wie zum Beispiel in der schulischen Bildung) der Preismechanismus komplett ausgeschaltet und an dessen Stelle staatliche Planung und Koordination tritt. Für die Beurteilung, wie verloren gegangenes Vertrauen in die Soziale Marktwirtschaft wiederhergestellt werden kann und wer hierfür zuständig ist, wird deshalb die Frage nach der Verantwortlichkeit und der Steuerung zentral.

4.1 Erwartungen an die Soziale Marktwirtschaft

Das Meinungsforschungsinstitut Infas hat im Auftrag der Bertelsmann Stiftung im März des Jahres 2011 der Bevölkerung einen Katalog mit der Frage vorgelegt, wie ausgeprägt in bestimmten Punkten die subjektive Wahrnehmung der Realität in Deutschland von den Erwartungen an die Soziale Marktwirtschaft abweicht (Übersicht 1.3). Genau diese Abweichung ist interessant für die Erklärung von Vertrauensverlusten. Entsteht Vertrauen doch daraus, dass Erwartungen erfüllt werden. An erster Stelle wurden hier die Staatsschulden genannt, an zweiter Stelle die Arbeitslosigkeit.

Der Katalog ist vergleichsweise allgemein gehalten, beinhaltet aber doch die wesentlichen Punkte, die auch im RHI in den letzten Jahren intensiv diskutiert wurden. Dabei ist zu beachten, dass die Finanzierung des Staatshandelns, also Staatsverschuldung sowie Höhe der Steuern und Sozialabgaben, allein in den Bereich staatlichen Handelns fällt und den Marktkräften komplett entzogen ist. Gleiches gilt für die Bildungsgerechtigkeit – auch dies ist ein Kernbereich staatlichen Handelns, der dem Preismechanismus des Marktes vorenthalten wird. Die Forderung nach Arbeitsplätzen und nach Aufstiegschancen für alle, eine als

Diskrepanz zwischen Anspruch und Wirklichkeit in der Wirtschaftsordnung

Übersicht 1.3

Antworten deutscher Umfrageteilnehmer auf die Frage: „Wo weicht die Realität von den Erwartungen an die Soziale Marktwirtschaft ab?“, absteigend nach Relevanz

- Ausmaß der Staatsverschuldung
- Hohe Arbeitslosigkeit
- Gleiche Chancen auf Aufstieg
- Gleiche Chancen auf Bildung
- Fehlende Gerechtigkeit bei der Besteuerung
- Fehlende gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen
- Hohe Steuern und Sozialabgaben
- Fehlender Umweltschutz

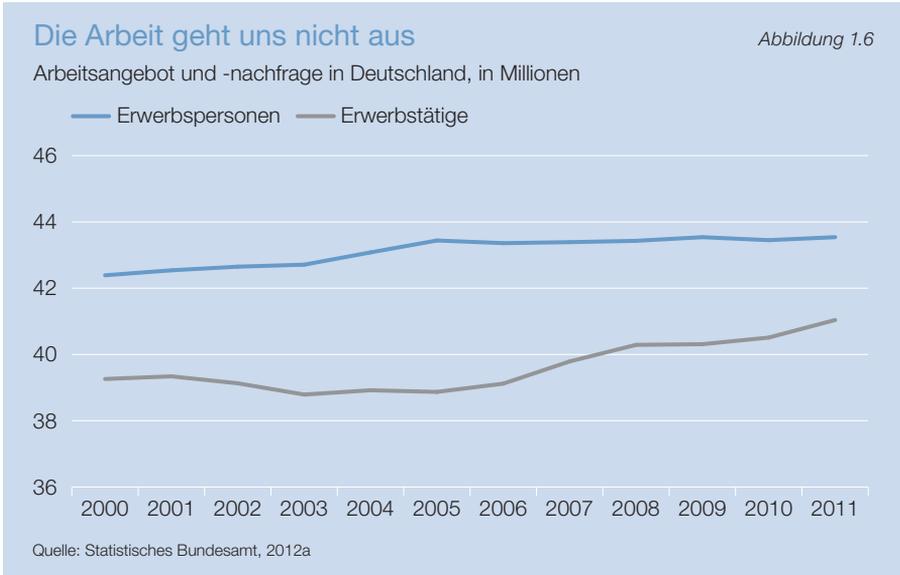
Quelle: Bertelsmann Stiftung, 2011

ungerecht empfundene Einkommensverteilung (nach Steuern), die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen und die Umweltbelastung bleiben damit zentrale Kritikpunkte an der Sozialen Marktwirtschaft.

4.2 Keine Vollbeschäftigung

Insbesondere die Enttäuschung der Erwartungen gegenüber der Lage auf dem Arbeitsmarkt ist auffällig. Vollbeschäftigung als Ziel der Wirtschaftspolitik erscheint vielen Menschen nicht (mehr) erreichbar. Arbeitslosigkeit wird nicht als dramatisches Problem empfunden, wenn der Einzelne das Gefühl hat, er könne die Arbeitslosigkeit durch eigene Leistung vermeiden. Doch die hohe Arbeitslosigkeit Anfang des letzten Jahrzehnts wird auf ein Versagen der Märkte zurückgeführt und hat bei vielen Menschen Sorgen um den eigenen Arbeitsplatz ausgelöst. Vor allem die hohe Langzeitarbeitslosigkeit in Deutschland lässt einen Jobverlust als persönliches Drama erscheinen, da die Reintegration als schwierig vermutet wird. Arbeitsplatzverluste werden gedanklich verbunden mit Begriffen wie arbeitsplatzsparendem, technischem Fortschritt und Verlagerungen von Produktionsstätten ins Ausland. Arbeitslosigkeit wird daher oft mit der Globalisierung in Verbindung gebracht. Die Märkte der Weltwirtschaft tragen – so wird vielfach propagiert – die Schuld daran, dass Menschen hierzulande (langzeit-)arbeitslos sind. Dies ist aber falsch. Es ist längst erwiesen,

dass die Arbeitslosigkeit nur im Zusammenspiel mit fehlerhaft konstruierten heimischen Institutionen aufgetreten ist und in anderen Ländern mit anderen Institutionen vermieden wurde (Blanchard, 2005).



Die Arbeitslosigkeit ist in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen (Statistisches Bundesamt, 2012b). Zurückzuführen ist dies zu einem wesentlichen Teil auf die Reformen von 2005. Bei der Betrachtung der Zahlen zur Erwerbstätigkeit wird in den Folgejahren eine deutliche Zunahme von Erwerbspersonen wie auch von Erwerbstätigen erkennbar (Abbildung 1.6). Doch es bleibt das Misstrauen der Menschen gegenüber dem Arbeitsmarkt als Markt. Vertrauen in den Marktmechanismus wieder aufzubauen, das ist ein langwieriger Prozess. Kaum jemand traut dem Arbeitsmarkt derzeit zu, das Ziel Vollbeschäftigung zu erreichen. Deshalb wird immer wieder in der Öffentlichkeit die Forderung diskutiert, der Staat habe dieses Versprechen einzulösen und allen, die arbeiten wollen, einen Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen. Zumindest habe er Unternehmen zu retten, die aufgrund finanzieller Schieflage vor einem mit Massenentlassungen verbundenen Bankrott stehen.

4.3 Ungleiche Einkommensverteilung

Ein anderes vieldiskutiertes Thema sind gefühlte Ungerechtigkeiten in der Einkommensverteilung. Dies wird, was die Unterstützung der Bevölkerung für die freiheitliche Ordnung der Sozialen Marktwirtschaft anbelangt, dann zu einem gravierenden Problem, wenn das Gefühl einer sozialen Schieflage und die damit verbundenen Abstiegsängste in der gesellschaftlichen Mitte ankommen, da deren Zustimmung zum Wirtschaftssystem für einen

dauerhaften demokratischen Konsens über die freiheitliche Ordnung essenziell ist. Genau solche sozialen Ängste greifen allerdings mittlerweile in der Mittelschicht um sich. Einige Wissenschaftler versuchen bereits, dieses Gefühl zu bedienen und ein Schrumpfen der Mittelschicht mit Daten nachzuweisen (Goebel et al., 2010). Hier wird behauptet, dass die Einkommensunterschiede zwischen den Schichten zunehmen und Menschen mit niedrigem Einkommen verarmen. Zwar ist dies in Deutschland empirisch so nicht nachweisbar. Doch Wissenschaftler diskutieren entsprechende Szenarien, die Medien publizieren sie und die Menschen in der Mittelschicht – ein gerade für politische Mehrheiten bedeutsamer Teil der Bevölkerung – sorgen sich, denn diese Entwicklung geht stark mit ihrer subjektiven Wahrnehmung einher.

Menschen haben ein genuines Interesse an einer als gerecht empfundenen Einkommensverteilung. Viele Menschen – dies haben Experimente bewiesen – zeigen sich bereit, auf eigene Vorteile zu verzichten, wenn dies ihren Gerechtigkeitsempfindungen entspricht. Dabei bedienen sie sich grundsätzlich der einfachen Heuristik, dass Gerechtigkeit Gleichheit bedeutet. Leistungsunterschiede können aber durchaus honoriert werden, der Mensch muss diese Unterschiede jedoch als solche anerkennen.

Nun entlohnt der Markt nach Leistung. Doch Marktleistung beinhaltet, etwas zu produzieren, was vonseiten der Nachfrager als besonders wertvoll eingeschätzt wird. Dies kann oft Glückssache sein – und damit ist Marktleistung anders definiert als die Leistung, die unser Gerechtigkeitsempfinden honorieren möchte. Die jüngere Diskussion um die Gehälter und Bonuszahlungen für Topmanager ist hierfür ein gutes Beispiel. Der Markt erlaubt hohe Gehälter allein für das Treffen relevanter Entscheidungen. Die Verantwortung, die mit diesen Entscheidungen einhergeht, und die Leistung, die hier erbracht wird, würdigen die Menschen aber nicht entsprechend als Anstrengung.

Eine als ungerecht empfundene Einkommensverteilung und eine starke Zersplitterung der Gesellschaft kosten den Marktkräften Zustimmung und Vertrauen (Enste/Jäger, 2009, 287 f.). Eine stärkere Einkommensgleichverteilung durch staatliche Umverteilungsmaßnahmen löst das Problem aber nicht zwangsläufig. Das höhere Misstrauen in einer ungleichen Gesellschaft kann nämlich aus zwei Kanälen gespeist werden: einerseits aus einer statistisch messbaren Ungleichverteilung des Wohlstands, andererseits aber auch aus einer Wahrnehmung von Ungerechtigkeit, wenn Anstrengungen nicht dem Gerechtigkeitsempfinden nach richtig entlohnt werden. Letzteres ist in Zahlen nur schwer zu messen und folglich auch mit wirtschaftspolitischen Maßnahmen kaum zu bekämpfen.

Deshalb ist es für unser Gerechtigkeitsempfinden ein wichtiges Kriterium, wie die Chancen auf Wohlstand und Einkommen verteilt sind. Wenn das Einkommen aufgrund von Leistung erzielt wird und jeder die Chance auf sozialen Aufstieg und höheres Einkommen sieht, wird Ungleichheit sehr viel leichter akzeptiert, als wenn die Einkommensunterschiede vererbt werden (Klöß/Enste, 2008). Die Durchlässigkeit von unten in die oberen Einkommenschichten, der Weg vom Tellerwäscher zum Millionär, mithin der soziale Aufstieg, muss dem Einzelnen möglich erscheinen. Das Misstrauen in die Marktwirtschaft, dass diese Aufstiegschancen kaum existieren, ist in Deutschland beängstigend hoch – entgegen der Em-

pirie, die zeigt, dass die soziale Durchlässigkeit auch in Deutschland nicht geringer ist als andernorts. Die Verbreitung der Annahme einer sozialen Undurchlässigkeit aber erhöht die Nachfrage nach sozialer Sicherheit und bewirkt damit mehr Umverteilung (Bénabou/Ok, 2001). Dies wiederum führt weg von der Marktwirtschaft in eine staatliche Planwirtschaft.

4.4 Grenzen des Wachstums

Nicht nur die Verteilung der produzierten Waren und Dienstleistungen wird in der Bevölkerung skeptisch gesehen, sondern auch das Wachstum, das uns in den letzten Jahrzehnten einen zunehmenden Wohlstand eingebracht hat. Denn wir verändern mit jedem Produktionsschritt unsere natürliche Umgebung, unsere Umwelt. Natürliche Ressourcen werden in Konsumgüter umgewandelt und verbraucht. Da viele Ressourcen nur endlich vorhanden sind und nicht reproduziert werden können, nehmen wir zukünftigen Generationen die Chance, selbst diese Ressourcen zu nutzen. Das Wachstum von heute schadet also auf der einen Seite den Generationen der Zukunft, weil es endliche Ressourcen verbraucht. Auf der anderen Seite wird Wachstum von Fortschritt begleitet, der wiederum auch zukünftigen Generationen nützt. Um die Wirkungen des Wachstums ranken sich daher viele Legenden. Man könnte meinen, wir rennen in der Marktwirtschaft blindlings einem Wachstumsziel nach, das uns mehr schadet als Nutzen stiftet (Miegel, 2010).

Doch gerade das marktwirtschaftliche System verkörpert einen ökonomisch nachhaltigen Rahmen, in welchem mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen effizient und schonend umgegangen wird. Um diesen nicht zu gefährden, bedarf es allerdings einiger Gesetzesänderungen, welche die Eigentumsrechte eindeutig festlegen, um so negative externe Effekte zu vermeiden. Nur wenn beim Ressourcenverbrauch der tatsächliche Abnehmer den Einkommensverlust zu spüren bekommt, wird bei der Nutzung der effiziente Umgang berücksichtigt (IW Köln, 2010, 14). In erster Linie müssen mit einer klaren Zuordnung von Eigentums- und Verfügungsrechten negative externe Effekte vermieden werden. Bei negativen externen Effekten umfassen die Güterpreise nur die Kosten des Einzelnen und nicht die der Gesellschaft – sie drücken also nicht die tatsächlichen Kosten für die Fertigung und die Logistik aus.

Die RHI-Diskussion Nr. 16 zur Generationengerechtigkeit (IW Köln, 2010) greift diese Fragen auf und bietet Lösungsansätze für eine nachhaltige Wirtschaftspolitik. Diese setzen darauf, das Vertrauen der Menschen in die Zukunft zu stärken, denn Vertrauen und (nachhaltiges) Wachstum gehen Hand in Hand. Ihr Zusammenwirken lässt sich dabei auf einen gemeinsamen Nenner bringen: die Existenz von geeigneten Institutionen. Das Vorhandensein von Eigentumsrechten, die Prävalenz von Korruption im öffentlichen Raum und der Schutz der Rechte von ausländischen Investoren stärken das Vertrauen und gleichzeitig das Wachstum. Doch die Institutionen, die während des deutschen Wirtschaftswunders, das heißt zu Zeiten einer aufstrebenden Industriegesellschaft mit geringer Verflechtung in die Weltwirtschaft, gut funktionierten, passen nicht mehr in eine globalisierte Welt. Die Megatrends unserer Gegenwart erfordern Änderungen mancher institutioneller Regelungen und dieser Änderungsbedarf muss nach Möglichkeit frühzeitig erkannt und in der Bevölkerung diskutiert werden. Denn ohne die Zustimmung der Bevölkerung lassen sich die Insti-

tutionen, also der gesetzliche Rahmen, nicht weiterentwickeln. Unterbleiben aber die Umgestaltungen, sorgen die Megatrends für gesellschaftlich unerwünschte Resultate, die wiederum einen Schatten auf das System Marktwirtschaft werfen und Misstrauen in der Bevölkerung säen.

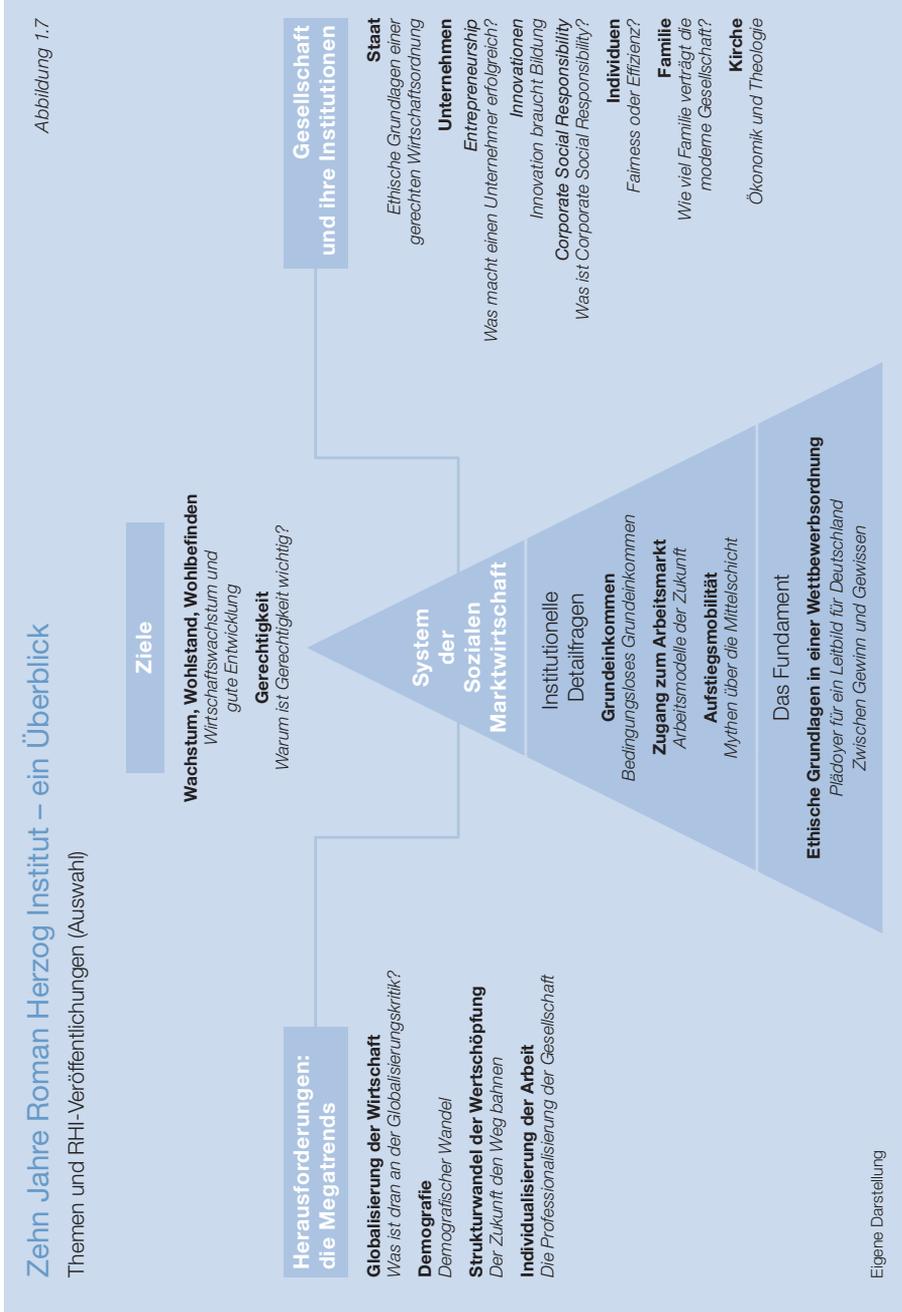
Das Roman Herzog Institut ist gegründet worden, um genau an dieser Stelle anzusetzen und die Herausforderungen der Megatrends für die staatlichen Rahmenbedingungen – also für das System der Sozialen Marktwirtschaft – interdisziplinär zu diskutieren und die Ergebnisse in die Gesellschaft zu tragen. Dabei sind die Herausforderungen beleuchtet worden, die auf die Soziale Marktwirtschaft einwirken. Auch ist das ethische Fundament der Sozialen Marktwirtschaft hinterfragt worden. Zudem sind ihre Ziele intensiv erörtert und auch die Verantwortlichen mit ihren Handlungsoptionen skizziert worden. Abbildung 1.7 (Seite 36) illustriert die Arbeit des Roman Herzog Instituts in einer Gesamtschau. Exemplarisch sind relevante Publikationen aufgeführt, in denen diese Themen behandelt werden.

5 Wer kann vertrauensbildend wirken?

Die Marktwirtschaft hat einen guten Teil ihres einstigen Vertrauensvorschlusses verloren. Dies liegt an den Veränderungen unserer Zeit: Die ökonomische Welt entwickelt sich mit höherem Tempo als früher. Globalisierung, Fortschritt und Strukturwandel generieren Unsicherheiten. Schocks treten häufiger auf; die Folgen, namentlich temporäre Arbeitslosigkeit, plötzliche Entwertung des eigenen Humankapitals und damit verbundene Einkommensschocks, wurden bereits diskutiert. Dies sorgt für einen Anpassungsbedarf der staatlichen Regeln. Nun wünschen sich die Menschen aber vielfach Sicherheit. Politiker versuchen deshalb, über Ausgaben- und Verteilungspolitik gegenzusteuern, um der Bevölkerung eine trügerische Sicherheit zu versprechen – statt mit Flexibilisierungen und dem Einhalten der Prinzipien von Eigentum und Haftung zu reagieren. Doch der Staat kann eine Sicherheit vor den Veränderungen auch mit Eingriffen in den Markt allenfalls begrenzt und nur für kurze Zeit bieten.

Die durch die hohen Kosten für soziale Sicherungssysteme entstandene implizite Staatsverschuldung hat sich vor diesem Hintergrund zu einem der Kernprobleme vieler alternder Volkswirtschaften entwickelt. Die Steuer- und Abgabenbelastung ist in vielen Ländern (zu) hoch, die Prinzipien von Eigentum und Haftung sind zumindest teilweise außer Kraft gesetzt. Wer Einkommen erzielt, muss einen hohen Teil davon an den Staat weitergeben. Gleichzeitig fehlt dem Staat die finanzielle Ausstattung für Bildung, weil er lieber Scheinsicherheit finanziert. Die Scheinsicherheit zugunsten von Flexibilisierung und einer stärkeren Umsetzung der marktwirtschaftlichen Prinzipien aufzugeben, erfordert indes in der Bevölkerung den nötigen Mut und das Vertrauen in die Marktkräfte – und genau dieses fehlt zunehmend. Doch wem kommt die Verantwortung zu, dieses Vertrauen wiederherzustellen? Einige ausgewählte Akteure werden nun exemplarisch betrachtet.

Verantwortung für die Rückgewinnung von Vertrauen erfordert Vertrauensinvestitionen von allen Beteiligten. Denn Vertrauen entsteht im gesellschaftlichen Diskurs und der Dis-



kurs im öffentlichen Raum ist eine Angelegenheit aller Akteure der freiheitlichen Ordnung. Staatliche Handlungsträger müssen ihrer Verantwortung gerecht werden, die Grundprinzipien der Marktwirtschaft zu achten. Unternehmen und ihre Anspruchsgruppen müssen sich verstärkt gesellschaftlich engagieren (Goldschmidt/Homann, 2011, 13 ff.). Die wissenschaftliche Diskussion und die ökonomische Praxis haben dazu in den letzten Jahren verschiedene Impulse und Konzepte hervorgebracht, zum Beispiel Corporate Social Responsibility, Social Entrepreneurship, moralischer Konsum und bürgerschaftliches Engagement (Rodenstock et al., 2010, 17). Gemeinnützige Organisationen, allen voran die Kirchen, können sich in diesen Diskurs einbringen. Der einzelne Bürger hat die Pflicht, sich zu informieren. Wird er nämlich vom Informationsfluss abgeschnitten, dann entstehen die im Vorfeld angesprochenen Schließungsmechanismen (vgl. Abschnitt 3.3). Sogar vertrauensbildende Maßnahmen wirken in diesem Fall nicht mehr oder sind sogar kontraproduktiv.

5.1 Politik

Angesichts der mit dem demografischen Wandel steigenden öffentlichen Ausgaben sind Reformen notwendig, um einer fortwährend zunehmenden Schuldenstandsquote entgegenzuwirken. Mit der Finanz- und Wirtschaftskrise wurde deutlich, dass fiskalische Spielräume äußerst bedeutsam sind, um bei unvorhergesehenen Schocks reagieren zu können. Neben der Stabilisierung ist daher eine Konsolidierung anzustreben, damit die staatliche Handlungsfähigkeit wieder gestärkt wird. Da spätestens ab dem Jahr 2020 mit merklichen fiskalischen Belastungen in Deutschland zu rechnen ist, sollte die Zeit – solange der Druck des demografischen Wandels auf die öffentlichen Haushalte noch vergleichsweise gering ist – genutzt werden. Die Vorstellungen der Schuldenbremse sind erste gute Ansätze. Allerdings sollten auch eventuelle Haushaltsspielräume zur Schuldenreduktion eingesetzt werden, um die Anpassungslasten zu verringern. Zudem sollte der Staat vor dem Hintergrund des Nachhaltigkeitsgedankens verstärkt darauf achten, dass neue Anleihen nur für öffentliche Investitionen aufgenommen werden, also auch zukünftigen Generationen zugutekommen (IW Köln, 2010, 8 f.). Andernfalls haften zukünftige Generationen für unsere heutigen Fehler. Nirgends sonst ist das Haftungsprinzip so deutlich verletzt wie im Staatshaushalt: Finanzielle Lasten werden systematisch auf die nächste Generation verschoben. Allerdings ist dies kein Fehler des marktwirtschaftlichen Systems – staatliche Verschuldung hat nichts mit marktwirtschaftlichen Grundsätzen zu tun. Dass Staatsverschuldung als wichtigster Grund für den Vertrauensverlust in die Soziale Marktwirtschaft genannt wird (vgl. Übersicht 1.3, Abschnitt 4.1), zeigt, dass die Politik mit der Schuldenbremse einen Schritt in die richtige Richtung geht, um das Vertrauen in die Marktwirtschaft zu kräftigen.

Nichts ist mit Blick auf die Sicherheit vor plötzlichen Veränderungen des Marktes so entscheidend wie die soziale Grundsicherung. Gerade diese wird seit den Reformen von 2005 von vielen als nicht ausreichend empfunden. Daher genießt die Idee eines bedingungslosen Grundeinkommens einigen Zuspruch. Das bedingungslose Grundeinkommen soll den Menschen neue Gestaltungsoptionen bieten, welche von sozialer Sicherheit geprägt sind, und die Realisierung von individuellen Lebensentwürfen und selbstbestimmter Lebensplanung vereinfachen (RHI, 2008, 9). So würden Erwerbsunterbrechungen nicht mehr zu

Armut führen, sondern könnten für Familiengründung und Weiterbildung genutzt werden (Haas, 2010, 90). Ein ungelöstes Problem ist jedoch die Finanzierung des Grundeinkommens. Denn Grundeinkommen würden ja statt weniger Bedürftiger auch viele Wohlhabende erhalten: Notwendigerweise nimmt der Anteil der Umverteilung zu. Eine Finanzierung bedarf also steigender Abgaben oder höherer Verschuldung. Der Bevölkerung zu suggerieren, zusätzliche Sicherheit gäbe es kostenlos, ist unverantwortlich. Solche Versprechen können im Nachhinein nicht eingehalten werden und dies kostet Vertrauen. Politiker müssen sich ihrer Verantwortung bewusst sein, mit ihren Reformvorschlägen nicht mehr zu versprechen, als sie auch halten können.

5.2 Unternehmen

Die Unternehmen können zur Vertrauensbildung durch CSR beitragen. Unternehmertum ist kein Selbstzweck, es dient dem Wohl der Gesellschaft. Sind die gesellschaftlichen Regeln für Unternehmen richtig ausgestaltet, müssen sie nur diesen Regeln folgen. Sind die Regeln unvollkommen, sollten sich Unternehmen sozial verantwortlich zeigen. Für die Übernahme sozialer Verantwortung sprechen sowohl ethische als auch ökonomische Gründe. Unternehmen signalisieren der Gesellschaft damit, dass diese bei ihren strategischen Reflexionen Berücksichtigung findet. Dies bewirkt einen Reputationsaufbau gegenüber dem gegenwärtigen und potenziellen Kundenkreis, der letztlich auch zu einem Vertrauensvorschuss führt und sich positiv auf das Sozialkapital auswirkt. Gleichzeitig werden nachhaltige Gewinnperspektiven geschaffen.

Konkrete Signale sind etwa eine faire Produktion, eine gute Unternehmenskultur und Umweltfreundlichkeit. Die Gewinnerorientierung darf allerdings nicht aus den Augen verloren werden. Ferner sollte die CSR-Strategie gut durchdacht sein, sodass die Aktivitäten bei der Gesellschaft glaubhaft ankommen (Goldschmidt/Homann, 2011, 10 ff.). So können Unternehmen dazu beitragen, Vertrauen in die Marktwirtschaft zurückzugewinnen.

Die Kernfunktion von Unternehmen liegt jedoch nicht in CSR, sondern in der punktgenauen Bedürfnisbefriedigung der Konsumenten und im Vorantreiben des Fortschritts. Innovation und Imitation der Unternehmen sorgen für unsere Weiterentwicklung sowie für unsere internationale Konkurrenzfähigkeit. Hierfür benötigen Unternehmen adäquate staatliche Rahmenbedingungen (vor allem Schutz ihrer Eigentumsrechte an Innovationen), entsprechend qualifiziertes Humankapital und hinreichendes Wagniskapital für die Investitionen in Forschung und Entwicklung. Vor allem das europäische Patentrecht ist verbesserungsbedürftig. Ein funktionierendes Patentwesen ist für geistiges Eigentum ein unverzichtbarer Schutz vor Produktpiraterie und kostenfreier Nachahmung. Sind Letztere möglich, senkt dies die Anreize zur Investition in Forschung und Entwicklung (Koppel, 2011). Fehlt das Vertrauen in den Patentschutz, werden Erfindungen nicht mehr patentiert, sondern geheim gehalten. Eine Nutzung dieser Erfindungen oder eine Weiterentwicklung durch andere Unternehmen ist dann nicht mehr möglich. Der Handel mit Patentrechten – ein wichtiger Teil der Marktwirtschaft – funktioniert nur dann, wenn die Eigentumsrechte klar zugeteilt sind.

Das Misstrauen der Bevölkerung steht den Unternehmen jedoch bei manchen Innovationen (zu Recht oder zu Unrecht) im Wege, man denke stellvertretend an die Gentechnik. Auch hier ist Aufklärung nötig. Diese kann nur vonseiten der Unternehmen und ihrer Verbände kommen.

5.3 Kirchen

Auch gemeinnützige gesellschaftliche Institutionen können ihren Beitrag zur Weiterentwicklung der freiheitlichen Ordnung unserer Sozialen Marktwirtschaft leisten. Der Hauptgrund dafür, dass große Teile der Bevölkerung die Erfolge der Sozialen Marktwirtschaft nicht sehen, ist ein weit verbreiteter ökonomischer Analphabetismus: Selbst Höhergebildeten fehlen die Informationen zur Beurteilung, was im Verantwortungsbereich des Marktes liegt und in welche Richtung die Rahmenbedingungen weiterzuentwickeln sind. Hier sind Informationen wichtig. Auch Institutionen wie die Kirchen können daran mitwirken.

Die Evangelische Kirche in Deutschland (EKD) ist mit positivem Beispiel vorgegangen, indem sie ein Konzept zur gerechten Teilhabe erstellt hat, welches die Gerechtigkeitsprobleme thematisiert und aufzeigt, dass „Bildung für alle“ der Weg zu einer gerechten Verteilung von Befähigung und Beteiligung ist. Die EKD befürwortet die Wettbewerbsordnung und erachtet sie als bestmögliche Wirtschaftsordnung – unter der Prämisse, dass diese in einen Kontext eingebettet wird, der Freiheit und soziale Gerechtigkeit zulässt und fördert (Rodenstock et al., 2010, 7). Die EKD schlägt vor, die Wirtschaftsordnung dahingehend zu verändern, dass in der Sozialen Marktwirtschaft nachhaltig und international verantwortlich gehandelt wird. Letztlich geht es bei dem wirtschaftlichen Agieren um ein positives Zusammenspiel von Eigennutz und Gemeinwohl. Doch sieht die EKD nicht die Rahmenordnung allein als dafür zuständig an, aus den eigennützig orientierten Ergebnissen Wohlstand für alle zu schaffen (Rodenstock et al., 2010, 8).

6 Fazit und Ausblick

Vertrauen ist die Basis für die Zukunft unserer Arbeitswelt. Durch die Herausforderungen der Megatrends ist es bedroht. Unternehmen, Politik und alle anderen Akteure des gesellschaftlichen Zusammenlebens sind daher aufgerufen, das Vertrauen zu stärken. Das RHI hat dazu in den vergangenen zehn Jahren viel publiziert, auch wenn die Verbindungen zwischen den jeweiligen Themen der interdisziplinären wissenschaftlichen Analysen, Diskussionen und Positionen und dem drohenden Vertrauensverlust nicht immer explizit genannt wurden. Der vorliegende Beitrag verdeutlicht die Zusammenhänge und ergänzt sie durch neuere Fakten und Hintergrundinformationen. Die nachfolgenden Beiträge erweitern diese Analyse nun aus den Blickwinkeln verschiedener Disziplinen und verdeutlichen, wie das Vertrauen der Menschen in die freiheitliche Ordnung wieder zurückgewonnen werden kann.

Moralisches Verhalten ist für die (Wieder-)Herstellung von Vertrauen substanziell. Inwieweit moralisches Verhalten und damit auch der Verzicht auf eigene Vorteile, wenn sie mit der Schädigung unbeteiligter Dritter einhergehen, glücklicher macht als die direkte Nutzung eigener Vorteile, diskutieren Karl Homann und Randolph Rodenstock in Kapitel 2. Michael Böhmer und Anna-Marleen Plume von der Prognos AG skizzieren die Arbeitswelt der Zukunft und zeigen den Wandel der Berufe auf (Kapitel 3). Werner Abelshäuser thematisiert vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise die Notwendigkeit einer globalen Wirtschaftsordnung, da vor allem die internationalen Marktprozesse das Vertrauen der Menschen zurückerlangen müssen (Kapitel 4). Die soziologische Perspektive zum Thema von Stefan Hradil erörtert die Notwendigkeit von Vertrauen bei gesellschaftlichen Umbrüchen (Kapitel 5). Vertrauen schafft Sozialkapital und dieses ist ein wichtiges Bindeglied zwischen den Akteuren einer Gesellschaft, das vor allem in Zeiten des Wandels unverzichtbar ist, wenn Institutionen und staatliche Rahmenordnungen nicht mehr gut greifen. Wolfgang Kersting (Kapitel 6) entwirft die Vision einer Gesellschaft, deren Rahmenbedingungen von einer breiten Mehrheit als gerecht empfunden werden. Im Zentrum steht hierbei der Wandel von der Verteilungsgerechtigkeit zur Chancengleichheit und -gerechtigkeit. Detlef Fetchenhauer, Dieter Frey und Vanessa Köneke diskutieren schließlich, welche Maßnahmen wir ergreifen können, um das für größere Reformen notwendige Vertrauen und Sozialkapital zu stärken (Kapitel 7).

Literatur

Acemoglu, Daron / Autor, David, 2012, What Does Human Capital Do? A Review of Goldin and Katz's The Race between Education and Technology, NBER Working Paper, No. 17820, Cambridge (Mass.)

Alesina, Alberto / Giuliano, Paola, 2009, Family Ties and Political Participation, Harvard Institute of Economic Research (Hrsg.), Discussion Paper, No. 2171, Cambridge (Mass.)

Anderhub, Vital / Engelmann, Dirk / Güth, Werner, 2002, An experimental study of the repeated trust game with incomplete information, in: Journal of Economic Behavior & Organization, Vol. 48, No. 2, S. 197–216

Arrow, Kenneth J., 1972, Gifts and Exchanges, in: Philosophy and Public Affairs, Vol. 1, No. 4, S. 343–362

Baldwin, Richard, 2006, Globalisation: the great unbundling(s), URL: http://www.graduateinstitute.ch/webdav/site/ctei/shared/CTEI/Baldwin/Publications/Chapters/Globalization/Baldwin_06-09-20.pdf [Stand: 2012-05-05]

Banfield, Edward C., 1958, The Moral Basis of a Backward Society, with the assistance of Banfield, Laura F., Glencoe (Illinois)

Bankenverband, 2011, Banken in der Verantwortung. Ergebnisse einer begleitenden repräsentativen Meinungsumfrage des Bundesverbandes deutscher Banken zum XIX. Deutschen Bankentag am 30./31.3.2011, URL: <http://www.bankenverband.de/downloads/032011/umfrageergebnisse-banken-in-der-verantwortung> [Stand: 2012-05-15]

Beckert, Jens, 2005, Trust and the Performative Construction of Markets, MPIfG Discussion Paper, No. 05/8, Köln

Bénabou, Roland / Ok, Efe A., 2001, Social Mobility and the Demand for Redistribution. The POUM Hypothesis, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 116, No. 2, S. 447–487

Berg, Joyce E. / Dickhaut, John W. / McCabe, Kevin, 1995, Trust, Reciprocity, and Social History, in: Games and Economic Behavior, Vol. 10, No. 1, S. 122–142

Bertelsmann Stiftung, 2011, Soziale Marktwirtschaft 2030. Herausforderungen und Gestaltungsoptionen für ein Zukunftsmodell, URL: http://www.bertelsmann-stiftung.de/bst/de/media/xcms_bst_dms_33793_33860_2.pdf [Stand: 2012-01-27]

Bieber, Daniel (Hrsg.), 2011, Sorgenkind demografischer Wandel? Warum die Demografie nicht an allem schuld ist, München

Blanchard, Olivier, 2005, European Unemployment. The Evolution of Facts and Ideas, NBER Working Paper, No. 11750, Cambridge (Mass.)

Brücker, Herbert, 2007, Migration als Therapie für Fachkräftemangel?, Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (Hrsg.), Fachkräftebedarf der Wirtschaft, Materialsammlung C: Ansatzpunkte für Therapien, Nürnberg

D'Amuri, Francesco / **Ottaviano**, Gianmarco I. / **Peri**, Giovanni, 2008, The Labor Market Impact of Immigration in Western Germany in the 1990's, NBER Working Paper, No. 13851, Cambridge (Mass.)

Dasgupta, Partha / **Serageldin**, Ismail, 1988, Social Capital: A Multifaceted Perspective, Washington D. C.

Dustman, Christian / **Ludsteck**, Johannes / **Schönberg**, Uta, 2009, Revisiting the German Wage Structure, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 124, No. 2, S. 843–881

Edelman GmbH, 2012, Edelman Trust Barometer 2012: Vertrauen in die Institutionen auf neuem Tiefststand – der Einzelne gewinnt als Informationsquelle an Bedeutung, URL: <http://www.edelman-newsroom.de/edelman-studien/edelman-trust-barometer/407-edelman-trust-barometer-2012-vertrauen-in-die-institutionen-auf-neuem-tiefststand-der-einzelne-gewinnt-als-informationsquelle-an-bedeutung> [Stand: 2012-06-14]

Enste, Dominik H. / **Jäger**, Manfred, 2009, Vertrauensstabilisierung als Wachstumsfaktor, in: Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), Agenda 20D. Wege zu mehr Wachstum und Verteilungseffizienz, Köln, S. 271–299

Eucken, Walter, 1952, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen

Europäische Kommission, 2010, Eurobarometer 73. Die öffentliche Meinung in der Europäischen Union, Bericht Teil 2, URL: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb73/eb73_vol2_de.pdf [Stand: 2012-04-25]

Fukuyama, Francis, 1995, Konfuzius und Marktwirtschaft. Der Konflikt der Kulturen, München

Goebel, Jan / **Gornig**, Martin / **Häußermann**, Hartmut, 2010, Polarisierung der Einkommen. Die Mittelschicht verliert, in: DIW-Wochenbericht, Nr. 24, S. 2–9

Goldin, Claudia / **Katz**, Lawrence F., 2008, The Race between Education and Technology, Cambridge (UK)

Goldschmidt, Nils / **Homann**, Karl, 2011, Die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Theoretische Grundlagen für eine praxistaugliche Konzeption, RHI-Position, Nr. 10, München

Grömling, Michael, 2011, Strukturwandel – Dimensionen und Erklärungen, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 58. Jg., Nr. 4, S. 583–602

Grossman, Gene M. / **Rossi-Hansberg**, Esteban, 2006, The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore, in: Federal Reserve Bank of Kansas City, The New Economic Geography: Effects and Policy Implications, Jackson Hole Conference Volume, S. 59–102

Haas, Jörg, 2010, Bedingungsloses Grundeinkommen. Eine volkswirtschaftliche Analyse verschiedener Ansätze, Hamburg

Hardege, Stefan, 2008, Arbeitswelt im Wandel. Wie Unternehmen und Gesellschaft morgen arbeiten werden, RHI-Position, Nr. 5, München

- Homann**, Karl, 2007, Ethik in der Marktwirtschaft, RHI-Position, Nr. 3, München
- IfD** – Institut für Demoskopie Allensbach (Hrsg.), 2011, Ärzte weiterhin vorn – Pfarrer verlieren deutlich an Ansehen, Allensbacher Berufsprestige-Skala 2011, URL: http://www.freie-berufe-berlin.de/vfb.de/Verweisseiten-VFB/Allensbach_2011 [Stand: 2012-06-14]
- IW Köln** – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 2010, Generationengerechtigkeit. Was vererben wir unseren (Enkel-)Kindern?, RHI-Diskussion, Nr. 16, München
- Johnson**, Noel D. / **Mislin**, Alexandra, 2009, Cultures of Kindness: A Meta-Analysis of Trust Game Experiments, The Mercatus Center at George Mason University (Hrsg.), Working Paper, No. 09-15, Arlington (VA)
- Kegan**, Daniel L. / **Rubenstein**, Albert H., 1973, Trust, Effectiveness, and Organizational Development. A Field Study in R & D, in: Journal of Applied Behavioral Science, Vol. 9, No. 4, S. 498–513
- Klös**, Hans-Peter / **Enste**, Dominik H., 2008, Aufstiegs- und Generationenmobilität, in: Herbert-Quandt-Stiftung (Hrsg.), Wege zur gesellschaftlichen Mitte. Chancen, Leistung und Verantwortung, Sinclair-Haus-Gespräche, Nr. 28, Bad Homburg vor der Höhe
- Koppel**, Oliver, 2011, Patente. Unverzichtbarer Schutz des geistigen Eigentums in der globalisierten Wirtschaft, IW-Positionen, Nr. 48, Köln
- Miegel**, Meinhard, 2010, Exit. Wohlstand ohne Wachstum, Berlin
- Putnam**, Robert D., 1993, Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy, Princeton
- Reader's Digest**, 2012, Europeans trust politicians less than car salesmen. Fire fighters top the Reader's Digest 12th Annual Trusted Brands survey with politicians at the bottom, URL: http://www.rdtrustedbrands.com/_media/pdf/etb12-professions-release.pdf [Stand: 2012-05-04]
- Reinberg**, Alexander / **Hummel**, Markus, 2007, Schwierige Fortschreibung: Der Trend bleibt – Geringqualifizierte sind häufiger arbeitslos, IAB-Kurzbericht, Nr. 18, URL: <http://doku.iab.de/kurzber/2007/kb1807.pdf> [Stand: 2012-05-05]
- RHI** – Roman Herzog Institut (Hrsg.), 2008, Bedingungsloses Grundeinkommen. Eine Perspektive für die Soziale Marktwirtschaft? Kontroverse Fragen an ein umstrittenes (Gesellschafts-)Konzept von morgen, RHI-Diskussion, Nr. 9, München
- RHI** (Hrsg.), 2012, Zwischen Gewinn und Verantwortung. Ergebnisse zur CSR-Forschung, RHI-Information, Nr. 12, München
- Rodenstock**, Randolf / **Huber**, Wolfgang / **Uhl**, Bernd / **Goldschmidt**, Nils, 2010, Zwischen Gewinn und Gewissen. Wie viel Nächstenliebe kann sich die Soziale Marktwirtschaft leisten?, RHI-Diskussion, Nr. 14, München
- Schäfer**, Holger, 2010, Sprungbrett oder Sackgasse? Entwicklung und Strukturen von flexiblen Erwerbsformen in Deutschland, in: IW-Trends, 37. Jg., Nr. 1, S. 47–63

Statistisches Bundesamt, 2010, Bevölkerung im Alter von 65 Jahren und mehr, URL: https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/LaenderRegionen/Internationales/Thema/Tabellen/Basistabelle_Bevoelkerung65.html [Stand: 2012-05-25]

Statistisches Bundesamt, 2012a, Bevölkerung und Erwerbstätigkeit (Inländer), URL: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/LangeReihen/Arbeitsmarkt/lrerw011.html> [Stand: 2012-05-15]

Statistisches Bundesamt, 2012b, Registrierte Arbeitslose, Arbeitslosenquote nach Gebietsstand, URL: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/LangeReihen/Arbeitsmarkt/lrab003.html> [Stand: 2012-05-04]

Statistisches Bundesamt, 2012c, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18, Reihe 1.4, URL: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen/Inlandsprodukt/InlandsproduktsberechnungVorlaeufig2180140118004.pdf?__blob=publicationFile [Stand: 2012-05-23]

Stevenson, Betsey / **Wolfers**, Justin, 2011, Trust in public institutions over the business cycle, NBER Working Paper, No. 16891, Cambridge (Mass.)

Suchanek, Andreas, 2007, Ökonomische Ethik, Tübingen

SVR – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2011, Herausforderungen des demografischen Wandels. Expertise im Auftrag der Bundesregierung, URL: http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/Expertisen/2011/expertise_2011-demografischer-wandel.pdf [Stand: 2012-04-20]

Williamson, Oliver E., 1993, Opportunism and Its Critics, in: Managerial and Decision Economics, Vol. 14, No. 2, S. 97–107

Wilson, Rick K. / **Eckel**, Catherine C., 2010, Trust and Social Exchange, in: Druckman, James N. / Green, Donald P. / Kuklinski, James H. / Lupia, Arthur (Hrsg.), Cambridge Handbook of Experimental Political Science, URL: http://rkw.rice.edu/Papers/Wilson_Eckel_Trust_Handbook.pdf [Stand: 2012-04-18]

Wirtschaftsethik in der Vertrauenskrise

Karl Homann / Randolf Rodenstock

	Seite
1 Einleitung	46
2 Problemstellung	46
3 Die Notwendigkeit einer Stützung der persönlichen Moral durch Institutionen	47
4 Das Problem des Zusammenspiels von Individualmoral und Ordnungsmoral	53
5 Folgerungen für die akademische Ausbildung im Fach Wirtschaftsethik	56
Literatur	58

1 Einleitung

Der Titel dieses Beitrags ist bewusst doppeldeutig formuliert. Es soll erstens um die Frage gehen, ob die Wirtschaftsethik, wie von vielen erwartet, einen substanziellen Beitrag zur Überwindung der gegenwärtigen Vertrauenskrise leisten kann; und es soll zweitens um die Frage gehen, ob die akademische Disziplin „Wirtschaftsethik“ nicht vielleicht deswegen an den klassischen Universitäten immer noch auf Widerstände stößt, weil ihre wissenschaftliche Reputation selbst in einer Krise steckt.

Wir werden uns nachfolgend mit beiden Fragen befassen. In Abschnitt 2 umreißen wir die Problemstellung. Die Abschnitte 3 und 4 behandeln den möglichen Beitrag der Wirtschaftsethik zur Überwindung der Vertrauenskrise. Abschnitt 5 schließt mit den Voraussetzungen für eine größere Akzeptanz der Wirtschaftsethik in der Ausbildung künftiger Führungskräfte an den Universitäten.

2 Problemstellung

Wenn man den Umfragen Glauben schenken darf, ist das Vertrauen der Menschen in die Führungseliten der Gesellschaft in den letzten Jahren auf einen historischen Tiefpunkt gesunken. Die Zustimmung für die Führungskräfte in der Wirtschaft liegt gerade noch im zweistelligen Bereich. Nur gut 20 Jahre nach der Implosion des Sozialismus führen wir eine neue Systemdiskussion. Das Fehlverhalten einzelner Manager und dessen Skandalisierung in den Medien haben diese Entwicklung dramatisch verstärkt. Kurzum: Unsere Gesellschaft befindet sich in einer tiefen Vertrauenskrise. Die Frage ist, ob eine Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung zukunftsfähig sein kann, der die Bürger zunehmend das Vertrauen entziehen.

Man könnte versucht sein, den Medien die Schuld an dieser Entwicklung zu geben. Doch das würde zu kurz greifen, wenn auch ein gewisser Einfluss nicht zu bestreiten sein dürfte. Wir müssen bei der Ursachenforschung tiefer graben.

Vertrauen reduziert Komplexität, indem man in einem weiten Bereich auf Kontrollen verzichtet und sich auf das Verhalten anderer verlässt. Vertrauen kann man in Menschen, in Organisationen wie Unternehmen und in ganze Systeme haben. Vertrauen hat im Kern etwas mit Erwartungen zu tun. Vertrauen wird entzogen, wenn für berechtigt gehaltene Erwartungen enttäuscht werden. Dabei sind zwei Arten von Enttäuschungen zu unterscheiden. Es gibt berechnete Erwartungen, die zwar erfüllbar sind, aber durch Fehlverhalten enttäuscht werden können. Es gibt aber auch Erwartungen, die gar nicht erfüllt werden können, also falsche Erwartungen.

Unseres Erachtens ist die gegenwärtige Vertrauenskrise überwiegend auf solche falschen Erwartungen zurückzuführen. Diese resultieren aus einer Vorstellung von Moral und Ethik in der Wirtschaft, die mit grundlegenden Bedingungen moderner Marktwirtschaften wie mit

Wettbewerb und Gewinnstreben nicht kompatibel und daher in dieser Wirtschaftsordnung systematisch gar nicht erfüllbar ist. Der Vertrauensverlust ist damit zu einem beträchtlichen Teil Ergebnis eines Wissensdefizits.

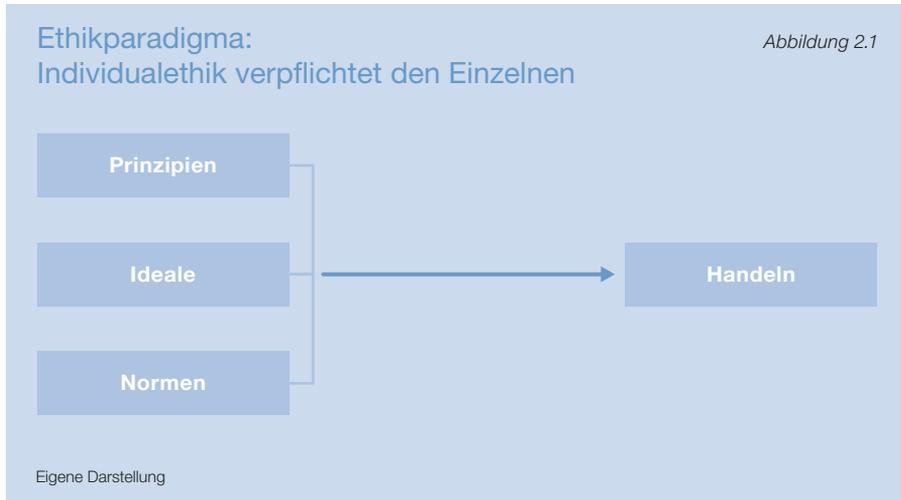
Solche falschen Erwartungen finden sich auf zwei Ebenen. Auf der Ebene der Wirtschaft wird ein gravierender Mangel an Moral beklagt. Auch auf der Theorieebene, auf der die Wirtschaftsethik als akademische Disziplin an den Universitäten – anders als an den Fachhochschulen – nur mühsam vorankommt, klemmt es. Auf beiden Ebenen liegen offenbar tiefe Enttäuschungen vor, Enttäuschungen, die unseres Erachtens auf falsche Erwartungen zurückgehen.

Vorauszuschicken ist zum einen, dass die Wirtschaft, besonders auch die Marktwirtschaft, den Menschen beziehungsweise allen Menschen zu dienen hat. Die Wirtschaft soll dazu beitragen, allen Menschen die Chance auf Eudaimonia – klassisch: Glückseligkeit, modern: ein gelingendes Leben – zu ermöglichen. Sie ist damit prinzipiell ein moralisches System und muss ihre Entscheidungen auf dieses letzte Ziel hin reflektieren und kommunizieren. Zentrale Prinzipien sind die Freiheit und Würde des Einzelnen und die Solidarität aller Menschen; komplementär dazu wird die Gesellschaft begriffen als „ein Unternehmen der Zusammenarbeit zum gegenseitigen Vorteil“ (Rawls, 1971, 105 ff.).

Vorauszuschicken ist zum anderen, dass wir uns in diesem Beitrag auf Grundzüge des Denkens und Diskutierens über die Moral in der Wirtschaft beschränken müssen. Eine solche starke Stilisierung ist mit Risiken verbunden, die wir aber in Kauf nehmen, um die zentralen Eckpunkte einer Konzeption von Wirtschaftsethik herauszuarbeiten, die den Akteuren in der modernen Welt Orientierung zu geben vermag und es den Menschen ermöglicht, (wieder) ein kritisches Vertrauen in die Wirtschaft, in ihr Führungspersonal und in das System der Sozialen Marktwirtschaft zu gewinnen.

3 Die Notwendigkeit einer Stützung der persönlichen Moral durch Institutionen

Die Moral, in der die meisten Menschen in unserem Kulturkreis sozialisiert sind und die deswegen dem öffentlichen und weitgehend auch dem philosophischen Diskurs zugrunde liegt, richtet sich mit ihren Forderungen an die Einzelnen, an natürliche Personen. Die entsprechende Ethik, auch die Wirtschaftsethik, tritt in Form der Individualethik auf: Der Einzelne ist verpflichtet, moralische Normen zu beachten, Tugenden zu entwickeln und moralische Motive gegenüber Trieben und egoistischen Neigungen wie zum Beispiel der Gier zu stärken. Er ist gehalten, den moralischen Forderungen unmittelbar, das heißt „um ihrer selbst willen“ und ohne Spekulation auf eigene Vorteile, in seinen Handlungen zu entsprechen. Versagt er gegenüber diesen Forderungen, setzen bei ihm Gewissensbisse ein. Die Theorie führt solches Versagen auf einen bösen, egoistischen oder auf einen schwachen Willen zurück. Schematisch lässt sich dieses Modell wie in Abbildung 2.1 darstellen.



Dieses Moralverständnis lässt sich aus der Geschichte der abendländisch-christlichen Ethik verstehen. Zwei Eckpunkte seien genannt:

- Für das Christentum des Mittelalters und der frühen Neuzeit (und teils bis heute) ist die dominante Relation die jedes Einzelnen, seiner Seele, zu Gott – und nicht die zu den Mitmenschen. Selbst bei Johannes Calvin, dessen Theologie seit Max Weber als Treibsatz für die Entwicklung des Kapitalismus gilt, ist der wirtschaftliche Erfolg des Einzelnen nur das Zeichen für die Erwählung seiner Seele durch Gott. Dominant ist hier die Frage, ob der Einzelne sein Denken und Tun vor Gott – heute eher vor innerweltlichen Instanzen wie dem Gewissen, der Gesellschaft, der Allgemeinheit, der Öffentlichkeit – rechtfertigen kann.
- Als sich Immanuel Kant nach der Kirchenspaltung und im Zuge der Aufklärung mit den Anfängen des weltanschaulichen Pluralismus konfrontiert sieht, unternimmt er eine von religiösen oder metaphysischen Voraussetzungen unabhängige Moralbegründung auf der Grundlage allein der Vernunft. Er verlangt von jedem Einzelnen, dass dieser die als vernünftig ausgewiesenen Normen unbedingt in seinem Handeln beachtet. Das heißt bei Kant: Als schlechthin verbindlich und gültig erkannte moralische Normen werden als „kategorisch“ bezeichnet. In der Mainstream-Interpretation von Kant gelten sie ohne Rücksicht auf die Folgen und auch ohne Rücksicht darauf, ob die anderen Akteure ebenfalls moralisch handeln. Kant wechselt damit nur die Grundlage der Moral aus, verstärkt aber zugleich ihren Verpflichtungscharakter.

Entscheidend für unsere Überlegungen ist, dass diese Auffassung von Moral und ihre Theoriegestalt in der Ethik unter – implizitem – Bezug auf vormoderne Gesellschaften entstanden beziehungsweise entwickelt worden sind. Wir leben heute aber in modernen Ge-

sellschaften mit völlig anderen Strukturen, die eine Weiterentwicklung des überkommenen Moralverständnisses und des überkommenen Ethikparadigmas unumgänglich erscheinen lassen. Das ist erforderlich, wenn die Moral in dieser modernen Welt wirksam werden und falsche Erwartungen gegenüber der Moral in der Wirtschaft vermieden werden sollen. Dabei betrifft diese Weiterentwicklung nach der hier vertretenen Auffassung nicht die Prinzipien dieser Moral, also nicht ihre Leitideen und grundlegenden Werte, wofür die Freiheit und Würde des Einzelnen und die Solidarität aller stehen, sondern allein eine Reihe von konkreten Handlungsempfehlungen. Ein Satz wie: Wettbewerb ist solidarischer als Teilen (erstmalig Homann/Blome-Drees, 1992, 26), ist vormodern nicht einmal zu denken, für Marktwirtschaften aber gut zu begründen. Denn schließlich verdanken wir unseren Wohlstand im weiten Sinn, also die Chancen im Prinzip aller Menschen auf ein gelingendes Leben, dem Wettbewerb unter einer geeigneten Rahmenordnung (Homann/Lütge, 2004; Enste, 2006; Homann, 2007; Rodenstock, 2011).

Um die Notwendigkeit einer Weiterentwicklung der überkommenen Individualethik zu zeigen, greifen wir nur eine, aber die wohl wichtigste Veränderung der modernen Sozialstruktur gegenüber der vormodernen heraus. In der vormodernen sozialen Ordnung galt der Wettbewerb – außer bei den Olympischen Spielen im antiken Griechenland oder den jährlichen Theaterwettbewerben im antiken Athen – als Gefährdung des sozialen Friedens und war deshalb moralisch diskreditiert. Bis ins 19. Jahrhundert dominierten Gilden und Zünfte. Zinsnehmen und Kapitalbildung galten als unmoralisch und die verlangten Preise mussten „gerecht“ sein.

In der modernen Marktwirtschaft avanciert nun dieser Wettbewerb in der Wirtschaft – aber auch in anderen Funktionssystemen wie der Wissenschaft, der Politik etc. – zu einem konstitutiven Element. Im Wettbewerb aber gilt, wie erstmalig der englische Philosoph Thomas Hobbes Mitte des 17. Jahrhunderts herausgearbeitet hat, die Logik der präventiven Maximierung der Ressourcen: Die Schwachen müssen sich anstrengen, um überhaupt im Spiel zu bleiben; aber auch die Starken unterliegen diesem Zwang, da sie sich präventiv gegen die Möglichkeit wappnen müssen, morgen von anderen überholt zu werden und aus dem Spiel – aus der Gesellschaft, aus dem Markt – auszuschneiden (Hobbes, 1651, 94 ff.). Dieser Wettbewerb ist nicht die Wunschvorstellung. Es gibt gute Argumente dafür, dass nur relativ wenige Menschen ein genuines Interesse an Wettbewerb haben, weil damit immer das Risiko des Enttäuschtwerdens verbunden ist. Darum kann man die präventive Maximierung der Ressourcen, der Gewinne oder des Nutzens nicht als generelles Motiv der Akteure interpretieren; man hat das Eigennutzstreben eher als Systemimperativ der Marktwirtschaft aufzufassen, dem sich auch die lieber bequemen Gesellschaftsmitglieder nicht entziehen können.

Diese Logik des Wettbewerbs birgt gravierende, in dem oben skizzierten überkommenen Ethikparadigma bislang nicht adressierte Probleme für die Moral und ihre Implementierung in sich. Wer aus moralischen Motiven oder Intentionen kostenträchtige Vor- und Mehrleistungen erbringt, die vom Markt nicht honoriert werden, läuft Gefahr, von seinen weniger moralischen Konkurrenten ausgebeutet zu werden und am Ende gar aus dem Markt aus-

scheiden zu müssen. Die Erfahrung dieser Logik ist so weit verbreitet, dass sie in Sprichwörtern ihren Niederschlag gefunden hat: „Der Ehrliche ist der Dumme“, „Hannemann, geh' du voran“ oder das Sankt-Florians-Prinzip.

Die Wettbewerbslogik gilt keineswegs nur auf Märkten, sondern ebenso bei öffentlichen Gütern: Hier sieht sich derjenige, der seinen Beitrag zum öffentlichen Gut leistet, immer davon bedroht, von denjenigen ausgebeutet zu werden, die ihre Beiträge – etwa zum Schutz der Umwelt, zur Bekämpfung von Armut und Korruption, zur Stabilität der Finanzmärkte und des Euro etc. – nicht leisten.

Formalisiert liegen dem Wettbewerb (auf derselben Marktseite) wie der Erstellung öffentlicher Güter die Problemstruktur des spieltheoretischen Gefangenendilemmas zugrunde (vgl. ausführlicher zum Gefangenendilemma – mit Beispielen – Homann et al., 2009, besonders S. 26 ff.). Dessen Logik lässt sich wie folgt ausdrücken: In interdependenten Handlungszusammenhängen, in denen es nicht gelungen ist, glaubwürdige Verhaltensbindungen zu etablieren, hat der einzelne Akteur das Ergebnis seines Handelns nicht selbst in der Hand; es hängt immer (auch) vom Handeln des oder der anderen ab. In diesen Situationen erhalten wir auf der aggregierten Ebene systematisch Ergebnisse, die keiner der Akteure will. Denn jeder muss sich – nicht aus vermeintlicher Gier, sondern zur Verteidigung gegen Ausbeutung durch andere – so verhalten, wie er es von den anderen befürchten muss. Das Ergebnis ist ein Gleichgewicht, das für jeden Einzelnen suboptimal ist. In der Fachsprache tappen alle in die soziale Falle eines Nash-Gleichgewichts.

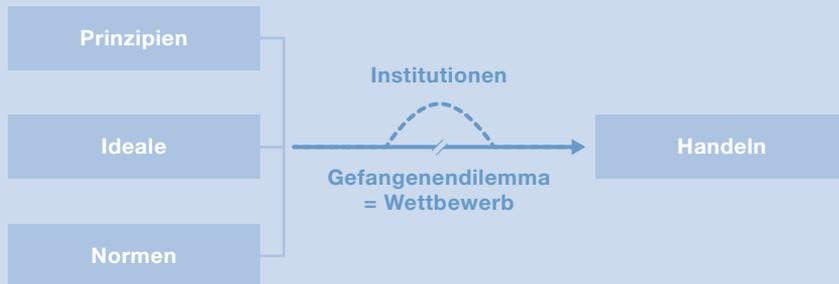
Alle großen moralischen Probleme unserer Welt wie Hunger, Armut, Kindersterblichkeit, Umweltverschmutzung, Arbeitslosigkeit, Finanz- und Eurokrise etc. weisen diese Problemstruktur auf. Wir leben weltweit in suboptimalen Gleichgewichten, die sich systematisch einstellen, obwohl niemand sie intendiert. Die Wissenschaft kann sie mithilfe der Logik des Wettbewerbs beziehungsweise des Gefangenendilemmas als nichtintendierte Resultate intentionalen Handelns vieler Einzelner erklären.

Damit wird das intentionale Handlungsmodell, auf dem der öffentliche Diskurs und die philosophische Ethik basieren, für die Wirtschaftsethik obsolet. Die humane, solidarische Welt, das heißt die Welt, in der alle Menschen die Chance auf ein gelingendes Leben haben, kann nicht dadurch angestrebt werden, dass alle Einzelnen die moralischen Normen und Ideale in ihre Handlungsententionen aufnehmen und unmittelbar nach moralischen Motiven handeln. Zwischen den verbindlichen moralischen Normen und Idealen und dem Handeln unter Bedingungen des Wettbewerbs – also in Dilemmastrukturen – tut sich ein Graben auf. Dieser Graben wird in der modernen Welt durch sanktionsbewehrte Institutionen überbrückt. Schematisch ist dies in Abbildung 2.2 dargestellt.

Dabei haben die Sanktionen den Zweck, das moralische Fehlverhalten mit zusätzlichen Kosten zu belegen, sodass es sich für die Akteure nicht mehr lohnt; moralisches Handeln wird dadurch anreizkompatibel. Die Rahmenordnung ist so zu gestalten, dass die moralisch erwünschten Ergebnisse auf der aggregierten Ebene in der Regel im Schlepptau eigeninteressiert intentionalen Handelns hervorgebracht werden (können). Individuelle Moral – zum

Institutionen überwinden Probleme der Individualethik im Markt

Abbildung 2.2



Eigene Darstellung

Beispiel bei der Befolgung von Normen und Tugenden – bedarf der Stützung durch eine Rahmenordnung, die moralisches Verhalten gegen (die größten Formen von) Ausbeutung durch weniger moralische Konkurrenten schützt. Die individuelle Moral muss in eine geeignete Rahmenordnung eingebettet sein, soll sie im Alltag moderner Gesellschaften mit Marktwirtschaft, Wettbewerb und Gewinnstreben wirksam werden können. Das Programm ist also nicht Überwindung des Eigeninteresses, sondern dessen Kanalisierung in Bahnen, die die Mitmenschen über das Angebot guter, preiswerter, innovativer Güter und Dienstleistungen auf Märkten an den Vorteilen, nach denen etwa Unternehmen streben, partizipieren lassen.

Dadurch bekommt die Rahmenordnung selbst, die soziale Ordnung also, eine moralische Qualität: Wie aus dem berufenen Munde des Papstes zu vernehmen ist, stellt die soziale Ordnung „den institutionellen – wir können auch sagen politischen – Weg der Nächstenliebe“ dar (Benedikt XVI., 2009, Zi. 7). Die überkommene Individualethik muss unter modernen Bedingungen in eine Ordnungsethik eingebettet werden. Andersherum: Moralisch erwünschte Ergebnisse wie die Chance aller Menschen auf ein gelingendes Leben verlangen nicht moralische Handlungsintentionen – diese verhindern oft solche Ergebnisse –, sondern die Verfolgung eigener Interessen unter einer geeigneten Rahmenordnung. Dies ist der Sinn des berühmten Satzes von Adam Smith (1776, 17): „Nicht vom Wohlwollen des Metzgers, Brauers und Bäckers erwarten wir das, was wir zum Essen brauchen, sondern davon, dass sie ihre eigenen Interessen wahrnehmen. Wir wenden uns nicht an ihre Menschen-, sondern an ihre Eigenliebe, und wir erwähnen nicht die eigenen Bedürfnisse, sondern sprechen von ihrem Vorteil.“ Smith fährt fort (ebd.): „Niemand möchte weitgehend vom Wohlwollen seiner Mitmenschen abhängen, außer einem Bettler, und selbst der verlässt sich nicht allein darauf.“

Für unser Thema ist nun entscheidend, dass mit dem Wettbewerb als Funktionsimperativ der Marktwirtschaft systematisch Enttäuschungen programmiert sind: In den einzelnen

Wettbewerbshandlungen gibt es immer Verlierer, also Wettbewerber, die nicht zum Zuge kommen und deswegen Enttäuschungen erfahren. Doch diese Enttäuschungen sind funktional, sie dienen der Besserstellung aller und haben damit eine moralische Rechtfertigung. Im System des Wettbewerbs – unter einer geeigneten Rahmenordnung – gewinnen alle, und zwar dadurch, dass es in den einzelnen Wettbewerbshandlungen viele Verlierer gibt, die – wie auch die Gewinner – auf diese Weise zu größeren Anstrengungen gedrängt werden.

Wenn nun mit einer Moral der Solidarität die Erwartung verbunden wird, dass niemand einem anderen Schaden zufügen darf – eine Vorstellung, die unter „ökonomischen Laien“ weit verbreitet ist (Enste et al., 2009; Fetchenhauer et al., 2010) –, dann führt der Wettbewerb mit seinen fortgesetzten funktionalen Enttäuschungen zu einer permanenten Erosion des Vertrauens in das marktwirtschaftliche System und schließlich in eine tiefe Vertrauenskrise. Sie geht auf falsche Erwartungen zurück, die ihren Grund darin haben, dass die Menschen die Funktionszusammenhänge der modernen Marktwirtschaft nicht verstanden haben. Anders gesagt: Wer nicht verstanden hat, dass die Leitidee der Solidarität aller unter den Bedingungen der modernen Welt grundlegend mittels einer marktwirtschaftlichen Ordnung mit Wettbewerb und Gewinnstreben realisiert wird, muss jede Härte des Wettbewerbs sowie hohe Unternehmensgewinne oder Managerbezüge als unsolidarisch beurteilen. Oder noch mal anders: Wer die Leitidee Solidarität direkt auf jede einzelne Handlung bezieht, muss jede Enttäuschung, auch die funktionalen Enttäuschungen im Wettbewerb, auf denen unser Wohlstand beruht, als Verstoß gegen das Prinzip der Solidarität betrachten. Er kann nicht verstehen, dass es in Marktwirtschaften nicht nur Konflikte gibt, die als unmoralisch einzustufen sind wie Korruption, Umweltverschmutzung, Monopolpreise, Steuerhinterziehung etc., die, wenn sie vermehrt auftreten, zu Recht zum Entzug des Vertrauens führen, sondern auch funktionale Enttäuschungen, die unter einer geeigneten Rahmenordnung die Chancen aller auf ein gelingendes Leben verbessern und damit als moralisch erwünscht, ja als moralisch geboten zu beurteilen sind und deswegen nicht zum Entzug des Vertrauens führen dürfen. Dabei ist darauf aufmerksam zu machen, dass diese falschen Erwartungen oft von wahlkämpfenden Politikern in einem Überbietungswettbewerb gepusht werden und nach gewonnener Wahl wenigstens zum Teil erfüllt werden müssen, was häufig nur durch Aufnahme neuer Schulden möglich ist.

Das Fazit dieser Überlegungen lässt sich so formulieren: Um die Vertrauenskrise zu überwinden, müssen die Bürger so viel von der Funktionsweise der Marktwirtschaft verstehen, dass sie die funktionalen Enttäuschungen im Wettbewerb nicht als Grund für einen Entzug des Vertrauens, sondern als Bedingungen für ihre Chance auf ein gelingendes Leben und damit als Grund für eine Stärkung des Vertrauens einstufen können. Entlassungen, Firmenzusammenbrüche, Standortverlagerungen, kurz: permanenter Strukturwandel, sind – unter den Bedingungen der Marktwirtschaft – Voraussetzungen für ein gelingendes Leben aller Menschen.

4 Das Problem des Zusammenspiels von Individualmoral und Ordnungsmoral

Die starke Betonung der Ordnungsethik in dieser Konzeption könnte so verstanden werden, dass damit die Führungskräfte in der Wirtschaft von ihrer persönlichen Verantwortung weitestgehend entlastet würden. Um diesem falschen Eindruck entgegenzutreten, ist das Zusammenspiel von Individualmoral und Ordnungsmoral – und auf der Theorieebene von Individualethik und Ordnungsethik – neu zu justieren. Schließlich sind beide unverzichtbar: Setzt man weiterhin allein oder dominant auf die Individualmoral, verfehlt man die Strukturen der modernen Welt und überfordert die einzelnen Akteure, was in aller Regel zu falschen Erwartungen und zu dem weit verbreiteten Moralisieren und Appellieren führt, dessen Wirkungslosigkeit direkt in die Vertrauenskrise mündet. Setzt man demgegenüber allein oder dominant auf die sanktionsbewehrte Rahmenordnung, können sich die Führungskräfte leicht aus ihrer Verantwortung davonstellen und es fehlt an normativer Orientierung sowohl für das gesamte Regelsystem als auch für die vielfältigen Alltagsentscheidungen, die sich nicht lückenlos und/oder ex ante unter klare Regeln fassen lassen.

Vor dieser Problematik steht die wissenschaftliche Diskussion in der Wirtschaftsethik. Dass es neben der Individualethik auch einer Ordnungsethik bedarf, ist zwar in der Wirtschaftsethik, (noch) nicht jedoch in der philosophischen Ethik allgemein akzeptiert. Zu der Frage, wie das Zusammenspiel beider zu konzipieren ist, gibt es erste Überlegungen, die wir hier an einem zentralen Begriff der modernen Ethik und Wirtschaftsethik deutlich machen wollen, am Begriff der Verantwortung, um dann an Beispielen aufzuzeigen, was das für die Praxis bedeutet.

In dem Wort „Verantwortung“ steckt „antworten“: Antworten können ursprünglich aber nur natürliche Personen, die im Vollbesitz ihrer geistigen Kräfte sind; für das Tragen von Verantwortung gilt dasselbe. Dieser Begriff der persönlichen Verantwortung ist und bleibt unaufgebbar, auch wenn die persönliche Verantwortung besonders der Führungskräfte in eine Reflexion über die gesellschaftlichen und ökonomischen Bedingungen eingebettet und auf diese zugeschnitten werden muss. Schließlich sieht sich jeder Einzelne in seinem Handeln mit Restriktionen verschiedenster Art – physischen, biologischen, psychischen, ökonomischen, rechtlichen etc. – konfrontiert, denen eine Konzeption persönlicher Verantwortung systematisch Rechnung tragen muss, wenn man die Führungskräfte nicht überfordern will. In diesem Zusammenhang hat die Diskussion über die Verantwortung der Führungskräfte zwei Dinge zu berücksichtigen:

Zum Ersten sind die dominanten Akteure in der modernen Weltgesellschaft nicht mehr die natürlichen Personen, sondern Organisationen wie Parteien, Regierungen, Verbände, Gewerkschaften, Religionsgemeinschaften, Nichtregierungsorganisationen – und vor allem Unternehmen. Wenn wir zur Lösung gesellschaftlicher Probleme vornehmlich solchen Organisationen Verantwortung zuschreiben, müssen wir den ursprünglich personalen Verantwortungsbegriff so weiterentwickeln, dass er auf natürliche Personen und Organisationen gleichermaßen anwendbar wird. Wir dürfen ihn nicht länger an die Voraussetzung der

Moral- und Schuldfähigkeit binden, die nur natürlichen Personen zuzuschreiben ist; wir sollten ihn stattdessen an die Voraussetzungen Eigeninteresse, Selbstbindungsfähigkeit und Kommunikationsfähigkeit (in Anlehnung an Heiß, 2011) binden: Diese Fähigkeiten können sinnvoll natürlichen Personen und Organisationen gleichermaßen attribuiert werden.

Zum Zweiten wird daran gearbeitet, das zweistufige Schema von Spielzügen und Spielregeln, denen die Differenzierung von Individualmoral und Ordnungsmoral entspricht, explizit um eine dritte Stufe zu erweitern. So bedarf die Gestaltung der Ordnung einer Verständigung und in der Demokratie einer öffentlichen Diskussion darüber, nach welchen normativen Gesichtspunkten diese Ordnung eingerichtet und/oder legitimiert werden soll. Ingo Pies und seine Schüler schlagen daher folgende drei Stufen vor: Spiel/Spielzüge – Meta-Spiel/Spielregeln – Meta-Meta-Spiel; Letzteres dient der Orientierung des Meta-Spiels, also der Orientierung des Regelsetzungsprozesses auf der zweiten Ebene (grundlegend Pies, 2009, 3 ff.). Martin von Broock (2012) schlägt ein etwas anderes Schema vor: Spielzüge – Spielregeln – Spielverständnis. Im Unterschied zu Pies et al. wirkt sich das Spielverständnis nicht nur im Regelsetzungsprozess, also auf der Meta-Ebene von Pies, aus, sondern auch in den vielfältigen, gar nicht oder nur unzureichend geregelten konkreten Einzelentscheidungen, also auf der Ebene der Spielzüge.

Zentral ist für beide Ansätze der Gedanke, dass Schlüsse von der dritten Ebene, von dem Meta-Meta-Spiel beziehungsweise dem Spielverständnis, unter Überspringen der Ordnungsebene direkt auf die Spielzugebene als illegitime Kurzschlüsse zu betrachten sind. Zur Illustration: Wenn ein Unternehmen im Wettbewerb, also auf der Ebene der Spielzüge, in eine existenziell bedrohliche Lage geraten ist, kann es nicht unter Berufung auf die Idee der Solidarität auf der Ebene des Spielverständnisses staatliche Subventionen als moralisch geboten einfordern, weil damit die dem Wohl aller dienende Wettbewerbsordnung übersprungen, das heißt: untergraben würde.

Damit verlangt die Marktwirtschaft den Menschen viel ab. Deren Bereitschaft, trotz der programmierten häufigen funktionalen Enttäuschungen Vertrauen in ein solch stressiges System zu setzen, wird beträchtlich dadurch erhöht, dass in der Sozialen Marktwirtschaft niemand ins Bodenlose fällt: Jedem ist sein Existenzminimum garantiert und jeder soll eine zweite Chance erhalten. Das bedeutet: Die traditionelle Handlungsverantwortung für die direkten Folgen des Handelns, die ein Akteur selbst kontrolliert, muss durch eine Mitverantwortung der Akteure für die Ordnung – Ordnungsverantwortung – und für die öffentlichen Diskurse – Diskursverantwortung – erweitert werden, wenn Moral im Alltag moderner Gesellschaften wirksam werden soll (vgl. dazu Goldschmidt/Homann, 2011).

Nachstehend soll dies für die Unternehmenspraxis konkret veranschaulicht werden. So ist es beispielsweise von besonderer Wichtigkeit, die Diskurse, die in der Öffentlichkeit geführt werden, als Unternehmen beziehungsweise als Unternehmer aktiv zu begleiten. Teilweise kann hier sogar eine Diskursinitiation vonnöten sein. Damit in der Gesellschaft Vertrauen in den Markt und dessen Teilnehmer (zurück-)gewonnen werden kann, bedarf es einer ehrlichen und glaubwürdigen Positionierung der Unternehmer. Dies kann etwa bedeuten, dass der Unternehmer, der aus welchen Gründen auch immer um einen Stellenabbau nicht um-

hinkommt, ganz offen über die Emotionen spricht, welche die für ihn häufig sehr belastende Entscheidung begleiten. Ganz essenziell ist dabei die Frage nach der Art und Weise, wie ein Unternehmer diese Entlassungen seinen Mitarbeitenden vermittelt. Ein Unternehmer sollte in der Lage sein, den Mitarbeitenden zu verdeutlichen, dass ihm diese Entscheidung nicht leichtgefallen ist, dass er möglicherweise gezögert hat und ihm diese schwierige Situation manche schlaflose Nacht bereitet hat. Auch dass er die Sorgen und Nöte der Menschen ernst nimmt und mit den Betroffenen mitfühlt, sollte er glaubhaft zeigen. Durch den Respekt, den er dadurch den Menschen gegenüber zum Ausdruck bringt, und durch sein Verständnis für deren Lage kann er im Gegenzug auf Verständnis für seine eigene Position hoffen. Es kann demnach für Verständnis und damit einhergehend für (neues) Vertrauen der Menschen in die Unternehmen ein ehrlicher, glaubwürdiger Diskurs von großem Nutzen sein, nicht zuletzt für die Unternehmen selbst. Durch eine derartige, authentische Haltung stellt man sich dem falschen Klischee entgegen, bei Managern handle es sich um „eiskalte, unsympathische Technokraten“. Auf diese Weise kann man dazu beitragen, Schaden von unserem Ordnungssystem der Sozialen Marktwirtschaft abzuwenden.

Diese Mitverantwortung für Diskurse beinhaltet einen weiteren wichtigen Aspekt: Um sich innerhalb dieser meist sehr komplexen Diskurse positionieren zu können, ist es erforderlich, Systemzusammenhänge argumentativ, intellektuell und emotional zu durchdringen. Der Unternehmer ist demnach also gefordert, sich in diesem „Dschungel an Diskurswissen“ zurechtzufinden. Entsprechende Kurse sollten daher an den Hochschulen angeboten werden. Wir möchten dafür plädieren, an wesentlich mehr Hochschulen, als dies bislang der Fall ist, Kurse der Unternehmens- und Wirtschaftsethik anzubieten. Insbesondere seit dem Aufkommen der Finanz- und Wirtschaftskrise ist deutlich geworden, wie wichtig eine reflektierte und ethische Aspekte berücksichtigende Ausbildung ist.

Erfreulicherweise ist auch in der Politik die Forderung nach mehr Ethik-Sensibilisierung an den Hochschulen angekommen. So geht beispielsweise aus dem „Aktionsplan CSR der Bundesregierung“ vom Oktober 2010 (Bundesregierung, 2010, 10) hervor, dass die Bundesregierung Anreize setzen möchte, um Themen der Corporate Social Responsibility (CSR) an deutschen Hochschulen in Forschung und Lehre größeres Gewicht zu geben, übergreifende Forschungsnetzwerke aufzubauen und den Theorie-Praxis-Dialog zu fördern. Dieses Ziel möchten wir mit Nachdruck unterstreichen.

Wir können die Quintessenz der voranstehenden Überlegungen so formulieren: In der modernen Welt muss Vertrauen unter Bezug auf die Funktionszusammenhänge der modernen Wirtschaft kritisch überprüft werden können. Der große konservative Theoretiker Alexis de Tocqueville hat dies schon vor über 150 Jahren vorausgesehen: „Deshalb muss man sie [= die Menschen] unter allen Umständen aufklären; denn die Zeit blinder Selbstaufgabe und instinktiver Tugend liegt schon weit hinter uns, und ich sehe die Zeit kommen, da selbst die Freiheit, der Friede des Staates und die soziale Ordnung die Bildung nicht mehr werden entbehren können“ (Tocqueville, 1835–1840, 258).

Damit sind wir bei der Rolle angelangt, die die akademische Disziplin der Wirtschaftsethik, von der sich nicht wenige einen substanziellen Beitrag zur Überwindung der Vertrauenskrise und anderer Krisen versprechen, übernehmen kann.

5 Folgerungen für die akademische Ausbildung im Fach Wirtschaftsethik

Die hier in den Grundzügen rekapitulierte Konzeption bietet unserer Auffassung nach der Wirtschaftsethik eine gute Chance, auch im akademischen Lehrbetrieb zu reüssieren. Sie erfüllt nämlich die folgenden grundlegenden Bedingungen (vgl. ausführlicher dazu Homann, 2012):

Sie ist – erstens – an die Volkswirtschaftslehre und an die Betriebswirtschaftslehre anschlussfähig, weil sie grundlegende moralische Normen und Ideale als – zumindest: auch – ökonomisch sinnvolle Problemlösungen zu rekonstruieren erlaubt. Sie folgt damit der ökonomischen Logik, statt ihre Durchbrechung zu verlangen. Damit begeht sie nicht den Geburtsfehler der deutschsprachigen Wirtschafts- und besonders Unternehmensethik, mit bloßen Appellen, Postulaten und den spiegelbildlichen Schuldzuweisungen zu arbeiten, die unter den Bedingungen moderner Gesellschaften für die Praxis bestenfalls folgenlos bleiben, meist aber falsche Erwartungen wecken und stabilisieren und damit Enttäuschungen und Vertrauenskrisen vorprogrammieren. Wirtschaftsethik darf nicht als moralische Aufrüstung daherkommen, sie muss vielmehr auf Aufklärung setzen, Aufklärung über Moral, über ihre Implementationsbedingungen und ihre Implementationsmöglichkeiten.

Die Wirtschaftsethik ist – zweitens – trotz allen Gegenwinds auch an die philosophische Ethik anschlussfähig, und zwar aus zwei Gründen: Sie erkennt zum einen die normativen Leitideen beziehungsweise Werte der Tradition, also die Freiheit und Würde jedes Einzelnen und die Solidarität aller Menschen, als Grundlage und Ziel aller Wirtschaft, auch aller Marktwirtschaft mit Wettbewerb und Gewinnstreben an. Sie reflektiert und kommuniziert alle Entscheidungen auf den Endzweck der Eudaimonia hin, das heißt auf die Chance aller Menschen zu einem gelingenden Leben. Zum anderen betont sie, dass die ökonomische Perspektive nur eine, wenn auch wichtige Perspektive auf die Moral ist, eine Perspektive also, die die Legitimität und den Sinn anderer Perspektiven nicht infrage stellt.

Weil eine so konzipierte Wirtschaftsethik die Prinzipien der abendländisch-christlichen Ethik explizit teilt, ist sie – drittens – auch an die moralischen Intuitionen der Menschen in unserem Kulturkreis – und wohl auch weit darüber hinaus – grundsätzlich anschlussfähig. Allerdings sind die verschlungenen Wege, auf denen diese Prinzipien unter den komplexen Bedingungen der modernen Welt im Alltag zur Geltung kommen, nur diskursiv zu erfassen. Denn der moralische Sinn von Wettbewerb, Strukturwandel und Verfolgung des Eigeninteresses (und zwar unter geeigneter Rahmenordnung) erschließt sich den moralischen Alltagsintuitionen der Menschen nicht unmittelbar. Moralische Intuitionen müssen reflexiv eingeholt werden und im öffentlichen Diskurs kommuniziert werden, wenn (wieder)

Vertrauen entstehen soll. Denn Vertrauen lässt sich weder dadurch herstellen, dass sein Verlust permanent beklagt wird, noch dadurch, dass es in Sonntagsreden wortreich beschworen wird.

Eine wirtschaftsethische Konzeption, die diese Referenzpunkte im Blick behält, kann in der akademischen Ausbildung den Studierenden zeigen,

- welche moralischen Probleme die Menschen mit Markt, Wettbewerb, Gewinnstreben und Governance haben,
- dass und wie diese Probleme moderner Gesellschaften mit den moralischen Leitideen der Tradition und unseren moralischen Intuitionen in Übereinstimmung gebracht werden können,
- wie Moral ökonomisch produktiv (gemacht) werden kann, ohne auf Effizienz und Geldverdienen reduziert zu werden, und
- welche moralischen Erwartungen an die Unternehmen ethisch gut begründet sind – und welche eben nicht.

Ziel der Ausbildung muss es sein, den Studierenden die Kompetenz zu vermitteln, in ihrem späteren beruflichen Leben mit moralischen Problemen bewusst, reflektiert und lernfähig umzugehen und die ökonomischen und moralischen Gründe ihres Handelns den Beteiligten und Betroffenen argumentativ zu vermitteln. Ohne Kommunikation des Für und Wider gerade konfliktträchtiger Entscheidungen wird heute kein Unternehmer oder Manager bestehen.

Eine akademische Ausbildung, die diesen Überlegungen folgt, kann wesentlich zur Wiedergewinnung des Vertrauens in die Soziale Marktwirtschaft und ihre Führungspersonlichkeiten beitragen. Sie kann darüber hinaus das Selbstvertrauen der Akteure stärken, indem sie ihnen den zutiefst humanen, solidarischen Sinn ihres Tuns in der modernen Wirtschaft deutlich macht. Menschen, die als Persönlichkeiten mit sich und ihrer sozialen Umwelt normativ im Reinen sind, sind auf lange Sicht auch leistungsfähiger und reformbereiter – und vermutlich auch glücklicher, selbst wenn der Mensch zu dauerhaftem Glücklichein nicht geboren ist (Fetchenhauer/Enste, 2012, 15).

Literatur

Benedikt XVI., 2009, Enzyklika „Caritas in veritate“, ökumenisch kommentiert von Bischof Wolfgang Huber, Metropolit Augoustinos Labardakis, Erzbischof Robert Zollitsch, Freiburg im Breisgau

Broock, Martin von, 2012, Spielzüge, Spielregeln, Spielverständnis. Eine Investitionsheuristik für die soziale Ordnung, Marburg

Bundesregierung, 2010, Nationale Strategie zur gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen (Corporate Social Responsibility – CSR), Aktionsplan CSR der Bundesregierung, Berlin

Enste, Dominik H., 2006, Marktwirtschaft und Moral. Eine ordnungsethische Reflexion, IW-Positionen, Nr. 24, Köln

Enste, Dominik H. / **Haferkamp**, Alexandra / **Fetchenhauer**, Detlef, 2009, Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien. Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 10. Jg., Nr. 1, S. 60–78

Fetchenhauer, Detlef / **Enste**, Dominik H., 2012, Vom Schlechten des Guten. Warum der Mensch nicht zum Glücklichen geboren ist, RHI-Diskussion, Nr. 19, München

Fetchenhauer, Detlef / **Enste**, Dominik H. / **Köneke**, Vanessa, 2010, Fairness oder Effizienz? Die Sicht ökonomischer Laien und Experten, RHI-Diskussion, Nr. 15, München

Goldschmidt, Nils / **Homann**, Karl, 2011, Die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Theoretische Grundlagen für eine praxistaugliche Konzeption, RHI-Position, Nr. 10, München

Heiß, Dominik, 2011, Verantwortung in der modernen Gesellschaft. Grundzüge einer interaktionsökonomischen Theorie der Verantwortung, Freiburg im Breisgau

Hobbes, Thomas, 1651 [1966], Leviathan, Neuwied

Homann, Karl, 2007, Ethik in der Marktwirtschaft, RHI-Position, Nr. 3, München

Homann, Karl, 2012, Theoriestrategien der Wirtschaftsethik, in: Neck, Reinhard (Hrsg.), Perspektiven der Wirtschaftsethik, Bd. X, Berlin (im Druck)

Homann, Karl / **Blome-Drees**, Franz, 1992, Wirtschafts- und Unternehmensethik, Göttingen

Homann, Karl / **Enste**, Dominik H. / **Koppel**, Oliver, 2009, Ökonomik und Theologie. Der Einfluss christlicher Gebote auf Wirtschaft und Gesellschaft, RHI-Position, Nr. 8, München

Homann, Karl / **Lütge**, Christoph, 2004, Einführung in die Wirtschaftsethik, Münster

Pies, Ingo, 2009, Moral als Heuristik, Ordonomische Schriften zur Wirtschaftsethik, Berlin

Rawls, John, 1971 [1979], Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt am Main

Rodenstock, Randolph, 2011, Ethische Grundlagen des Wirtschaftens, RHI-Information, Nr. 11, München

Smith, Adam, 1776 [1978], Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, München

Tocqueville, Alexis de, 1835–1840 [1985], Über die Demokratie in Amerika, Stuttgart

Vertrauen in die Arbeitswelt von morgen: Zukunft der Beschäftigung – Beschäftigung der Zukunft

Michael Böhmer / Anna-Marleen Plume

	Seite
1 Einleitung	61
2 Arbeitskräftenachfrage der Zukunft	61
2.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen	62
2.2 Entwicklungen auf der Unternehmensebene	64
3 Arbeitskräfteangebot der Zukunft	68
3.1 Bevölkerungsentwicklung	68
3.2 Präferenzveränderungen	68
4 Die Arbeitswelt von morgen	72
4.1 Gegenüberstellung von Arbeitskräfteangebot und Arbeitskräftenachfrage	72
4.2 Der Lohn als regulierende Größe	74
4.3 Chancen des Einzelnen in der Arbeitswelt von morgen	76
Literatur	78

1 Einleitung

Möchte man ein Bild von der Arbeitswelt von morgen zeichnen, sind zwei Aspekte der Beschäftigung zentral: erstens das zukünftige Beschäftigungsniveau und zweitens die zukünftige Beschäftigungsstruktur. Gemeinsam schaffen sie den Rahmen für die Beschäftigungsmöglichkeiten des Einzelnen und bilden damit die Grundlage für eine Einschätzung darüber, ob mit Zuversicht oder mit Vorsicht in die Zukunft der Arbeitswelt geblickt werden kann. Dabei werden sowohl das Niveau als auch die Struktur der Beschäftigung von zahlreichen Determinanten auf der Angebots- und auf der Nachfrageseite des Arbeitsmarktes bestimmt.

Zu Beginn des Jahres 2012 waren in Deutschland 41,1 Millionen Menschen erwerbstätig. Werden dabei lediglich die Personen im erwerbsfähigen Alter (15 bis unter 65 Jahre) berücksichtigt, entspricht dies einer Erwerbsquote von 76 Prozent. Die Erwerbslosenquote lag jüngst bei 5,9 Prozent (März 2012). 73,5 Prozent der Erwerbstätigen in Deutschland sind im Dienstleistungsbereich (tertiärer Sektor) beschäftigt, 24,4 Prozent im Produzierenden Gewerbe (sekundärer Sektor) und 2,1 Prozent in der Landwirtschaft (primärer Sektor). Die Tertiarisierung der Beschäftigungsstruktur ist in Deutschland damit augenscheinlich sehr weit fortgeschritten. Gleichwohl ist das Gewicht des Dienstleistungssektors in der Bundesrepublik im Vergleich zu anderen Volkswirtschaften gering. Ursächlich hierfür ist unter anderem die ausgeprägte Exportorientierung. Der weltweite Außenhandel wird trotz zunehmender Bedeutung grenzüberschreitender Dienstleistungen nach wie vor vom internationalen Austausch von Waren dominiert. Zudem offenbart ein tieferer Blick in die Sektoren, dass zahlreiche der expandierenden Dienstleistungsbranchen in Deutschland eng mit dem sekundären Sektor verbunden sind (unter anderem Kfz-Handel, Luftfahrt, Forschung und Entwicklung, unternehmensnahe Dienstleistungen) und als wichtige Vorleister für die Industrie fungieren. Das Produzierende Gewerbe ist in Deutschland damit nach wie vor ein zentraler Treiber der Volkswirtschaft, weshalb Deutschland häufig als industrielle Dienstleistungsgesellschaft bezeichnet wird.

Im Folgenden wird der Blick in die Zukunft gerichtet und die Arbeitswelt von morgen dargestellt. Dazu werden zunächst die zentralen Entwicklungen aufseiten der Arbeitskräftenachfrage und aufseiten des Arbeitskräfteangebots analysiert. Anschließend werden beide Seiten zusammengeführt. Die Gegenüberstellung legt die Beschäftigungsmöglichkeiten der Menschen in der zukünftigen Arbeitswelt offen.

2 Arbeitskräftenachfrage der Zukunft

Wie viele und welche Arbeitskräfte in Deutschland künftig nachgefragt werden, wird zunächst davon bestimmt, was in welchem Umfang in Zukunft aus Sicht der Unternehmen produziert werden soll. Damit stellen die gesamtwirtschaftlichen Trends hinsichtlich des Wachstums und der Wirtschaftsstruktur in Deutschland eine zentrale Determinante der Arbeitskräftenachfrage dar. Vor allem die Produktionsstruktur gibt den Rahmen vor, in dem

sich die Beschäftigung entfalten kann. Innerhalb dieses – dezentral entstehenden – Rahmens entscheiden die Unternehmen über die Ausgestaltung der Beschäftigung, das heißt über die konkreten Arbeitsinhalte. Während ein wirtschaftlicher Strukturwandel auf der Sektoren- und Branchenebene ansetzt, wird die Art der Leistungserstellung auf der betrieblichen Ebene festgelegt. Die gesamtwirtschaftlichen und die unternehmerischen Trends bestimmen damit gemeinsam die Richtung, in die sich die Arbeitskräftenachfrage künftig entwickeln wird.

2.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklungen

Wie stark eine Volkswirtschaft wächst, hängt von drei Faktoren ab: zusätzlicher Einsatz von Kapital, Erhöhung des Arbeitsvolumens und Produktivitätssteigerungen. Dabei wird das gesamtwirtschaftliche Arbeitsvolumen maßgeblich von der Bevölkerungsentwicklung beeinflusst. Der demografische Wandel, der in Deutschland zu einer Alterung und einem Rückgang der Bevölkerung führt, bedingt, dass sich der Arbeitsinput hierzulande langfristig rückläufig entwickeln wird. Maßnahmen wie Arbeitszeitverlängerungen oder eine stärkere Erwerbsbeteiligung können die demografische Entwicklung nur vorübergehend kompensieren. Nach dem Jahr 2020 wird der demografische Effekt dominieren, sodass das Arbeitsvolumen – gewissermaßen unumkehrbar – zurückgehen wird. Die Entwicklung des Kapitaleinsatzes und die Höhe des Produktivitätsfortschritts werden maßgeblich durch die Struktur der Wirtschaft bestimmt. Während sich das Produzierende Gewerbe durch hohen Kapitaleinsatz und hohe Produktivitätszuwächse auszeichnet, ist der größte Teil des Dienstleistungssektors relativ arbeitsintensiv und weist zudem geringere Produktivitätssteigerungen auf.

Die Struktur der deutschen Volkswirtschaft verändert sich fortlaufend. Auch in Zukunft wird sich die Produktionsstruktur und mit ihr die Beschäftigungsstruktur wandeln. Der wirtschaftliche Strukturwandel in Deutschland ist dabei weiterhin geprägt von einem kontinuierlichen Beschäftigungsaufbau im Dienstleistungssektor. Ursächlich für diese Entwicklung sind:

- die unterschiedlichen Produktivitätsfortschritte in den Sektoren,
- die Tatsache, dass mit wachsendem Wohlstand die Nachfrage nach Dienstleistungen stärker steigt als jene nach produzierten Waren,
- die verbesserte internationale Handelbarkeit von Dienstleistungen und
- das zunehmende Outsourcing von Dienstleistungen aus den Industrieunternehmen.

Mit Blick auf den Bedeutungsgewinn des Dienstleistungssektors gegenüber dem primären und dem sekundären Sektor ist hervorzuheben, dass es sich dabei keinesfalls um eine Deindustrialisierung handelt. Absolut betrachtet wird die Bruttowertschöpfung im sekundären Sektor weiter zunehmen. Zudem ist eine strikte Trennung zwischen den Sektoren entlang der amtlichen Statistik angesichts erheblicher Verflechtungen nicht mehr zeitge-

mäß (Prognos/Management Engineers, 2011). Gerade in Deutschland, dessen Wirtschaftsstruktur sich durch eine starke industrielle Basis und die Konzentration auf reife Industrien auszeichnet, ist die Stärke des Produzierenden Gewerbes eine Voraussetzung für die Expansion zahlreicher Dienstleistungsbranchen. Konkret befassen sich heute rund 15 Prozent der Erwerbstätigen des tertiären Sektors mit Dienstleistungen, die direkt von der Nachfrage aus der Industrie abhängen (Prognos/vbw, 2011b).

Auch unter Berücksichtigung dieser Verflechtungen wird sich der sektorale Strukturwandel in Deutschland künftig fortsetzen. Während wir in der Industrie jährliche Produktivitätszuwächse von durchschnittlich 2 Prozent erwarten, kommen die Dienstleistungen nur auf eine jährliche Steigerungsrate der Produktivität von 1,2 Prozent (Prognos, 2012). In der Folge ist der Strukturwandel selbst ein Bestimmungsfaktor für eine sich abschwächende gesamtwirtschaftliche Dynamik.

Wirtschaftliches Wachstum korrespondiert erst dann mit einer höheren Arbeitskräftenachfrage, wenn es den Produktivitätsfortschritt übersteigt. Die Beschäftigungsschwelle, das heißt die Wachstumsrate, bei der zusätzliche Beschäftigung generiert wird, ist damit kein fester Wert, sondern maßgeblich von der Struktur der Wirtschaft abhängig. Sinkt infolge des sektoralen Strukturwandels die gesamtwirtschaftliche Produktivitätssteigerung, sinkt auch die Beschäftigungsschwelle. Dieser Zusammenhang ist in Deutschland in der Vergangenheit bereits deutlich zu beobachten gewesen (Prognos, 2010). Mit fortschreitender Tertiarisierung ist davon auszugehen, dass sich dieser Trend auch in Zukunft fortsetzt. Anders gewendet hat der Strukturwandel in Deutschland zur Folge, dass es künftig auch mit niedrigeren Wachstumsraten gelingen kann, die Arbeitskräftenachfrage konstant zu halten oder gar auszubauen.

Die fortschreitende Tertiarisierung stellt allerdings nur einen Aspekt des strukturellen Wandels in Deutschland dar. Neben den Ursachen für die Verlagerung der Beschäftigung in Richtung des Dienstleistungssektors wirken weitere Entwicklungen auf die Nachfrage nach Arbeitskräften – positiv oder negativ:

- Der Abbau von Handelshemmnissen beeinflusst die Absatzmöglichkeiten in zweierlei Hinsicht: Einerseits beschränkt die zunehmende Liberalisierung die Nachfrage durch den abnehmenden Schutz einzelner Branchen und die damit einhergehende Erhöhung der Wettbewerbsintensität. Andererseits schafft die Liberalisierung den Rahmen, um neue Nachfrage im Ausland zu erschließen.
- Der Bevölkerungsrückgang führt zu einer Reduktion der Konsum- und der Investitionsnachfrage im Inland.
- Mit der Alterung der Bevölkerung wandelt sich die Struktur der Konsumnachfrage (Produktpalette und Vermarktungsstrategien).
- Präferenzverschiebungen der Konsumenten über die Zeit wirken sich auf die nachgefragten Produkte aus.

- Schließlich haben Veränderungen der politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen (vor allem Steuer-, Arbeits-, Sozial- und Umweltrecht) Rückwirkungen auf die Nachfrage nach Arbeitskräften.

Die Einflussfaktoren sind vielseitig. Die Richtung, in die sich die Arbeitskräftenachfrage per saldo entwickeln wird, ist nicht auf den ersten Blick ersichtlich. Jedoch ist klar, dass die Globalisierung auch in Zukunft ein wichtiger Treiber in Deutschland sein wird. Zusätzlich werden vor allem die Folgen des demografischen Wandels (Bevölkerungsrückgang und Alterung) die Struktur der deutschen Wirtschaft beeinflussen.

Durch den spürbaren Bevölkerungsrückgang wird die Binnennachfrage in Deutschland belastet. Aufgrund der Kombination gedämpfter Binnennachfrage und steigender Produktivität wird die Zahl der nachgefragten Beschäftigten insgesamt leicht sinken. Dabei wäre der Rückgang der Arbeitskräftenachfrage zum einen deutlich ausgeprägter, wenn Deutschland weniger exportorientiert wäre. Bereits heute ist die Inlandsnachfrage vergleichsweise schwach und der Export von überdurchschnittlicher Bedeutung für das deutsche Bruttoinlandsprodukt. Zum anderen fiele der Rückgang der Arbeitskräftenachfrage gravierender aus, wenn es nicht zeitgleich zur demografischen Entwicklung zu einer relativen Verschiebung der Nachfrage von Waren hin zu Dienstleistungen kommen würde.

Differenziert nach Wirtschaftszweigen wird deutlich, dass sich der Strukturwandel in den einzelnen Branchen durchaus sehr unterschiedlich vollzieht. Nicht alle Branchen des Produzierenden Gewerbes werden unterdurchschnittlich wachsen. Und nicht alle Dienstleistungsbranchen werden eine überdurchschnittliche Wertschöpfungsentwicklung und eine wachsende Arbeitskräftenachfrage aufweisen. Innerhalb des Produzierenden Gewerbes wird zukünftig jedoch keine Branche an Beschäftigung gewinnen. Besonders ausgeprägt ist der sinkende Bedarf an Arbeitskräften im Bergbau, im Textil- und Bekleidungs-gewerbe und im Fahrzeugbau. Beschäftigungsaufbau findet damit künftig allein im Dienstleistungssektor statt. Dabei steigt der Arbeitskräftebedarf zahlenmäßig besonders im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen, der Datenverarbeitung und Datenbanken sowie im Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen an. Zu den unternehmensnahen Dienstleistungen zählen dabei unter anderem Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatungen, Architektur- und Ingenieurbüros, Stellenvermittlung, Reinigung und Werbung. Eine hohe Dynamik weisen zudem die häuslichen Dienste auf. Aufgrund ihrer geringen absoluten Größe fällt der Effekt auf die Arbeitskräftenachfrage jedoch vergleichsweise gering aus. Ein rückläufiger Arbeitskräftebedarf innerhalb der Dienstleistungen zeigt sich hingegen im Bereich der öffentlichen Verwaltung sowie im Groß- und Einzelhandel. Ursächlich sind hier die anhaltende Haushaltskonsolidierung und der überdurchschnittliche Produktivitätsfortschritt im Handel (Prognos/vbw, 2011a).

2.2 Entwicklungen auf der Unternehmensebene

Zur Abschätzung der Beschäftigungsmöglichkeiten von morgen ist nicht allein von Interesse, in welchem Sektor oder in welchen Branchen Arbeitskräfte künftig nachgefragt werden.

Vielmehr ist ebenso von Relevanz, um welche Art von Beschäftigung es sich handelt. Die Trends in den Arbeitsinhalten werden jedoch nicht auf gesamtwirtschaftlicher Ebene, sondern von den Unternehmen entschieden.

Die Nachfrage nach Arbeitskräften innerhalb der Unternehmen wird zunächst durch unternehmensexterne Bedingungen und Entwicklungen in ihrem Volumen bestimmt. Wichtige Impulsgeber sind hier auf der Absatzseite die Entwicklungen des Marktes, des Kundenkreises (Alterung und zunehmende Bedeutung ausländischer Nachfrager), des Kundenverhaltens und der nationalen sowie der internationalen Konkurrenz. Angebotsseitig spielt vor allem die Kostenbelastung durch Löhne sowie durch Material- und Kapitalkosten eine wichtige Rolle.

Erst auf der betrieblichen Ebene wird es jedoch möglich, die Arbeitskräftenachfrage zu spezifizieren und den zukünftigen Personalbedarf der Unternehmen fachlich und qualifikatorisch zu konkretisieren. Die spezifischen Bedarfe können dabei zwischen den Branchen oder sogar zwischen den einzelnen Betrieben sehr unterschiedlich ausfallen. Ein geeigneter Indikator zur Abbildung spezifischer Arbeitsinhalte bietet das Tätigkeitsmerkmal. Über die gesamte Wirtschaft und alle Branchen hinweg addieren sich die einzelnen Bedarfe, das heißt die betriebliche Nachfrage nach bestimmten Tätigkeiten, zur Arbeitskräftenachfrage mit spezifischen Anforderungsprofilen und ergeben eine gesamtwirtschaftliche Tätigkeitsstruktur.

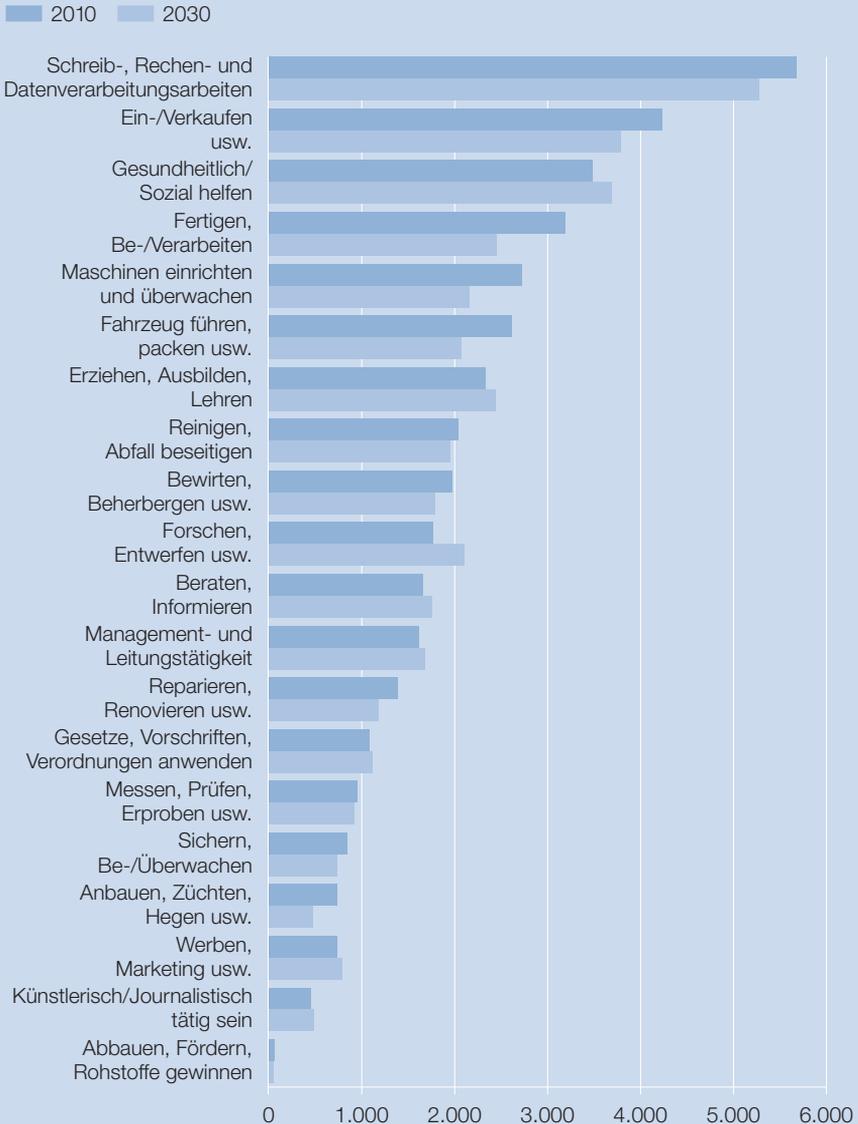
Zentrale Trends, die auf die betriebliche Tätigkeitsnachfrage wirken, sind die Weiterentwicklung der Produktionstechniken und eine zunehmende Automatisierung der Leistungserstellung (auch im Dienstleistungsbereich) als Folge eines dauerhaft bestehenden Kosten- und Wettbewerbsdrucks. Dahinter verbergen sich neben dem Einsatz neuer Fertigungs- und Bearbeitungstechniken auch weitere Trends wie der Einsatz neuer und recycelter Werkstoffe, der Versuch der Energieeinsparung und die Erschließung neuer Energiequellen. Die dadurch bedingte steigende Komplexität in der Wirtschaft erhöht den Bedarf an Standards, Normen und Regeln zur Definition von Schnittstellen, zur Qualitätssicherung und zum Schutz von Sicherheit, Gesundheit und Umwelt. Darum kommen als ein weiteres Trendspektrum Test- und Qualitätskontrollen, Diagnosesysteme und öffentliche Auflagen hinzu. Der sich verstärkende internationale Wettbewerb zieht zudem mehr Flexibilisierung, Rationalisierung, Optimierung und Outsourcing nach sich. Die wachsende internationale Verflechtung erfordert neue Organisationsstrukturen. Somit werden Produktionsplanung, Logistikdienstleistungen und Informationstechnik sowie Informationsdienstleistungen wichtiger. Letztlich haben auch Veränderungen der politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen wie zunehmende internationale Wanderungsbewegungen, die Lage der Sozialversicherungssysteme, wohlstandsbedingt höhere Ausstattungsgrade und die Medialisierung der Gesellschaft spezifische Rückwirkungen auf die Tätigkeitsnachfrage (Prognos/vbw, 2008).

Infolge dieser Entwicklungen ändert sich die Tätigkeitsstruktur im Zeitablauf spürbar. Auf aggregierter Ebene verlieren die produktionsnahen Tätigkeiten und primären Dienstleistun-

Von Arbeitgebern nachgefragte Tätigkeiten

Abbildung 3.1

in den Jahren 2010 und 2030, in 1.000 Personen



Datenbasis: Mikrozensus.

Quellen: Prognos/vbw, 2011b; Berechnungen Prognos

gen an Bedeutung, während verwaltende und organisatorische sowie wissensbasierte Tätigkeiten an Relevanz gewinnen. Diese Verlagerung beweist, dass sich Deutschland weiterhin auf dem Weg in eine Wissensgesellschaft befindet.

Ein differenzierterer Blick zeigt, dass infolge der aufgeführten Trends der Bedarf an gesundheitlichen und sozialen Tätigkeiten sowie an Beratungs- und Ausbildungsleistungen spürbar zunehmen wird (Abbildung 3.1). Dabei bedingt die Alterung der deutschen Bevölkerung den Anstieg gesundheitlich und sozial helfender Tätigkeiten, während eine zunehmende Wissensbasierung über alle Tätigkeitsbereiche hinweg die Nachfrage nach einer Wissensübermittlung in Form von „Erziehen, Ausbilden, Lehren“ sowie „Beraten, Informieren“ stärkt. Die Optimierung der Produktionstechnik und vor allem die Erschließung neuer Energiequellen sowie der Einsatz neuer Werkstoffe führen zudem zu einem spürbaren Bedeutungsgewinn von Forschung und Entwicklung (FuE) und lassen neue Beschäftigungsfelder im Bereich der Qualitätssicherung („Gesetze, Vorschriften, Verordnungen anwenden“) entstehen. Im Zuge der zunehmenden Internationalisierung gewinnen Kommunikationsleistungen („Journalistisch tätig sein“, „Beraten, Informieren“) an Bedeutung. Die politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen lassen der eigentlichen Leistungserstellung vorgelagerte Tätigkeiten – unter anderem „Forschen, Entwerfen usw.“, „Werben, Marketing usw.“ und „Management- und Leitungstätigkeit“ – ins Zentrum rücken. Insgesamt steigt die Nachfrage nach wissensbasierten und anspruchsvollen Tätigkeiten. Eine rückläufige Nachfrage ist bei einfachen produktionsnahen Tätigkeiten wie „Fertigen, Be-/Verarbeiten“ und „Maschinen einrichten und überwachen“ zu erwarten, die mit der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung vermehrt ausgelagert werden. Dies betrifft von der Tendenz her auch die primären Dienstleistungen wie „Schreib-, Rechen- und Datenverarbeitungsarbeiten“, die gleichwohl auch in Zukunft vom Niveau her deutlich dominieren werden. Aufgrund des im Vergleich zu anderen Industrieländern hohen Beitrags des Produzierenden Gewerbes zur Bruttowertschöpfung Deutschlands werden trotz deutlich abnehmender Anteile auch im Jahr 2030 noch etwas mehr als die Hälfte der Beschäftigten mit produktionsnahen Tätigkeiten befasst sein (Prognos/vbw, 2011b).

Veränderungen wird es auch innerhalb der Tätigkeitsbereiche geben. So ergeben sich in sämtlichen Tätigkeitsbereichen höhere Anforderungen an das Fachwissen sowie an die soziale und persönliche Lernkompetenz der Arbeitskräfte. Die Tätigkeit des Erziehens entwickelt sich beispielsweise von einem Betreuen und Pflegen hin zu einem Fördern und Lehren. Im technischen Bereich ist es besonders wichtig, zu einem stetigen Lernen bereit und fähig zu sein. Man denke nur an Ingenieure, Architekten, Automechaniker: Ihren Tätigkeiten ist gemein, dass sich Aufgabenfelder und Arbeitsweisen in der Vergangenheit dramatisch gewandelt haben und sich auch künftig fortlaufend weiterentwickeln werden.

In der Summe führt eine steigende Wissensbasierung der Tätigkeiten zu einer spürbaren Verschiebung der Nachfrage hin zu höher qualifizierten Arbeitskräften. Über sämtliche Tätigkeitsbereiche hinweg wächst allein die Nachfrage nach Arbeitskräften mit einem Hochschulabschluss, während die Nachfrage nach Arbeitskräften mit einer Berufsausbildung konstant bleibt und die nach ungelernten Arbeitskräften abnimmt. Zwar werden nach wie vor die beruflichen Abschlüsse über alle Tätigkeiten und Branchen hinweg dominieren.

Gleichwohl weisen gerade Dienstleistungsbranchen wie FuE oder unternehmensnahe Dienstleistungen besonders starke Anteile an nachgefragten Hochschulabsolventen auf. Das Gleiche gilt auf Tätigkeitsebene für die Tätigkeiten „Management- und Leitungstätigkeit“ oder „Beraten, Informieren“.

3 Arbeitskräfteangebot der Zukunft

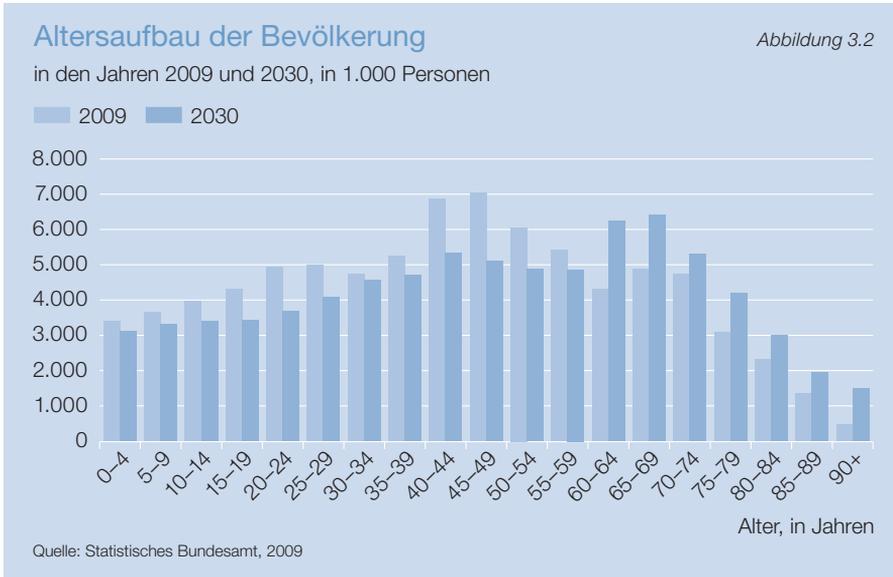
Zentrale Determinanten des Arbeitskräfteangebots einer Volkswirtschaft sind die Demografie und das Verhalten der erwerbsfähigen Personen. Die Zahl der Personen im erwerbsfähigen Alter stellt die natürliche Grenze dar, in deren Rahmen die Präferenzen und das Verhalten der potenziellen Arbeitskräfte darüber entscheiden, wie hoch das Arbeitskräfteangebot letztlich tatsächlich ist und wie es sich konkret zusammensetzt.

3.1 Bevölkerungsentwicklung

Die Bevölkerungsentwicklung Deutschlands ist geprägt vom demografischen Wandel. Eine im internationalen Vergleich geringe Geburtenhäufigkeit von 1,4 Kindern je Frau beeinflusst sowohl das Volumen als auch die Struktur des zukünftigen Arbeitskräfteangebots. Bereits heute sind die Veränderungen in der Größe und Zusammensetzung der deutschen Bevölkerung sichtbar. Jedoch wird sich die Geschwindigkeit der demografischen Entwicklung ab dem Jahr 2020 noch einmal spürbar beschleunigen. Für die Zuwanderung, die neben Fertilität und Mortalität die Bevölkerungsentwicklung bestimmt, ist hingegen von einem positiven Trend auszugehen. Vor allem die wirtschaftliche Situation vieler (süd-)europäischer Länder lässt in den kommenden Jahren eine zunehmende Zuwanderung nach Deutschland erwarten. Dieser Effekt ist gleichwohl nicht zu überschätzen. Für die kommenden Jahre nehmen wir eine jährliche Nettozuwanderung von durchschnittlich 200.000 Personen an (Statistisches Bundesamt, 2009). Zu einer vollständigen Kompensation der demografischen Effekte wird es dadurch nicht kommen. Bis zum Jahr 2030 wird die Zahl der Personen im erwerbsfähigen Alter in Deutschland trotz positiver Nettozuwanderung um 6,4 Millionen Personen zurückgehen. Zudem werden im Jahr 2030 nur noch 59,8 Prozent der deutschen Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter sein; 2010 waren es noch 65,9 Prozent. Damit schrumpft und altert das Arbeitskräfteangebot ebenso wie die gesamte Bevölkerung in Deutschland (Abbildung 3.2).

3.2 Präferenzveränderungen

Eine alternde und schrumpfende Bevölkerung stellt den Rahmen für die Entwicklung des Arbeitskräfteangebots. Wie viele Personen und wer künftig beschäftigt ist, wird jedoch nicht allein von der Bevölkerungsentwicklung bestimmt, sondern von zahlreichen Entscheidungen der potenziellen Arbeitskräfte beeinflusst. Die Präferenzen bezüglich der individuellen Ausbildung, der Erwerbsbeteiligung und des Arbeitsumfangs wirken sich ebenso wie die Bevölkerungsentwicklung sowohl auf das Volumen als auch auf die Zusammensetzung des Arbeitskräfteangebots von morgen aus.

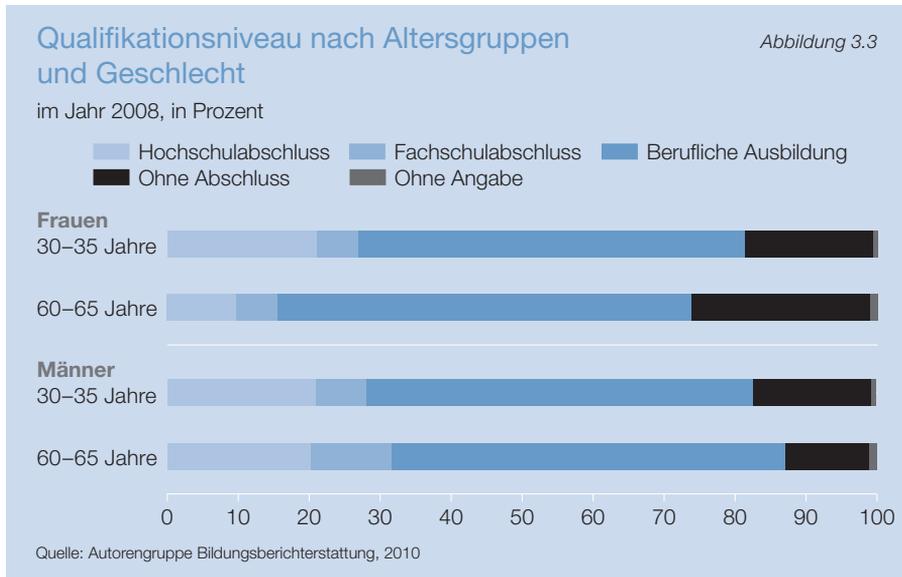


Veränderungen der Präferenzen lassen sich im Gegensatz zur Bevölkerungsentwicklung jedoch schwer voraussagen. Die Vorlieben und Entscheidungen der Menschen hängen maßgeblich von institutionellen, gesellschaftlichen, politischen und persönlichen Rahmenbedingungen ab. Den Löhnen kommt innerhalb der Einflussfaktoren eine besondere Bedeutung zu. Wandelt sich der Rahmen, in dem die potenziellen Arbeitskräfte ihre Präferenzen bilden und Entscheidungen fällen, ist auch eine Anpassung des Verhaltens der potenziellen Arbeitskräfte wahrscheinlich. Diese Feststellung ist jedoch nicht in der Weise zu interpretieren, dass sich Präferenzen nur dann umstellen, wenn es offensichtliche Änderungen des Umfelds gibt. In der Vergangenheit gab es bereits wichtige Verhaltensänderungen, die Schlüsse über die Richtung künftiger Präferenzverschiebungen zulassen. Zentrale Tendenzen sind hierbei die Entwicklung der Ausbildungspräferenzen sowie die der Erwerbsbeteiligung und des Erwerbsumfangs.

Ausbildungspräferenzen

Eine Analyse des Ausbildungsstands der Bevölkerung zeigt eindrücklich, dass es zu einer spürbaren Höherqualifizierung in Deutschland gekommen ist (Abbildung 3.3). Die Bildungsexpansion der vergangenen 40 Jahre ist dabei primär auf die gestiegene Bildungsbeteiligung der Frauen zurückzuführen. Differenziert nach Alter und Qualifikationsniveau offenbart der Status quo, dass jüngere Personen tendenziell besser ausgebildet sind als ältere und dass ein Geschlechterunterschied unter den Jüngeren nicht mehr zu erkennen ist.

Aufgeschlüsselt nach Fachrichtungen wird neben einer Höherqualifizierung auch eine fächerspezifische Verschiebung erkennbar. Unter den Hochschulabgängern haben im Zeit-



ablauf vor allem die Fachrichtungen Erziehungswissenschaften und Lehramt an Bedeutung verloren. Eingeschränkt gilt dies in der Vergangenheit auch für die Ingenieurwissenschaften, wobei die aktuellen Studierendenzahlen und Studienanfängerzahlen einen Wandel ankündigen. Einen deutlichen Bedeutungsgewinn können die Rechts- und Wirtschaftswissenschaften verzeichnen. Unter den Berufsabschlüssen haben die Fachrichtungen Textil- und Bekleidungsindustrie, die häuslichen Dienste sowie Pflanzenbau und Tierzucht an Bedeutung eingebüßt. In den Ausbildungspräferenzen gestiegen sind hingegen die Fachrichtungen medizinische Dienste, Gastgewerbe und Catering, Elektronik und Automation sowie Kommunikation. Handel und Lager (Logistiker, Groß- und Einzelhandelskaufleute) bleibt anteilmäßig der wichtigste Ausbildungsbereich. Insgesamt zeichnet sich das Ausbildungsprofil der deutschen Bevölkerung trotz der aufgezeigten Verschiebungen durch eine relativ hohe Konstanz aus. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich die Ausbildungsinhalte deutlich stärker verändert haben dürften. Konstanz in der Ausbildungsstruktur ist damit keinesfalls mit einer Stagnation im Wissensstand gleichzusetzen.

Erwerbsbeteiligung und Erwerbsumfang

Während die Ausbildungspräferenzen die Struktur des Arbeitskräfteangebots mit beeinflussen, sind die Präferenzen hinsichtlich der Erwerbsbeteiligung und der Arbeitszeit ausschlaggebend für das angebotene Arbeitsvolumen. Sowohl die Entscheidung über die Erwerbsbeteiligung als auch jene über den Erwerbsumfang werden stark durch institutionelle Rahmenbedingungen wie die Ausgestaltung von Lohnersatz- und Fürsorgeleistungen sowie von den persönlichen familiären Umständen bestimmt.

In einem ersten Schritt befinden die potenziellen Arbeitskräfte darüber, ob sie ihre Arbeitskraft überhaupt am Arbeitsmarkt anbieten. Ist die Entscheidung zugunsten der Erwerbsarbeit getroffen, bestimmen sie in einem zweiten Schritt den Umfang des individuellen Arbeitsangebots. Neben den institutionellen Rahmenbedingungen liegen zentrale Determinanten des individuellen Arbeitsangebots bei den Menschen selbst. So steigt für sich genommen die Wahrscheinlichkeit einer umfassenden Erwerbsbeteiligung mit der Höhe des potenziell erzielbaren Lohnsatzes. Folgt man der Humankapitaltheorie, so ist der erzielbare Lohnsatz maßgeblich vom Qualifikationsniveau determiniert, sodass sich mit zunehmendem Ausbildungsstand einer Person die Wahrscheinlichkeit der Arbeitsmarktpartizipation spürbar erhöht. Geschlechtsspezifische Lohndifferenzen haben – verstärkt im Fall eines in der Gesellschaft verankerten traditionellen Familienbilds – zur Folge, dass Frauen nach wie vor seltener und vor allem in geringerem Umfang am Arbeitsmarkt partizipieren. Neben dem Qualifikationsniveau und dem Geschlecht ist auch das Alter einer Person für die Festlegung des Arbeitsangebots relevant. In jüngeren Jahren wird die Zeitallokationsentscheidung vielfach zugunsten der Ausbildungszeit getroffen, während sie in der Familienphase sowie im Alter häufiger zugunsten der Hausarbeitszeit ausfällt. Zudem korrelieren hohe materielle und immaterielle Kosten (Zeitaufwand) der Ausbildung positiv mit dem individuellen Arbeitsangebot im weiteren Lebensverlauf.

Neben einem spürbaren Anstieg der weiblichen Erwerbsbeteiligung ist in Deutschland eine deutliche Zunahme sogenannter atypischer Beschäftigungsverhältnisse (stundenreduzierte, geringfügige, befristete Beschäftigung und Zeitarbeit) zu beobachten. Beide Entwicklungen sind zwar durchaus miteinander verbunden, gleichwohl ist der anteilmäßige Rückgang des sogenannten Normalarbeitsverhältnisses nicht allein mit dem Anstieg der Erwerbsbeteiligung von Frauen zu erklären. Während Frauen primär stundenreduziert beschäftigt sind, hat unter den Männern die Zeitarbeit den größten Anteil an den atypischen Beschäftigungsverhältnissen. Waren Mitte der 1980er Jahre lediglich rund 50 Prozent der Frauen erwerbstätig, waren es im Jahr 2010 bereits 70,8 Prozent. Die Bildungsexpansion der Frauen spiegelt sich damit deutlich in einer höheren weiblichen Erwerbsbeteiligung wider. Hinsichtlich des Erwerbsumfanges bestehen hingegen nach wie vor massive Unterschiede zwischen den Geschlechtern. Fast 40 Prozent der Frauen sind heute in Teilzeit beschäftigt. Sie stellen damit mehr als 80 Prozent aller Teilzeitbeschäftigten in Deutschland (OECD, 2010). Im Zeitablauf gibt es zwar beim Arbeitsvolumen eine Annäherung. Diese resultiert jedoch auch aus einer höheren Bedeutung von Teilzeiterwerbstätigkeit unter Männern. Hierin wird eine mit dem Wandel gesellschaftlicher Familienbilder verbundene Individualisierung der Lebensentwürfe deutlich.

Wagt man auf Grundlage dieser Trends einen Blick in die Zukunft, erscheint besonders eine Fortführung des Abbaus geschlechtsspezifischer Unterschiede wahrscheinlich. Darüber hinaus dürfte es im Zuge einer weiteren Verlängerung der Lebenserwartung zu einem Anstieg des Arbeitsangebots älterer Personen kommen. Bereits heute ist die Erwerbsbeteiligung unter den Älteren (55 bis 65 Jahre) mit einer Quote von 59,8 Prozent unter den Frauen und 75,2 Prozent unter den Männern deutlich höher als noch im Jahr 2000, als lediglich 41,5 Prozent der Frauen und 59,7 Prozent der Männer dieser Altersgruppe erwerbstätig waren (Prognos, 2012).

4 Die Arbeitswelt von morgen

Ein vollständiges Bild der Arbeitswelt von morgen entsteht erst durch eine Zusammenführung der zukünftigen Arbeitskräftenachfrage mit dem zukünftigen Arbeitskräfteangebot. Dabei bilden die Veränderungen der Wirtschaftsstruktur in Deutschland und eine demografische Entwicklung, die schneller voranschreitet als in den meisten anderen Industrieländern, die wichtigsten Rahmenbedingungen. Durch die Zusammenführung werden Diskrepanzen zwischen Angebot und Nachfrage ebenso deutlich wie möglicher Handlungsbedarf. Schließlich ermöglicht die Gegenüberstellung eine Aussage darüber, wie es um die Chancen des Einzelnen in der zukünftigen Arbeitswelt steht und ob Zuversicht oder Vorsicht angebracht sind.

4.1 Gegenüberstellung von Arbeitskräfteangebot und Arbeitskräftenachfrage

Werden die Nachfrage nach Arbeitskräften und das Angebot an Arbeitskräften einander gegenübergestellt, zeigen sich einerseits Arbeitsplätze, die nicht besetzt werden können, und andererseits Arbeitskräfte, denen kein adäquater Arbeitsplatz angeboten werden kann. Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt sind in der Zukunft damit ebenso wie heute nicht deckungsgleich. Dabei wird es jedoch zu einem grundlegenden Wandel kommen. Gab es in der Vergangenheit vor allem einen Mangel an Arbeitsplätzen, dominiert in Zukunft der Mangel an Arbeitskräften. Verstärkt wird die Knappheit in einigen Segmenten dadurch, dass sich die Ausbildungspräferenzen nur geringfügig verschieben, während sich die Branchenstruktur und die nachgefragten Tätigkeiten in Deutschland im Zuge des Strukturwandels weiter verändern werden. Es wird demnach in Zukunft keine Vollbeschäftigung, jedoch einen spürbaren Rückgang der Erwerbslosigkeit geben. Unter der Annahme konstanter Präferenzen der potenziellen Arbeitskräfte legt ein rein rechnerischer Vergleich von Arbeitskräftenachfrage und Arbeitskräfteangebot offen, in welcher Branche oder in welchem Tätigkeitsbereich wie viele und welche Arbeitskräfte fehlen werden und an welcher Stelle mehr Personen ihre Arbeit anbieten, als nachgefragt werden (Tabelle 3.1). Dabei werden gleich mehrere Dinge deutlich:

- Es gibt mehr Tätigkeitsbereiche, in denen ein Mangel herrscht, als solche, in denen es einen Überschuss gibt.
- Je höher das erforderliche Qualifikationsniveau, desto mehr Stellen bleiben unbesetzt.
- Am größten fällt die Diskrepanz in den Tätigkeitsbereichen „Gesundheitlich/Sozial helfen“, „Forschen, Entwerfen usw.“, „Erziehen, Ausbilden, Lehren“ sowie „Werben, Marketing usw.“ aus.

Eine Gegenüberstellung auf Branchenebene ergibt, dass im Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen im Jahr 2030 mit 840.000 Arbeitskräften die mit Abstand größte Arbeitskräftelücke entstehen wird. In keiner anderen Branche weichen Angebot und Nachfrage in

Saldo von Arbeitskräfteangebot und -nachfrage nach Tätigkeiten und Qualifikationsniveau

Tabelle 3.1

Veränderungen von 2010 bis 2030, in Prozent

Tätigkeit	Ohne Berufsabschluss	Mit Berufsabschluss	Mit Hochschulabschluss
Gesundheitlich/Sozial helfen	-15	-16	-38
Forschen, Entwerfen usw.	-17	-19	-34
Werben, Marketing usw.	-15	-15	-30
Erziehen, Ausbilden, Lehren	-4	-16	-30
Beraten, Informieren	-15	-13	-29
Reinigen, Abfall beseitigen	-14	-18	-29
Künstlerisch/Journalistisch tätig sein	-12	-16	-28
Messen, Prüfen, Erproben usw.	-4	-8	-24
Bewirten, Beherbergen usw.	-8	-9	-23
Schreib-, Rechen- und Datenverarbeitungsarbeiten	-6	-6	-22
Management- und Leitungstätigkeit	-6	-11	-21
Reparieren, Renovieren usw.	4	-1	-21
Ein-/Verkaufen usw.	-2	-5	-19
Fahrzeug führen, packen usw.	6	0	-17
Gesetze, Vorschriften, Verordnungen anwenden	-7	-9	-14
Maschinen einrichten und überwachen	14	8	-13
Sichern, Be-/Überwachen	-4	-2	-13
Fertigen, Be-/Verarbeiten	22	16	-6
Abbauen, Fördern, Rohstoffe gewinnen	28	24	2
Anbauen, Züchten, Hegen usw.	59	21	12

Positiver Wert: Arbeitskräfteüberschuss; negativer Wert: Arbeitskräftemangel;

Datenbasis: Mikrozensus.

Quellen: Prognos/vbw, 2011b; Berechnungen Prognos

einem derartigen Ausmaß voneinander ab. Dieser Mangel spiegelt sich zudem bei der Betrachtung auf Ebene der Berufsgruppen. Es wird deutlich, dass neben Personen in Büroberufen und kaufmännischen Angestellten vor allem in den Gesundheitsberufen und den sozialen Berufen Arbeitskräfte fehlen werden. Darüber hinaus gehört das Berufsbild des Lehrers zu den Berufsbildern, die sich durch eine Nachfrage auszeichnen, die das Angebot deutlich übersteigen wird. Bevor diese Erkenntnisse jedoch dahingehend interpretiert werden, dass sich hier diejenigen Tätigkeitsbereiche offenbaren, in denen die Chancen des Einzelnen in Zukunft besonders gut sein werden, gilt es zu fragen, worin die Ursache für diese markanten Ungleichgewichte liegt. Die demografische Entwicklung allein reicht hier zur Erklärung nicht aus.

4.2 Der Lohn als regulierende Größe

Eine wichtige Größe in den Überlegungen der Menschen und der Unternehmen ist der Lohnsatz. Die Höhe des Lohns entscheidet auf der einen Seite darüber, ob die Partizipation am Arbeitsmarkt für den Einzelnen lohnenswert ist, und bestimmt auf der anderen Seite, ob und in welchem Umfang die Unternehmen Arbeitskräfte nachfragen. Bereits bei der individuellen Ausbildungswahl spielt der potenzielle Lohnsatz eine wichtige Rolle. Präferenzen für eine bestimmte Ausbildung (Niveau und Fachrichtung) werden unter anderem von den Beschäftigungsaussichten, aber ebenso von der Attraktivität der Berufsbilder (Lohn, Arbeitszeiten) beeinflusst. Dem Lohnsatz kommt demnach eine zentrale Bedeutung bei der Gleichgewichtsfindung auf dem Arbeitsmarkt zu. Angesichts der dargestellten Ungleichgewichte zwischen Angebot und Nachfrage stellt sich die Frage, inwieweit die Lohnfindungsprozesse und die gegenwärtige Lohnstruktur geeignet sind, Arbeitskräfteangebot und -nachfrage in Einklang zu bringen.

Ein Vergleich der Löhne in den Sektoren und verschiedenen Wirtschaftszweigen legt teilweise massive Unterschiede offen. So werden gerade personenbezogene Dienstleistungen deutlich geringer entlohnt als vergleichbare Tätigkeiten im sekundären Sektor. Diese Lohnunterschiede dürften damit – neben dem infolge des demografischen Wandels spürbar steigenden Bedarf – im Wesentlichen die Ursache für den zu erwartenden Mangel an Arbeitskräften im Bereich „Gesundheitlich/Sozial helfen“ sein. Vor dem Hintergrund des drohenden Arbeitskräftemangels im Dienstleistungssektor wäre es hilfreich, diese Lohnunterschiede abzubauen. Bevor allerdings über Lösungen diskutiert werden kann, müssen die Ursachen genauer benannt werden.

Branchenspezifische Lohnunterschiede können überhaupt nur Bestand haben, weil der Arbeitsmarkt aufgrund bestehender Rigiditäten kein normaler Wettbewerbsmarkt ist. Ohne die existierenden (qualifikatorischen, branchenspezifischen und regionalen) Mobilitätshemmnisse würde sich ein gesamtwirtschaftlicher Gleichgewichtslohn einstellen und dafür sorgen, dass Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt in Einklang sind. Lohnunterschiede dürften sich dann allein aus den Humankapitalbeständen der Arbeitnehmer ergeben (Schettkat, 2011).

In einem vollkommenen Markt mit gewinnmaximierenden Unternehmen bestimmt sich der Lohnsatz aus dem Wertgrenzprodukt der Arbeit und ist damit maßgeblich von der Arbeitsproduktivität und den Preisen abhängig. In der Realität sind jedoch Abweichungen von diesen strikten Annahmen die Regel. In vielen Fällen ist die (individuelle) Produktivität nicht direkt messbar. Dies gilt besonders im Bereich von Dienstleistungen. Eine andere Ursache für das Abweichen der Entlohnung vom Grenzprodukt liegt in der Unvollkommenheit von Märkten. So können staatliche Eingriffe wie im Gesundheitswesen dazu führen, dass es nicht zu einer freien Lohnfindung zwischen den Arbeitgebern und den Arbeitnehmern kommt.

Ist der ökonomische Wert einer Tätigkeit nicht direkt messbar, muss ihr ein Wert zugewiesen werden. Gerade bei denjenigen Tätigkeiten im Gesundheits- und Sozialbereich, die niedrig entlohnt sind, bildet nicht zuletzt die gesellschaftliche Zahlungsbereitschaft die Grundlage für die Preissetzung und damit mittelbar für die Entlohnung. Entsprechend drückt der zugewiesene Lohnsatz letztlich die gesellschaftliche Wertschätzung für die Produktion oder die Tätigkeit aus. Die unterdurchschnittlichen Löhne im Gesundheitswesen könnten demnach Folge einer systematischen Unterbewertung sein. Es ist denkbar, dass gesundheitsbezogene Dienstleistungen in der Präferenzordnung der Bürger in Deutschland weiter unten angesiedelt sind als viele andere Güter.

Darüber hinaus kann die Ursache der geringen Entlohnung in Teilen des Gesundheitsbereichs Resultat von Regulierungen sein. Durch die Existenz der Sozialversicherungen, konkret von Krankenversicherung und Pflegeversicherung, sind die Preise für Gesundheits- und Pflegeleistungen und damit mittelbar die Löhne administriert. Diese können allenfalls einen vermeintlichen – im besten Fall demokratisch entschiedenen – Nutzen der Leistungen widerspiegeln. Die Zahlungsbereitschaft der Sozialversicherungen reflektiert jedoch nicht den individuellen Nutzen. Dies kann zu einer systematischen Unterentlohnung in einzelnen Bereichen führen, die zudem administrativ zementiert ist. Darüber hinaus sind den Nachfragern der Leistungen aufgrund der mit dem Versicherungsprinzip verbundenen Intransparenz die tatsächlichen Kosten nicht bekannt, was ebenfalls eine adäquate Nutzenbewertung behindert. Anderenfalls wäre nicht zu erklären, dass Versicherte Beitragserhöhungen grundsätzlich negativ gegenüberstehen.

Den Präferenzen der Bürger kommt folglich eine zentrale Rolle bei branchenspezifischen Lohndifferenzen zu. Daneben sind jedoch auch eine individuell teilweise unzureichende Zahlungsfähigkeit sowie eine fehlende Transparenz und die Unvollkommenheit des Gesundheitsmarktes von Bedeutung. Eine Lohnerhöhung könnte die Attraktivität einer Tätigkeit im Bereich „Gesundheitlich/Sozial helfen“ spürbar steigern und dadurch die drohende Arbeitskräftelücke teilweise schließen. Vor diesem Hintergrund ist ein gesellschaftlicher Diskurs über den Wert personenbezogener Dienstleistungen und die allgemeine Zahlungsbereitschaft angezeigt. Besteht gesellschaftlicher Konsens darüber, dass im Krankheits- oder Pflegefall eine wie auch immer geartete Versorgung gesichert sein muss, wird auch die Zahlungsbereitschaft vorhanden sein. Um einen Wandel zu erreichen, gilt es, für die Diskrepanzen in der Wertschätzung verschiedener Produkte zu sensibilisieren. Eine Entspannung der Situation wird zudem dadurch möglich, dass infolge der vergleichsweise

hohen Produktivitätszuwächse im Produzierenden Gewerbe die Preise für Waren im Zeitablauf relativ sinken. Damit werden zusätzliche finanzielle Ressourcen für den Dienstleistungsbereich frei.

4.3 Chancen des Einzelnen in der Arbeitswelt von morgen

Die Zusammenführung der Arbeitskräftenachfrage und des Arbeitskräfteangebots zeigt nicht nur, wo die Beschäftigungsaussichten in Zukunft am besten sein werden, sondern auch, wie groß die Konkurrenz für künftige Beschäftigte in den einzelnen Branchen und Tätigkeiten sein wird. Damit wird geklärt, ob die Jobs der Zukunft auch Chancen für den Einzelnen bieten.

Die wichtigste Erkenntnis der Analyse ist, dass die Beschäftigungschancen für jeden Einzelnen in Zukunft besser sein werden als in der Vergangenheit und in der Gegenwart. Mit dem Fortschreiten der Tertiarisierung wird künftig weniger Wachstum notwendig sein, um von der Arbeitsnachfrageseite her das Beschäftigungsniveau stabil zu halten. Zusammen mit dem demografischen Wandel, der einen Rückgang des Arbeitskräfteangebots zur Folge hat, wird der Bedeutungszuwachs des Dienstleistungssektors die Beschäftigungschancen für den Einzelnen trotz einer geringeren wirtschaftlichen Dynamik spürbar verbessern. Es ist davon auszugehen, dass die Arbeitslosigkeit weiter abnehmen wird und dass es zu einer zunehmenden Verknappung auf dem deutschen Arbeitsmarkt kommt. In der Arbeitswelt von morgen müssen sich die Unternehmen verstärkt um ihre Arbeitskräfte bemühen und attraktive Arbeitsbedingungen anbieten, möchten sie ihre Produktionsmöglichkeiten weiterhin in vollem Umfang ausschöpfen. Demnach wird den Wünschen der Arbeitnehmer infolge eines drohenden Fachkräftemangels künftig vermehrt Rechnung zu tragen sein. Dies umfasst neben der Entlohnung auch nicht monetäre Bestandteile wie eine Verbesserung der Work-Life-Balance mit Aspekten wie familienfreundlichen Arbeitszeiten oder der Möglichkeit, ein Arbeitszeitmodell entsprechend der individuellen Vorstellungen zu finden. Künftig wird die Notwendigkeit für Arbeitnehmer, mobil zu sein, um sich an die Unternehmensnachfrage anzupassen, sicherlich nicht irrelevant werden, jedoch an Gewicht und damit an gesellschaftlicher Brisanz einbüßen.

Der Einzelne kann seine Chancen in der Arbeitswelt von morgen noch einmal selbst spürbar verbessern, indem er vermehrt in sein individuelles Humankapital investiert und zu lebenslangem Lernen bereit ist. Die zunehmende internationale Wissensbasierung, technischer Fortschritt und wirtschaftlicher Strukturwandel machen eine hohe Flexibilität in der fachlichen Ausrichtung zu einem Wettbewerbsvorteil. Hinsichtlich der Wahl des Beschäftigungsfelds gilt in Zukunft zwar eine gewisse Entspannung. Gleichwohl können die individuellen Erfolgsaussichten mit der Wahl des Berufsbilds noch einmal optimiert werden. Gute Ausgangsvoraussetzungen finden sich neben dem heute noch unterdurchschnittlich bezahlten Bereich der gesundheitlichen und sozialen Berufe bei Tätigkeiten in der FuE und der Beratung.

Zusammenfassend gilt festzuhalten, dass die Arbeitnehmer durchaus mit Vertrauen und Optimismus in die Arbeitswelt von morgen schauen können, während auf den Unterneh-

men ein erhöhter Anpassungsdruck lastet. Sie müssen frühzeitig auf die veränderten Rahmenbedingungen reagieren. Gesellschaftlich ist es angezeigt, die derzeitige Lohnstruktur zu diskutieren und eine Neubewertung bestimmter Tätigkeiten vor allem im Bereich personenbezogener Dienstleistungen in Betracht zu ziehen. In Kombination mit Anpassungen im Ausbildungssystem könnte ein solcher Diskurs als Impulsgeber für das Arbeitskräfteangebot fungieren und dazu beitragen, dass sich Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt in Zukunft annähern und nicht weiter voneinander entfernen.

Literatur

Autorengruppe Bildungsberichterstattung, 2010, Bildung in Deutschland 2010. Ein indikatorengestützter Bericht mit einer Analyse zu Perspektiven des Bildungswesens im demografischen Wandel, Bielefeld

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, 2010, Moving Beyond the Jobs Crisis, OECD Employment Outlook, Paris

Prognos, 2010, Deutschland Report 2035, Basel

Prognos, 2012, Welt Report 2012, Basel

Prognos / Management Engineers, 2011, Die Industrielle Strukturrevolution – Networking der Zukunft. Eine Studie zur wirtschaftlichen Entwicklung bis zum Jahr 2020, Basel

Prognos / vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V., 2008, Arbeitslandschaft 2030. Projektion von Arbeitskräfteangebot und -nachfrage nach Tätigkeiten und Qualifikationsniveaus, Basel

Prognos / vbw, 2011a, Arbeitslandschaft Dienstleistungen, München

Prognos / vbw, 2011b, Konsolidierte Arbeitslandschaft 2030, München

Schettkat, Ronald, 2011, Des Wachstums verschlungene Wurzeln. Produktivität und Beschäftigung, WISO Diskurs der Friedrich-Ebert-Stiftung, Juli 2011, Bonn

Statistisches Bundesamt, 2009, Bevölkerung Deutschlands bis 2060, 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Wiesbaden

Soziale Marktwirtschaft zwischen europäischer Integration und Weltwirtschaft

Werner Abelshauser

	Seite
1 Einleitung	80
2 Von der Kultur des Vertrauens zur Risikokultur	81
3 Anforderungen an den Standort Deutschland im 21. Jahrhundert	83
4 Deutschland in der globalen Wirtschaftsordnung	85
5 Deutsche Weltpolitik?	88
6 Schlussbemerkungen	91
Literatur	92

1 Einleitung

Die Schockwirkung tiefgreifender Wirtschaftskrisen löst in der Regel zwei Effekte aus, die geeignet sind, die bestehende Ordnung zu verändern: zuerst den Inspektionseffekt, der verborgene Probleme sichtbar macht und den Blick für notwendige Änderungen schärft. Ihm folgt, wenn auch nicht zwingend,¹ der Verwerfungseffekt: Erkannte Fehlentwicklungen führen unter hohem Leidensdruck zu sprunghaften Veränderungen politischer und wirtschaftlicher Verhältnisse. Bewähren sich dagegen bestehende Institutionen im Angesicht der Herausforderung, werden Zweifel obsolet, denen sie zuvor ausgesetzt waren. Die derzeitige Finanzmarktkrise macht da keine Ausnahme, wenn sie alte Streitfragen neu beantwortet. Dazu gehört vor allem die Frage nach der Zukunft des Nationalstaates, die für Deutschland eine europäische und eine globale Option beinhaltet. Der Ablauf des Geschehens hat schon jetzt eine grundlegende Erkenntnis offenbart: Der Souverän, der über den wirtschaftlichen Ausnahmezustand gebietet, ist weder die Europäische Union (EU), deren Rat und Kommission sich nach Ausbruch der Krise auffallend passiv verhielten, noch sind es die Vereinten Nationen mit ihren Internationalen Finanzinstitutionen. Spuren entschlossenen Handelns ihrer Flaggschiffe Internationaler Währungsfonds (IWF) und Weltbank sucht man ebenfalls vergebens. Es war der Nationalstaat, der sich im Ernstfall handlungsfähig zeigte. Darauf kommt es aber an: Das Normale beweist nichts, die Ausnahme alles (Schmitt, 1922, 22).

Das (vorläufige) Ergebnis der Kriseninspektion taucht darüber hinaus zahlreiche offene Forschungsfragen in ein neues Licht. Zwei dieser Problemlagen sollen hier erörtert werden, weil sie eng miteinander verbunden sind und die Zukunft der deutschen, europäischen und weltweiten Wirtschaft entscheidend beeinflussen.

- Zunächst gilt es zu klären, ob die Erfahrungen der Finanzmarktkrise die Zukunftsfähigkeit der deutschen oder europäischen Wirtschaftskultur in einem neuen Licht erscheinen lassen, nachdem sie bis zum Jahr 2008 eher bezweifelt wurde. Die Frage ist, ob sich der hohe ethische Anspruch, den die Soziale Marktwirtschaft an das Handeln ihrer wirtschaftlichen Akteure stellt, mit den wachsenden Anforderungen an deren internationale Wettbewerbsfähigkeit vereinbaren lässt.
- Der Inspektionseffekt der Finanzmarktkrise zwingt aber auch zu einer Ortsbestimmung der deutschen Wirtschaft zwischen europäischer Integration und globaler Wirtschaftsordnung. Sollen die europäischen Institutionen darauf ausgelegt werden, dem Zeitalter der Nationalstaaten ein Ende zu bereiten und in Europa eine einheitliche Wirtschaftskultur auszuformen? Oder sollen sich – ganz im Gegenteil – die europäischen Nationalstaaten des Mittels der wirtschaftlichen Integration bedienen, um selbst zu überleben und ihre jeweiligen Wettbewerbsvorteile auf dem Weltmarkt zu stärken?

1 So hat die Kleine Weltwirtschaftskrise der 1970er Jahre das Problembewusstsein auf vielen Feldern zwar geschärft, Problemlösungen aber nicht hervorgebracht.

Aus rechtlicher Perspektive scheint die Antwort klar. Der Zweite Senat des Bundesverfassungsgerichts fand dafür in seinem Lissabon-Urteil vom 30. Juni 2009 die Formel: Auf der Grundlage einer Vertragsunion souveräner Staaten dürfe die europäische Vereinigung nicht so verwirklicht werden, „dass in den Mitgliedstaaten kein ausreichender Raum zur politischen Gestaltung der wirtschaftlichen, kulturellen und sozialen Lebensverhältnisse mehr bleibt“ (BVerfG, 2009). Die Praxis der europäischen Integration hat bisher allerdings auf die verfassungsrechtlichen Bindungen ihrer Protagonisten wenig Rücksicht genommen. Sie stützt sich traditionell viel mehr auf die funktionalistische Theorie der Integration (Abelshauer, 2010a). Der Glaube an die Zwangsläufigkeit wirtschaftlich-technokratischer Integrationsprozesse lieferte den politischen Eliten in Europa schon immer die Legitimation, politische Berge zu versetzen und die Zuständigkeit der Gemeinschaft ohne ausdrückliche Zustimmung des Souveräns zu erweitern. Die gegenwärtige Krise der Europäischen Währungsunion bietet dafür ein Beispiel par excellence.

2 Von der Kultur des Vertrauens zur Risikokultur

Es ist lange her, dass die sprichwörtliche „Deutschland AG“ reibungslos funktioniert hat. In den 1990er Jahren schien sie endgültig in die Defensive zu geraten. Sie konnte sich nur noch mühsam gegen die vermeintliche Überlegenheit eines globalen Standardkapitalismus behaupten, der im Begriff war, das deutsche Modell – wie andere „Varieties of Capitalism“ (Hall/Soskice, 2001) auch – gleichzuschalten.

Unter dem Einfluss der Finanzmarktkrise könnten die Karten allerdings neu gemischt werden. Je mehr sein größter Widersacher in der Krise an Strahlkraft verliert und Verantwortung für die „Versumpfung des Kapitalismus“ (Eucken, 1932, 315) übernehmen muss, desto mehr gewinnen das europäische Modell im Allgemeinen und das deutsche im Besonderen ihre ethische Anziehungskraft und wirtschaftliche Reputation zurück. Letzteres stellt nicht unbedingt höhere, aber jedenfalls erweiterte Ansprüche an die Verantwortung des Unternehmers in der Marktwirtschaft. Die Verantwortung unternehmerischen Handelns reicht im deutschen Modell nämlich weit über einzelwirtschaftliche Zusammenhänge hinaus. Mehr als in anderen Wirtschaftskulturen umfasst der Handlungsrahmen des Unternehmers das gesamte soziale System der Produktion, in dem er sich bewegt. Darunter ist die Art und Weise zu verstehen, wie die Wirtschaft in ihren Funktionsbereichen organisiert und in den gesellschaftlichen Kontext eingebettet ist – etwa im Finanzsystem, in der Unternehmensführung (Corporate Governance), in den Arbeitsbeziehungen, in der Interessenpolitik, im Binnenverhältnis der Branchen und im Ausbildungswesen, um nur die wichtigsten Bereiche zu nennen.

Der Geist, der diesen organisatorischen Rahmen ausfüllt, lebt von Institutionen, die als weithin akzeptierte Denk- und Handlungsweisen zu Spielregeln geronnen sind. Diese Institutionen standen einmal für die Kardinaltugenden deutscher Unternehmer (und ihrer wirtschaftlichen Mitspieler) und beanspruchen noch heute im überwiegenden Teil der deutschen Wirtschaft Geltung: Autonomiebewusstsein, Selbstverwaltung, Kooperations-

bereitschaft und Soziabilität, also die Fähigkeit zur spontanen vertrauensvollen Zusammenarbeit, um sich im Wettbewerb auf wichtigen Märkten komparative Vorteile zu sichern. Diese institutionelle und organisatorische Konstellation der Marktwirtschaft kennzeichnet eine Wirtschaft, in der weder das Individuum noch der Staat den Ton angibt. Sie ist vielmehr in die dichte, historisch gewachsene Landschaft von Institutionen und Organisationen gebettet, deren Akteure in der Zivilgesellschaft (den Hegel'schen Korporationen) zwischen diesen beiden Polen, Individuum und Staat, zu Hause sind. Diese korporative Marktwirtschaft – wie man sie nennen könnte – ist in Deutschland längst zum integralen Bestandteil der Sozialen Marktwirtschaft geworden.²

In Deutschland verbindet sich mit diesem autonomen, selbst verwalteten Status der Wirtschaft traditionell ein hoher ethischer Anspruch an unternehmerisches Handeln. Gustav Schmoller, der führende Wirtschaftswissenschaftler des Kaiserreichs, sah gerade darin die „sittliche Bedeutung“ korporativer Marktwirtschaft, dass sie nicht durch „Börse und Spekulation“, sondern durch „Einsicht in die Notwendigkeit“ und den Sieg gemeinsamer Interessen über blinden Eigennutz und kurzfristigen Egoismus zustande komme (Schmoller, 1906, 254). Generationen deutscher Unternehmer, von Alfred Krupp bis Berthold Beitz, von den Rathenaus bis Hilmar Kopper, von Hanns Martin Schleyer bis Reinhard Mohn haben dies cum grano salis ebenso gesehen. Anders die meisten ihrer angelsächsischen Kollegen. Unterschiedliche historische Erfahrungen vor Augen, misstrauen sie der Kraft unternehmerischer Verantwortungsethik. Adam Smith setzte lieber auf die unsichtbare Hand des Marktes – war er doch überzeugt, dass Kaufleute selten auch nur zu Lustbarkeiten und Zerstreuungen zusammenkämen, ohne dass ihre Unterhaltung mit einer Verschwörung gegen das Publikum ende (Smith, 1776, 171 f.). Smith' Epigonen halten es heute sogar wieder mehr mit der zynischen Paradoxie der Mandeville'schen Bienenfabel, der zufolge sich selbst unmoralische Motive der Akteure nach dem Motto „Private Vices, Public Benefits“ über den Marktmechanismus in öffentliche Vorteile verwandeln (Mandeville, 1732). In Deutschland konnten sich solche Ideen bisher nicht vollends durchsetzen – zumal sie auch in theoretischer Sicht nur unter sehr engen Voraussetzungen Gültigkeit beanspruchen können.

Die Erfahrung der Finanzmarktkrise legt vielmehr nahe, dass es gerade ethische Prinzipien sind, die den Unterschied zwischen europäischen und US-amerikanischen Strategien auf den Märkten ausmachen. Bis in die 1990er Jahre gab es zum Beispiel in beiden Wirtschaftskulturen zwar unterschiedliche, aber jeweils sehr wirksame Mittel, um die Gefahren zu beherrschen, die von der Geldschöpfungsmacht der Banken ausgehen. Dass Banken hoch gefährdete und zugleich für die Stabilität des Wirtschaftskreislaufs gefährliche Unternehmen sind, gehört seit mehr als einem Jahrhundert zum Grundlagenwissen der Finanzwissenschaft. Georg Friedrich Knapp, Schöpfer der staatlichen Theorie des Geldes, er-

2 Zu den Wandlungen der Sozialen Marktwirtschaft vgl. Abelshausen (2009a). Der englische Begriff der (Business-)Coordinated Market Economy, der auf diese Wirtschaftsweise abzielt, verkürzt zwar ein wenig die Realität, meint aber dasselbe.

kannte früh die gesamtwirtschaftliche Relevanz und die Entwicklungsdynamik, die dem Giroverkehr der Banken eigen sind. Er schränkte freilich ein, dass sich der Geldschöpfungsreichtum des Bankensystems nur „zu Geschäften benutzen [lässt], die ganz sicher sind“, um aber gleich hinzuzufügen: „Andere Geschäfte pflegen solche Banken ohnehin nicht zu unternehmen“ (Knapp, 1905, 138). Dass dies lange so blieb, dafür sorgte eine Kultur des Vertrauens, die sowohl individueller als auch kollektiver Ethik entspringt. Bankiers wussten am besten, dass gerade das Streben nach Eigennutz zu besonderer Sorgfalt im Umgang mit dem Risiko verpflichtete. Solange die „Deutschland AG“ funktionierte, kam die Praxis selbst verwalteter Kontrolle hinzu, die aus der kollektiven Ethik resultierte, aus der die Soziale Marktwirtschaft ihre komparativen institutionellen Vorteile auf den Märkten zieht (Abelshausen, 2009b, 635 ff.).

Die Wende von der Vertrauenskultur zur Risikokultur, die in den 1980er Jahren in den USA einsetzte und bald auch in Europa Fuß fasste, verlieh dann den Kapitalmärkten die Dynamik, die diesen Sektor seitdem zur Herrschaft über die Gesamtwirtschaft befähigt. Risikokultur darf dabei freilich nicht mit einer wachsenden individuellen Bereitschaft verwechselt werden, höhere Risiken zu tragen. Sie ging vielmehr mit dem durch Nobelpreise legitimierten Einzug finanzmathematischer Modelle auf den Kapitalmärkten einher, die im Gegenteil die völlige Ausschaltung von Risiken mit wissenschaftlichen Methoden versprachen und auf dieser Basis ein neues Geschäftsmodell begründeten (Chappe et al., 2012, 59 ff.). Damit mussten Risiken nicht mehr gemieden, sondern durch vermeintlich sichere Verfahren (kurzfristig) beherrschbar gemacht werden. Mit dem Ausbruch der Finanzmarktkrise wurde die Problematik dieser Variante der Marktsteuerung der unsichtbaren Hand offensichtlich. Seitdem gewinnt die deutsche Praxis der sichtbaren Hand, die den Akteuren die Aufgabe zuweist, sich an Regeln zu orientieren, die freiwillig akzeptiert oder ordnungspolitisch gesetzt werden, wieder an Attraktivität, ohne dass damit ihr Primat als ein Verwerfungseffekt der Finanzmarktkrise schon gesichert wäre.

Die Entscheidung, welche Regeln künftig in der deutschen Wirtschaft gelten sollen, wird in letzter Konsequenz davon abhängen, welche Anforderungen an den Standort Deutschland im 21. Jahrhundert gestellt werden. In dem Maße, wie Unternehmer ihre Rolle im sozialen System der Produktion reflektieren und in der Lage sind, ihr eigenes Nutzenkalkül darauf abzustellen, nehmen sie ihre unternehmerische Verantwortung wahr.

3 Anforderungen an den Standort Deutschland im 21. Jahrhundert

Spätestens als die in Westdeutschland praktizierte kooperative wirtschaftliche Interessenpolitik (Konzertierte Aktion) die Herausforderung der Kleinen Weltwirtschaftskrise der 1970er Jahre besser überstanden hatte als andere große Wirtschaftsnationen, war das „Modell Deutschland“ geboren. Konnte man das „Wirtschaftswunder“ der langen 1950er Jahre noch auf Sonderbedingungen der Nachkriegszeit zurückführen, mussten die Ursachen der deutschen Wettbewerbsstärke jetzt in den institutionellen Rahmenbedingungen

der deutschen Wirtschaft gesucht werden. Die Folge war, dass selbst kritische Beobachter in ihr die erfolgreichste Variante einer gerechten und effizienten „rheinischen“ Spielart des Kapitalismus („Capitalisme rhénan“, Albert, 1991) sahen, die – von Skandinavien bis Norditalien, von der Seine bis an die Oder – zum gemeinsamen europäischen Erbe gehöre.

Der Standort Deutschland geriet freilich bald wieder in die Kritik, als die weltweite Dynamik des US-amerikanischen Kapitalismus in den 1990er Jahren auch Europa herausforderte. Im Vergleich zu den hohen und kurzfristigen Gewinnen, die beispielsweise durch Börsengänge oder den Einsatz neuer, finanzmathematisch perfektionierter, jedes Risiko scheinbar ausschließender Anlageformen realisiert wurden, erschienen die herkömmlichen, aber nachhaltig ausgelegten Renditen der deutschen Wirtschaft (zu) bescheiden. Die Folge war ein bis zum Jahr 2007 anhaltender wirtschaftlicher Kulturkampf um eine umfassende Neuausrichtung der deutschen Wirtschaft. Infrage gestellt wurde der wirtschaftliche Wert ihrer bis dahin so erfolgreichen Kerninstitutionen: die Fähigkeit des Finanzsystems, geduldiges, das heißt an nachhaltiger Rendite interessiertes Kapital anzubieten, die Pflege kooperativer Arbeitsbeziehungen, eine an den Interessen aller im Unternehmen verwurzelten Akteure (Stakeholder Value) orientierte Corporate Governance, das duale System qualifizierter Berufsausbildung, korporative Interessenpolitik. Kurzum betraf es den wirtschaftlichen Sinn der „Deutschland AG“, die alle diese Anforderungen und damit den Erfolg des deutschen Produktionsmodells bis dahin garantiert hatte.

Dessen Stärke lag und liegt noch heute vor allem auf den Märkten für diversifizierte Qualitätsprodukte mit hoher immaterieller Wertschöpfung. Darunter sind anspruchsvolle, qualitativ überlegene Produkte zu verstehen, zum Beispiel maßgeschneiderte, „intelligente“ Maschinen, anwendungstechnisch veredelte Produkte und Dienstleistungen aller Art, Verfahrenstechnik auf allen Gebieten oder auch hochwertige Fahrzeuge sowie der Bau komplexer Industrie- und Infrastrukturanlagen. Um in diesen großen und wichtigen Weltmarktsegmenten zu führen, bedarf es eines institutionellen Rahmens, der auf diese Produktionsweise abgestimmt ist. Nur weil die deutsche Wirtschaft über spezifische Institutionen verfügt und damit über Kostenvorteile im internationalen Wettbewerb, konnte sie auf den Weltmärkten für diversifizierte Qualitätsproduktion an die Spitze gelangen und diese Position bis heute verteidigen.

Aus der Logik dieser Märkte ergeben sich zwingende Einsichten. Während die wirtschaftliche Grundverfassung des deutschen Standorts offenbar noch funktioniert, ist der Vormarsch des Finanzmarktkapitalismus (vorläufig) gescheitert. Wenn sich das deutsche Modell der Marktwirtschaft bisher auch unter starkem Druck als widerstandsfähig erwiesen hat, liegt dies gewiss nicht in erster Linie an der Einsicht der Vorstände der Dax-Konzerne in die Überlegenheit europäischer Spielregeln über die Dogmen des Standardkapitalismus. Die wahren Verfechter dieser Regeln sind vielmehr die kleinen und mittleren Unternehmen, die den Löwenanteil zur Beschäftigung und zum Volkseinkommen in Deutschland und Europa beitragen. Sie sind auf diese Spielregeln nicht nur angewiesen, um im globalen Wettbewerb zu bestehen; sie machen auch unmittelbare und meist positive Erfahrungen bei ihrer Anwendung. Sie geraten deshalb nicht so leicht in Versuchung, auf modische

Konzepte zu setzen, deren Horizont oft nicht weit über die kurzfristigen Ziele angestellter Manager in Großunternehmen oder institutioneller Anleger auf dem Kapitalmarkt hinausreicht.

Die Kritik am Standort Deutschland setzt aber auch tiefer an. Es fehlt ihm nach verbreiteter Meinung zwar nicht an Innovationsfähigkeit im Allgemeinen, aber doch an Neuerungskraft auf bestimmten Märkten, von denen alle Welt annimmt, sie seien die zukunftssträchtigen. Diese Kritik ist sehr ernst zu nehmen, liegt doch die deutsche Exportwirtschaft auf dem Sektor der Informationstechnologie und anderen hoch innovativen Märkten nur im oberen Mittelfeld (Fraunhofer-Institut, 2007, 22 f.). An der Antwort auf die Frage, wie dieser Innovationsschwäche abzuhelpfen ist, scheiden sich die Geister. Die einen halten das deutsche Wirtschaftssystem gerade auch aus diesen Gründen für obsolet und daher einen Neustart für zwingend. Sie plädieren für ein neues Produktionsregime mit anderen, vor allem aber weniger Spielregeln, für die zumeist die USA als Vorbild dienen. Dies könnte auf schwachen Märkten vielleicht Abhilfe schaffen, ginge aber zulasten der Märkte für diversifizierte Qualitätsproduktion, von denen hierzulande zwei Drittel der Erwerbstätigen (und der Unternehmer) sehr gut leben. Nach dem Jahr 2007 sind diese Stimmen leiser geworden. Die anderen setzen auf Reformen des bestehenden Produktionsregimes, um Verkrustungen zu lösen. Solange dieses nicht in seinem Kern versagt, und dafür gibt es keine Anzeichen, bietet sich keine sinnvolle Alternative zu dem Versuch, es von in Jahrzehnten angehäuften Schlacken und Lasten zu befreien und mit neuen, nicht zuletzt auch demografischen Entwicklungen kompatibel zu halten.

Bisher konnte sich am Ende immer wieder eine Strategie der Reformen durchsetzen. In seiner „Berliner Rede“ (mit der bekannten Kernaussage: „Durch Deutschland muss ein Ruck gehen“) schickte Bundespräsident Roman Herzog sein Land 1997 auf den langen Weg der Reformen und betonte, dass „nicht alles, was in Amerika geschieht, auf uns übertragbar ist und dass wir amerikanische Verhältnisse bei uns auch gar nicht wollen“ (Herzog, 1997). Auf dem Höhepunkt der Finanzmarktkrise bezog auch Horst Köhler, einer seiner Nachfolger, der zuvor die wichtige Position des Geschäftsführenden Direktors des Internationalen Währungsfonds innehatte, in diesem Sinne Stellung im Wettbewerb der Wirtschaftskulturen. Er forderte die Deutschen auf, ihren „Finanzsektor strategisch (zu) überprüfen“ und empfahl der Politik „ein selbstbewusstes Eintreten für die kontinentaleuropäische Finanz- und Bankkultur“ (Die Welt, 2008, 2).

4 Deutschland in der globalen Wirtschaftsordnung

Die Kritik an der aus der Kontrolle geratenen Verfassung des globalen Kapitalmarktes hat schon Tradition. Auf der Weltwirtschaftskonferenz von Venedig im Jahr 1980 eröffnete Helmut Schmidt in der ihm in der Krise zugewachsenen Rolle als „Weltökonom“ den Reigen der Kritiker, als er die rudimentäre Weltwirtschaftsregierung der G-7 dazu aufforderte, endlich die Herrschaft über die Kapitalmärkte zurückzugewinnen (Schmidt, 1980). Die Aktualität seiner Warnung verweist auf eine Irredenta der internationalen Finanzpolitik, deren Lö-

sung über Glanz und Elend der Weltwirtschaft entscheiden kann. Hinter der Schwierigkeit, den neuen Leviathan zu bändigen, der längst an die Stelle des Staates als „sterblicher Gott“ (Hobbes, 1651) getreten ist, verbirgt sich aber der eigentliche Kern des Problems. Es geht um internationale wirtschaftliche Interessenpolitik. Sie ist Teil eines Kulturkampfes, in dem die Interessen aus divergenten sozialen Systemen der Produktion sich auf dem Weltmarkt im Streit um die Spielregeln gegenüberstehen. Erst in jüngster Zeit geriet auch diese Dimension des Finanzmarktproblems in das Blickfeld der Öffentlichkeit – nachdem sie zu Beginn der Bankenkrise von der Furcht vor einem Zusammenbruch der Weltfinanzmärkte überlagert wurde. In diesem Kulturkampf muss sich Deutschland positionieren und behaupten.

Heute operiert die viertgrößte Handelsnation von ihrer sicheren europäischen Marktbasis weltweit mit großem Erfolg. Sie muss sich auf eine Weltwirtschaftsordnung verlassen, die auf dem Funktionieren der *Lex mercatoria*, also des Kanons der gewohnheitsmäßig anerkannten Regeln der Weltwirtschaft, beruht. Diese verkörpert sich heute in internationalen Organisationen wie der Welthandelsorganisation (WTO), den Internationalen Finanzinstitutionen der Vereinten Nationen (IWF, Weltbank etc.), der G-7 oder der G-20. Von diesem Regelwerk geht aber eine Schönwetter-Sicherheit aus, von der nicht klar ist, ob sie kommenden Turbulenzen auf den Weltmärkten standhalten können. Umso wichtiger ist der Europäische Binnenmarkt als *Glacis* und Instrument deutscher Handelsmacht.

Dies war aus deutscher Sicht schon bei der Gründung im Jahr 1957 eine der wesentlichen Aufgaben der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (Auswärtiges Amt, 1956). Es gehört zu den gesicherten Ergebnissen wirtschaftshistorischer Forschung, dass der europäische Integrationsprozess spätestens seit dem Jahr 1954 nicht vorangetrieben wurde, um den Primat der Nationalstaaten zu brechen, sondern um seine Prärogative unter neuen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen zu erhalten und zu legitimieren (Milward, 1992). Aber auch aus einer längeren historischen Perspektive wissen wir, dass ein europäischer Einheitsstaat schwer vorstellbar ist. Für das Vereinigte Königreich und die skandinavischen Länder gehörte er von Anfang an erklärtermaßen nicht zu den Optionen der europäischen Integration und daran hat sich bis heute nichts geändert. Deutschland und Frankreich stehen – obgleich Nachbarn und europapolitische Dioskuren – in kultureller und sprachlicher Hinsicht Rücken an Rücken. Es gibt keine gemeinsame mediale und politische Öffentlichkeit und – jahrzehntelanger staatlicher Förderung zum Trotz – nur schwache transnationale Beziehungen. Wenn französische Intellektuelle über den Rhein blicken, wie es in der „Eurokrise“ wieder einmal der Fall ist, geschieht dies in der Art von Ethnologen, die versuchen, einen im Grunde fremden Volksstamm zu verstehen. Deutsche und Italiener haben sich über die Jahrhunderte besser kennengelernt, doch würde sich dieser Erfahrungsschatz für das Zusammenleben als eine gemeinsame Nation eher hinderlich erweisen.

Für Deutschland brächte der europäische Einheitsstaat unlösbare Probleme mit sich: verfassungspolitisch, weil der deutsche Föderalismus jeder einheitsstaatlichen Bindung im Wege steht; wirtschaftlich, weil die globale Wettbewerbsfähigkeit Deutsch-

lands wesentlich von wirtschaftskulturellen Voraussetzungen ausgeht, die in einem „Europa der 30“ kaum durchsetzbar wären. So wichtig der Binnenmarkt auch ist, so liegt doch jeder Integrationsschritt, der über ihn hinausgeht, nicht ohne weiteres im deutschen Interesse.

Ideal für Deutschland ist nach wie vor ein Integrationsziel unterhalb der Ebene einer supranationalen Verfassung, das gleichwohl einheitliche Verhältnisse auf dem Europäischen Binnenmarkt garantiert und damit eine sichere wirtschaftliche Basis. Dies würde nicht mehr Europa im Sinne einer supranational verfassten Union bedeuten, sondern die Aufgabe stellen, den Status quo der EU-Verträge von Lissabon und Nizza abzusichern und komfortabel auszustatten. In diesem Sinne würde dies auch mehr Europa bedeuten. Darunter lassen sich durchaus auch einheitliche wirtschaftspolitische Regeln verstehen, soweit deren Gültigkeitsanspruch nicht die Grenzen wirtschaftlicher Sekundärtugenden wie jene der öffentlichen Gesamtverschuldung, der staatlichen Haushaltsdefizite oder der nationalen Inflationsraten überschreitet. Sobald freilich produktive Primärtugenden betroffen sind, also kulturell definierte und historisch gewachsene unterschiedliche Fähigkeiten, bestimmten Herausforderungen der Märkte mit effizienten Verhaltens- und Denkweisen zu begegnen, gilt es, sie als wirtschaftliche Spielregeln der Mitgliedstaaten zu akzeptieren. Diese bedürfen nämlich so lange keiner Harmonisierung, als die Akteure nicht durch Wettbewerbsdruck – sei es durch Veränderung der relativen Preise auf relevanten Märkten, Verfügbarkeit neuer Technologien oder wirtschaftlichen Strukturwandel – gezwungen werden, frühere Entscheidungen infrage zu stellen.

Insoweit birgt jedes Überschreiten der Grenzlinie zur Supranationalität auf dem Gebiet der Wirtschafts- und Finanzpolitik die Gefahr schwerer Verletzungen deutscher Interessen – von der Inkaufnahme legitimatorischer Demokratiedefizite einmal ganz abgesehen.³ Eine einheitliche Wirtschafts- und Finanzregierung könnte zu leicht geneigt sein, die Besonderheiten der deutschen Wirtschaftskultur abzuschleifen, die nur schwer in den Rahmen standardkapitalistischer Normen passen – und noch dazu die anderen Staaten unter Erfolgsdruck setzen. Dazu zählt etwa die deutsche Bankenstruktur mit ihrem mehrheitlichen Anteil öffentlich-rechtlicher Institute. Diese entspricht zwar den Bedürfnissen der in Deutschland maßgebenden mittelständischen Wirtschaft, die eine vergleichsweise gleichmäßige Mobilisierung der wirtschaftlichen Ressourcen über die Fläche voraussetzen. Ein genossenschaftlich oder öffentlich-rechtlich organisiertes Bankensystem entspricht aber nicht dem Standardmodell eines konsequent nach Wettbewerbsgesichtspunkten organisierten Kapitalmarktes. Ähnliches gilt für das duale System der Berufsausbildung, das von außen gesehen den Nachteil zu haben scheint, eine höhere Studierendenquote zu verhindern. Mitbestimmung und Sozialstaat sind weitere Felder,

3 An der Überlegenheit der demokratischen Legitimität der europäischen Nationalstaaten hat vor allem der frühere Richter am Bundesverfassungsgericht Dieter Grimm (2005) keinen Zweifel gelassen.

auf denen komparative institutionelle Wettbewerbsvorteile auf dem Spiel stünden. Die Gefahr ist umso größer, als auch viele deutsche Akteure den Wert all dieser Besonderheiten selbst nach der jüngsten Krisenerfahrung noch immer nicht verstanden haben.

Eine Einheitswährung gehört übrigens nicht zu den Grundbedingungen, die der Europäische Binnenmarkt der deutschen Wirtschaft bereitstellen sollte. Anton Börner, der Präsident des Bundesverbands Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA), hat diese Selbstverständlichkeit im November 2011, auf dem Höhepunkt der „Eurokrise“, nüchtern ausgesprochen: „Wir können ohne den Euro leben“ (FAZ, 2011). Die Parole „Scheitert der Euro – scheitert Europa“ (Merkel, 2011) versteht sich ebenfalls nicht von selbst. Erstrebenswert wäre vielmehr ein möglichst umfassendes europäisches Währungssystem mit festen Wechselkursen, um die wichtigsten währungspolitischen Ziele ohne politischen Dauerkonflikt, hohe finanzielle Risiken und wachsende Entfremdung zwischen Wahlvolk und Volksparteien zu erreichen.

Heute dienen gewagte Anstrengungen dieser Art der Erhaltung der währungspolitischen Spaltung Europas zwischen „weichen“ und „harten“ Euroländern einerseits und zwischen Euroländern und Nicht-Euroländern andererseits. Verglichen damit wäre die Aufhebung dieser Spaltung in einem einheitlichen europäischen Währungssystem fester Wechselkurse ein erstrebenswertes Ziel. Was die deutsche (ebenso wie die europäische) Wirtschaft wirklich braucht, sind kalkulierbare Währungsverhältnisse, die nach Möglichkeit ganz Europa einschließen. Der Deutschen Bundesbank würde dabei wieder eine wichtige Rolle zukommen. Es ist deshalb auch kein Zufall, dass die Einführung des Euro gegen den massiven Widerstand der Deutschen Bundesbank erfolgte, deren (erste) Entmachtung von den europapolitischen Eliten als Preis für die Zustimmung Frankreichs und des Vereinigten Königreichs zur deutschen Vereinigung gesehen wurde.⁴ Dabei war die nationale Kontrolle über die Deutsche Mark als europäische Ankerwährung vor dem Hintergrund einer beschränkten deutschen Souveränität die mit Abstand wichtigste Machtressource der alten Bundesrepublik.

5 Deutsche Weltpolitik?

Auch in der Außenpolitik ist eine europäische Vergemeinschaftung der nationalen Interessen weder vorstellbar noch wünschenswert. Die westeuropäischen Vetomächte im Sicherheitsrat der Vereinten Nationen werden sich im eigenen Interesse gegen ein gemeinsames europäisches Mandat sträuben. Und eine europäische Außenpolitik wird den kleinsten gemeinsamen Nenner suchen müssen, der im Zweifel keinem ihrer Mitglieder voll gerecht werden kann. Die Außenwirkung der EU sollte sich deshalb darauf beschränken, ein kon-

4 Im Hinblick auf die in der Eurokrise offen zutage tretende Abwendung der Europäischen Zentralbank von der deutschen Stabilitätskultur könnte man von einer „zweiten Entmachtung der Bundesbank“ sprechen (Abelshausen, 2010b).

zertiertes Vorgehen der Länder des „Rheinischen Kapitalismus“ auf dem Weltmarkt möglich zu machen und gleichzeitig den Mitgliedstaaten die Freiheit zu lassen, ihre Interessen im Rahmen globaler Herrschafts- und Lenkungsverhältnisse (Global Governance) auf eigene Rechnung (und Gefahr) zu vertreten.

Deutschland müsste also in der bestehenden europäischen Vertragsunion souveräner Staaten mit divergenten Wirtschaftskulturen keine Führungsposition anstreben. Es genügt, wenn es sich seine Handlungsfreiheit sichert, um aus festem europäischen Rückhalt heraus weltweit agieren zu können. Dies ist ein im europäischen Kontext realistischer Ansatz, weil andere ambitionierte Mitglieder der EU – wenn auch mit deutlich weniger Aussicht auf Erfolg – diese Positionsbeschreibung ebenfalls für sich in Anspruch nehmen. Allerdings liegen deren globale Machtressourcen vor allem außerhalb der wirtschaftlichen Sphäre. Frankreich und das Vereinigte Königreich stützen ihren weltpolitischen Anspruch in erster Linie auf ihren diplomatischen Status, den sie ihrem historischen Kapital als ständige Vetomächte im Weltsicherheitsrat und ihrer Stellung als Atommächte verdanken. Sie kompensierten damit in der Vergangenheit ihren schwindenden Einfluss als wirtschaftliche oder kulturelle Mächte von Weltrang. Dagegen hat die Bundesrepublik auf ihre Option, Atommacht zu werden – die sie im Dezember 1956 durch den geheimen Kabinettsbeschluss (Bundeskabinett, 1956), Atomwaffen in Deutschland zu produzieren, bestärkt hat⁵ –, im Jahr 1969 endgültig verzichtet. Jetzt könnte sie – anders als die europäischen Atommächte – aus dieser Entscheidung wirtschaftlichen Nutzen ziehen, weil sie in der Lage ist, ihre Energiewirtschaft vom atomaren Kreislauf zu trennen, ohne dazu eine Grundlage ihres weltpolitischen Anspruchs aufgeben zu müssen.

Vor diesem Hintergrund ist es alles andere als einfach, ein weltpolitisches Konzept für Deutschland zu entwickeln. Für die wirtschaftliche Großmacht Deutschland stellte sich vor 1990 nicht die Frage nach den Optionen zur Sicherung der eigenen weltpolitischen Interessen. Deutschland als Ganzes war nicht souverän und so sah sich die alte Bundesrepublik dem Blockdenken der westlichen Welt in besonderer Weise verpflichtet. Durch die Hallstein-Doktrin legte sie sich sogar noch weitere Fesseln an, die ihre Beziehungen zu den aufstrebenden Märkten der blockfreien Länder zusätzlich hemmten. Mit der Unterzeichnung des „Vertrags über die abschließende Regelung in Bezug auf Deutschland“ (Zweipus-Vier-Vertrag) vom September 1990 fiel zwar die Souveränitätsbeschränkung weg, nicht aber die mentale und militärische Bindung an die USA, zumal diese weiterhin atomare Schutzmacht der Deutschen blieben. Erst die Entscheidung, sich nicht offiziell am zweiten Irakkrieg der US-Amerikaner zu beteiligen, machte die deutsche Handlungsfreiheit weltpolitisch erstmals aktenkundig – auch wenn sie durch das Schröder'sche Engagement in Afghanistan sogleich wieder kompensiert wurde. Eine Neuorientierung der deutschen Außenpolitik weg vom Blockdenken hin zu neuen Möglichkeiten in einer multipolaren Welt

5 Der trilaterale Vertrag von Rom, mit dem Deutschland, Frankreich und Italien am 7. April 1958 eine europäische Atommacht begründen wollten, wurde schon im Juni 1958 – nach der Machtergreifung des Generals de Gaulle – von Frankreich „sistiert“ (Abelshäuser, 2011, 253 f.).

lässt sich aber bisher nicht erkennen. Wie unsicher die deutsche Außenpolitik in der Wahrnehmung eigener Optionen ist, zeigt die Aufregung, welche die Stimmenthaltung im Weltsicherheitsrat zur Libyen-Frage auch in der Bundesregierung hervorgerufen hat.

Notwendig ist vor allem eine Neubestimmung des Verhältnisses zu den Schwellenländern. Der komparative politische Vorteil Deutschlands liegt dabei in seiner wirtschaftlichen Kompatibilität zu den Märkten in Brasilien, Russland, Indien, China oder Südafrika (BRICS). Anders als die USA steht Deutschland nicht im direkten Wettbewerb mit diesen aufstrebenden Volkswirtschaften, sondern unterstützt sogar noch deren wirtschaftliche Ambitionen, von denen es wiederum selbst profitiert. Diese Rolle als begehrter Ausrüster der sogenannten Emerging Markets sollte es Deutschland leicht machen, das Gespräch mit den neuen Präkandidaten einer multipolaren Weltordnung zu suchen, um gemeinsame Interessen im Rahmen der Global Governance abzustecken und durchzusetzen.

Deutschland muss Subjekt einer sich wandelnden Lex mercatoria bleiben und sollte nicht Objekt neuer Regeln werden, mit denen die aufsteigenden Nationen ihren Weg pflastern. Dies gilt überall dort, wo sich unter dem Druck der Schwellenländer neue Herrschafts- und Lenkungsverhältnisse in der Weltgesellschaft herausbilden. So ist es nicht unwesentlich, ob sich die Reform des Weltsicherheitsrates zulasten Deutschlands vollzieht oder ob diese die Chance eröffnet, eine angemessene und nachhaltige Beteiligung der führenden europäischen Wirtschaftsmacht an der Regelung weltweiter Sicherheitsfragen zu gewährleisten. Weil die Westmächte aus leicht nachvollziehbaren Gründen deutsche Ambitionen auf diesem Gebiet nicht unterstützen, lässt sich das Vorhaben nur zusammen mit den BRICS-Staaten realisieren.

Dies setzt freilich Anstrengungen voraus, die gemeinsamen Interessen zu definieren und in der Praxis durchzusetzen. Zu den wichtigsten Schauplätzen dieser Auseinandersetzung zählen zweifellos auch die Internationalen Finanzinstitutionen der Vereinten Nationen. Im IWF droht Deutschland, das dort nach den USA und Japan die drittgrößte Quote hält, eine empfindliche Schwächung seiner Position im Gouverneursrat der Organisation, weil Raum für eine größere Beteiligung der Schwellenländer geschaffen werden muss. Auch in dieser Frage kann sich Deutschland nicht auf seine nach dem Zweiten Weltkrieg entstandenen Allianzen verlassen. Es muss zusammen mit den BRICS-Staaten nach Lösungen suchen, die deren berechtigtes Interesse nach Mitsprache unterstützen und gleichzeitig die eigene Stellung innerhalb der Global Economic Governance nicht schwächen. Ansatzpunkte dafür ließen sich finden. So gibt es ein gemeinsames Interesse an der Etablierung von Regeln, die als neue Lex mercatoria den Weltmärkten das Maß an Vertrauen und Stabilität vermitteln können, das die unsichtbare Hand des Standardkapitalismus nach Ausbruch der Finanzmarktkrise nicht garantieren konnte. Es wäre vermessen zu glauben, die Weltwirtschaft könnte am deutschen Modell genesen – zumal die Weltmärkte nur im Zusammenspiel ganz unterschiedlicher Wirtschaftskulturen ihr Potenzial an komparativen institutionellen Vorteilen ausschöpfen können (Abelshauser, 2012, 29 ff.). Die langjährigen positiven Erfahrungen mit der Sozialen Marktwirtschaft sind aber ermutigend genug, um dazu einen wichtigen Beitrag zu leisten. Immerhin zeigen sie, dass hohe ethische Ansprüche an die Weltmarktakteure durchaus mit wirtschaftlicher Wettbewerbsfähigkeit einhergehen können. Die neue

Plattform der G-20 eröffnet dafür zahlreiche sinnvolle Koalitionsmöglichkeiten. Eine erfolgreiche Vertretung deutscher Interessen auf dem Weltmarkt setzt aber zunächst eigene Vorstellungen von Weltpolitik und globaler Bündnispolitik voraus.

6 Schlussbemerkungen

Die Frage, ob der Inspektionseffekt der Finanzmarktkrise zu radikalen Verwerfungen innerhalb der bestehenden globalen Wirtschaftsordnung führt, muss zunächst offenbleiben. Weltpolitische Enthaltensamkeit könnte sich für die Bundesrepublik aber auch ohne eine dramatische Zuspitzung der Krise bald als Nachteil erweisen.⁶ Ihre starke Wettbewerbsposition auf dem Weltmarkt ist nämlich weniger durch eigene wirtschaftliche Schwäche gefährdet als vielmehr durch Veränderungen der machtpolitischen Rahmenbedingungen der Global Governance, auf deren Gestaltung die erfolgreiche Handelsnation zu wenig Einfluss nimmt.

Deutschland muss deshalb alle Anstrengungen unternehmen, den eigenen Einfluss im Verein mit jenen europäischen Nachbarn, die ähnliche wirtschaftliche Interessen verfolgen, für die Aushandlung und Durchsetzung globaler Spielregeln auf dem Weltmarkt einzusetzen. Diese Regeln sollten geeignet sein, die anstehenden Machtverschiebungen in der Weltwirtschaft möglichst ohne militärische Konflikte zu begleiten, und darüber hinaus Spielraum für den Wettbewerb unterschiedlicher Wirtschaftskulturen lassen. Die weltpolitische Option der deutschen Wirtschaftspolitik steht dabei nicht im Widerspruch zu einer starken europapolitischen Verankerung.

Die Ethik der Sozialen Marktwirtschaft, auf der die komparativen Wettbewerbsvorteile der deutschen Wirtschaft auf dem Europäischen Binnenmarkt wie auf den Weltmärkten gründen, verlangt auch nach einer aktiven Rolle der EU als Vertragsgemeinschaft souveräner Staaten in der Weltwirtschaft. Allerdings sollte der Kern dieser europäischen Wirtschaftsdoktrin darin bestehen, alle auf dem alten Kontinent vertretenen Wirtschaftskulturen zum Auftritt auf beiden Ebenen der Wirtschaftspolitik – der europäischen wie der globalen – zu ermächtigen. Ein europäischer Superstaat, der dies zugunsten einer einheitlichen wirtschafts- und finanzpolitischen Strategie unterbindet, könnte sich als kontraproduktiv erweisen – und nicht nur für die deutsche Wirtschaft. Alle europäischen Wirtschaftskulturen, die sich wie die deutsche nicht allein auf die unsichtbare Hand des Marktes verlassen können, sondern die vielmehr auf die Gestaltungskraft der produktiven Ordnungspolitik des Staates und der vertrauensvollen Kooperation ihrer Akteure angewiesen sind, müssten dann die institutionellen Grundlagen ihrer jeweiligen komparativen Vorteile auf den Märkten neu justieren. Erfahrungsgemäß wäre dies ein sehr langwieriger Prozess und das Ergebnis dieser Operation mehr als unsicher.

6 Beispielhaft für einen fahrlässigen Mangel an weltpolitischen Ambitionen ist die freiwillige vorzeitige Aufgabe des Amts des Geschäftsführenden Direktors des IWF durch Horst Köhler im März 2004, nachdem ihm die Bundesregierung die Kandidatur für das Amt des Bundespräsidenten angetragen hatte.

Literatur

Abelshauser, Werner, 2009a, Des Kaisers neue Kleider? Wandlungen der Sozialen Marktwirtschaft, RHI-Position, Nr. 7, München

Abelshauser, Werner, 2009b, Nach dem Wirtschaftswunder. Der Gewerkschafter, Politiker und Unternehmer Hans Matthöfer, Bonn

Abelshauser, Werner, 2010a, It's not the economy, stupid! Die politische Ökonomie der europäischen Integration in der Krise, in: Zeitschrift für Staats- und Europawissenschaften, 8. Jg., Nr. 1, S. 1–23

Abelshauser, Werner, 2010b, Die zweite Entmachtung der Bundesbank, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 116, 21.5.2010, S. 12

Abelshauser, Werner, 2011, Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Von 1945 bis zur Gegenwart, 2. Auflage, München

Abelshauser, Werner, 2012, Ricardo neu gedacht: Komparative institutionelle Vorteile von Wirtschaftskulturen, in: Abelshauser, Werner / Gilgen, David A. / Leutzsch, Andreas (Hrsg.), Kulturen der Weltwirtschaft, Geschichte und Gesellschaft, Sonderheft, Nr. 24, Göttingen, S. 29–56

Albert, Michel, 1991, Capitalisme contre Capitalisme, Paris

Auswärtiges Amt, 1956, Kabinettsvorlage für die Sitzung am 4. Oktober 1956, Auswärtiges Amt, Politisches Archiv, B 2, Bd. 155, Berlin

Bundeskabinett, 1956, Beschluss vom 21. Dezember 1956 (geheim), Bundesarchiv-Militärarchiv, BW 1/48957, Bd. 2, Freiburg, S. 389

BVerfG – Bundesverfassungsgericht, 2009, 2 BvE 2/08 vom 30. Juni 2009, Abs. 3, URL: http://www.bverfg.de/entscheidungen/es20090630_2bve000208.html [Stand: 2012-05-04]

Chappe, Raphaële / **Nell**, Edward / **Semmler**, Willi, 2012, On the History of the U. S. Financial Culture, in: Abelshauser, Werner / Gilgen, David A. / Leutzsch, Andreas (Hrsg.), Kulturen der Weltwirtschaft, Geschichte und Gesellschaft, Sonderheft, Nr. 24, Göttingen, S. 59–84

Die Welt, 2008, Köhler nennt Weltfinanzsystem ein „Monster“, Nr. 112, 14.5.2008, S. 2

Eucken, Walter, 1932, Staatliche Strukturwandlungen und die Krise des Kapitalismus, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 36, Nr. 2, S. 297–321

FAZ – Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2011, Deutsche Exporteure hängen nicht am Euro, Nr. 262, 10.11.2011, S. 12

Fraunhofer-Institut für System und Innovationsforschung, 2007, Patente in Europa und in der Triade. Strukturen und deren Veränderung, Studien zum deutschen Innovationssystem, Nr. 9, Karlsruhe

Grimm, Dieter, 2005, Nach dem Scheitern des Verfassungsvertrages: auf der Suche nach Lösungen, in: Zeitschrift für Staats- und Europawissenschaften, 3. Jg., Nr. 4, S. 553–561

Hall, Peter A. / **Soskice**, David (Hrsg.), 2001, Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford

Herzog, Roman, 1997, Aufbruch ins 21. Jahrhundert, „Berliner Rede“ im Hotel Adlon am 26.4.1997, URL: http://www.bundespraesident.de/SharedDocs/Reden/DE/Roman-Herzog/Reden/1997/04/19970426_Redde.html [Stand: 2012-05-15]

Hobbes, Thomas, 1651, Leviathan or the Matter, Forme and Power of a Commonwealth Ecclesiastical and Civil, Paris

Knapp, Georg F., 1905, Staatliche Theorie des Geldes, Leipzig

Mandeville, Bernard, 1732, The Fable of the Bees, or: Private Vices, Public Benefits. Containing Several Discourses, to demonstrate, that Human frailties, during the degeneracy of Mankind, may be turn'd to the Advantage of the Civil Society, and made to supply the Place of Moral Virtues, London

Merkel, Angela, 2011, Rede in der Generaldebatte des Deutschen Bundestages, Amtliches Protokoll der 123. Sitzung des Deutschen Bundestages am 7. September 2011, Berlin, S. 14470

Milward, Alan, 1992, The European Rescue of the Nation-State, London

Schmidt, Helmut, 1980, Vermerk über die ökonomischen Fragen gewidmeten Sitzungen des Venetianischen Gipfels am 22. und 23. Juni 1980, Archiv der sozialen Demokratie, Depositum Matthöfer, Bestand 031

Schmitt, Carl, 1922 [1934], Politische Theologie. Vier Kapitel zur Lehre von der Souveränität, München

Schmoller, Gustav, 1906, Das Verhältnis der Kartelle zum Staat, Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik am 27. und 28. September 1905 in Mannheim, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Nr. 116, Leipzig

Smith, Adam, 1776 [1920], Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes, Bd. 1, Jena

Sozialkapital in Zeiten ökonomischer und gesellschaftlicher Umbrüche

Stefan Hradil

	Seite	
1	Gesellschaftliche Umbrüche und Herausforderungen	95
2	Sozialkapital als Lösung?	97
3	Sozialkapital als Problem	99
4	Welche Formen von Sozialkapital können die derzeitigen Krisen und Probleme lösen?	101
5	Hilfreiche Leistungen von Sozialkapital	102
6	Wie können wir hilfreiche Formen von Sozialkapital unterstützen?	106
	Literatur	109

1 Gesellschaftliche Umbrüche und Herausforderungen

Deutschland hat seit fast 70 Jahren keinen Krieg erlebt. Unseres Wissens war den Menschen auf dem heutigen Gebiet Deutschlands noch nie eine so lange Zeit des Friedens beschieden. Seit mehr als sechs Jahrzehnten leben die Bürger Westdeutschlands in einer gefestigten Demokratie. Selten war ein politisches System hierzulande so stabil. Abgesehen von der unmittelbaren Nachkriegszeit wurden die Menschen ebenso wenig von ernsthaften wirtschaftlichen Notlagen bedroht. Die ökonomische Entwicklung verlief mit Beginn des einsetzenden „Wirtschaftswunders“ bis in die Gegenwart alles in allem sehr positiv. Gesellschaftliche Umbrüche und elementare Krisen scheinen der fernen Vergangenheit anzugehören.

Frellich wäre das ein sehr oberflächlicher Befund. Zwar machen die äußeren Bedingungen den meisten Menschen das Leben heute einfacher als früher. Aber die persönliche Lebensführung sowie das politische und wirtschaftliche Handeln sind seit einiger Zeit wesentlich schwieriger geworden. Das hängt unter anderem mit folgenden Entwicklungen zusammen:

- **Zunehmende Wahlfreiheit.** Liberalisierung, Bildungsexpansion und Wohlstand schufen für die meisten Deutschen eine Fülle von Optionen. Sie können in vielen Situationen diese oder jene Entscheidung treffen, ihren Lebensweg so oder anders gestalten. Das macht das Leben zwar freier, aber auch viel schwieriger und riskanter.
- **Losere Familienbände.** Familie und Partnerschaften sind nicht mehr selbstverständlich. Weder die heute eigenständigeren Kinder noch die zunehmend autonomen Partner sind bereit, sich unter allen Umständen anzupassen. Stattdessen nehmen Konflikte und Aushandlungsprozesse untereinander zu. Zahlreiche Eltern und Paare werden der Belastungen ohne Hilfe von außen nicht länger Herr. Das trifft erst recht jene Menschen, die mit geringen Mitteln wirtschaften müssen.
- **Bildungsengpass.** In Deutschland werden vergleichsweise wenige Menschen akademisch ausgebildet. Zudem haben die Kinder aus Migrantenfamilien und aus unteren Schichten hierzulande schlechtere relative Bildungserfolge als in fast allen anderen fortgeschrittenen Gesellschaften. Diese geringe Bildungsproduktion hemmt die Wirtschaftstätigkeit, weil die Anforderungen an die Qualifikation der Arbeitenden steigen und die geburtenschwachen Jahrgänge das Personalangebot auf dem Arbeitsmarkt sinken lassen. Ein Bildungsengpass entsteht, der ohne verstärkte Bildungschancen für bislang wenig erfolgreiche Gruppen nicht zu überwinden ist.
- **Fachkräftemangel.** Für Unternehmen gehen damit die goldenen Jahre dem Ende entgegen, in denen sie aus einer Fülle von Arbeitsuchenden wählen konnten. Vor allem Fachkräfte werden rar. Arbeitgeber müssen nach Alternativen Ausschau halten. Sie bieten Förder- und Qualifizierungsmaßnahmen für Geringqualifizierte an. Sie erleichtern die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, um mehr Frauen in den Arbeitsmarkt zu integrieren.

Sie setzen sich für die Zuwanderung Qualifizierter oder zu Qualifizierender ein. Sie schaffen Arbeitsplätze für Ältere. Das verspricht Erfolge, erschwert aber auch das Wirtschaften und verursacht neue Kosten.

- **Gesundheitsbelastung.** Von den Menschen werden immer höhere Effizienz und Einsatzbereitschaft erwartet. Die hierzu notwendigen Kooperations- und Kommunikationsprozesse sind komplexer geworden. Die Anforderungen an Kompetenzen und Stressbewältigung nehmen zu. Wie schwierig das (Zusammen-)Arbeiten und das (Zusammen-)Leben geworden sind, lässt sich unter anderem an der beständig wachsenden Zahl der Menschen ablesen, die psychischer Hilfe bedürfen.
- **Alterung und Pflegebedarf.** Erfreulicherweise erreichen immer mehr Menschen ein hohes Lebensalter. Damit steigt aber auch die Zahl der Hilfs- oder sogar Pflegebedürftigen. Auf viele Menschen im mittleren Alter kommt dann die Verpflichtung zu, ihre alt und gebrechlich gewordenen Familienangehörigen zu unterstützen. In Zeiten des demografischen Wandels werden sie jedoch zugleich als Erwerbstätige gebraucht. Doch wie lässt sich die Versorgungspflicht der Angehörigen mit dem vollen Einsatz im Erwerbsleben vereinbaren?
- **Beiträge für Sozialleistungen.** Mit der Zahl der Erwerbstätigen lässt der demografische Wandel auch die Zahl derjenigen sinken, die Beiträge in die Alters- und Krankenversorgung entrichten. Demgegenüber wächst die Anzahl der Leistungsempfänger. Sozialpolitiker aller Couleur fragen sich, wie Altersrenten und Krankenversicherungen für so viele Menschen finanziert werden können, ohne die Zahlenden übermäßig zu belasten oder die Einzelleistungen zu schmälern.
- **Generationenkonflikt.** Dies lässt zwischen den Generationen einen objektiven Interessenkonflikt entstehen: Die ältere Generation verweist auf ihre in langer Arbeit erworbenen Versorgungsrechte. Die mittlere Generation ist nicht in der Lage, sowohl für die Älteren als auch für sich selbst vorzusorgen und gleichzeitig noch Haushalte und Familien aufzubauen. Auch wenn dieser objektive Interessenkonflikt zweifellos besteht, gilt es doch, einen „Generationenkrieg“ zu vermeiden.
- **Staatsschulden.** Staaten, die sich zur Begleichung fortdauernder Aufgaben verschulden, verschieben Lasten auf die folgende Generation und gefährden ihre Kreditwürdigkeit. Deutschlands Verschuldungsgrad erfordert daher nicht nur eine Abkehr von der Neuverschuldung, sondern auch eine Rückführung der Schuldenstände. Das ist nicht leicht, wenn gleichzeitig die demografische Alterung höhere Altersrenten- und Gesundheitslasten erzwingt, die internationalen Zahlungsverpflichtungen zunehmen und die von der Bevölkerung gewollte ökologische Politikwende hohe Investitionen erfordert.
- **Soziale Ungleichheit.** Seit dem Ersten Weltkrieg wurde Deutschland, wie die meisten anderen Industriegesellschaften, allmählich immer gleicher. Die Mittelschicht wuchs. Armut und Reichtum wurden seltener und weniger extrem. Darauf war Deutschland stolz. Aber seit etwa den 1980er Jahren rücken das Oben und das Unten in unserer Gesell-

schaft wieder weiter auseinander. Immer mehr Menschen haben so wenig, dass sie von wesentlichen Teilen des üblichen Gesellschaftslebens ausgeschlossen sind. Spitzenverdiener erhalten so viel, dass dies der Bevölkerungsmehrheit nicht mehr vermittelbar ist. Verteilungskämpfe unterschiedlicher Art werden härter.

- **Digitale Spaltung.** Neue Informationstechnologien haben die Arbeitswelt und das Alltagsleben revolutioniert. Vieles ist dadurch leichter geworden, manches aber auch riskanter. Die Vorteile konzentrieren sich indessen auf jene, welche die neuen Medien kompetent nutzen. Die Nachteile erleben jene, die das nicht können oder der Suggestion medialer Amusements verfallen. Eine digitale Spaltung durchzieht somit die Gesellschaft.
- **Politikverdrossenheit und politische Mitsprache.** Immer mehr Menschen wachsen in Umständen auf, die ihnen Selbstverwirklichung und große Freiheitsräume gestatten. Es kann daher nicht verwundern, wenn diese Menschen auch als Staatsbürger größere Mitwirkungsrechte fordern. Es reicht vielen nicht länger aus, in einem repräsentativen demokratischen System in Abständen zur Wahl zu gehen. Aus Verdrossenheit über herkömmliche Politik und geringe politische Einwirkungsmöglichkeiten entstehen immer lauter werdende Forderungen nach Partizipation und Formen direkter Demokratie. Auch sie machen das Regieren nicht leichter.

Die angeführten Beispiele zeigen, dass trotz politischer Stabilität und anhaltenden Massenwohlstands heute zahlreiche gesellschaftliche Probleme zu bewältigen sind. In ihrer Summe drohen sie so viele Spaltungen und Konflikte hervorzubringen, dass unsere Gesellschaft vor neuen ernsthaften Schwierigkeiten steht. Staatliche Instanzen werden nicht alle diese Herausforderungen meistern können – erst recht nicht, wenn sie künftig eher weniger Mittel als heute zur Verfügung haben werden. Wer aber kann es sonst? Wie kann diesen problematischen Entwicklungen begegnet werden?

2 Sozialkapital als Lösung?

Die skizzierten Herausforderungen sind zweifellos äußerst unterschiedlich. Dennoch haben sie eines gemeinsam: Vielfach wird erwartet, dass das Zusammenstehen von Bürgern und ihre Aktivitäten maßgebliche Beiträge zur Lösung der genannten Probleme leisten können. In der Politikwissenschaft und der Soziologie werden diese Lösungspotenziale mit dem Begriff „Sozialkapital“ zusammengefasst. Um dessen Eigenschaften, Entstehung und Leistungen ist seit den 1990er Jahren eine rege sozialwissenschaftliche Debatte in Gang gekommen.

Bei allen Definitions- und Auffassungsunterschieden (Franzen/Freitag, 2007, 7 ff.) wird immer wieder darauf aufmerksam gemacht, dass sich das Sozialkapital der Bürger und der Gesellschaft aus drei Elementen zusammensetzt. Der US-amerikanische Politikwissenschaftler Robert Putnam – einer der bekanntesten Protagonisten der Sozialkapital-

debatte – definiert es denn auch als „features of social organizations, such as trust, norms, and networks, that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions“ (Putnam, 1993, 167).

Die drei Bestandteile des Sozialkapitals können wie folgt beschrieben werden: Netzwerke zeigen sich als Vereine, Bürgerinitiativen, Selbsthilfegruppen, Bekanntenkreise, Stiftungen und viele andere Beziehungsgeflechte zwischen Menschen. Sie sind weithin auf Vertrauen gegründet. Wer Vertrauen hat, räumt einer anderen Person eine gewisse Kontrolle über die eigene Lebenssituation ein und begibt sich damit in ein Abhängigkeitsverhältnis zu ihr. Im Gegenzug übernimmt die Person, der Vertrauen geschenkt wird, die Verpflichtung, sich in der erwarteten Weise zu verhalten (Coleman, 1988, 103 ff.). Diese Verpflichtung schließt das Akzeptieren moralischer Werte und Normen ein, die auf Gegenseitigkeit und Gemeinsamkeit ausgerichtet sind. Alle drei Komponenten des Sozialkapitals hängen also eng zusammen. Als einfaches Beispiel für alle drei Komponenten mag derjenige dienen, der seinem Nachbarn einen Hausschlüssel überlässt.

Mit dem Begriff „Sozialkapital“ ist die Vorstellung verknüpft, dass nicht nur finanzielles Kapital und Humankapital eine Gesellschaft stärken können. Auch soziale Beziehungen und Vertrauen zwischen Menschen sowie auf Gegenseitigkeit und Gemeinsamkeit ausgerichtete Mentalitäten von Menschen stellen ein „Kapital“ dar (Bourdieu, 1983). Es kann nicht nur Einzelnen, sondern auch der Gesellschaft insgesamt wertvolle Erträge einbringen.

Die Erwartungen an die Leistungsfähigkeit von Sozialkapital sind oft enorm weit gespannt (vgl. für einen Überblick Gabriel et al., 2002, 7 f.). Ihm wird eine ganze Reihe positiver Wirkungen nachgesagt, auch zur Lösung der zu Anfang skizzierten Probleme, denen sich Sozialpolitik, Gesellschafts- und Alltagsleben ausgesetzt sehen. Zivilgesellschaftliche Aktivitäten vertrauensvoll zusammenarbeitender, gemeinsinniger Bürger können nämlich in Maßnahmen bestehen, die arme Familien oder bildungsferne Kinder unterstützen sowie Altenhilfe oder gegenseitig gesundheitliche Unterstützung leisten. Außerdem könnten sie staatliche Stellen entlasten (zum Beispiel in der Schuldnerberatung und der Familienhilfe) oder sich als eine Stütze der Wirtschaftsunternehmen erweisen (zum Beispiel bei Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf). Sozialkapital steigern, so wird erhofft, das Gefühl der Eigenverantwortlichkeit, die Stabilität von Demokratien und die politische Partizipation (Roller/Rudi, 2008).

Von Sozialkapital werden darüber hinaus wesentliche Beiträge zur marktwirtschaftlichen Selbststeuerung und zur Erhöhung der Wirtschaftsleistung erwartet (Knack/Keefer, 1997). Nicht zuletzt aus ökonomischer Sicht sind daher die Hoffnungen auf segensreiche Wirkungen des Sozialkapitals groß: „Social networks can increase productivity by reducing the costs of doing business. Social capital facilitates coordination and cooperation“ (Weltbank, 2012). Der wichtigste Mechanismus des Sozialkapitals, dem so viele hilfreiche Effizienzsteigerungen und Integrationsleistungen zugeschrieben werden, läuft auf die Senkung von Transaktionskosten hinaus: Das Handeln und Steuern wird insgesamt leichter, wenn Kontrollen, Informationsbeschaffung und Strafen unnötig werden, wenn zur Verfügung gestellte Güter nicht missbraucht oder erst gar nicht notwendig werden, wenn Kos-

ten und Mühen entfallen, weil zu Kunden, Geschäftspartnern, Klienten, Nutzern etc. gute und vertrauensvolle Beziehungen bestehen. Dies gilt für den Arbeitssuchenden, Vorgesetzten und Geschäftspartner genauso wie für den Regierenden, Sozialpolitiker und Nachbarn.

Schließlich wird erwartet, dass Sozialkapital gesellschaftliche Solidarität mehrt und so einen „Kitt“ darstellen könnte, der die Gesellschaft zusammenhält (Weltbank, 2012). Gerade in modernen Gesellschaften, die in zahllose Spezialisierungen, Lebensstilgruppierungen, Ethnien und soziale Milieus zu zerfallen drohen, stellen Integration, Identität und das Dazugehören besonders hohe Werte dar. Sozialkapital verspricht, diesen Zusammenhalt zu stärken.

Man wird nicht fehlgehen in der Vermutung, dass die Knappheit öffentlicher Mittel im Gefolge öffentlicher Verschuldung und des demografischen Wandels die ohnehin hohen Erwartungen an die segensreichen Wirkungen des Sozialkapitals nochmals gesteigert hat. Hohe Erwartungen bergen indessen stets die Gefahr großer Enttäuschungen und entsprechenden Vertrauensverlusts in sich.

3 Sozialkapital als Problem

Wer näher hinsieht, wird bald erkennen, dass die Begeisterung über die Leistungsfähigkeit von Sozialkapital – also von zivilgesellschaftlichen Netzwerken, Vertrauen und Moral – oft sehr euphorisch und pauschal gerät. Dabei liegen Gegenargumente so nahe: Bei Netzwerken kann es sich auch um solche von Drogendealern handeln. Vertrauen spielt nicht zuletzt in der Mafia oder in Korruptionsnetzwerken eine hervorragende Rolle. Und wo wird stärker auf gemeinschaftliche Moral gebaut als in religiösen Sekten? Auf die Schattenseiten des Sozialkapitals macht auch die Weltbank aufmerksam: “Social capital also has an important ‘downside’ ...: communities, groups or networks which are isolated, parochial, or working at cross-purposes to society’s collective interests (e. g. drug cartels, corruption rackets) can actually hinder economic and social development” (Weltbank, 2012; Graeff, 2009, 143 ff.; Putnam 2000, 350 ff.).

Unter anderen lassen folgende Erscheinungen den Schluss zu, dass Sozialkapital häufig nicht die Problemlösung, sondern das Problem darstellt:

- Sozialkapital dient erstens nicht selten dazu, Gleichartige und Gleichgesinnte zusammenzuschließen, andere aber auszuschließen, Vertrauen nach innen zu stärken, nach außen aber zu untergraben, die eigenen Gruppeninteressen zu befördern, andere aber zu bekämpfen (Zmerli, 2002). Beispiele hierfür liefern nicht nur ferne Drogenkartelle in gering entwickelten Ländern. Auch manche Migrantenorganisation und nicht wenige Fanklubs von Fußballvereinen betreiben ganz in unserer Nähe ihr Geschäft der Desintegration. Wenn auch die genannten Strukturen typisch für traditionale Gesellschaften sind, in denen Vertrauen unter Gleichen (zum Beispiel innerhalb der eigenen Familie, des eigenen Clans, des eigenen Stamms) und Misstrauen gegenüber Fremden stets eine hervorragende Rolle spielten, so finden sie sich durchaus auch in modernen Gesellschaften.

Partikulare, primär am Eigennutz interessierte Assoziationen bringen nicht zuletzt auch wirtschaftliche Nachteile mit sich. Kartelle zum Beispiel verhindern Markträumung, blockieren Innovation und Expansion, erzeugen eine wenig kohärente Wirtschaftspolitik, lassen die wirtschaftliche Entwicklung stagnieren und übervorteilen andere Gruppierungen (Mancur Olson, zitiert in Stadelmann-Steffen/Freitag, 2007, 305).

- Sozialkapital ist zweitens auch dann problematisch, wenn Netzwerke, gegenseitiges Vertrauen und Gemeinschaftsmoral vorrangig eine Sache der gut gestellten und gebildeten Mittel- und Oberschichten sind. Während viele Menschen Vertrauen und Zusammenhalt eher in unteren Schichten vermuten, so weisen doch zahlreiche empirische Befunde (vgl. zusammenfassend Hradil, 2001, 467 ff.) nach, dass die Mittelschichten in den meisten Vereinen und Selbsthilfegruppen sowie in der politischen Partizipation insgesamt weit überrepräsentiert sind. Denn Vertrauen und damit verbundene Risiken muss man sich leisten können. Mögen sich auch zahlreiche dieser mittelschichtbasierten zivilgesellschaftlichen Aktivitäten nicht für eigene Interessen, sondern für die Interessen anderer einsetzen, dienen eine ganze Reihe von ihnen (zum Beispiel viele Bürgerinitiativen) eher den Interessen derer, die ohnehin schon viel haben. Dieser seit Jahrzehnten unveränderte Zustand droht gesellschaftliche Ungleichgewichte zu verstärken und nicht einzuebnen, droht zu spalten und nicht zu einen. Es ist nicht verwunderlich, dass die Mitglieder unterer Schichten üblicherweise weniger auf starkes Sozialkapital als auf einen starken Staat setzen.
- Drittens belegen bestimmte Formen des Sozialkapitals und des dort vorhandenen Vertrauens sehr eindeutig, dass die Hoffnung zu optimistisch ist, aus Sozialkapital schlechthin entstünden gesellschaftsweites Vertrauen, Gemeinsinn und gutes Regieren. Robert Putnam war in dieser Hinsicht sehr euphorisch und hielt jede Form von Sozialkapital für hilfreich: "Good government ... is a by-product of singing groups und soccer clubs" (Putnam, 1993, 176). Es kann jedoch durchaus bezweifelt werden, dass Gesangs- und Sportvereine viel dazu beitragen, die anstehenden Probleme unserer Gesellschaft zu lindern. Darüber hinaus weisen zahlreiche Kritiker darauf hin, dass aus Sozialkapital auch Kriminalität oder politisches Sektierertum bis hin zum Terrorismus erwachsen kann (Braun/Berger, 2007, 343; Diekmann, 2007, 48).
- Schließlich kann viertens Sozialkapital in eine Spannung zu demokratischer Legitimation geraten. Wenn große Stiftungen Politik nicht nur beraten und unterstützen, sondern Politik machen, wenn Forschungsförderung, die Ausarbeitung und Propagierung politischer Modellvorstellungen, ja reale Sozial- oder Kulturpolitik von großen Stiftungen wahrgenommen wird, dann mag das die staatlichen Finanzen entlasten. Aber es stellt sich letztlich die Frage, wer hierüber entscheidet und ob hier nicht demokratische Kontrolle durch das Vertrauen auf den Gemeinsinn Privater ersetzt wird (Jungbauer-Gans/Gross, 2007, 214).

4 Welche Formen von Sozialkapital können die derzeitigen Krisen und Probleme lösen?

Offenkundig bedarf es also der Differenzierung und der Präzisierung, wenn man herausarbeiten will, welche Formen von Sozialkapital und Vertrauen die gegenwärtigen Krisen und Probleme überwinden können und wo Sozialkapital und Vertrauen schädlich sind. Diese Unterscheidungen liegen in der sozialwissenschaftlichen Literatur vor (Kriesi, 2007, 34 ff.; Zmerli, 2002).

Beschränken sich bürgerschaftliche Vereinigungen darauf, nur die eigenen, in bestimmter Hinsicht homogenen Mitglieder zu binden (Bonding), so wird „dickes Vertrauen“ (Thick Trust) hervorgebracht. Persönliche Bekanntschaft und das innige Verständnis Gleichgesinnter stehen im Vordergrund. Die Maßstäbe der eigenen Lebenswelt werden ständig und wechselseitig bestärkt. Enges gegenseitiges Vertrauen entsteht. Die Entwicklung generalisierten Vertrauens über die eigene Gruppe hinaus wird jedoch verhindert. Ressourcen und Informationen von außen gelangen nicht ins Innere der Vereinigung. Hilfreiche Wirkungen für die Gesellschaft unterbleiben.

Sie sind dagegen von den zivilen Netzwerken zu erwarten, die Brücken nach außen schlagen (Bridging). “[W]ithout ‘bridging’ ties that transcend various social divides (e. g. religion, ethnicity, socio-economic status), horizontal ties can become a basis for the pursuit of narrow interests, and can actively preclude access to information and material resources that would otherwise be of great assistance to the community (e. g. tips about job vacancies, access to credit)” (Weltbank, 2012). Brückenschlagende Assoziationen sind offen für Andersartige. Sie schaffen „dünnere“ beziehungsweise generalisiertes Vertrauen (Thin Trust) auch zu Außenstehenden. Es beruht nicht notwendigerweise auf lange währenden guten Erfahrungen mit bestimmten Personen und auch längst nicht immer auf enger persönlicher Bekanntschaft. Nur diese Form von Vertrauen ermöglicht ein Zusammenrücken der Gesellschaft, effizienteres Wirtschaften und sparsamere Politik.

Die zivilgesellschaftlichen Netzwerke, die zusammen mit Vertrauen und einer gemeinschaftlich orientierten Kultur das Sozialkapital einer Gesellschaft ausmachen, bestehen aus organisatorischer Sicht aus Vereinen, Stiftungen, Bürgerinitiativen, Nichtregierungsorganisationen (NGOs) und anderen Non-Profit-Organisationen (NPOs). Einige Zahlenangaben können deutlich machen, zu welchen Größenordnungen diese zivilgesellschaftlichen Netzwerke mittlerweile herangewachsen sind: So gibt es derzeit fast 550.000 Vereine und fast 19.000 Stiftungen in Deutschland. Jeder dritte Bundesbürger ist in einer der genannten Assoziationen engagiert. Die Bundesrepublik verfügt im internationalen Vergleich über eine aktive und umfangreiche Zivilgesellschaft (Zimmer, 2012, 353 ff.).

Aber nicht von allen, sondern nur von bestimmten dieser Vereine, Stiftungen, Bürgerinitiativen, (Selbst-)Hilfegruppierungen, sozialen Bewegungen etc. sind gesellschaftliche Integrationsleistungen und Hilfen zur Lösung der besonderen, eingangs erwähnten Probleme zu erwarten (Zmerli, 2008). Netzwerke, die wünschenswertes Sozialkapital fördern, zeichnen sich in der Regel durch folgende Merkmale aus:

- Sie sind erstens, wie erwähnt, offen für „fremde“ Mitglieder und schaffen so brückenbildendes Vertrauen.
- Zweitens richten sie ihre Aktivitäten eher auf die Produktion öffentlicher, frei zugänglicher Güter statt auf private Güter, die nur Gruppenmitgliedern nutzen und für diese verfügbar sind: “[A]ssociations [that are] devoted to status goods or exclusive group identity goods will be most likely to create bonding social capital. Trust and reciprocity should, here, rather exclusively refer to members of the own associations and should not be generalized towards outsiders ... Bridging associations, on the other hand, are characterized by their devotion to inclusive social, public material or interpersonal identity goods. The socioeconomic composition of their members should, moreover, reflect a considerable heterogeneity. Due to the inclusive character of their constitutive goods as well as to the broad socioeconomic origins of their members, bridging groups should importantly enhance trust and reciprocity to spread across associational borders” (Zmerli, 2002, 6 f.).
- Ihre interne Organisation kennzeichnet drittens zumeist eine flache Hierarchie (Kriesi, 2007; Putnam, 1993). Dies verhindert Kommunikationsbarrieren unter den Gruppenmitgliedern und erleichtert kollektives Handeln.

Vereinigungen dieser Art müssen sich nicht vorwerfen lassen, Misstrauen gegen „die anderen“ zu säen, Agenturen von Mittelschichtinteressen zu sein, Allgemeininteressen zuwiderzuhandeln oder in Konkurrenz zu demokratisch legitimierten Instanzen zu geraten.

5 Hilfreiche Leistungen von Sozialkapital

Die Frage, ob geeignetes Sozialkapital und Vertrauen tatsächlich helfen, wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Probleme zu lösen, müssen wir nicht dem Meinungsstreit überlassen. Zahlreiche Befunde belegen die diesbezüglichen Leistungen der Vereinigungen, die Gräben überbrücken und weitreichendes Vertrauen herstellen (Zmerli, 2008). Im Folgenden werden einige Beispiele skizziert. Vor allem wird deutlich gemacht, inwieweit diese Assoziationen im Hinblick auf die eingangs genannten Probleme helfen können.

Hervorzuheben sind besonders jene zivilgesellschaftlichen Vereinigungen, die nicht allein agieren, sondern im Zusammenwirken mit Wirtschaftsunternehmen und/oder staatlichen Stellen handeln. Denn dabei ergeben sich hilfreiche Synergieeffekte. So ist es für staatliche Stellen unter Umständen hilfreich, Initiativen zusammen mit parteipolitisch neutralen, bürgerlichen Stiftungen in die Wege zu leiten. Sie werden nicht verdächtigt, bestimmte Parteilinien zu vertreten oder einer Regierung die Wiederwahl zu sichern. Das verbessert die Akzeptanz von Aktionen. Auch für Wirtschaftsunternehmen bietet es sich in vielen Situationen an, zusammen mit Assoziationen von Bürgern und/oder kommunalen Stellen zu handeln, zum Beispiel wenn es um die Betreuung der Kinder von Mitarbeitern geht. Das bündelt Ressourcen und zeigt, dass Unternehmen zusammen mit ihrem Gewinninteresse zugleich auch öffentlichen Anliegen dienen.

Hierbei kann die folgende Auflistung in keiner Hinsicht beanspruchen, eine repräsentative Auswahl aus den vielen Hunderten einschlägiger Initiativen zu bieten. Auch stellt die Zusammenstellung keine Bestenliste dar. Hierzu bedürfte es der Erarbeitung von Kriterien und einer exakten empirischen Prüfung. Die nachstehenden Beispiele können aber die Vielgestaltigkeit zeigen, in der Sozialkapital und Vertrauen dazu beitragen, Probleme unserer Zeit zu bewältigen.

Die Initiativen „Mama lernt Deutsch“ verbessern die Bildungserfolge von Migrantenkindern

Häufig wird unterstellt, die Eigenschaften von Eltern hätten umstandslos großen Einfluss auf die Bildungserfolge der Kinder. Wenn aber Eltern gebildet, wohlhabend oder anregend sind, haben diese Eigenschaften allein noch keinerlei Auswirkungen auf ihre Kinder. Es bedarf dazu auch sozialer Beziehungen innerhalb der Familie (Coleman, 1988). Der gebildetste Vater fördert seine Kinder nicht, wenn er ständig abwesend ist. Die tüchtigste Mutter bringt ihre Kinder nicht weiter, wenn das Verhältnis zu ihnen zerrüttet ist. Das für Bildung hilfreiche Sozialkapital muss jedoch nicht notwendigerweise innerhalb, es kann auch außerhalb von Familien zu finden sein, zum Beispiel in einer der zahlreichen Initiativen „Mama lernt Deutsch“. Hier können Mütter aus Migrantenfamilien in vielen deutschen Städten ihre oft schlechten Deutschkenntnisse verbessern.

In ganz unterschiedlichen Organisationsformen sind Stadtverwaltungen, Kirchen, Wohlfahrtsverbände und/oder Bürgervereinigungen an den Initiativen „Mama lernt Deutsch“ beteiligt. Durch Sprachkurse für Mütter leisten sie große Beiträge zu Integration und Bildungserfolgen von Kindern aus Zuwandererfamilien. Die Wissenschaften sind sich nämlich einig, dass der Spracherwerb desto erfolgreicher vonstattengeht, je früher er stattfindet, am besten schon in der Familie. Zugleich wird deutlich, wie gewinnbringend zivilgesellschaftliche Kooperationen mit staatlichen und behördlichen Stellen sein können. Sozialkapital und Vertrauen bringen dort am meisten Ertrag, wo sie mit und nicht gegen staatliche Instanzen wachsen.

Eine der vielen Initiativen ist dargestellt unter: <http://www.bayern-evangelisch.de/www/engagiert/mama-lernt-deutsch.php>

Die Initiative „ArbeiterKind.de“ ermutigt Arbeiterkinder zum Studium

Neben Kindern von Migranten erzielen auch einheimische Kinder aus unteren Schichten in Deutschland nur geringe Bildungserfolge. Wie die Kinder aus Zuwandererfamilien, so werden auch sie angesichts des kommenden Mangels an Erwerbstätigen dringend auf dem Arbeitsmarkt benötigt und können persönlich von Bildungserfolgen sehr profitieren.

Die Initiative „ArbeiterKind.de“ ist eine gemeinnützige Initiative, an der über 4.000 Personen in Deutschland ehrenamtlich mitwirken. In 80 lokalen Gruppen werden Schülerinnen und Schüler aus Familien, in denen noch niemand oder kaum jemand studiert hat, zum Studium ermutigt und vom Studieneinstieg bis zum erfolgreichen Studienabschluss unterstützt.

Geholfen wird mit praktischen Informationen auf einem Internetportal zu Studien- und Finanzierungsmöglichkeiten und mit einem deutschlandweiten Netzwerk von ehrenamtlichen Mentoren. Schülern, Studierenden und Eltern stehen vor Ort Ansprechpartner mit Rat und Tat zur Seite und wirken als Vorbilder. Die ehrenamtlichen Mentoren erzählen von ihren eigenen Erfahrungen und gehen in persönlichen Gesprächen und auch in Schulvorträgen auf die Fragen „Warum studieren? Was studieren? Wie finanzieren?“ ein.

Die Unterstützung erfolgt auch durch interaktive Informationsveranstaltungen in Schulen und Hochschulen, durch Diskussionsrunden oder Informationsstände bei Veranstaltungen und Bildungsmessen. Je nach Bedarf findet eine individuelle Betreuung, das heißt eine kurz- oder langfristige Begleitung, durch die ehrenamtlichen Mentoren und lokale Gruppen statt.

Zu den Förderern und Partnern von „ArbeiterKind.de“ gehören unter anderem das Bundesministerium für Bildung und Forschung, die Justus-Liebig-Universität Gießen, die J. P. Morgan Chase Foundation, das Ministerium für Innovation, Wissenschaft und Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen, die Universität Duisburg-Essen, die Vodafone Stiftung Deutschland und die Initiative „MINT Zukunft schaffen“.

Eine eingehendere Darstellung findet sich unter: <http://www.arbeiterkind.de>

„Gut Drauf“ senkt die Kosten der Krankenversicherungen durch Gesundheitsprävention

„Gut Drauf“ ist eine Aktion der Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung und zahlreicher regionaler Partneereinrichtungen. Ziel ist es, die gesundheitliche Situation von Jugendlichen im Alter von zwölf bis 18 Jahren nachhaltig zu verbessern. Das Beispiel dieser Initiative zeigt, dass drohende Finanzierungsengpässe der Sozialversicherungen nicht nur mit zusätzlichen Geldmitteln oder Leistungskürzungen vermieden werden können. Auch nicht finanzielle und immaterielle Aktivitäten, die zum Beispiel ein verbessertes Gesundheitsverhalten bewirken, sind in der Lage, diese drohenden Schwierigkeiten zu verkleinern.

Im Zentrum der Initiative „Gut Drauf“ stehen Anstöße zur Verbesserung von Ernährung, Bewegung und Stressregulation. In der Freizeit, zum Beispiel im Jugendverband oder Sportverein, in der Schule und auf Reisen erhalten Jugendliche Angebote, die nicht nur Spaß machen, sondern auch helfen, gesunde Ernährung, ausreichende Bewegung und bewusste Stressregulation in den eigenen Lebensalltag aufzunehmen. Dadurch sollen gesundheitsschädliche Einflüsse eingedämmt werden. Darüber hinaus setzt sich „Gut Drauf“ für gesundheitsfördernde Maßnahmen und Kooperationen in Politik und Pädagogik ein.

Nähere Informationen: <http://www.gutdrauf.net>

Die Schader-Stiftung hilft, die Integration von Zuwanderern zu verbessern

Die Schader-Stiftung ist eine der fast 19.000 rechtsfähigen Stiftungen bürgerlichen Rechts, die mittlerweile in Deutschland bestehen (Stand: Dezember 2011). Fast alle sind gemein-

nützig. Rund 800 kommen jährlich hinzu. In zunehmendem Maße vererben Begüterte ihr Vermögen nicht (oder nur teilweise) an ihre Nachkommen, sondern überführen es in Stiftungen. Sie verfolgen dabei ganz unterschiedliche Zielsetzungen.

Der Zweck der Schader-Stiftung ist die Förderung der Gesellschaftswissenschaften. Die Stiftung hat das Ziel, die Kommunikation und Kooperation zwischen den Gesellschaftswissenschaften und der Praxis sowie die Praxisorientierung in den Gesellschaftswissenschaften zu verbessern. Diese Zwecksetzung beruht auf der Erkenntnis, dass die Gesellschaftswissenschaften viel zur Lösung aktueller gesellschaftlicher Probleme beitragen können, wenn sie nur entsprechend und im Kontakt mit Praktikern vorgehen. Den Stiftungszweck verwirklicht die Schader-Stiftung durch die Konzeption und Organisation von Veranstaltungen, durch Forschungsvorhaben, Fachberatungen, Veröffentlichungen und die Vergabe von Preisen.

Der Arbeitsschwerpunkt der Stiftung liegt im Bereich des Lebens in urbanen Räumen. In diesem Zusammenhang betreibt die Schader-Stiftung eine Vielzahl von Projekten zur Verbesserung des Zusammenlebens in einer alternden Gesellschaft und zur gesellschaftlichen Integration von Zuwanderern im räumlichen Kontext. Eines dieser Projekte im letztgenannten Bereich erschließt „Integrationspotenziale in kleinen Städten und Landkreisen“. Es beruht auf dem Gedanken, dass sich Integration und damit auch Bildungs- und Arbeitsmarktchancen von Zuwanderern nicht nur in Großstädten, sondern auch auf dem Land häufig problematisch entwickeln. In Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, dem Deutschen Städte- und Gemeindebund und dem Deutschen Landkreistag hat die Schader-Stiftung diesbezüglich Forschungsarbeiten in die Wege geleitet, den Erfahrungsaustausch zwischen Gemeinden intensiviert und Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Integrationsarbeit in den Kommunen des ländlichen Raums erstellt.

Die umfangreiche und informative Website: <http://www.schader-stiftung.de>

Verständigung über Gerechtigkeit heute: das Roman Herzog Institut

Seit Jahren rücken das Oben und das Unten in unserer Gesellschaft finanziell und kulturell weiter auseinander. Etwa ein Siebtel der Menschen haben in Deutschland so wenig Geld zur Verfügung, dass sie Gefahr laufen, an wesentlichen Teilen des „normalen“ Lebens nicht mehr teilnehmen zu können. Andere Gesellschaftsmitglieder verdienen oder besitzen dagegen so viel, dass großen Teilen der Bevölkerung selbst die Vorstellungen für diese Größenordnungen fehlen. Dies wirft Fragen nach der Gerechtigkeit von Verteilungsprozessen auf. Das Roman Herzog Institut hat es sich neben vielem anderen zur Aufgabe gemacht, zur Klärung von und zur Verständigung über Gerechtigkeitsfragen beizutragen.

Das Institut ist nur mittelbar eine Vereinigung von Bürgern. Dennoch ist es eine Ausdrucksform zivilgesellschaftlichen Sozialkapitals: Es wird getragen durch die Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft und die Arbeitgeberverbände der bayerischen Metall- und Elektro-Industrie. Sein Fundament (auch in finanzieller Hinsicht) bilden also die Beiträge, die Unternehmer und die Unternehmen der genannten Branchen.

Das Roman Herzog Institut versteht sich als Katalysator gesellschaftlicher Reformen im Geiste der berühmt gewordenen „Ruck-Rede“ (Herzog, 1997) des damaligen Bundespräsidenten Roman Herzog. Jenseits tagespolitischer Aktualität will es eine langfristige Perspektive für Unternehmen in unserer Gesellschaft entwickeln, die den Handlungsrahmen für die kommenden Jahrzehnte absteckt. Darstellung und Analyse ordnungspolitisch fundierter Praktiken sollen helfen, strukturelle Defizite in unserem Land zu beseitigen.

Deshalb werden Fragestellungen aufgeworfen, die auf gesellschaftliche Defizite hinweisen, vor allem auf solche, die einen Zusammenhang mit unternehmerischen Entscheidungen aufweisen (zum Beispiel auf aufflammende Gerechtigkeitsfragen, auf die schwierige Situation der Familie in unserer Gesellschaft oder auf die soziale Verantwortlichkeit von Unternehmen). Das Roman Herzog Institut bringt Akteure aus Wissenschaft und aus der unternehmerischen Praxis zusammen und fördert deren gedanklichen Austausch. So werden Ideen auf den Weg gebracht sowie Entscheidungs- und Umsetzungsprozesse eingeleitet. Die Ergebnisse werden verständlich aufbereitet, publiziert und zielgruppenorientiert zur Verfügung gestellt.

Eine ausführliche Darstellung findet sich unter: <http://www.romanherzoginstitut.de>

6 Wie können wir hilfreiche Formen von Sozialkapital unterstützen?

Für den Politikwissenschaftler Robert Putnam, den wichtigsten Verfechter des Sozialkapitals, war klar: Generalisiertes soziales Vertrauen sowie gemeinschaftsorientierte Werte und Normen der Reziprozität wachsen, wenn sich Menschen an zivilgesellschaftlichen Vereinigungen beteiligen. Denn „civic associations ... reinforce the 'habits of the hearts', that are essential to stable and effective institutions“ (Putnam, 1993, 11). Um hilfreiche Formen von Sozialkapital hervorzubringen, bedarf es daher vor allem einer **Aktivierung** der Menschen für die Belange der Bürger- beziehungsweise Zivilgesellschaft. Wie kann das erfolgreich in die Wege geleitet werden?

Wenn man analysiert, warum bestimmte Menschen in Vereinen, Bürgerinitiativen, (Selbst-)Hilfegruppen, Stiftungen etc. aktiv und andere passiv sind, dann ist es hilfreich, die Frage umzukehren und stattdessen zu fragen, warum bestimmte Menschen nicht daran teilnehmen. Drei Antworten drängen sich auf: weil sie nicht können, weil sie nicht wollen oder weil sie niemand darum gebeten hat (Verba et al., 1995, 15). Inwiefern wird das freiwillige zivile Engagement der Bürger in Netzwerken also durch Mangel an notwendigen Ressourcen (Zeit, Geld etc.), durch unzureichende individuelle Motivation oder durch ineffektive Rekrutierungsstrategien der betreffenden Organisationen verhindert? Und wie lassen sich diese Hindernisse überwinden?

- **Die Ressource Zeit.** Häufig wird die Meinung geäußert, dass es gerade den Menschen, die in bürgerschaftlichen Vereinigungen wichtige Funktionen erfüllen könnten, an Zeit

hierfür mangelt. In der Tat sind Menschen mit beruflicher Organisations- oder Sach- erfahrung im mittleren Lebensalter oft beruflich und familiär – also doppelt – stark bean- sprucht. Dieses Argument wird aber relativiert durch empirische Befunde (Hradil, 1995, 68 ff.). Sie zeigen, dass partnerlose Menschen (Singles und Alleinerziehende) in bürger- schaftlichen Aktivitäten gleich stark beziehungsweise stärker vertreten sind als der Rest der Bevölkerung, obwohl gerade sie in der Regel sowohl im Beruf als auch in ihrem Pri- vatleben zeitlich sehr beansprucht sind. Die Erklärung hierfür fällt leicht: Diese Men- schen benötigen Kontakte. Die Mitwirkung zum Beispiel in Vereinen und Bürgerinitia- tiven hat deshalb für sie hohe Priorität. Es liegt daher nahe, auf Alleinstehende und Alleinerziehende noch häufiger als bisher zuzugehen.

Auch Betriebe und Unternehmen können viel tun, um zeitliche Engpässe zu überwinden: Kreative arbeitszeitliche Lösungen können die Work-Life-Balance der Mitarbeiter nicht nur hinsichtlich der Vereinbarkeit von Familie und Beruf verbessern, sondern auch leicht- ere Mitarbeit in zivilgesellschaftlichen Vereinigungen erlauben. Unternehmen profitieren davon, wenn sie aktive, gut vernetzte Mitarbeiter gewinnen und als zufriedene und pro- duktive Mitarbeiter im Unternehmen halten können.

Im Übrigen stellt die Alterung unserer Gesellschaft zusätzliche Potenziale bereit: Immer mehr der zahlreichen älteren Menschen, die jetzt pensioniert werden, haben eine gute Ausbildung genossen und sind versiert darin, mit Menschen umzugehen. Sie gehören einer Generation an, die es als Akt der persönlichen Selbstverwirklichung empfindet, diese Kompetenzen zum Beispiel in Schuldnerberatungsstellen oder in Hausaufgaben- hilfen zeitweise bereitzustellen und so anderen Menschen zu helfen. Häufig bedarf es dazu nur der geeigneten Ansprache, beispielsweise in einer kommunalen „Ehrenamts- börse“.

- **Die Ressource Geld.** Zivilgesellschaftliche Projekte erfordern nicht selten einen Grund- stock an Geldkapital. Wenn von öffentlicher oder privater Hand keine Fördergelder be- reitgestellt werden (können), bieten sich Kooperationen mit bereits existierenden, finan- ziell stärkeren Einrichtungen an. Häufig hat sich beispielsweise gezeigt, dass eine Projektidee vorzüglich in das Tätigkeitsprofil einer bestehenden Stiftung passt. Es fehlt oft nur an Informationen über geeignete Kooperationspartner. Gerade in Zeiten finan- zieller Knappheit können staatliche Institutionen sich hier wesentliche Entlastung ver- schaffen, wenn sie Foren etablieren, um bürgerschaftliche Netzwerke und mögliche Projektträger zusammenzubringen.
- **Motivation.** Selten mangelt es Bürgern aus höheren sozialen Schichten am Willen zur sozialen Beteiligung. Es sind vor allem die Mitglieder unterer Schichten, die es zu moti- vieren gilt und die gleichzeitig am stärksten von der Ressource „Sozialkapital“ profitieren würden. Um ihnen die Vorteile zivilen Engagements aufzuzeigen, nützen Appelle wenig. Ein einfaches Mittel stellen Anreize dar, die das soziale Prestige der Personen stärken, die sich in gemeinschaftsorientierten Organisationen engagieren. So verfehlen Aus- zeichnungen und Preise für ehrenamtliche Tätigkeiten ihre Wirkungen auch in unteren Schichten nicht.

- **Rekrutierungsstrategien.** Spielen Bürger mit dem Gedanken, sich „irgendwo“ sozial zu engagieren, so fehlt es oft an Anregungen, wie und wo sie das tun können. Die Rekrutierungs- und Anwerbemühungen existierender Vereine und Assoziationen (zum Beispiel im Internet) nützen in dieser Situation meist wenig. Denn sie setzen oft die Kenntnis dieser Organisationen und Informationen über die dort üblichen Tätigkeiten schon voraus. Kommunale Foren und „Ehrenamtsbörsen“ (vgl. oben) helfen hier weiter.

Zudem bieten Vereine und Initiativen oft zeitlich unbegrenzte Mitgliedschaften an. Dies widerspricht jedoch der Mentalität der vom gesellschaftlichen „Wertewandel“ (Inglehart, 1977) geprägten Generation. Ihr Motiv zu helfen beruht weniger auf Pflichtgefühl und erstreckt sich so auch selten auf Tätigkeiten von prinzipiell unbeschränkter Dauer. Ihr Motiv zur Beteiligung an zivilgesellschaftlichen Netzwerken ist an der persönlichen Selbstverwirklichung orientiert, was altruistisches Handeln keinesfalls ausschließt. Wer gesellschaftlich mitwirken möchte, weil es ihm selbst „etwas gibt“, der wird jedoch in der Regel an bestimmten Projekten interessiert sein (zum Beispiel an der Neugründung eines dörflichen Lebensmittelladens, um den Wegzug von Familien und Älteren zu stoppen) und nicht an einer unbegrenzten Mitgliedschaft. Rekrutierungsstrategien sollten sich also viel häufiger auf konkrete, zeitlich begrenzte Vorhaben beziehen.

Die angeführten Aspekte stellen nur eine kleine Auswahl der Möglichkeiten dar, um hilfreiches Sozialkapital zu generieren. Viele weitere sind denkbar. Eines steht jedoch fest und sollte mit diesem Beitrag verdeutlicht werden: Unsere Gesellschaft sieht sich ernsthaften Problemen ausgesetzt. Staatliche Stellen werden sie nicht alle lösen können. Es bedarf zusätzlich des zivilen Engagements der Bürger und somit einer Mehrung des individuellen und gesellschaftlichen Sozialkapitals.

Literatur

Bourdieu, Pierre, 1983, Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhard (Hrsg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2, Göttingen, S. 183–198

Braun, Norman / **Berger**, Roger, 2007, Sozialkapital und illegale Märkte, in: Franzen, Axel / Freitag, Markus (Hrsg.), Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft, Nr. 47, S. 343–366

Coleman, James S., 1988, Social Capital in the Creation of Human Capital, in: American Journal of Sociology, Vol. 94, Supplement, S. 95–120

Dieckmann, Andreas, 2007, Dimensionen des Sozialkapitals, in: Franzen, Axel / Freitag, Markus (Hrsg.), Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft, Nr. 47, S. 47–65

Franzen, Axel / **Freitag**, Markus, 2007, Aktuelle Themen und Diskussionen der Sozialkapitalforschung, in: Franzen, Axel / Freitag, Markus (Hrsg.), Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft, Nr. 47, S. 7–22

Gabriel, Oscar W. / **Kunz**, Volker / **Roßteutscher**, Sigrid / **Deth**, Jan W. van, 2002, Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich, Wien

Graeff, Peter, 2009, Social capital. The dark side, in: Svendsen, Gert T. (Hrsg.), Handbook of social capital. The troika of sociology, political science and economics, Cheltenham, S. 143–161

Herzog, Roman, 1997, Aufbruch ins 21. Jahrhundert, „Berliner Rede“ im Hotel Adlon am 26.4.1997, URL: http://www.bundespraesident.de/SharedDocs/Reden/DE/Roman-Herzog/Reden/1997/04/19970426_Redde.html [Stand: 2012-05-15]

Hradil, Stefan, 1995, Die „Single-Gesellschaft“, München

Hradil, Stefan, 2001, Soziale Ungleichheit in Deutschland, 8. Auflage, Wiesbaden

Inglehart, Ronald, 1977, The Silent Revolution, Princeton

Jungbauer-Gans, Monika / **Gross**, Christiane, 2007, Verteilung des sozialen Kapitals. Eine makrosoziologische Analyse des European Social Survey 2002 und 2004, in: Franzen, Axel / Freitag, Markus (Hrsg.), Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft, Nr. 47, S. 211–240

Knack, Stephen / **Keefer**, Philip, 1997, Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 112, No. 4, S. 1251–1288

Kriesi, Hanspeter, 2007, Sozialkapital. Eine Einführung, in: Franzen, Axel / Freitag, Markus (Hrsg.), Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft, Nr. 47, S. 23–46

Putnam, Robert D., 1993, *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton

Putnam, Robert D., 2000, *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York

Roller, Edeltraud / **Rudi**, Tatjana, 2008, Explaining Level and Equality of Political Participation. The Role of Social Capital, Socioeconomic Modernity, and Political Institutions, in: Meulemann, Heiner (Hrsg.), *Social Capital in Europe. Similarity of Countries and Diversity of People?*, Multi-level Analyses of the European Social Survey 2002, Leiden, S. 251–283

Stadelmann-Steffen, Isabelle / **Freitag**, Markus, 2007, Der ökonomische Wert sozialer Beziehungen. Eine empirische Analyse zum Verhältnis von Vertrauen, sozialen Netzwerken und wirtschaftlichem Wachstum im interkulturellen Vergleich, in: Franzen, Axel / Freitag, Markus (Hrsg.), *Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen*, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft, Nr. 47, S. 294–320

Verba, Sidney / **Schlozman**, Kay L. / **Brady**, Henry E., 1995, *Voice and Equality. Civic Voluntarism In American Politics*, Cambridge (Mass.)

Weltbank, 2012, What is Social Capital?, URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTTSOCIALCAPITAL/0,,contentMDK:20185164~menuPK:418217~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:401015,00.html> [Stand: 2012-10-02]

Zimmer, Annette, 2012, Zivilgesellschaft. Ein Leitbild, in: Hradil, Stefan (Hrsg.) in Zusammenarbeit mit Hepp, Adalbert, *Deutsche Verhältnisse. Eine Sozialkunde*, Schriftenreihe der Bundeszentrale für politische Bildung, Bd. 1260, Bonn, S. 353–364

Zmerli, Sonja, 2002, The Empirical Relevance of Bonding and Bridging Social Capital. An East-West German Comparison, Workshop Paper, prepared for the annual meeting of the American Political Science Association, 29.8.–1.9.2002, Boston

Zmerli, Sonja, 2008, *Inklusives und exklusives Sozialkapital in Deutschland. Grundlagen, Erscheinungsformen und Erklärungspotential eines alternativen theoretischen Konzepts*, Baden-Baden

Wohlgeordnete Freiheit: Grundriss einer gerechten Gesellschaft

Wolfgang Kersting

	Seite
1 Alte Gerechtigkeit und neue Gerechtigkeit	112
2 Die Bausteine einer gerechten Gesellschaft	116
3 Markt und Gerechtigkeit	117
4 Gerechtigkeit durch Chancengleichheit	120
5 Gerechtigkeit und Schule	121
6 Schluss	123
Literatur	125

1 Alte Gerechtigkeit und neue Gerechtigkeit

*„Die soziale Frage ist heute in ihrem Kern die Frage nach der Freiheit der Menschen.“
(Eucken, 1952, 193)*

Im Laufe der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland hat der Begriff der Gerechtigkeit eine bemerkenswerte Bedeutungsveränderung erfahren. Ursprünglich, in den ersten Dekaden der Nachkriegszeit und den Jahren der Einführung der Sozialen Marktwirtschaft, wurde der Gerechtigkeitsbegriff zur Bezeichnung einer freiheitlichen Grundordnung benutzt.¹ Als gerecht wurde diese betrachtet, weil sie einem jeden die Chance bot, sich frei zu entfalten und ein selbstverantwortliches Leben zu führen. Wie in der gesamten abendländischen Geschichte des politischen Denkens war Gerechtigkeit hier der Begriff, der eine gelungene gesellschaftliche Verfassung bezeichnete, durch deren Einrichtungen die allgemein anerkannten Wertüberzeugungen institutionelle Wirklichkeit gewannen. Im Nachkriegsdeutschland waren diese Wertüberzeugungen um den Leitstern der Freiheit gruppiert. Freiheit, Selbstbestimmung, Selbstverantwortung und Haftungsverpflichtung bildeten die Werthorizonte, zwischen denen sich die Ordnungen des Staates, des Rechts, der Demokratie und der Wirtschaft aufspannten. Und Gerechtigkeit war der Inbegriff dieser freiheitlichen, der Freiheit der Individuen, ihrem Recht auf selbstverantwortliche Lebensführung dienenden Ordnung.

Diese enge Verbindung zwischen Freiheit und Gerechtigkeit ist in den folgenden Jahren aufgesprengt worden. Mit der Verdrängung der Sozialen Marktwirtschaft durch einen expansiven Sozialstaat verblasste der freiheitliche Sinn der Gerechtigkeit immer mehr. Einher ging damit eine drastische Einschränkung des Bedeutungsumfangs des Begriffs. Gerechtigkeit wurde nicht mehr als integrale Bezeichnung des Zusammenspiels der unterschiedlichen Freiheitsordnungen des Staates, des Rechts und der Wirtschaft verstanden, sondern ausschließlich zur Bezeichnung wünschbaren staatlichen Verteilungshandelns verwendet. So ist Gerechtigkeit heute in der Hauptsache Verteilungsgerechtigkeit. Als Gerechtigkeitshandeln wird wesentlich die staatliche Korrektur der Verteilungsergebnisse des Marktes durch politisch motivierte Umverteilung betrachtet. Die Ungerechtigkeit, die durch Gerechtigkeitshandeln aus der Welt geschafft werden muss, ist nach weitverbreiteter Überzeugung vor allem die Ungleichheit von Einkommen und Besitz. Und sie wird dadurch aus der Welt geschafft, dass die Rotationsgeschwindigkeit und die Umschlagmenge der sozialstaatlichen Umverteilungsmaschinerie unablässig vergrößert werden.

Es ist das Kennzeichen des gegenwärtigen Sozialstaats, dass er sich längst nicht mehr damit begnügt, eine Grundversorgung für Selbstversorgungsunfähige bereitzustellen. Es

¹ „Soziale Gerechtigkeit sollte man ... durch Schaffung einer funktionsfähigen Gesamtordnung und insbesondere dadurch herzustellen versuchen, daß man die Einkommensbildung den strengen Regeln des Wettbewerbs, des Risikos und der Haftung unterwirft“ (Eucken, 1952, 317).

hat ein Wechsel von bedürftigkeitsorientierter Fürsorge auf das Programm einer betreuen- den Zufriedenheitssicherung stattgefunden – eine Umstellung, die eng mit den Mechanis- men demokratischer Machtterringung zusammenhängt. Die Verteilungsgerechtigkeit ist das moralische Feigenblatt, das die Blöße strategischer Wählerbewirtschaftung bedecken soll. Diese Transformation der Sozialen Marktwirtschaft in den Wohlfahrtsstaat hat nicht nur wirtschaftliche und fiskalische Auswirkungen. Sie hat auch im Mentalitätshaushalt der Bür- ger zu weitgehenden Veränderungen geführt. Im Sozialstaat der gerechtigkeitsethischen Umverteilung gerät die Einstellung der Subjekte sich selbst und ihrer Umwelt gegenüber unweigerlich unter das Diktat der Gerechtigkeitsdifferenz. Und da nie die Existenz der Ge- rechtigkeit gefeiert, sondern immer nur ihre Abwesenheit beklagt wird, werden Kritik und fordernde Erwartung zu den vorherrschenden Ausdrucksweisen dieser gerechtigkeitsethisch einsinnigen Mentalität.

Damit verbunden ist eine Entwertung der Tugenden der alten Ethik und der alten Religion. Der Bürger dieses sozialstaatlichen Umverteilungsunternehmens verliert Gelassenheit und Vertrauen. Er leidet an einer moralischen Selbstenteignung. Er kennt keine Versagenserfah- rung mehr, kann daher auch nicht mehr an den diese Versagenserfahrungen verarbeiten- den Lernprozessen reifen. Alles Negative – objektive Widrigkeiten, subjektive Niederlagen, genetische Benachteiligungen, Talentmangel, Sozialisationsnachteile – wird in die Währung der Gerechtigkeit konvertiert, wird zur Benachteiligung, zum Ungerechten, dessen schleu- nige Abschaffung in Gestalt kompensatorischen Ausgleichs von der Politik gefordert wird. Nichts ist in einer wohlfahrtsstaatlichen Gesellschaft der Gerechtigkeitsmaximierung ge- winnbringender, als sich zum Opfer der Verhältnisse zu erklären. Ungerechtigkeitsent- deckung wird zu einem einträglichen Geschäft. Und der Gerechtigkeitspolitiker ist der soge- nannte Handicapper, der durch komplementäre Erschwerungs- und Erleichterungsaktionen die Unterschiede auszugleichen versucht.

Dass ihm bei diesem Programm die Arbeit nicht ausgeht, dafür sorgt die egalitäre Gerech- tigkeit selbst. Denn wie wir alle während der letzten Dekaden der Herrschaft der Vertei- lungsgerechtigkeit erfahren haben, produziert mehr Gleichheit mit Notwendigkeit mehr Ungleichheit. Je mehr Gleichheit gewollt wird, umso deutlicher treten Differenzen hervor, die dann ihrerseits wieder nach einer gerechtigkeitsethischen Nivellierung verlangen. Der Egalitarismus wird somit zugleich zu einem Ungleichheitsfahnder und zu einem Ungleich- heitsproduzenten. Die Politik der Verteilungsgerechtigkeit entwickelt sich dadurch zu einer ewigen Anstrengung.² Damit wird der traditionelle Sozialstaat aus dem herkömmlichen Ko- ordinatensystem gerückt. Er steht nicht mehr im Horizont des Subsidiaritätsprinzips, dient nicht mehr als Versorgungssystem für diejenigen, die sich auf dem Markt selbst nicht mit einem Einkommen versehen können. Die Wirtschaft mag blühen, es mag Vollbeschäftigung

2 „Aus all diesen Gründen bedeutet der Egalitarismus weniger einen Eingriff in die bestehende Un- gleichheit durch einen einzigen und einmaligen Akt der Neuverteilung (wie etwa durch eine radika- le Bodenreform) als eine Ingangsetzung einer dauernd arbeitenden bürokratischen Maschine, die die Verteilung immer wieder aufs neue korrigiert“ (Röpke, 1950, 72).

mit hohem Lohnniveau herrschen – natürliche Ungleichheit wird es immer geben. Auch wird die Familie weiterhin unterschiedliche Sozialisations- und Förderungserfolge aufweisen. Daher darf der egalitaristische Sozialstaat nicht nachlassen in seinem Bemühen, die bevorzugungs- und benachteiligungsrelevanten Verteilungsentscheidungen der Natur und des Schicksals zu neutralisieren. Die Adressaten sozialstaatlicher Versorgung sind normalerweise Arbeitslose, Arbeitsunfähige, Alleinerziehende, Rentner, Kranke sowie geistig, psychisch und körperlich Behinderte, all die also, die sich in einer Gesellschaft der Gegenseitigkeit, des wechselseitigen Vorteils nicht behaupten können, da sie nichts anzubieten haben, das zu erwerben andere interessiert sein könnten. Wird soziale Gerechtigkeit jedoch als Verteilungsgerechtigkeit ausgelegt und als gleichheitsorientierte Kompensation und Umverteilung verstanden, dann wird soziale Gerechtigkeit zu einer genuinen politischen Aufgabe, die mit dem Zustand der Marktwirtschaft nichts zu tun hat. Dann werden alle Bürger zu Klienten des Staates, zu Objekten der Verteilungsgerechtigkeit, entweder als Begünstigte oder als Benachteiligte.

Das Gerechtigkeitsverständnis des entwickelten Sozialstaates erblickt in der Gerechtigkeit nicht mehr ein Programm der institutionellen Freiheitssicherung, sondern der materialen Gleichheitssteigerung. Diese Abkehr von der Freiheit, von dem umfassenden Ideal selbstverantwortlicher Lebensführung, hat einschneidende Auswirkungen auf den Gerechtigkeitsbegriff. Während das Gerechtigkeitsverständnis der Freiheitsfreunde sich in einem immer angespannt-wachsamem Verhältnis zum Staat ausdrückt, begibt sich die Gerechtigkeit der Gleichheitsfreunde in gänzliche Abhängigkeit vom Staat. Die egalitäre Gerechtigkeit des Sozialstaats ist durch und durch paternalistisch. Der Staat ist der vom Verteilungsgeiz der organisierten Gruppen umbrandete Vater, von dem sich alle eine Erhöhung ihrer Zuteilungsraten erhoffen. Der Freiheitsfreund hingegen verliert nie sein Misstrauen gegenüber dem Staat. Er weiß, dass Freiheit nur innerhalb einer machthabenden staatlichen Gesetzesordnung möglich ist. Er weiß aber auch, dass politische Macht wie jede Gestalt von Macht einen intrinsischen Drang zur Selbsterweiterung besitzt und daher immer mit Argwohn betrachtet werden muss.

Der Wohlfahrtsstaat ist kein guter Lebensraum für Bürger. Dort, wo das ebenso wohlmeinende wie regelungssüchtige Präventionsethos der Helferbürokratie herrscht, wo eine Beratungs- und Betreuungskultur wuchert und das Leben in Watte gepackt wird, kann keine selbstmächtige Zivilität gedeihen. Die sich von konkreten Notlagen emanzipierende Fürsorgeralternative des modernen Sozialstaates gipfelt in der hybriden Vorstellung einer Totalverantwortung der Gesellschaft für die Lebenschancen ihrer Mitglieder, die sich als umfassende Verrechtlichung mit großer Reglementierungsdichte vergegenständlicht. Das rechtliche Steuerungsmedium wird im sozialstaatlichen Kontext durch die materialetischen Zielvorstellungen einer perfekten Versicherung gegen Daseinsrisiken und Lebensunzufriedenheit in den Dienst genommen. Das rechtsstaatliche Instrument reaktiver Konfliktregulierung verliert seine freiheitliche Identität und verwandelt sich in ein sozialpaternalistisches Instrument der Wohlfahrtspolitik, das die bislang der moralischen Subjektivität sowie der natürlichen und sozialen Kontingenz überlassenen Lebensräume zunehmend stärker durchdringt und so den Bereich der egalitaristischen Zentralverwaltung individueller Lebenschancen unaufhörlich vergrößert.

Indem die sozialstaatliche Gerechtigkeit mit stierem Auge auf die Verteilungsergebnisse starrt, verliert sie die umfassenden Ordnungen gänzlich aus dem Blick. Durch die Verabsolutierung des Gleichheitsbegriffs wird sie unempfindlich gegenüber den Freiheitseinschränkungen, die mit der unaufhörlichen Ausweitung des Kreises staatlicher Verantwortlichkeiten unabdingbar verbunden sind. Diese institutionelle Kurzsichtigkeit und Geringschätzung des Ideals selbstbestimmter, von staatlichem Eingriffshandeln möglichst freier Lebensführung zeigt sich besonders drastisch in der Wehrlosigkeit dieses auf Verteilungsprobleme eingengten Gerechtigkeitsbegriffs gegenüber totalitären und diktatorischen Strukturen. Denn wer meint, Gerechtigkeit verlange vor allem, den Markt außer Kraft zu setzen und eine möglichst gleiche Verteilung von Besitz und Einkommen zu sichern, der muss auch zugeben, dass dieses Ziel durchaus auch unter undemokratischen Bedingungen erreicht werden kann. Mehr noch: Der muss gerade alles daran setzen, die freiheitlichen Ordnungen der Politik und des Rechts zu überwinden, denn es gibt keine effektiveren Gleichheitsspezialisten als Diktatoren und totalitäre Regime.

Noch ein Unterschied ist zwischen dem alten freiheitlichen und dem neuen egalitaristischen Gerechtigkeitsbegriff zu beobachten. Die alte Gerechtigkeit hat nicht viel Aufhebens von sich gemacht. Sie wusste sich durch die Tradition europäischer Freiheit getragen und konnte sich im Hintergrund halten. Nur gelegentlich machte sie in Festvorträgen und politischen Besinnungstexten der jungen Republik von sich reden. Die neue Gerechtigkeit ist jedoch in die Anspruchsdynamik des expansiven Sozialstaates hineingerissen und laut geworden. Eine überbordende Gerechtigkeitsrhetorik prägt das öffentliche Gespräch sozialstaatlicher Demokratien und den politischen Markt der Wählerbewirtschaftung. Undeutliche moralische Intuitionen und handfeste Interessen gehen hier eine profitable Verbindung ein. Die jeweils angestrebte ökonomische Besserstellung wird als Benchmark der Gerechtigkeit ausgegeben. Dem Gegner wird entsprechend das Gerechtigkeitsverständnis abgesprochen. Die Gerechtigkeitsrede ist somit zu einem politischen Machtinstrument geworden. Wem es gelingt, seine Vorstellungen als gerechtigkeitsmoralisch geboten auszugeben, der hat sich entschiedene Feldvorteile verschafft. Diese politmoralische Instrumentalisierung der Gerechtigkeit ist für das neue, auf Verteilungsfragen eingeschränkte Gerechtigkeitsverständnis bezeichnend. Die alte, freiheitliche Gerechtigkeit war hingegen vollständig immun gegenüber jeglicher politikstrategischen Verwendung.

Wir sollten zu diesem alten Gerechtigkeitsverständnis zurückkehren. Es wird uns eine zuverlässige Orientierung bieten bei der so großen wie notwendigen Aufgabe, den Sozialstaat der Gegenwart zurückzuschneiden. Es gilt, all die sozialstaatlichen Wucherungen, welche die ursprüngliche Gestalt der Sozialen Marktwirtschaft deformieren und unkenntlich machen, zurückzubilden. Gesellschaft und Markt sind von der staatlichen Dauerbelagerung zu befreien und ihre angestammte Selbstständigkeit ist zurückzugewinnen.

2 Die Bausteine einer gerechten Gesellschaft

Die freiheitliche Ordnung gründet im menschenrechtlichen Individualismus. Ihr Protagonist ist das souveräne, autonome Individuum. Die zugehörige Ordnung ist institutionalisiertes Menschenrecht und basiert auf dem Zusammenspiel der institutionellen Sphären des freien Marktes, der Herrschaft des Gesetzes, einer gewaltenteiligen Verfassung, der demokratischen Herrschaftsausübung und der offenen Gesellschaft. Diese Teilordnungen sind die Bausteine der Gerechtigkeit. Alle sind gleichermaßen Ausdruck der Freiheit und der menschenrechtlichen Gleichheit der Bürger:

- Der Markt ist der Ort des diskriminierungsfreien Tauschs der Güter und Leistungen.
- Der Rechtsstaat sorgt für den sozialen Frieden. Er überträgt die Koordination der Handlungen und die Konfliktregulierung allgemeinen formalen Gesetzen und garantiert die Gleichbehandlung der Bürger.
- Eine Verfassung der Grundrechtsgewährleistung und der Herrschaftsmäßigung durch Gewaltenteilung und höchstrichterliche Normenkontrolle bildet die Grundlage der politisch-gesellschaftlichen Ordnung.
- Die Herrschaftsausübung ist demokratisch organisiert und gründet in der politischen Selbstbestimmung der Bürger.
- Die offene Gesellschaft ist der Ort der selbstbestimmten Lebensführung der Einzelnen, des öffentlichen Vernunftgebrauchs und der deliberativen Selbstverständigung der Bürgerschaft. Hier hat jeder gleiches Rederecht und gleiche Begründungspflicht, hier verschränken sich private und öffentliche Autonomie.

Aufgabe staatlichen Handelns in dieser Freiheits- und Gerechtigkeitsordnung ist die Verwirklichung des Rechts und die Bereitstellung von entgegenkommenden, jeden in gleicher Weise berücksichtigenden Rahmenbedingungen für eine selbstbestimmte Lebensführung. Er ist das verbindliche Ziel aller Politik, Menschenrechte zu institutionalisieren, Rechtsstaatlichkeit zu gewährleisten, alle Formen der Unterdrückung und Diskriminierung zu beseitigen und allgemein zugängliche Bildungs- und Ausbildungsstätten zu schaffen. Die Bildungseinrichtungen sollen allen den Erwerb der grundlegenden zivilisatorischen Techniken und einer soliden Allgemeinbildung sowie eine Entwicklung ihrer Talente und Begabungen gestatten. In genau diesem Sinne ist der Staat gleichheitsverpflichtet: Er hat Rechtsgleichheit durchzusetzen, institutionelle Lebenschancengleichheit zu garantieren und darum Diskriminierung, Unterdrückung und Ausbeutung zu bekämpfen. Außerdem hat er durch ein öffentliches Schulwesen Ausbildungschancengleichheit zu ermöglichen und die Versorgung Selbstversorgungsunfähiger zu sichern.

Auch wenn die Advokaten der Verteilungsgerechtigkeit die Grundthese der unauflösbaren Verbindung von Gerechtigkeit und Freiheitsordnung strikt ablehnen, können sie sich doch

mit den meisten der oben aufgezählten Ordnungsformen der Freiheit arrangieren. Dass ein gedeihliches menschliches Leben nur innerhalb staatlicher Strukturen möglich ist, wird ihnen noch am ehesten einleuchten. Die Freunde der Gleichheit sind nämlich notwendigerweise begeisterte Etatisten, die der sich selbst organisierenden Gesellschaft wenig zutrauen. Bei dem Staat und der ihn repräsentierenden Politik und Bürokratie vermuten sie jedoch genau die Weisheit und Orientierungskompetenz, die für eine gleichheitsorientierte Zentralsteuerung der gesellschaftlichen Angelegenheiten vonnöten ist. Auch wird die Rechtsstaatlichkeit ihre grundsätzliche Zustimmung finden, obgleich das Eigentumsprinzip für sie naturgemäß von eher untergeordneter Bedeutung ist. Und dass die Anhänger der Verteilungsgerechtigkeit ebenfalls die demokratische Organisation der politischen Herrschaft favorisieren, versteht sich von selbst: Es gibt keinen besseren Unterstützer der Programme der Verteilungsgerechtigkeit als den um seine Wahl und Wiederwahl besorgten Politiker. Politiker sind nichts anderes als politische Unternehmer, die im kompetitiven Interessenbetrieb der Politik ihre Anteile sichern wollen. Sie bedienen sich der Maschinerie demokratischer Entscheidungsprozeduren, um ihr Angebot gewinnbringend zu verkaufen, und verwenden den Sozialstaat als Kriegskasse zur Finanzierung ihrer Wiederwahlkampagnen.

3 Markt und Gerechtigkeit

Hinsichtlich der Wertschätzung der freien Marktwirtschaft unterscheiden sich die Freiheitsfreunde und die Gleichheitsfreunde, die Anhänger der alten Gerechtigkeit und die Anhänger der neuen Gerechtigkeit jedoch beträchtlich. Für die Advokaten der Verteilungsgerechtigkeit ist die freie Marktwirtschaft ein System der Ungleichheit, das die Schere zwischen Arm und Reich unaufhörlich weiter öffnet, ein obszöner Tummelplatz der Gier, Ausbeutung und Demütigung. Mit einem Wort: Sie sehen darin einen Ort der Unsittlichkeit und Ungerechtigkeit, der unter moralische Aufsicht zu stellen ist und durch umfassende politische Gerechtigkeitskontrolle reguliert werden muss.

Aus der Perspektive der Freiheit wird man jedoch zu einem ganz anderen Urteil über die freie Marktwirtschaft kommen müssen. Diese Form der Marktwirtschaft ist nicht nur das effizienteste System der Ressourcenverwertung und Güterversorgung. Der Markt ist auch eine wertverwirklichende, eine moralische Ordnung. Er ist eine Schule der Selbstverantwortung und planenden Rationalität, der Anpassungsfähigkeit und der Selbsterweiterung. Er verlangt eine stete Bereitschaft zum Umlernen und zur Weiterbildung. Er fordert auf der einen Seite Offenheit fürs Neue, auf der anderen Seite aber prämiert er Zuverlässigkeit und Berechenbarkeit. Er fördert somit die Entwicklung fundamentaler menschlicher ethischer Einstellungen und kognitiver Kapazitäten. Er führt zur Mehrung des Wohlstands und zu einer steten Verbesserung des allgemeinen Versorgungsniveaus. Er ist die menschlichste, weil endlichkeitsbewussteste Veranstaltung. Endlichkeit bedeutet nämlich Knappheit – und Knappheit verlangt klugen Einsatz der Ressourcen, der Rohstoffe, der Arbeit und des Wissens. Kein anderes Wirtschaftssystem garantiert einen effizienteren Einsatz materieller und immaterieller Produktionsmittel. Insofern ist der Markt als institutionalisierte Menschenliebe unter den Bedingungen moderner Massengesellschaften, ist der Wettbewerb als sittliche Kraft zu betrachten. Gewinnstreben ist nicht zu verteufeln, sondern als Instrument anony-

mer Solidarität aller mit allen zu bewerten. Auch wenn sich der wirtschaftsliberale Glaube an die Selbstregulierungsfähigkeit des Marktes als Illusion herausgestellt hat, ist doch der Grundgedanke von der allgemein vorteilhaften Auswirkung des kooperativen Egoismus nach wie vor gültig: Der Markt ist struktureller Altruismus. Um meine eigene Nutzenposition zu verbessern, muss ich anderen die Verbesserung ihrer Nutzenposition ermöglichen.

Der Markt ist eine Ordnung der Freiheit und wie Rechtsstaat und Demokratie in dem Menschenrecht auf Freiheit begründet. So wie der Rechtsstaat Ausdruck gesicherter gleicher Handlungsfreiheit ist und so wie die Demokratie Ausdruck des gleichen politischen Mitwirkungsrechts aller Bürger ist, so ist der Markt Ausdruck freien und selbstbestimmten Mitteleinsatzes. So wie alle Rechtspersonen gleich vor dem Gesetz sind und alle Bürger gleiches Wahl- und Stimmrecht haben, so sind alle Wirtschaftssubjekte gleich vor dem Preis. Das besagt: Das Gesetz macht keine Unterschiede, das Stimmrecht macht keine Unterschiede und der Preismechanismus macht keine Unterschiede. Diese Freiheitsordnungen des Rechts, der Politik und der Wirtschaft bedingen sich wechselseitig. In ihnen verwirklicht sich ein und dieselbe unteilbare menschenrechtliche Freiheit auf unterschiedliche Weise. Ihre normative Grundstruktur wird durchgehend durch die Grammatik der Freiheit geprägt. Das zeigt sich auch daran, dass sie nicht exklusiver, sondern inklusiver Natur sind. Das heißt, es ist für sie wesentlich, dass sie keine politischen, ideologischen oder kulturellen Ausschlusskriterien enthalten. Wie jeder gleichen Zugang zur basalen menschenrechtlichen Rechtsgemeinschaft hat – unabhängig von allen ihn von anderen unterscheidenden natürlichen Eigenschaften und kulturellen Zugehörigkeiten –, so hat jeder auch Zugang zur Tauschgemeinschaft des Marktes, sei es als Anbieter oder als Nachfrager. Das durch die Preisbildung kontrollierte Verfahren der Güterzuteilung arbeitet in völliger Unabhängigkeit von Religion und Geschlecht, ethnischer Zugehörigkeit und Hautfarbe. Insofern erfüllt der Markt ein fundamentales Kriterium freiheitlicher Gerechtigkeit. Dementsprechend wird auch das Gerechtigkeitsprinzip verraten, wenn das System der Preisbildung politisch manipuliert und der Zugang zur Tauschgemeinschaft ideologisch kontrolliert wird. Ungleiche Anbieter- und Nachfragerchancen, welche die Ressourcenverwendung von der Zahlungsbereitschaft unabhängig machen und marktexternen ideologischen und kulturellen Kriterien unterwerfen, korrumpieren die dem Markt strukturell zugrunde liegende Gerechtigkeitsgrammatik des menschenrechtlichen Egalitarismus. Je offener der Wettbewerb, je weniger politisch aufgezwungene oder privat errichtete Marktzutrittsschranken, umso ungehinderter die Dynamik der Preisbildung, umso gerechter das Spiel von Angebot und Nachfrage.

Ist also der Markt gerecht? Er ist in dem eben beschriebenen Sinne eine gerechte Ordnung. In ihm spiegelt sich der menschenrechtliche Egalitarismus. Er diskriminiert nicht, schließt nicht aus, unterwirft alle in gleicher Weise den im Spiel von Angebot und Nachfrage sich bildenden Preisen. Aber die egalitaristischen Marktkritiker denken nicht an diese freiheitsrechtliche Grammatik des Marktes, an diese Strukturgleichheit von menschenrechtlicher Rechtsgemeinschaft, Demokratie und Markt, wenn man nach der Gerechtigkeit des Marktes fragt. Sie denken nicht an die marktinterne Gerechtigkeit, an die in der Logik des beiderseitig vorteilsmehrenden Tauschs verankerte Gerechtigkeit des Verfahrens. Diese – wie man in Anspielung auf Wilhelm Röpkes (1958) bekanntes Buch formulieren könnte – „Ge-

rechtigkeit diesseits von Angebot und Nachfrage“ interessiert die Gerechtigkeitskritiker des Marktes nicht. Im Gegenteil, sie entdecken gerade die formale Tauschlogik als Quelle einer vielfältigen Ungerechtigkeit. Denn auch wenn die Tauschprozesse ohne Täuschung, Drohung und Zwang ablaufen, spiegelt sich doch die Gleichheit der Wirtschaftspartner nicht im Ergebnis. Der Markt produziert Ungleichheit. Er ist ein durch strukturelle Gleichheit charakterisiertes System der Tauschverhältnisse. Es ist auf beiden Seiten von Ungleichheit eingeraht – sowohl auf der Seite der Voraussetzungen, welche die Individuen mitbringen, wenn sie sich in den wirtschaftlichen Interaktionsraum begeben, als auch auf der Seite der Ergebnisse, welche die miteinander handelnden Individuen erzielen. Und diese Ungleichheit erzürnt die Gerechtigkeitskritiker des Marktes. Sie wollen durch geeignete kompensatorische und distributive Maßnahmen sowohl die Ausgangsungleichheit als auch die Ergebnisungleichheit minimieren.

Aber die Freiheit des Marktes gegen die egalitaristischen Kontrollbestrebungen der Advokaten der Verteilungsgerechtigkeit zu verteidigen bedeutet nicht, für Wirtschaftsliberalismus und Marktradikalismus zu plädieren. Die Marktwirtschaft ist keine autonome Welt, die sich selbst regulieren und allein aus sich selbst heraus ihren Bestand sichern könnte. Die freie Marktwirtschaft muss geordnet werden, damit ihre selbstzerstörerischen Kräfte gezähmt werden. Nicht die dem Laissez-faire-Prinzip folgende, sondern die in eine strenge Wettbewerbsordnung eingespannte Marktwirtschaft ist Bestandteil der freiheitlichen Gerechtigkeitsordnung. Eine solche Marktwirtschaft bezeichnen wir als Soziale Marktwirtschaft.

Die Soziale Marktwirtschaft hat aus dem Versagen des Wirtschaftsliberalismus gelernt. Sie weiß, dass die Marktwirtschaft kein autarkes, sich selbst genügendes System ist, sondern eine Wirtschaftsform darstellt, deren unbestreitbar wohlstandsfördernde Effekte und zivilisatorische Segnungen nur dann dauerhaft gesichert werden können, wenn dem Marktgeschehen „aus geistigen und politischen Kräften eine feste äußere Ordnung gegeben wird“ (Müller-Armack, 1946, 15). Dazu gehört, dass eine Wettbewerbsordnung für eine faire Leistungskonkurrenz sorgt und die Wirtschaft ethisch in die Gesellschaft integriert ist. Und dieses Wissen von der Ordnungsbedürftigkeit einerseits und der Abhängigkeit von freiheitsethischer Zustimmung andererseits sollte es ihr möglich machen, den von ihren Begründern ausgelegten dritten Weg zwischen Marktabsolutismus und Planwirtschaft zu finden. Aber wir wissen, dass die Soziale Marktwirtschaft längst vom rechten Pfad abgekommen ist. Offenkundig liegt der zu steuernde Kurs nicht klar zutage. Denn das, was vor der Scylla des Wirtschaftsliberalismus bewahren sollte, die Einhegung durch ein „festes Rahmenwerk gesellschaftlich-politisch-moralischer Art“ (Röpke, 1964, 138), hat das Boot der Sozialen Marktwirtschaft gefährlich nah vor das grässliche Maul der Charybdis – die Staatswirtschaft – getrieben. Die Verteilungsgerechtigkeit, in deren Dienst sich der Ausbau dieses sozialstaatlichen Rahmenwerks in den letzten Dekaden gestellt hat, ist ein gefährlicher Kompass, der keinen sicheren Kurs durch die unsichere See zu weisen vermag.

4 Gerechtigkeit durch Chancengleichheit

Die Vorstellung, dass jeder seines Glückes Schmied ist, kann als mutverstärkende Parole in Phasen persönlicher Niedergeschlagenheit durchaus sinnvolle Verwendung finden. Aber jenseits solcher Situationen psychologischer Rückenstärkung, als allgemeine Aussage genommen, ist sie anthropologisch absurd. Die Wahrheit über den Menschen ist vielmehr, dass er keinesfalls seines Glückes Schmied ist, sondern dass sein Lebenserfolg von der Gunst vielfältiger Faktoren abhängt. Dazu gehören die Qualität der Lebenserfolgsressource, die er selbst ist, aber auch und vor allem die entgegenkommenden Umstände. Diese befördern die Entwicklung seiner Anlagen, Begabungen und Talente sowie die Entdeckung dauerhaft befriedigender Interessen. Sie bestimmen also die Entwicklungschancen, den Freiheitsraum und den kompetitiven Erfolg der Lebensentwurfsrealisierung der Menschen – und zwar dadurch, dass sie ihm gestatten, durch den Erwerb von Wissen und Fertigkeiten, von sozialer Kompetenz und Selbstbehauptungsfähigkeit einen Vorrat an Autonomieressourcen anzulegen.

Der Grundsatz der freiheitlichen Gerechtigkeitsordnung lautet daher: Die institutionellen Rahmenbedingungen individuellen Lebens sind so zu gestalten, dass alle Bürger nicht nur vor dem Gesetz gleich sind, sondern auch annähernd gleiche Lebenschancen vorfinden. Das heißt, dass sie die annähernd gleiche Chance haben, sich in entsprechenden Ausbildungseinrichtungen in eine ihren Talenten, Fähigkeiten und Begabungen angemessene lebenskarriererepolitische Startposition zu bringen. Während die Verteilungsgerechtigkeit eine endzustandsgerichtete Gerechtigkeitsform ist, ist Chancengleichheit eine voraussetzungsorientierte Gerechtigkeitsform. Während die Verteilungsgerechtigkeit ihrer Utopie materialer Gleichheit folgt und den Ertrag korrigiert, den wir durch Einsatz unserer Ressourcen erwirtschaftet haben, den Bessergestellten nimmt und den Schlechtere gibt, schaut die Chancengleichheit auf die Startbedingungen der Lebens- und Berufskarrieren und bemüht sich, hier für annähernd gleiche Entfaltungsbedingungen zu sorgen. Chancengleichheit ist die Gerechtigkeit einer freiheitlichen Lebensordnung.

Die Grundlage einer Politik der Chancengleichheit ist ein Regelsystem, das die Verteilung gesellschaftlicher Positionen, verbandspolitischer Funktionsmacht, politischer Ämter, berufshinführender Ausbildungs- und beruflicher Arbeitsplätze so organisiert, dass gleich begabte und gleichermaßen leistungswillige Kandidaten annähernd gleiche Chancen haben, die entsprechenden Positionen und Ämter zu erlangen, unabhängig von ihrer sozialen Herkunft, ihrer ökonomischen Mitgift, ihrem Geschlecht, ihrer sexuellen Orientierung, ihrer religiösen und kulturellen Prägung. Chancengleichheit erklärt jede den Zugang zu Ämtern, Posten und Beschäftigungsstellen reglementierende Diskriminierung für gerechtigkeitsethisch unzulässig. Chancengleichheit schließt jede Form von intentionaler, also willentlich betriebener, wie auch struktureller, also anonym wirksamer Bevorzugung und Benachteiligung aufgrund des Besitzes gerechtigkeitsethisch bedeutungsloser Eigenschaften wie Geschlechts- und Religionszugehörigkeit und ethnische Herkunft aus. Chancengleichheit existiert dann, wenn der Wettbewerb offen ist und ausschließlich das sachliche Anforderungsprofil der Ämter sowie der sozialen und ökonomischen Positionen den Auswahlpro-

zess dirigiert. Übrigens: Wie brauchbar der Begriff der Chancengerechtigkeit für die normative Orientierung der Politik ist, zeigt sich daran, dass Chancengerechtigkeit nicht nur sozialpolitische Konsequenzen, sondern auch wirtschaftspolitische Implikationen hat. Denn die von den Theoretikern der Sozialen Marktwirtschaft geforderte Wettbewerbsordnung ist wesentlich eine, die auf dem Markt durch Unterbindung von Monopolismus und Subventionismus für Chancengleichheit sorgt. Nur in einem durch faire Wettbewerbsregeln geordneten Marktgeschehen kann sich ein wohlstandsmehrender Leistungswettbewerb entfalten. Monopolismus und Subventionismus behindern den Wettbewerb und zerstören damit die in antagonistischer Kooperation und kompetitiver Produktivität enthaltenen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wachstums- und Fortschrittpotenziale.

5 Gerechtigkeit und Schule

Anhängern der Chancengleichheit wird immer wieder vorgehalten, dass sich aufgrund der Verschiedenheit der natürlichen Begabungsausstattung der Heranwachsenden, der ökonomischen Situation und des Ausbildungsengagements ihrer Eltern und des vorgefundenen kulturellen Milieus, in dem Kinder ihr Leben zu leben lernen, Chancengleichheit nicht herstellen lasse. Chancengleichheit, so meinen die Kritiker dieses Begriffs, sei letztlich eine Utopie, die darüber hinwegsähe, dass all diese Faktoren, welche die Berufs- und Lebenserfolgsaussichten der Individuen nachhaltig prägen würden, nicht nivelliert, also in ihren Auswirkungen nicht neutralisiert werden könnten. Die einen sind von der Natur reich beschenkt worden und wachsen womöglich noch in einer begüterten Familie auf, die anderen sind von der Natur hingegen eher stiefmütterlich behandelt worden und dazu verurteilt, in einer Unterschichtsfamilie ihr Leben zu beginnen. Und diese im einen Fall begünstigenden, im anderen Fall benachteiligenden Bedingungen ließen sich nicht ausgleichen. Also könne es keine Chancengleichheit geben.

Dieser Einwand ist fraglos richtig. Eine Chancengleichheitspolitik, die all die hier genannten natürlichen, sozialen und kulturellen Unterschiede einebnen könnte, gibt es nicht. Aber das ist nur zu begrüßen. Denn nur am genetischen Fließband produzierte und in riesigen staatlichen Erziehungsbaracken herangezogene Kinder würden diese Startgleichheit besitzen. Wenn aber die Realisierung der in einem Einwand in Anspruch genommenen Position nur in einer schauerlichen Uniformitätsutopie denkbar ist, fällt der Einwand in sich zusammen. Gleichwohl machen sich Egalitaristen im Namen der Gerechtigkeit immer wieder daran, durch entsprechende kompensatorische Anstrengungen diese Unterschiede zu nivellieren. Eine freiheitliche Gesellschaft nivelliert keine Unterschiede, sondern lässt sie blühen. Eine freiheitliche Gesellschaft entwickelt notwendig eine Kultur der Differenz. Nicht darauf kommt es an, dass alle gleich sind, sondern dass alle in ihrer Unterschiedlichkeit gleiche Möglichkeiten geboten bekommen, eine ihrer Eigenart entsprechende Entwicklung zu nehmen.

Dem egalitaristischen Vorurteil muss entschieden begegnet werden, dass nur durch Gleichheitssteigerung Gerechtigkeit in die Schule einziehen könne. Dieses Vorurteil führt

nur zu einer verhängnisvollen Output-Orientierung, die Zertifikate und Abiturquoten zu Gerechtigkeitsindikatoren erklärt und durch Senkung der Anforderungen die Prozentpunkte zu steigern versucht. Das Gegenteil ist richtig: Eine Schule, die Ungleiche gleichmacht, nicht auf Differenzen eingeht, sondern alles in einer Mitte der Durchschnittlichkeit versammelt, produziert Ungerechtigkeit. Schulen sind und machen Angebote kognitiver, sozialer und emotionaler Entwicklung. Doch sie können die Bedingungen, unter denen diese Angebote angenommen, die vorhandenen Entwicklungschancen genutzt werden, nicht beherrschen. Diese Voraussetzungen liegen in den genetischen Ausstattungen und in den Familien. Und da gilt, dass sich die vielfältigen Unterschiede im familialen Entwicklungsmilieu auch und vor allem in der Bereitschaft und Fähigkeit, diese schulischen Entwicklungschancen zu nutzen, ausprägen. Die Schule kann nur bedingt für kompensatorische Remedur sorgen – etwa durch alters- und gruppenspezifische Sprachkurse. Bildungspolitische Handicapper, die einer Gleichheitsillusion nachjagen und Lernschwache begünstigen, Talentierte und Leistungsstarke hingegen benachteiligen, dienen nicht der Gerechtigkeit. Sie geraten nur in die Durchschnittsfalle (Hengstschläger, 2012). Die Tatsache ungleicher Chancennutzung ist hinzunehmen.

Wenn wir den Begriff der Chancengleichheit von jeder Nivellierungspflicht befreien, dann gelangen wir zu einem Chancengleichheitskonzept, das die unterschiedlichen natürlichen, sozioökonomischen und kulturellen Gegebenheiten der kindlichen Existenz hinnimmt und mit ihnen rechnet. Nicht darum geht es, diese Unterschiede auszugleichen, sondern darum, ein hinreichend ausdifferenziertes Erziehungssystem mit hinreichend adressatenaufmerksamen Ausbildungs- und Förderprogrammen zu entwickeln, um jedem Kind die seiner Begabungssituation und seinem Anstrengungswillen entsprechende Ausbildung zu gewährleisten. Dabei wäre auch daran zu denken, die Dimension der beruflichen Bildung zu stärken.

Chancengleichheit heißt nicht Startgleichheit, sondern die gleiche Chance auf eine qualifizierte, die individuelle Begabungssituation berücksichtigende und entwickelnde Ausbildung. Die Gefahr für die Gerechtigkeit rührt nicht von unterschiedlichen natürlichen und soziokulturellen Gegebenheiten her. Sie droht vielmehr von einem Ausbildungssystem, das nicht gepflegt, sondern heruntergewirtschaftet und durch eine verfehlte Sparpolitik verwüstet wird. Es verkommt zur Spielwiese von Gerechtigkeitsideologen, deren Nivellierungsphantastereien das Leistungsniveau immer weiter nach unten treiben. Damit wird die Schul- und Universitätslandschaft zu einem weiteren Beispiel, wie die aller Erfahrung spotende Reißbrettgerechtigkeit der Egalitaristen zuverlässig Ungerechtigkeit produziert. Denn wenn sich die gegenwärtig bereits sichtbaren Tendenzen der Gleichheitsherstellung durch Niveauabsenkung fortsetzen, wird sich die Elite in die Welt der Privatschulen und Privatuniversitäten zurückziehen. Dann erst entsteht eine gerechtigkeitsethisch bedenkliche Kluft zwischen zwei Bildungsklassen. Es ist nicht zu leugnen, dass sich die Qualität unserer edukativen Binnenstruktur in den letzten Dekaden in allen Bereichen kontinuierlich verschlechtert hat. Es ist alarmierend, wenn Abgänger höherer Schulen nicht mehr studientauglich sind und Abgänger von Real- und Hauptschulen nicht mehr das Grundwissen besitzen, das für die Übernahme in Ausbildungsverhältnisse der Wirtschaft erforderlich ist. Das ist bedenklich angesichts des viel zitierten Umstands, dass der einzige Rohstoff, den

wir hierzulande haben, das menschliche Gehirn ist. Das ist aber nicht minder bedenklich vor dem Hintergrund des freiheitlichen Ethos, dass jedermann durch die Gesellschaft und ihre Institutionen auf seinem Weg zur selbstverantwortlichen Lebensführung nach besten Kräften und mit allen Mitteln zu unterstützen ist.

6 Schluss

Dass die Wirtschaft einer Ordnung bedürfe, das war die grundlegende Einsicht der Neoliberalen Alexander Rüstow und Wilhelm Röpke, des Ordoliberalen Walter Eucken und des eigentlichen Begründers der Sozialen Marktwirtschaft, Alfred Müller-Armack. Die Selbstregulationsüberzeugung des Wirtschaftsliberalismus war eine Illusion. Überlässt man den Markt sich selbst, stiftet er nur Unheil. Nicht nur wird die Marktfreiheit durch entstehende ökonomische Machtkonstellationen zerstört; auch wird die gesellschaftliche Umwelt des Marktes vergiftet.

Dass diese Ordnung sich nicht auf eine binnenwirtschaftliche Verfassung beschränken kann, das war die zweite Überzeugung, die alle ökonomischen Ordnungsdanker verbindet. Es genügt nicht, durch geeignete Koordinationsinstrumente den Wettbewerb offen zu halten und jede Monopolbildung zu verhindern. Es genügt auch nicht, die Wirtschaftspolitik von Subventionismus und Protektionismus frei zu halten. Eine angemessene Ordnung des Marktes muss neben einer wirtschaftspolitischen Dimension auch eine sozial- und kulturpolitische Dimension besitzen.

Der Grund für diese These, dass eine innerökonomische Ordnungspflege nicht ausreicht, der Markt also in eine umfassende soziokulturelle Ordnung integriert werden muss, war die Überzeugung, dass die Wirtschaftsordnung nur dann erfolgreich sein kann, wenn sie durch ein entsprechendes Ethos getragen wird. Dieses kann aber nicht marktintern ausgebildet werden, sondern muss durch die Gesamtgesellschaft entwickelt und gepflegt werden. Die Ordnung des Marktes steht mit den anderen Ordnungen der Gesellschaft – mit Recht, Politik und kollektivem Moralbewusstsein – in einem engen Zusammenhang. Somit entscheidet das gesellschaftliche Umfeld auch über das wirtschaftliche Gelingen. Es bedarf somit einer steten Pflege der soziokulturellen Ressourcen, aus denen sich das freiheitsorientierte und marktfreundliche Ethos speist.

Das Gerechtigkeitsystem der Freiheit mit seinen ausbalancierten Unterordnungen des Marktes, des Rechts, der Politik und der Gesellschaft ist ein fragiles und ungemein anspruchsvolles System. Darum ist es auch verletzlich und leicht verwundbar. Immer muss es auf zweifache Weise überzeugen: durch seine wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und durch seine freiheitsmoralische Überlegenheit. Es muss zugleich Effizienzsicherung und Akzeptanzsicherung betreiben.

Aber Letzteres scheint dem Gerechtigkeitsystem der Freiheit immer weniger zu gelingen. Die aufdringlichen und simplen Parolen von der Ungerechtigkeit des Marktes, von der Un-

sittlichkeit des Kapitalismus übertönen das anspruchsvolle Plädoyer für die Freiheit immer wieder. Gleich zweifach ist die Gerechtigkeitsordnung der Freiheit gefährdet. Von außen wird sie durch die fundamentalistischen Ideologien der Unfreiheit bedroht. Von innen wird sie durch einen Etatismus beschädigt, der durch expansive Sozialstaatlichkeit die Freiheit des Marktes einengt, die Freiheit der Bürger stranguliert und durch angemäÙte Totalverantwortlichkeit für alle gesellschaftlichen und ökonomischen Risikobereiche die Grundlagen der freiheitlichen Ordnung aushöhlt. Es ist fatal, dass sich die freiheitsfeindlichen Bestrebungen vielfältiger Unterstützung durch die Bürger erfreuen. Zum einen lähmen sich diese aus Feigheit und einem ängstlich-falschen Verständnis von politischer Korrektheit und bringen somit das Maß an liberaler Selbstbehauptung nicht auf, das erforderlich ist, um diese Ordnung moderner individueller Freiheit zu schützen. Und zum anderen sind es ihre Bequemlichkeit, die zum stetigen Ausbau des Sozialstaates führt, und ihre Bereitschaft, sich durch die parteipolitische Wählerbestechung ihr freiheitliches Erstgeburtsrecht abhandeln zu lassen. Bei dieser Flucht vor den Zumutungen der Freiheit werden sie durch eine törichte Kapitalismuskritik bestärkt, die suggeriert, dass die größere Moral auf der Seite des Staates und die größere Weisheit auf der Seite der Politik zu finden sei.

Literatur

Eucken, Walter, 1952 [2004], Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen

Hengstschläger, Markus, 2012, Die Durchschnittsfalle. Gene – Talente – Chancen, Wien

Müller-Armack, Alfred, 1946 [1990], Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft, München

Röpke, Wilhelm, 1950, Maß und Mitte, Erlenbach-Zürich

Röpke, Wilhelm, 1958 [2009], Jenseits von Angebot und Nachfrage, Erlenbach-Zürich

Röpke, Wilhelm, 1964, Wort und Wirkung, Ludwigsburg

Deutschland auf der Couch: Was die Psychologie zur Überwindung von Reformwiderständen beitragen kann

Detlef Fetchenhauer / Dieter Frey / Vanessa Köneke

	Seite
1 Reformwiderstand verstehen – Reformwiderstand bekämpfen	127
2 Wie wirtschaftliche Laien Wirtschafts- und Sozialreformen bewerten	129
2.1 Heuristiken: Daumenregeln mit Fehlerquote	129
2.2 Denkfehler: Warum Wirtschaftswachstum in den Augen von Laien gar nicht existiert	130
2.3 Andere Wertvorstellungen: Fairness statt Effizienz und Motive statt Konsequenzen	132
2.4 Mangelndes Vertrauen in Experten	136
3 So lässt sich die Akzeptanz von Reformen unter den Bürgern erhöhen	137
3.1 Nur wer weiß, warum, wozu und wie, ist bereit zu Änderungen	137
3.2 Ängste ernst nehmen: Meinungen äußern lassen und auf Gefühle eingehen	140
3.3 Wer mitentscheidet, ist auch dafür: Das Gefühl von Mitbestimmung erhöhen	142
4 Reformen sind nötig, aber auch möglich	143
Literatur	145

1 Reformwiderstand verstehen – Reformwiderstand bekämpfen

Impressionen aus dem Sommer 2012: In Spanien ziehen junge Menschen zu Tausenden auf die Straßen, um gegen die Sparmaßnahmen ihrer Regierung zu protestieren. In ähnlicher Weise rebellieren in Italien die Bürger heftig und lautstark gegen staatliche Umbaumaßnahmen wie Arbeitsmarktreform und Bildungsreform. Auch in anderen Ländern begehen Menschen öffentlich auf und zeigen mit Demonstrationen und Streiks, dass sie mit ihren Politikern und vor allem mit deren Neuerungs-ideen nicht zufrieden sind. Die Proteste verlagern sich auch auf die Parlamente und Gerichte: In den USA ist die Gesundheitsreform von Barack Obama ein wichtiges Thema im Wahlkampf, die Briten wollen nicht später in Rente gehen und auch die Deutschen hadern noch immer mit der Erhöhung des Renteneintrittsalters – und zwar obwohl diese nicht nur schon längst beschlossen, sondern sogar bereits in Kraft ist.

Veränderung ist ungewollt, Reform etwas Böses, das es zu bekämpfen gilt, scheint hier das Motto zu sein. Die Folge ist der sogenannte Reformstau, der in Deutschland schon seit Jahrzehnten sein Unwesen treibt (Schulze, 2009). Schon 1997 wurde er zum Wort des Jahres gekürt. So eindringlich war und ist der Reformwiderstand der Bürger. Ja, wohl gemerkt der Bürger. Denn der Reformstau geht nicht vorrangig auf die jeweilige politische Opposition zurück – wie oft behauptet –, sondern vor allem auf die mangelnde Reformakzeptanz der Menschen, welche die Politiker repräsentieren. Schließlich entscheiden (zumindest in Demokratien) die Bürger die Politik des Landes – nämlich an der Wahlurne (Schulze, 2009)!

So konnte die SPD ihre Agenda 2010 zwar durchsetzen, wurde aber daraufhin prompt abgewählt. In ähnlicher Weise kommen Bildungsreformen hierzulande nur selten auf einen grünen Zweig, da sie, kaum beschlossen, meist sofort wieder angezweifelt und spätestens im Vorfeld der nächsten Wahl durch einen neuen Reformvorschlag ersetzt werden. Auch das erst im Jahr 2007 eingeführte Elterngeld wird ständig neu überdacht. Als weiteres zeitgeschichtlich einprägsames, nationales Beispiel mag die Rechtschreibreform gelten: Sie wurde erst mit Pauken und Trompeten eingeführt, ging dann aber aufgrund der Beschwerden der breiten Bevölkerung sang und klanglos wieder unter beziehungsweise wurde stark verwässert. Ein Schicksal, das wie erwähnt nun auch der Rentenreform zu drohen scheint.

Die Liste könnte beinahe endlos fortgeführt werden. Doch schon an diesen Beispielen aus den unterschiedlichsten Politikfeldern wird deutlich, dass es für den Erfolg einer Reform unverzichtbar ist, dass diese nicht nur von Experten in Politik und Wirtschaft bejaht und unterstützt wird, sondern auch beim Durchschnittsbürger auf Zustimmung stößt. Reformbemühungen werden keinen Erfolg haben, wenn die Bevölkerung nicht hinter den Reformen steht.

Aber warum widerstreben den Bürgern Reformen eigentlich so? Schließlich sind diese doch oft einfach nötig. Reformvorhaben sind nur selten an den Haaren herbeigezogen, sondern basieren meist auf Herausforderungen, die Veränderung unvermeidbar machen.

Oder in der Terminologie der Evolutionstheorie gesprochen: Adaption (Anpassung) ist unumgänglich (Fetchenhauer, 2011). Denn jede Gesellschaft steht immer wieder vor Herausforderungen. Und Gesellschaften, die sich nicht anpassen und weiterentwickeln, bekommen Probleme, die bis zum Zusammenbruch des staatlichen Systems führen können. Stillstand ist selten möglich. Dies ist heute so und dies war schon immer so.

So muss Deutschland ebenso wie viele weitere europäische Länder aktuell unter anderem die Herausforderungen des demografischen Wandels und der Staatsverschuldung meistern. Diese Herausforderungen erfordern Reformen. Die steigende Lebenserwartung und der proportional immer höhere Anteil an älteren Menschen bringen zwangsläufig die Rentenreform (bis 67 arbeiten) und Gesundheitsreform auf die politische Bühne. Die Staatsverschuldung legt darüber hinaus eindeutig Reformen wie eine Umstrukturierung des Steuersystems oder/und das Kürzen von Staatsausgaben nahe. Wie diese Beispiele zeigen, sind Reformen aufgrund von Herausforderungen oft keine Option, sondern eine Notwendigkeit!

Warum also diese Angst vor Veränderungen und Reformen? Warum sträuben sich Menschen gegen etwas, das nicht nur zu ihrem Wohl, sondern ganz offensichtlich notwendig ist? Diesen Fragen will das vorliegende Kapitel nachgehen und dabei nicht nur Antworten liefern, sondern auch Lösungsmöglichkeiten geben – Lösungsvorschläge, die es ermöglichen könnten, die derzeitigen Reformvorhaben aus dem Stau wieder ins Rollen zu bringen und bei künftigen Reformen von Anfang an eine Akzeptanz der Bürger zu erreichen.

Die zentralen Fragestellungen dieses Kapitels lauten daher: Was blockiert die Akzeptanz von Reformen und was erhöht sie? Was kann man tun, um die Bürger davon zu überzeugen, dass Reformen nicht nur nötig sind, sondern vor allem ihrem eigenen Wohl dienen?

Um Antworten auf diese Fragen zu finden, sind nicht nur Politiker und Ökonomen gefragt, sondern auch psychologisches Fachwissen. Denn nur wer die Menschen versteht, kann sie auch dazu motivieren, Reformen zu akzeptieren. Darum wollen wir im Folgenden einen Blick darauf werfen, wie Menschen eigentlich Wirtschafts- und Sozialreformen wahrnehmen und wie dies dazu führt, dass Reformen bei vielen Bürgern auf derart starken Widerstand stoßen. Anschließend werden mehrere Möglichkeiten vorgestellt, wie Reformen gestaltet und kommuniziert werden sollten, um nicht nur bei Experten, sondern auch bei den Bürgern Akzeptanz zu finden.

Wie sich zeigen wird, ist dabei wahrgenommene Gerechtigkeit der Dreh- und Angelpunkt des Problems – und der Lösung. Und jene ist einfacher zu erreichen, als man vermuten mag.

2 Wie wirtschaftliche Laien Wirtschafts- und Sozialreformen bewerten

Viele Reformen haben zumindest für einen Teil der Bürger zunächst negative Konsequenzen. Die Renten- und die Gesundheitsreform sowie die staatlichen Sparmaßnahmen bedeuten, dass viele Menschen länger arbeiten müssen, bei Gesundheitsleistungen tiefer selbst in die Tasche zu greifen haben und eventuell auch auf anderweitige, bisher zugebilligte staatliche Zuwendungen künftig verzichten müssen.

Doch der Reformwiderstand beruht auf weit mehr als auf Eigennutz (Enste et al., 2009; Fetchenhauer, 2010; Roos, 2007; Gangl, 2003)! Nicht umsonst protestieren auch Nicht-Hartz-IV-Empfänger gegen die Änderungen beim Elterngeld. Und auch Menschen ohne Kinder haben ihre Meinung zu Bildungsreformen (und zwar oft ebenfalls eine negative), ebenso wie viele jetzige Rentner gleichermaßen wie die noch arbeitende Bevölkerung gegen die Erhöhung des Renteneintrittsalters eingestellt sind.

Der Reformwiderstand hat daher bedeutende weitere Gründe: Statt durch Egoismus erklärt er sich vielmehr dadurch, dass der Durchschnittsbürger, der ja meist ökonomischer und politischer Laie ist, ganz andere Kriterien berücksichtigt und Denkmuster nutzt, wenn er wirtschaftliche und politische Maßnahmen bewertet, als es Volkswirte, also ökonomische Experten, oder Politikwissenschaftler tun (Roos, 2007; Haferkamp et al., 2009; Jacob et al., 2011).

Dennoch sind die Urteile von Laien alles andere als willkürlich oder zufällig. Denn auch ökonomische Laien ziehen konsistente Kriterien heran, um eine Reform zu beurteilen – nur andere als Experten. Dabei basieren die Bewertungsschemata zum Teil a) auf fälschlich vereinfachten Theorien (Heuristiken), die zu systematischen Denkfehlern – sogenannten kognitiven Verzerrungen („kognitive Biases“) – führen, und b) auf einer anderen Wertvorstellung beziehungsweise einem anderen Ziel, das als oberste Handlungsmaxime gilt (Enste et al., 2009; Fetchenhauer/Haferkamp, 2007; Heinemann et al., 2007a; 2007b).

2.1 Heuristiken: Daumenregeln mit Fehlerquote

Zunächst einmal unterscheiden sich wirtschaftliche und politische Laien von Experten durch ihre Theorien. Wie der Ausdruck schon sagt, sind Laien eben Laien und keine Experten und haben daher kein oder nur wenig Wissen über wirtschaftliche und politische Zusammenhänge. Statt auf fundiertes Wissen verlassen sie sich auf vereinfachte, intuitive Entscheidungsregeln, welche sich als Heuristiken oder auch als Daumenregeln bezeichnen lassen. Daumenregeln haben den Vorteil, dass sie eine schnelle Beurteilung eines Sachverhalts ermöglichen. Aber Daumenregeln sind auch fehleranfällig.

- **Do-no-harm-Heuristik:** Eine gerade in Bezug auf die Akzeptanz von Reformen wichtige Daumenregel ist die Do-no-harm-Heuristik. Diese beschreibt die menschliche Abneigung, anderen Personen Schaden zuzufügen. Im Grunde ist dies natürlich gut. Doch es

kann dazu führen, dass politische Maßnahmen abgelehnt werden, wenn sie für eine (kleine) Gruppe Nachteile bringen würden, obwohl sie für den Großteil der Bürger eine Wohlfahrtssteigerung bedeuteten (Enste et al., 2009; Fetchenhauer, 2010). Ein passendes Beispiel hierfür ist der Widerstand gegen die Streichung des Elterngelds für bestimmte Personen oder die Kürzung von Gesundheitsausgaben, welche oft auch nur einen Teil der Bevölkerung trifft.

- **Feeling-as-information-Heuristik: Gefühle statt rationalen Abwägens.** Die Do-no-harm-Heuristik deutet auch an, dass Menschen Entscheidungen nicht immer rational durch kognitives Abwägen von pro und kontra treffen und sich die dafür nötigen Informationen verschaffen, sondern sich eher auf ihre Gefühle verlassen (Schwarz, 1990; Haferkamp et al., 2009; Fetchenhauer, 2009). In der Psychologie spricht man von der Feeling-as-information-Heuristik. Das heißt, was negative Gefühle hervorruft (wie länger arbeiten, anderen Personen schaden), kann nicht gut sein.

Die Feeling-as-information-Heuristik ist sogar oft eine gute Strategie, wie die aktuelle Forschung zum Thema Bauchgefühl bestätigt (Gigerenzer, 2007). Doch trifft die Nützlichkeit von Bauchgefühlen leider nicht zu, wenn es um wirtschaftliche Bewertungen geht, also um komplexe Vorgänge. Denn unser Bauchgefühl gilt vor allem bei Sachverhalten, die der Mensch als Spezies schon seit Beginn seiner Existenz, also in seiner evolutionären Vergangenheit, erlebt hat. Hier konnten gute Entscheidungen über Generationen unbewusst weitergegeben werden und sich so zu einer Intuition entwickeln (Fetchenhauer, 2010; 2011). Doch globale Wirtschaftssysteme und Zahlen in Milliardenhöhe sind eine recht neue Errungenschaft; das Gefühl hilft hier daher leider oft nicht weiter.

2.2 Denkfehler: Warum Wirtschaftswachstum in den Augen von Laien gar nicht existiert

Während Heuristiken zwar gelegentlich zu Fehlentscheidungen führen, aber generell nützlich sind, stellen die sogenannten Biases schlicht und ergreifend Irrtümer dar. Leider gibt es recht viele Biases, die auch für die Bewertung von Wirtschaftsreformen wichtig sind.

- **Fixed-Pie-Annahme:** Ökonomische Laien neigen dazu, die Anzahl der Arbeitsplätze sowie die Höhe von Kapital und Lohn als ein fixes Volumen zu betrachten. Die Wirtschaft mutet ihnen an wie ein bereits gebackener Kuchen (Fixed Pie), bei dem es nur noch auf die korrekte Verteilung ankommt. Daher erscheint vielen die Reduzierung von Gesundheitsausgaben für die breite Bevölkerung bei weiterer Subventionierung oder Steuervergünstigung bestimmter Wirtschaftszweige oft fälschlicherweise als Maßnahme nach dem Motto: „Immer auf die Kleinen“. Denn es wird verkannt, dass durch die Investition in bestimmte Branchen langfristig das Volkseinkommen steigen soll und daher später sogar eine bessere Gesundheitsversorgung als bisher möglich sein könnte. Wie sich hier andeutet, ist die Fixed-Pie-Annahme damit verbunden, dass Laien Sekundär- und Nebeneffekte wirtschaftspolitischer Eingriffe oft nicht beachten (Baron et al., 2006).

- **Nichtbedenken von langfristigen Konsequenzen und Präferenz für kurzfristig gute Ergebnisse:** Sekundärwirkungen werden ignoriert, weil es ökonomischen Laien generell schwerfällt, langfristige Folgen einer Reform einzuschätzen. Und selbst wenn ihnen bekannt ist, dass eine Reform langfristig sinnvoll ist, gewinnen häufig kurzzeitige Interessen als Entscheidungskriterium die Oberhand. Dies hat dann weniger mit Eigennutz zu tun als mehr mit mangelnder Selbstkontrolle. So dürfte den meisten Menschen durchaus klar sein, dass durch einen Rückgang der Anzahl jüngerer Renteneinzahler und die steigende Lebenserwartung irgendwann eine für den Lebensunterhalt notwendige Rentenhöhe nicht mehr garantiert ist. Dennoch mag man jetzt nicht länger arbeiten. Diese Präferenz für kurzfristig statt langfristig positive Konsequenzen dürfte auch so gut wie jedem Menschen aus dem Privatleben bekannt sein, etwa wenn es um die Einhaltung einer Diät oder die Aufgabe des Rauchens geht.
- **Verlustaversion:** Eine weitere Wahrnehmungsverzerrung, die generell für das menschliche Erleben gilt und auch für Reformen wichtig ist, besteht darin, dass Menschen Verluste wesentlich stärker wahrnehmen als Gewinne (Kahneman/Tversky, 1979). Dies führt im wirtschaftspolitischen Bereich unter anderem dazu, dass Menschen sich über Arbeitsplatzstreichungen mehr erbosen, als sie sich über neu geschaffene Plätze freuen. Ferner führt es dazu, dass Bürger falsch einschätzen, welche staatlichen Leistungen (Gewinne) durch ihre Steuern (Verluste) bewerkstelligt werden können, sodass sie die Sparmaßnahmen für willkürlich und vermeidbar halten. Ebenso wird die erwähnte Renten- und Gesundheitsreform bei den Menschen mehr als Verlust (an Rentenzeit und an Zuzahlungen der Krankenkassen) erlebt denn als Gewinn in Form eines auch im Alter angenehmen Lebens.
- **Status-quo-Bias:** Die Verlustaversion ist besonders wichtig, um die Reformreaktanz vieler Bürger zu verstehen, denn sie führt zum sogenannten Status-quo-Bias. Dieser besagt, dass Menschen häufig bestrebt sind, den Ist-Zustand zu erhalten und vor Veränderungen zurückscheuen, was unter anderem aufgrund der Verlustaversion daran liegt, dass sie die möglichen positiven Auswirkungen der Veränderung als weniger attraktiv empfinden als die möglichen negativen Auswirkungen als angsteinflößend.

Die Orientierung am Status quo hat jedoch noch weitere Ursachen: So resultiert der Status-quo-Bias auch daraus, dass Menschen implizit davon ausgehen, dass sich der Ist-Zustand nicht zufällig ergeben hat, sondern aufgrund einer bewussten und sorgfältigen Entscheidung. So zeigt sich beispielsweise, dass viele Bürger nicht nur eine Erhöhung des Renteneintrittsalters ablehnen (Do-no-harm-Bias), sondern auch eine Senkung (Status-quo-Bias) (Enste et al., 2009; Fetchenhauer/Haferkamp, 2007). Eine Veränderung des Renteneintrittsalters scheint schon deshalb als unangebracht, weil sie die Veränderung eines lange bestehenden Status quo darstellt. Juristen sprechen hier von der „normativen Kraft des Faktischen“.

2.3 Andere Wertvorstellungen: Fairness statt Effizienz und Motive statt Konsequenzen

Die Denkfehler und Heuristiken sind nur ein Grund, warum sich das Urteil von ökonomischen und politischen Laien von dem der Experten unterscheidet. Was vermutlich noch schwerer wiegt, ist, dass sich Reformler und Bürger häufig in ihren Moralvorstellungen unterscheiden und andere Werte heranziehen, um eine wirtschaftliche Maßnahme oder eine Reform zu bewerten.

So folgen Ökonomen und Laien einer anderen moralphilosophischen Orientierung (Fetchenhauer et al., 2010). Laien greifen bei der Beurteilung von Veränderungen auf eine **deontologische Ethik** zurück, wie sie auch von Immanuel Kant vertreten wurde: Grundlage der Bewertung einer Handlung sind danach die der Handlung zugrunde liegenden moralischen Absichten. Bei der erwähnten Do-no-harm-Heuristik kommt dies beispielsweise deutlich zum Ausdruck. Hingegen basiert nahezu unsere gesamte Volkswirtschaftslehre auf einer **utilitaristischen Ethik**, das heißt darauf, eine Reform an den resultierenden Konsequenzen und Effekten zu bewerten. Demnach ist für Experten das (gesamtgesellschaftliche) Ergebnis wichtig, für den Laien jedoch die vermeintliche Absicht einer Maßnahme (Fetchenhauer, 2009; Fetchenhauer et al., 2010).

Eng im Zusammenhang mit den unterschiedlichen Ethiken stehen die Werte, anhand derer Experten und Laien eine Reform beurteilen (Trüdinger, 2011; Roos, 2007; Fetchenhauer et al., 2010). Während Experten wirtschaftliche und politische Maßnahmen vielfach einzig anhand von Effizienzüberlegungen einstufen, ist Effizienz für Laien weder eine notwendige noch eine hinreichende Bedingung für die Akzeptanz einer Reform (Fetchenhauer, 2010, 33 ff.). Stattdessen bewerten Laien eine politische Maßnahme vor allem nach Fairnesskriterien (Tyler et al., 1986; Fetchenhauer et al., 2010; Heinemann et al., 2011). In den Augen des Durchschnittsbürgers ist eine Maßnahme daher nicht in erster Linie gut, wenn sie die Wirtschaft stärkt und das Wachstum fördert, sondern wenn sie gerecht erscheint! Man könnte auch sagen, Fairness ist die wichtigste Heuristik, die der Durchschnittsbürger benutzt, wenn er ein Reformvorhaben bewerten muss (Lind et al., 1993).

Hier – in der Bedeutung der Gerechtigkeit – liegt ein ganz wesentlicher Unterschied zwischen Wirtschaftsexperten und Politikern auf der einen und Bürgern auf der anderen Seite. Gerade die aktuell zur Debatte stehende Renten- und Gesundheitsreform sowie Sparmaßnahmen erscheinen vielen Bürgern jedoch alles andere als gerecht, wie im Folgenden noch weiter erklärt werden wird.

Aber was bedeutet Fairness/Gerechtigkeit eigentlich? Und wann ist eine politische Entscheidung auch eine gerechte Entscheidung? Bei der Antwort auf diese Fragen muss man zunächst ganz allgemein zwischen vier Arten der Gerechtigkeit unterscheiden:

- Gerechtigkeit bei der Verteilung von Ressourcen (**distributive Gerechtigkeit**),
- Gerechtigkeit bei Verfahren und Abläufen (**prozedurale Gerechtigkeit**),

- **interpersonale Gerechtigkeit**, die gegeben ist, wenn man freundlich und würdevoll miteinander umgeht (Colquitt, 2001; Streicher/Frey, 2008) und
- **informationale Gerechtigkeit**, bei der es vor allem um ausreichende Kommunikation und Erklärung geht.

Die **distributive Gerechtigkeit** ist häufig das Erste, was einem spontan in den Sinn kommt, wenn man an Gerechtigkeit denkt. „Habe ich bekommen, was mir gerechterweise zusteht?“, lautet hier die Frage. Die Antwort ist allerdings meist nicht eindeutig. Denn um diese Frage zu beantworten, können drei verschiedene Prinzipien herangezogen werden (Fetchenhauer, 2009; 2010):

- **Gleichheitsprinzip**. Bei diesem Prinzip werden sowohl Beiträge als auch Erträge auf alle Mitglieder eines Kollektivs – unabhängig von ihren Leistungen und Bedürfnissen – gleichmäßig verteilt. Demnach ist ein Zustand dann gerecht, wenn eine Gleichverteilung besteht.
- **Leistungsgerechtigkeit**. Ein Zustand ist dann gerecht, wenn sich die Verteilung nach der Leistung richtet (Adams, 1965). Motto: „Wer mehr arbeitet, soll auch einen höheren Lohn bekommen.“
- **Bedürfnisprinzip**. Sowohl Beiträge als auch Auszahlungen werden nach dem Bedürfnis der einzelnen Mitglieder des Kollektivs festgelegt. Menschen werden also gemäß ihren Bedürfnissen mit Gütern versorgt.

Diese drei Arten lassen sich theoretisch klar voneinander trennen, in der Realität sind jedoch oftmals verschiedene Mischformen vorzufinden (Fetchenhauer, 2009). So wird Arbeitslosengeld I nach einer Mischung aus Bedürfnis- und Leistungsprinzip vergeben: Es erhält nur derjenige Arbeitslosengeld, der unverschuldet arbeitslos und bereit ist, eine andere Arbeit anzunehmen (Bedürfnisprinzip). Die Höhe des Arbeitslosengelds I hängt jedoch von der Höhe des letzten Einkommens ab (Leistungsprinzip).

Ein Richtig oder Falsch gibt es bei den Prinzipien nicht. Je nach Situation werden unterschiedliche Gerechtigkeitsprinzipien beziehungsweise unterschiedliche Mischformen herangezogen (beispielsweise das Leistungsprinzip beim beruflichen Gehalt und das Bedürfnisprinzip bei Hartz IV). Allerdings lässt sich sagen, dass Menschen häufig eine Präferenz für das Gleichheits- und das Bedürfnisprinzip haben. Denn beide dominieren in sozialen Beziehungen und sind daher evolutionär lang verwurzelt. Wirtschaftliche Interaktionen richten sich hingegen eher nach dem evolutionär noch recht jungen Leistungsprinzip (Deutsch, 1985; Fetchenhauer, 2010). Die Präferenz für das Gleichheits- und das Bedürfnisprinzip liegt nicht nur am langen evolutionären Erbe dieser Prinzipien, sondern auch daran, dass zu einer Bewertung anhand des Leistungsprinzips relativ aufwendig Inputs und Outputs gegeneinander abgewogen werden müssen. Dies bedarf mehr Anstrengung als eine Bewertung anhand von Bedürfnissen oder Gleichheit (Cropanzano et al., 2001).

Mit dieser Präferenz erklärt sich auch, dass die Rentenreform nicht nur aufgrund von Denkfehlern und Heuristiken wie der Do-no-harm-Heuristik und dem Status-quo-Bias auf große Abwehr bei den Bürgern trifft, sondern vor allem weil sie als unfair erlebt wird: Warum soll man selbst bis 67 „malochen“, wenn der ältere Bruder schon mit 65 in den Ruhestand darf? Dem Gleichheitsprinzip entspricht dies nicht. Auch dass Menschen gegen Sparmaßnahmen wie die Streichung des Elterngelds für Hartz-IV-Empfänger (nicht aber für Berufstätige) auf die Barrikaden gehen, lässt sich mit dem Gleichheitsprinzip erklären (Heinemann et al., 2007b). Wenn es eine staatliche Zuwendung bisher immer gegeben hat (wie die Rente mit 65 oder von 2007 bis 2011 das Elterngeld für alle), spielt häufig auch eine Mischung aus Gleichheits- und Bedürfnisprinzip eine Rolle. Denn Menschen haben im Laufe der Zeit, in der es die Zuwendung gab, das Gefühl entwickelt, nun auch ein Anrecht auf diese Leistung zu haben. So empfindet man die Streichung der Zuwendung als ungerecht, da man durch die Gewöhnung auch ein Bedürfnis nach jener hat.

Doch die distributive Gerechtigkeit bezieht sich wie erwähnt letztlich nur auf die Verteilung der Ressourcen, sprich auf das Ergebnis einer Reform. Bei der Gerechtigkeit einer Reform sind den Bürgern aber auch der Reformprozess und die Kommunikation zwischen Entscheidungsträgern und Bürgern wichtige Anliegen. Hier kommen die anderen drei Gerechtigkeitsarten ins Spiel. Und diese sind mindestens genauso wichtig wie die distributive Gerechtigkeit – wenn nicht sogar wichtiger.

Die **prozedurale Gerechtigkeit**, welche die Gerechtigkeit eines Entscheidungsverfahrens betrifft, ist dann besonders wichtig, wenn eine Reform für die Bürger auf den ersten Blick nicht wünschenswert scheint oder zunächst mit negativen Konsequenzen für sie behaftet ist. Denn normalerweise nehmen Menschen fast automatisch Dinge, die zu ihrem Nachteil sind, als unfair wahr. Immer wenn das Ergebnis eines politischen Beschlusses erst einmal schmerzhaft ausfällt, ist es daher ausschlaggebend zu wissen, wie der Beschluss zustande gekommen ist und ob es bei einer anderen Entscheidungsprozedur ein anderes Ergebnis gegeben hätte (Folger, 1986). Dabei erscheint ein unerwünschtes Ergebnis dann nicht als unfair, wenn es auf einem gerechten Entscheidungsverfahren basiert (Hibbing/Theiss-Morse, 2001; Brockner/Siegel, 1996; Tyler/DeGoey, 1995). Die Entscheidung ist dann im wahrsten Sinne des Wortes „gerecht“-fertig.

Nun stellt sich natürlich die Frage, was denn ein gerechtes Entscheidungsverfahren ausmacht. Die Antwort umfasst mehrere Aspekte, wobei prozedurale Gerechtigkeit im weitesten Sinne als Mitbestimmung (Thibaut/Walker, 1975) sowie als Konsistenz und Adäquanz der Entscheidungskriterien (Leventhal, 1980) definiert werden kann. So werden Reformen dann als gerecht empfunden, wenn

- man die Möglichkeit hatte, seine Ansichten und Gefühle zu äußern,
- man die Entscheidung beeinflussen konnte,
- für alle Betroffenen die gleichen Regeln gelten,

- die Entscheidungsträger sowie
- die Daten, auf denen die Entscheidungen beruhen, neutral sind,
- die Urteile korrigierbar sind und
- das Verfahren im Einklang mit übergeordneten moralischen Standards steht (also der deontologischen Ethik).

Distributive und prozedurale Gerechtigkeit sind die am häufigsten genannten und am weitesten bekannten Gerechtigkeitsarten. Doch damit ein Bürger eine Reform akzeptiert, sollten auch interpersonale und informationale Gerechtigkeit gegeben sein. Beide Gerechtigkeitsarten beziehen sich noch mehr als die prozedurale Gerechtigkeit auf die Interaktion zwischen Entscheidungsträgern (Politikern) und Entscheidungsrezipienten (Bürgern). Und beide sind wichtiger, als man denken mag (Bies, 2001; Bies/Moag, 1986; Wenzel, 2006).

Interpersonale Gerechtigkeit betrifft den würdevollen Umgang miteinander. Sie ist vorhanden, wenn die Entscheidungsträger freundlich sind und die Rezipienten der Entscheidung würdevoll und höflich behandeln. Auch das Äußern von Bedauern über zunächst negative Effekte einer Reform (wie länger arbeiten) gehört zu dieser Gerechtigkeitsart. Interpersonale Gerechtigkeit ist wichtiger, als man auf den ersten Blick meinen könnte. Denn sie führt zum einen dazu, dass mögliche negative Konsequenzen einer Reform nicht auf die Böswilligkeit der Reformer zurückgeführt werden, sondern diese dennoch wohlwollend erscheinen. Zum anderen bezieht sie sich auf eines der Hauptmensenrechte: das Recht auf Würde. Sie signalisiert, dass die Bürger in der (politischen) Gemeinschaft geachtet werden (Lind/Tyler, 1988; Cropanzano et al., 2001).

In ähnlicher Weise müssen Menschen im Sinne der **informationalen Gerechtigkeit** bei Reformvorhaben das Gefühl haben, dass sie aufrichtig, echt und umfassend informiert werden (Fetchenhauer et al., 2010; Streicher/Frey, 2008). Hier lauten die Fragen:

- Gab es genug Kommunikation über die Entscheidung/Reform?
- Wurden das Verfahren und die Ergebnisse ausreichend und in einer auf die Rezipienten abgestimmten Art und Weise erklärt?
- Waren die Verfahren nachvollziehbar?

Die informationale Gerechtigkeit ist besonders wichtig, denn wie schon Friedrich Nietzsche sagte: „Wer ein Warum zu leben hat, erträgt fast jedes Wie.“

So können Aspekte der informationalen Gerechtigkeit erstens dazu führen, dass die Bürger das Gefühl haben, die Reformentscheidung war gut überdacht und nachvollziehbar (vgl. prozedurale Gerechtigkeit). Zweitens kann sie die wahrgenommene distributive Gerechtigkeit dadurch erhöhen, dass mehr über die Hintergründe und das (beabsichtigte) Ergebnis

bekannt ist. Aber drittens und vor allem signalisiert informationale Gerechtigkeit in ähnlicher Weise wie die interpersonale Fairness, dass die Bürger als emanzipierte und gleichrangige Gesellschaftsmitglieder respektiert werden.

Gerade im Bereich der Organisationsgerechtigkeit, also der Wahrnehmung von gerechter Behandlung unter Arbeitnehmern, wurden die informationale und die interpersonale Form der Gerechtigkeit stark untersucht (Cropanzano et al., 2001). Dabei hat sich unter anderem gezeigt, dass beide Gerechtigkeitsarten die Akzeptanz von Entscheidungen von Vorgesetzten sowie die Einhaltung von Regeln fördern und beispielsweise Diebstahl am Arbeitsplatz senken und die Arbeitsleistung verbessern (Greenberg, 1993). Ähnliches ist für die Akzeptanz von politischen Reformen zu erwarten, wenn die Reformträger sich den Bürgern gegenüber im Sinne von informationaler und interpersonaler Gerechtigkeit fair verhalten (Gross, 2007; Hibbing/Theiss-Morse, 2001).

2.4 Mangelndes Vertrauen in Experten

Die vorangegangenen drei Abschnitte haben gezeigt, dass sich der Reformwiderstand anhand psychologischer Prozesse erklären lässt. Dem Durchschnittsbürger fehlt einerseits häufig schlicht die Expertise, um (sozial)politische Veränderungen objektiv zu bewerten. Andererseits sind ihm andere Dinge wichtig, vor allem Fairness, Mitbestimmung und ausreichende Wertschätzung, – Dinge, auf die Politiker und Reformer häufig nicht ausreichend achten.

Das mangelnde Verständnis für wirtschaftliche und politische Vorgänge aufseiten der Bürger und die häufig mangelnde Beachtung von prozeduraler und interaktionaler Gerechtigkeit vonseiten der Reformer führt nicht nur direkt zum Reformwiderstand, sondern auch indirekt. Denn beide Aspekte tragen dazu bei, dass viele Menschen ein schlechtes Bild von Politikern und Wirtschaftsexperten haben (Frey, 2007; Hibbing/Theiss-Morse, 2001; Tyler/Degoey, 1995; Tyler et al., 1985a). So haben Ökonomen nur bei 15 Prozent der Deutschen ein hohes Ansehen und nur 14 Prozent halten die Wirtschaftsexperten für glaubwürdig (Fetchenhauer et al., 2010). Denn während Experten die „widersinnigen“ Meinungen vieler Bürger nicht nachvollziehen können, versteht auch die breite Bevölkerung die Argumentation der Experten nicht (mehr). Viele Bürger haben den Eindruck, die Experten seien zu weit von der Realität der Menschen entfernt oder würden die Bürger gar manipulieren wollen (Förg et al., 2007; Hibbing/Theiss-Morse, 2001).

Das mangelnde Vertrauen verstärkt den Reformwiderstand (Heinemann et al., 2007a; Tyler/Degoey, 1995). Denn eine bisher noch nicht erwähnte Daumenregel bei der Bewertung von schwerwiegenden Entscheidungen ist normalerweise die sogenannte Experten-Heuristik: „Denk gar nicht viel selbst darüber nach, sondern tue oder unterstütze einfach, was die Experten für gut halten! Sie werden es schon wissen!“ Diese Heuristik ist meist sinnvoll und wird zum Beispiel bei medizinischen Entscheidungen gern angewendet: Man vertraut einfach dem Arzt, dass er schon weiß, was das Beste ist. Doch im Bereich von politischen Reformen und vor allem im Bereich von Wirtschaftsmaßnahmen wird diese Heuristik aufgrund des mangelnden Vertrauens in die Experten nicht mehr benutzt (Förg et al., 2007).

Doch das muss nicht so bleiben. Nachdem wir nun erläutert haben, woher der oft erbitterte Reformwiderstand der Bürger kommt, soll nämlich im Folgenden dargestellt werden, wie sich trotz kognitiver Verzerrungen, unterschiedlicher Wertvorstellungen und mangelnden Vertrauens die Akzeptanz von Reformen erhöhen lässt.

3 So lässt sich die Akzeptanz von Reformen unter den Bürgern erhöhen

Aus den Denkweisen und Bewertungsmechanismen von ökonomischen Laien ergibt sich für Politiker und Wirtschaftsreformer eine Zwickmühle: Wenn sie Reformen im engeren Sinne so gestalten wollten, dass diese von den Bürgern mit Kusshand angenommen werden, sind die Reformen nicht unbedingt sinnvoll. So kann sich beispielsweise die Verteilung von staatlichen Mitteln nicht immer nach dem wahrgenommenen Bedürfnis der Bürger richten, ohne die Schulden zu erhöhen. Und irgendwann werden die Konsequenzen unausweichlich fühlbar und die Politiker werden für ihre einst so beliebte Reform nun kritisiert oder sogar abgewählt.

Die Denkfehler und Heuristiken der Bürger sind tief verwurzelt und lassen sich nicht so ohne weiteres aushebeln. Der Knackpunkt liegt daher vor allem in einer geeigneten Kommunikation der Reform (Besley/McComas, 2005). Das heißt, **prozedurale und informationale Gerechtigkeit müssen erhöht werden** (Prinzipien interpersonaler Gerechtigkeit zu folgen, sollte sowieso selbstverständlich sein – erst recht bei Politikern, die wiedergewählt werden wollen). Doch wie kann das genau aussehen?

Studien aus den unterschiedlichsten Bereichen zeigen im Einklang mit den dargestellten Bewertungsmechanismen und Denkschemata von ökonomischen Laien, dass Menschen bereit sind, Opfer zu bringen und Reformen zu akzeptieren, wenn man auf folgende Aspekte der prozeduralen und informationalen Gerechtigkeit achtet:

- Die Gründe beziehungsweise die Notwendigkeit der Reform sowie das Ziel und das Vorgehen müssen ausreichend und in geeigneter Weise erklärt werden.
- Die Bürger müssen die Möglichkeit haben, ihre Meinung und ihre Gefühle zu äußern und sich dabei ernst genommen zu fühlen.
- Sie müssen das Gefühl haben, dass sie die Entscheidung beeinflussen konnten.

3.1 Nur wer weiß, warum, wozu und wie, ist bereit zu Änderungen

Die erste der genannten Bedingungen umfasst eigentlich drei Bestandteile: Defizitbewusstsein, Vision und Weg. Alle drei sind notwendig, um überhaupt eine gewisse Grundbereitschaft für Veränderungen und Reformen zu generieren (Frey et al., 2008; 2009;

2010). Wenn eine dieser drei Bedingungen nicht gegeben ist, wird kaum Bereitschaft für Veränderungen vorhanden sein. Doch zum Glück betreffen alle drei Faktoren keine feststehenden und unveränderlichen Umstände, sondern Dinge, die Politiker und Reformer unmittelbar beeinflussen können. Denn alle drei hängen eng mit informationaler Fairness zusammen.

Informationale Fairness ist wie bereits erwähnt besonders wichtig. Dies gilt jedoch nicht nur in Bezug auf den Gesamteindruck, den ein Bürger von einer Reform hat, und damit indirekt für die Reformakzeptanz. Sondern es gilt auch direkt, da Informationen es möglicherweise schaffen, einige der kontraproduktiven Entscheidungsheuristiken und Biases auszuhebeln. Denn nur wer nicht ausreichend informiert ist, verlässt sich auf intuitive Reformbewertungen (Cropanzano et al., 2001; Bos, 2001; Bos/Miedema, 2000).

Folglich ergeben sich aus den drei Bedingungen mehrere Möglichkeiten, die Reformakzeptanz zu erhöhen:

Bedingung 1: Notwendigkeit der Reform. Nicht nur im Privatleben, sondern auch auf politischer Ebene gilt: Nur wenn es Leidensdruck gibt, kann sich auch wahre Bereitschaft für Veränderungen entwickeln. Um Reformen zu unterstützen, müssen die Bürger Missstände in der Realität wahrnehmen.

Schlussfolgerung: Die Notwendigkeit der Reform herausstellen und die Kosten von Nichthandeln verdeutlichen. Den Bürgern muss klar sein, dass beispielsweise der demografische Wandel und die Verschuldungsproblematik bewirken, dass nicht alles so bleiben kann, wie es ist. Je mehr Menschen das Gefühl haben, die Veränderung und damit Reformen seien zu vermeiden, umso geringer wird die Akzeptanz sein. Umso wichtiger ist es, die Bürger von der Notwendigkeit und Unvermeidbarkeit der Reform zu überzeugen. Denn eine Reform wird nicht als ungerecht wahrgenommen und daher eher akzeptiert, wenn dem Bürger klar ist, dass es keinen anderen Ausweg gibt (Frey et al., 2010 zu einer experimentellen Studie zur Mehrwertsteuererhöhung; Folger/Cropanzano, 2001).

Streng genommen gibt es Unvermeidbarkeit bei Reformen natürlich nicht; eine Reform ist immer eine Entscheidung. Unvermeidbarkeit bedeutet in diesem Kontext daher eher, dass der Preis dafür, nichts zu tun, zu hoch wäre. Es geht also nicht nur um die Kosten der Veränderung, sondern auch um die Opportunitätskosten, um die Kosten des „Weiter so“. Doch während Bürger erstere unmittelbar wahrnehmen, müssen ihnen letztere häufig erst verdeutlicht werden. Eine Steuerreform merken Menschen sofort im Portemonnaie; doch die noch schlimmeren Konsequenzen ohne Reform kommen erst später. Sie sind noch nicht direkt erfahrbar und müssen daher von außen veranschaulicht werden. Die Kosten eines Nichthandelns zu verdeutlichen ist besonders wichtig, wenn es durch die Reform zunächst zu Verlusten (zum Beispiel an Rentenzeit) kommt, da Menschen wie erwähnt die aktuellen Verluste als wesentlich schlimmer wahrnehmen, als ihnen die langfristigen Folgen positiv erscheinen.

Bedingung 2: Eine Vision und ein Ziel haben. Veränderung impliziert auch immer die Frage des „Wohin?“. Nur wenn Menschen eine Vision davon haben, wie der positive Zustand aussieht, der durch eine Reform erreicht werden soll, besteht die Möglichkeit, dass sie auch kurzzeitige Durststrecken (beispielsweise Steuererhöhungen oder längere Arbeitszeiten) akzeptieren.

Schlussfolgerung: Die Reform in eine Vision einbinden und das Positive hervorheben. Um es mit einem Zitat von Antoine de Saint-Exupéry zu sagen: „Wenn Du ein Schiff bauen willst, so trommle nicht die Männer zusammen, um Holz zu beschaffen, Werkzeuge vorzubereiten, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit zu erleichtern, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem endlosen weiten Meer.“ Sprich bei jeder Reform ist es wichtig, das Ziel zu benennen. Die Menschen müssen überzeugt sein, dass die Reform für die Mehrheit und/oder die Zukunft positiv ist und einen Nutzen hat (Frey et al., 2010). Dafür muss zum einen das Positive an einer Reform herausgestellt werden statt des Negativen – beispielsweise indem man erwähnt, dass die Reform für 80 Prozent der Bürger Vorteile bringt, statt zu sagen, dass zunächst 20 Prozent der Bevölkerung stärker belastet werden. Zum anderen müssen Reformen mit Visionen verbunden werden.

Eine Vision kann es etwa sein, durch längere Arbeitszeit und Steuererhöhung die Altersarmut zu reduzieren. Doch zu einer Vision kann es auch gehören, bloß den derzeitigen Lebensstandard zu erhalten und nicht wie Griechenland, Spanien und Co. in den Staatsbankrott zu schlittern.

Eine Vision zu schaffen kann bedeuten: Wie wollen wir in Zukunft leben? Was macht das zukünftige Leben lebenswert? Welchen Beitrag leisten die jeweiligen Reformen, um diese Vision zu verwirklichen? Dazu kann es helfen, wenn man auf vergangene Erfolge hinweist und diese feiert. Die Bürgerinnen und Bürger müssen sehen, dass sich Dinge bewegen, dass beispielsweise Hartz IV Erfolg hatte und die Agenda 2010 und die Arbeitsmarktrefor-men der vergangenen Jahre erkennbare wohlfahrtsstaatliche Verbesserungen hervorgebracht haben.

Bedingung 3: Den Weg zum Ziel sehen. Wenn Leidensdruck und Vision vorhanden sind, fehlt nur noch eines auf dem Weg zur Reformakzeptanz: Menschen müssen einen Weg sehen, diese Vision zu erreichen. Daher müsste das Zitat von Saint-Exupéry eigentlich eher lauten: „Trommle nicht **nur** Männer zusammen ...“ Denn natürlich ist auch das passende Werkzeug und Material, das heißt ein geeigneter Reformweg, vonnöten.

Schlussfolgerung: Für Transparenz und Vorhersehbarkeit sorgen. Damit die Bürger einer Reform zustimmen, müssen sie von dieser auch wissen – und vor allem sie auch verstehen und als adäquaten Weg erkennen. Hier kommt es vor allem darauf an, den Menschen das Vorgehen bei dem Reformverfahren zu erklären und Vorhersehbarkeit zu bieten.

Ein bisher häufig vernachlässigtes Credo jeder Reforminitiative sollte daher zunächst Transparenz sein – und zwar sowohl bei der Entscheidungsfindung als auch bei der Implementierung. Gerade wenn es um Reformen geht, die für die Menschen zunächst mit großen

Verlusten verbunden und sehr schmerzlich sind, muss der gesamte Prozess berechenbar gemacht werden. Untersuchungen aus Italien zeigen, dass die Akzeptanz für Steuererhöhungen wesentlich steigt, wenn Hintergrundinformationen gegeben werden und der gesamte Prozess somit transparent und nachvollziehbar gemacht wird (Folger et al., 1983; Frey et al., 2010).

In Bezug auf alle drei Punkte ist es wichtig, dass die Informationen von vornherein bereitgestellt werden und nicht erst auf Nachfrage der Bürger oder Medien, denn nur so etabliert sich ein Eindruck von Fairness (Bos et al., 1997). Dabei ist es auch notwendig, Zusammenhänge aufzuzeigen. Wie hängen demografischer Wandel, Verschuldungsproblematik, globaler Wandel und Ähnliches miteinander zusammen? Warum hat dieses Rückwirkungen zum Beispiel auf längere Arbeitszeiten? Nur wer das große Ganze versteht, versteht auch den Sinn einer Reform.

Apropos verstehen: Dass Bürger oft selbst dann gegen Reformen sind und ihre Laienheuristiken als Bewertungsschemata heranziehen, wenn Politiker und Wirtschaftsexperten eigentlich der Meinung sind, ausreichend Informationen preisgegeben und erklärt zu haben, liegt häufig daran, dass komplexe Sachverhalte oftmals nicht verständlich genug dargestellt werden. Zu den drei genannten Punkten gehört daher auch, dass sich Politiker und Experten mehr als bisher um bürgernahe Formulierungen bemühen müssen, sprich Fachbegriffe sollten vermieden oder zumindest erklärt werden (vgl. Frey et al., 2010 zu einer experimentellen Studie über die Verwendung von Fachbegriffen und Reformakzeptanz). Zudem muss man die Lebensperspektive der Bürger einnehmen und die Dinge anhand von Alltagsaspekten veranschaulichen.

3.2 Ängste ernst nehmen: Meinungen äußern lassen und auf Gefühle eingehen

Wenn man die Notwendigkeit einer Reform schildert, kann dies auch Angst beim Bürger schüren. Zu sagen, was passieren kann, wenn man nichts ändert, ist sinnvoll, um Reformakzeptanz zu generieren. Schließlich fürchten Menschen Verluste extrem stark. Doch um die dadurch ausgelöste Angst nicht die Oberhand gewinnen zu lassen, ist es wie erwähnt wichtig, ein Ziel zu nennen und das Positive herauszustellen. Doch dies allein reicht nicht. Darüber hinaus müssen die Ängste der Menschen auch ernst genommen werden.

Wenn Menschen im Sinne der Feeling-as-information-Heuristik der Meinung sind, eine Reform sei schlecht, da sie in ihnen negative Gefühle auslöst, so mag dies für Experten unverständlich sein, wohl aber sollten die Gefühle der Bürger nicht ignoriert werden. Denn die Gefühle sind nun mal da und beeinflussen die Reformakzeptanz der Bürger. Gerade Stuttgart 21 hat gezeigt, wie wichtig es ist, die Menschen mehr einzubinden und ihre Ängste rechtzeitig (!) anzugehen.

Oft wird zwar behauptet, Ängste seien irrational. Aber Ängste haben immer auch eine positive Schutzfunktion. Sie sagen: „Sei vorsichtig, überstürze nichts!“ Daher darf man die Ängste nicht einfach verdrängen, sondern es gilt zu reflektieren, was die Ursache der Angst ist und wie man ihr abhelfen kann.

Und hier kommen die zuvor genannten Punkte Aufklärung, Ziele veranschaulichen und Transparenz erneut zur Geltung. Sicherheit ist ein Grundbedürfnis des Menschen, die Angst vor Veränderung ist nicht zuletzt auch daher groß. Umso wichtiger ist es zu transportieren, dass durch die jetzige Veränderung langfristig etwas Positives erreicht werden soll, und genau zu beschreiben, was passieren wird, wie die Dinge zusammenhängen und wie die Reform gerade helfen soll, den Ängsten die Grundlage zu nehmen. Denn nur, wer Bedrohungen vermutet, denen er nicht gewachsen ist, verfällt in lähmende Angst (Lazarus/Folkman, 1984). Es läuft also alles darauf hinaus, zweiseitig zu informieren, zweiseitig zu denken: Ängste ernst nehmen und Chancen und Wege veranschaulichen.

Bisher ist dies kaum der Fall: Man ignoriert die Ängste, die Fragen, die Gegenargumente. Dadurch fühlt sich der Empfänger natürlich nicht ernst genommen. Vielfach sind die anschließenden Proteste und Demonstrationen daher auch eine Art Reaktion wie bei einem kleinen Kind. Statt um den wirklichen Inhalt der Reform geht es häufig eher darum zu zeigen: „Schau her, ich bin auch noch da.“

In Bezug auf das Thema Angst sind noch zwei weitere Aspekte wichtig: Zum einen kann es dazu beitragen, Ängste zu senken, wenn Reformen frühzeitig angesprochen werden (Frey et al., 2008). Ein Erfolgsgarant ist dies allein natürlich nicht; so wird und wurde zum Beispiel die Erhöhung des Renteneintrittsalters schon seit geraumer Zeit diskutiert. Doch es kann durchaus ein Garant für das Scheitern einer Reform sein, wenn diese ganz plötzlich „vom Himmel fällt“. Eine psychologische Erklärung hierfür ist Reaktanz (Brehm, 1966): Wenn Menschen bisher davon ausgegangen sind, ein bestimmtes Verhalten auszuführen (beispielsweise sich ab 65 nur noch den Hobbys widmen zu dürfen oder einen bestimmten Einkommensanteil im nächsten Jahr für einen Türkeiurlaub auszugeben), sind sie besonders verärgert, wenn ihnen dies unerwartet untersagt wird (zum Beispiel wegen einer „plötzlichen“ Renten- oder Steuerreform). Als Folge ist man in der Art eines trotziges Kindes nur umso mehr darauf aus, dieses Verhalten auszuführen, sprich die Reform wird erbittert bekämpft. Bei rechtzeitiger Ankündigung kann man nicht nur langfristig planen, sondern es ist auch Zeit, Gegenargumente und Ängste vorzubringen, auf welche die Reformen dann wiederum antworten können.

Zum anderen ist es für die Angstlinderung wichtig, dass Politiker und Experten zwar auf die Ängste der Bürger eingehen, selbst aber Sicherheit und Zuversicht signalisieren. Denn wenn Menschen Angst haben und sich in einer ungewohnten Situation befinden, orientieren sie sich zunächst an ihrem sozialen Umfeld. Wenn Führungspersonen ebenfalls Verunsicherung zeigen, wird dies die Ängste der Bürger nur noch verstärken (Streicher/Frey, 2008). Einige Bürger werden wissen, dass auch Politiker nur Menschen sind und ihre Zweifel haben, doch für die Akzeptanz einer Reform in der breiten Masse ist Führungssicherheit ein wichtiger Aspekt.

3.3 Wer mitentscheidet, ist auch dafür: Das Gefühl von Mitbestimmung erhöhen

Die vorangegangenen beiden Abschnitte deuten schon an, dass die Bürger im Rahmen der Möglichkeiten zu Beteiligten gemacht werden sollten. Nur so kann man umfassend informieren und auf die Gefühle der Menschen eingehen. Zudem erhöht Beteiligung und Mitbestimmung das Gefühl von prozeduraler Fairness und so auch direkt die Reformakzeptanz (Thibaut/Walker, 1975).

Beteiligung und Mitbestimmung „im Rahmen der Möglichkeiten“ bedeutet, dass zum Beispiel ein runder Tisch eingerichtet und Bürgerforen veranstaltet werden sollten. Denn wenn es um direkte Mitbestimmung im Sinne von Referenden und Ähnlichem geht, wird es etwas schwieriger. Mitbestimmung erhöht zwar über den Weg der Fairness eindeutig die Zustimmung zu staatlichen Maßnahmen. So akzeptieren die Bewohner von Ländern mit direkter Demokratie das Steuersystem meist mehr und hinterziehen daher weniger Steuern als Bürger in Ländern mit ausschließlich repräsentativer Demokratie (Alm et al., 1993). Doch so einfach ist es mit der Mitbestimmung nicht, als dass man einfach zu mehr direkter Demokratie übergehen sollte.

Denn erstens sind die Möglichkeiten von Mitbestimmung im engeren Sinne in Deutschland relativ beschränkt. Zweitens mag dies auch sinnvoll sein – zumindest noch. Denn solange die Bürger noch unreflektiert den erläuterten Denkfehlern bei der Bewertung einer Reform unterliegen, werden Bürgerabstimmungen häufig nicht zu (langfristig) sinnvollen Reformen führen (Irvin/Stansbury, 2004). Und drittens wollen Bürger häufig gar keine direkte Mitbestimmung (Hibbing/Theiss-Morse, 2001; Cropanzano et al., 2001)!

Zwar fühlen sie sich aktuell oft zu wenig eingebunden und berücksichtigt im Politikprozess, dennoch spricht sich nur eine sehr geringe Minderheit für direkte Demokratie aus (Hibbing/Theiss-Morse, 2001). Anschaulich zeigt sich der Wunsch nach Abgabe von Entscheidungsbefugnis bei schwierigen Belangen übrigens in einem anderen Lebensbereich, nämlich beim Thema Medizin: Die meisten Menschen vertrauen bei der Wahl zwischen zwei Behandlungsmaßnahmen lieber ihrem Arzt und dessen Entscheidung, als sich selbst Gedanken zu machen. Erst wenn man den Entscheidungsträgern nicht mehr vertraut, möchte man selbst direkt (mit)bestimmen dürfen.

Obwohl das Maß an direkter Mitbestimmung daher begrenzt ist und sein sollte, stimmen zwei Aspekte in Bezug auf Mitbestimmung und Reformakzeptanz zuversichtlich. Zum einen sollte Kommunikation und Aufklärung nicht nur reformspezifisch geschehen, sondern langfristig. Dass Wirtschaft inzwischen in den meisten Schulen als Fach angeboten wird, ist hier bereits ein guter Anfang. Denn auch wenn die Heuristiken und Biases tief verwurzelt sind, kann Aufklärung helfen. Je mehr nicht nur Wirtschaftsexperten und Politiker, sondern auch der Durchschnittsbürger wirtschaftliche und politische Zusammenhänge versteht, desto mehr wird er auch ein mündiger Bürger sein (Roos, 2007). Daher ist langfristig mehr Mitbestimmung sehr wohl möglich.

Zum anderen gibt es neben Referenden und ähnlichen Mitteln der direkten Demokratie viele weitere Arten der Mitbestimmung, die genutzt werden können. Direkte Mitbestimmung im Sinne von Referenden ist nur die oberste Stufe auf der sogenannten Leiter der Bürgerbeteiligung (Arnstein, 1969). Doch auf dem Weg dorthin gibt es viele weitere Stufen. So geht es zunächst mal darum, die Bürger zu informieren und zu konsultieren sowie sie ihre Meinungen äußern zu lassen (Irvin/Stansbury, 2004; Thomas, 1995). Schon diese Einbindung trägt dazu bei, dass Bürger eine Reform als fair(er) empfinden und eher akzeptieren (Tuler/Webler, 1999; Smith/McDonough, 2001; Gross, 2007; Hophmayer-Tokich/Krozer, 2008; Renn et al., 1995). Bereits der Zugang zu Informationen trägt zu einem Gefühl von Beteiligung bei. Und schon das Äußern von Ängsten und der eigenen Meinung vermittelt den Eindruck, ernst genommen zu werden (Lind et al., 1997). So zeigen zum Beispiel Studien aus dem Bereich des Beschwerdemanagements bei Kunden, dass sich die Zufriedenheit der Kunden schon erhöht, wenn sie ihrem Ärger nur Luft machen können. Und zwar auch dann, wenn dem Grund des Ärgers nicht direkt Abhilfe geschaffen werden kann (Musante et al., 1983; Tyler et al., 1985b).

Politiker und Reformer sollten daher mehr Möglichkeiten schaffen, den Bürgern eine Stimme zu geben – und nicht nur bei Wahlen. Bürgerforen und Volksbefragungen sind dabei eine Möglichkeit. Andere wären Internetseiten, auf denen Bürger ihre Meinung äußern und miteinander diskutieren können, oder mehr moderierte Veranstaltungen wie Zukunftswerkstätten.

Durch diese Beteiligungsarten ist als wünschenswerter (Neben)Effekt zudem zu erwarten, dass sich die (wirtschafts)politische Bildung der Bürger langfristig erhöht (Irvin/Stansbury, 2004). Ebenso wird vermutlich die Reformentscheidung besser werden, indem Politiker und Experten auf Aspekte aufmerksam werden, die ihnen vorher noch nicht bewusst waren beziehungsweise welche die Bürger vor Ort in der Tat besser beurteilen können (Irvin/Stansbury, 2004).

4 Reformen sind nötig, aber auch möglich

Zusammenfassend lässt sich daher sagen: Reformen sind nötig! Reformen sind aber auch möglich! Die Akzeptanz von Reformen steht und fällt damit, ob man a) ausreichend erklärt, warum und wozu diese notwendig sind, b) den Reformprozess und die Konsequenzen transparent und vorhersehbar macht und c) die Bürger einbindet und gut informiert.

Bisher haben Reformer zu viel auf das „Was“ der Reform geachtet als auf das „Wie“, wenn es darum ging, unter den Bürgern Akzeptanz für eine Reform zu kreieren (Hibbing/Thiess-Morse, 2001; Gangl, 2003). Doch zu den Akzeptanzfaktoren zählt viel mehr prozedurale und interaktionale Gerechtigkeit als der eigentliche Inhalt der Reform (was man schon daran merkt, dass bestimmte Reformen häufig bei Bürgern sämtlicher politischer Couleure auf Widerstand stoßen). Was Bürger sich wünschen, ist besonders Information, Erklärung und Transparenz und vor allem das Gefühl, ernst genommen und beachtet zu werden. Eine

faire Reformdebatte ist ihnen in so gut wie allen Fällen wichtiger als der eigentliche Reformbeschluss (Gangl, 2003; Tyler/Caine, 1981).

Direkte Kontrolle spielt gerade bei politischen Entscheidungen eine untergeordnete Rolle. Vielmehr vermitteln prozedurale und interaktionale Fairness Vertrauen in die Entscheidungsträger (Lind et al., 1997; Lind/Tyler, 1988)! Und ein solches haben diese bitter nötig. Durch mehr Information und Einbindung bekommen Politiker bei den Bürgern nicht nur ein besseres Image, da diese nun mehr Gerechtigkeit empfinden. Vielmehr erkennen die Bürger auch, dass viele Reformprozesse schwierig sind und negative Nebeneffekte nicht auf die Böswilligkeit der Reformer zurückzuführen sind.

Die Konzeption von Reformen stellt immer einen politischen Balanceakt dar. Doch die Grundlage von Reformakzeptanz ist Kommunikation (Besley/McComas, 2005). Das bedeutet nicht nur, dass die Bürger besser informiert werden müssen, sondern dies bedeutet in einem Schritt davor zunächst einmal, dass die Politiker und Ökonomen verstehen müssen, warum und wie sich Laien in ihrer Bewertung wirtschaftlicher Maßnahmen von Experten unterscheiden. Politiker und Entscheidungsträger müssen die Ansichten der Bürger auch aus psychologischer Perspektive betrachten, ernst nehmen und grundlegend in die Informationspolitik einbeziehen. Nur so wird Deutschland weiterhin mit den Herausforderungen der heutigen Zeit Schritt halten können. Wir hoffen, mit diesem Beitrag wenigstens einen kleinen Schritt auf dem Weg dorthin getan zu haben.

Literatur

- Adams**, J. Stacy, 1965, Inequity in social exchange, in: Berkowitz, Leonard (Hrsg.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 2, New York, S. 267–299
- Alm**, James / **Jackson**, Betty / **McKee**, Michael, 1993, Fiscal exchange, collective decision institutions, and tax compliance, in: *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 22, No. 3, S. 285–303
- Arnstein**, Sherry, 1969, A ladder of citizen participation, in: *Journal of the American Institute of Planners*, Vol. 35, No. 4, S. 216–224
- Baron**, Jonathan / **Bazerman**, Max H. / **Shonk**, Katherine, 2006, Enlarging the societal pie through wise legislation. A Psychological Perspective, in: *Perspectives on Psychological Science*, Vol. 1, No. 2, S. 123–132
- Besley**, John / **McComas**, Katherine, 2005, Framing justice. Using the concept of procedural justice to advance political communication research, in: *Communication Theory*, Vol. 15, No. 4, S. 414–436
- Bies**, Robert, 2001, Interactional (in)justice: the sacred and the profane, in: Greenberg, Jerald / Cropanzano, Russel (Hrsg.), *Advances in Organizational Justice*, Stanford, S. 89–118
- Bies**, Robert / **Moag**, Joseph, 1986, Interactional justice. Communication criteria for fairness, in: Sheppard, Blair H. (Hrsg.), *Research on negotiation in organizations*, Vol. 1, Greenwich, S. 43–55
- Bos**, Kees van den, 2001, Uncertainty management. The management of uncertainty salience on reactions to perceived procedural fairness, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 80, No. 6, S. 931–941
- Bos**, Kees van den / **Miedema**, Joost, 2000, Toward understanding why fairness matters. The influence of mortality salience on reactions to procedural fairness, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 79, No. 3, S. 355–366
- Bos**, Kees van den / **Vermunt**, Riel / **Wilke**, Henk, 1997, Procedural and distributive justice. What is fair depends more on what comes first than on what comes next, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 77, No. 1, S. 95–104
- Brehm**, Jack, 1966, *A Theory of Psychological Reactance*, New York
- Brockner**, Joel / **Siegel**, Phyllis, 1996, Understanding the interaction between procedural and distributive justice. The role of trust, in: Kramer, Roderick / Tyler, Tom R. (Hrsg.), *Trust in organizations. Frontiers of theory and research*, Thousand Oaks, S. 390–413
- Colquitt**, Jason, 2001, On the dimensionality of organizational justice. A construct validation of a measure, in: *Journal of Applied Psychology*, Vol. 86, No. 3, S. 356–400

Cropanzano, Russel / **Byrne**, Zinta / **Bobocel**, Ramona / **Rupp**, Deborah, 2001, Moral virtues, fairness heuristics, social entities, and other denizens of organizational justice, in: *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 58, No. 2, S. 164–209

Deutsch, Morton, 1985, *Distributive justice. A social-psychological perspective*, New Haven

Enste, Dominik H. / **Haferkamp**, Alexandra / **Fetchenhauer**, Detlef, 2009, Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien. Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 10. Jg., Nr. 1, S. 60–78

Fetchenhauer, Detlef, 2009, Was ist Gerechtigkeit und wie kommt sie zustande? – die psychologische Perspektive, in: Roman Herzog Institut (Hrsg.), *Was ist Gerechtigkeit – und wie lässt sie sich verwirklichen? Antworten eines interdisziplinären Diskurses*, RHI-Diskussion, Nr. 11, München, S. 23–27

Fetchenhauer, Detlef, 2010, Soziale Gerechtigkeit und die Natur des Menschen. Eine wirtschaftspolitische Betrachtung, in: *Fetchenhauer, Detlef / Goldschmidt, Nils / Hradil, Stefan / Liebig, Stefan, Warum ist Gerechtigkeit wichtig? Antworten der empirischen Gerechtigkeitsforschung*, München, S. 28–46

Fetchenhauer, Detlef, 2011, *Psychologie*, München

Fetchenhauer, Detlef / **Enste**, Dominik H. / **Köneke**, Vanessa, 2010, Fairness oder Effizienz? Die Sicht ökonomischer Laien und Experten, RHI-Diskussion, Nr. 15, München

Fetchenhauer, Detlef / **Haferkamp**, Alexandra, 2007, Viel zu tun – Umriss einer Psychologie des Wohlfahrtsstaats, in: *Wirtschaftspsychologie*, 9. Jg., Nr. 4, S. 5–24

Folger, Robert, 1986, A referent cognitions theory of relative deprivation in: Olson, James / Herman, C. Peter / Zanna, Mark (Hrsg.), *Relative deprivation and social comparison. The Ontario symposium*, Hillsdale, S. 33–55

Folger, Robert / **Cropanzano**, Russel, 2001, Fairness theory: Justice as accountability, in: Greenberg, Jerald / Cropanzano, Russel (Hrsg.), *Advances in organizational justice*, Stanford, S. 1–55

Folger, Robert / **Rosenfield**, David D. / **Robinson**, Thomas, 1983, Relative deprivation and procedural justification, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 45, No. 2, S. 268–273

Förg, Michael / **Jonas**, Eva / **Traut-Mattausch**, Eva / **Heinemann**, Friedrich / **Frey**, Dieter, 2007, Vertrauen Bürger in der politischen Reformdiskussion noch der Meinung von Experten?, in: *Wirtschaftspsychologie*, 9. Jg., Nr. 4, S. 35–45

Frey, Dieter, 2007, Erosion des Vertrauens in Wirtschaft und Politik – was tun?, in: *Veröffentlichungen der Walter-Raymond-Stiftung der BDA, Wirkungen der Globalisierung auf Politik und Gesellschaft*, Bd. 47, Berlin, S. 16–36

Frey, Dieter / Gerhardt, Marit / Fischer, Peter, 2008, Erfolgsfaktoren und Stolpersteine bei Veränderungen, in: Fisch, Rudolf / Müller, Andrea / Beck, Dieter (Hrsg.), *Veränderungen in Organisationen*, Wiesbaden, S. 281–300

Frey, Dieter / Gerhardt, Marit / Fischer, Peter / Peus, Claudia / Traut-Mattausch, Eva, 2009, Change Management in Organisationen. Widerstände und Erfolgsfaktoren der Umsetzung, in: Rosenstiel, Lutz von / Regnet, Erika / Domsch, Michel (Hrsg.), *Führung von Mitarbeitern. Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement*, Stuttgart, S. 561–572

Frey, Dieter / Nikitopoulos, Alexandra / Traut-Mattausch, Eva / Förg, Michael / Jonas, Eva, 2010, Führung in turbulenten Zeiten. Akzeptanz von Reformen als Kriterium erfolgreicher Arbeit in Politik und Wirtschaft, in: *Zeitschrift Führung und Organisation*, 79. Jg., Nr. 1, S. 38–45

Gangl, Amy, 2003, Procedural justice theory and evaluations of the lawmaking process, in: *Political Behavior*, Vol. 25, No. 2, S. 119–149

Gigerenzer, Gerd, 2007, Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition, Gütersloh

Greenberg, Jerald, 1993, The social side of fairness. Interpersonal and informational clashes of organizational justice, in: Cropanzano, Russel (Hrsg.), *Justice in the workplace. Approaching fairness in human Resource Management*, Hillsdale, S. 79–103

Gross, Catherine, 2007, Community perspectives of wind energy in Australia. The application of a justice and community fairness framework to increase social acceptance, in: *Energy Policy*, Vol. 35, No. 5, S. 2727–2736

Haferkamp, Alexandra / Fetchenhauer, Detlef / Belschak, Frank / Enste, Dominik H., 2009, Efficiency versus fairness. The evaluation of labor market policies by economists and laypeople, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 30, No. 4, S. 527–539

Heinemann, Friedrich / Hennighausen, Tanja / Traut-Mattausch, Eva / Kocher, Martin / Jonas, Eva / Frey, Dieter, 2011, Gerechtigkeitswahrnehmung von Steuer- und Sozialsystemreformen, *ZEW Wirtschaftsanalysen*, Bd. 100, Mannheim

Heinemann, Friedrich / Traut-Mattausch, Eva / Jonas, Eva / Förg, Michael / Frey, Dieter, 2007a, Vertrauen und die Durchsetzbarkeit von Reformen, in: *Wirtschaftspsychologie*, 9. Jg., Nr. 4, S. 122–133

Heinemann, Friedrich / Westerheide, Peter / Förg, Michael / Jonas, Eva, 2007b, *Psychologie, Wachstum und Reformfähigkeit*, Forschungsbericht des ZEW Mannheim in Zusammenarbeit mit der Universität Salzburg und der Ludwig-Maximilians-Universität München, Analysen und Berichte, Monatsbericht des BMF, April 2007, Berlin, S. 43–56

Hibbing, John R. / Theiss-Morse, Elizabeth, 2001, Process preferences and American politics: what people want government to be, in: *American Political Science Review*, Vol. 95, No. 1, S. 145–153

Hophmayer-Tokich, Sharon / **Krozer**, Yoram, 2008, Public participation in rural area water management: experiences from the North Sea countries in Europe, in: *Water International*, Vol. 33, No. 2, S. 243–257

Irvin, Renee / **Stansbury**, John, 2004, Citizen Participation in Decision Making. Is It Worth the Effort?, in: *Public Administration Review*, Vol. 64, No. 1, S. 55–65

Jacob, Robert / **Christandl**, Fabian / **Fetchenhauer**, Detlef, 2011, Economic experts or laypeople? How teachers and journalists judge trade and immigration policies, in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 32, No. 5, S. 662–671

Kahneman, David / **Tversky**, Amos, 1979, Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk, in: *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, S. 263–292

Lazarus, Richard / **Folkman**, Susan, 1984, *Stress, appraisal, and coping*, New York

Leventhal, Gerald, 1980, What Should Be Done with Equity Theory?, in: Gergen, Kenneth / Greenberg, Martin / Weis, Richard (Hrsg.), *Social Exchange. Advances in Theory and Research*, New York, S. 27–55

Lind, E. Allan / **Kulik**, Carol T. / **Ambrose**, Maureen / **Deverapark**, Maria V., 1993, Individual and corporate dispute resolution. Using procedural fairness as a decision heuristic, in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 38, No. 2, S. 224–251

Lind, E. Allan / **Tyler**, Tom R., 1988, *The social psychology of procedural justice*, New York

Lind, E. Allan / **Tyler**, Tom R. / **Huo**, Yuen, 1997, Procedural context and culture: variation in the antecedents of procedural justice judgments, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 79, No. 4, S. 767–780

Musante, Linda / **Gilbert**, Marcia / **Thibaut**, John, 1983, The effects of control on perceived fairness of procedures and outcomes, in: *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 19, No. 3, S. 223–238

Renn, Ortwin / **Webler**, Thomas / **Wiedemann**, Peter, 1995, *Fairness and competence in citizen participation. Evaluating models for environmental discourse*, Boston

Roos, Michael, 2007, Ökonomisches Laiendenken in der Wirtschaftswissenschaft, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspsychologie*, 9. Jg., Nr. 4, S. 25–34

Schulze, Günther (Hrsg.), 2009, *Reformen für Deutschland. Die wichtigsten Handlungsfelder aus ökonomischer Sicht*, Stuttgart

Schwarz, Norbert, 1990, Feelings as information. Informational and motivational functions of affective states, in: Higgins, Tory / Sorrentino, Richard (Hrsg.), *The handbook of motivation and cognition. Foundations of social behavior*, New York, S. 527–561

Smith, Patrick / **McDonough**, Maureen, 2001, Beyond Public Participation. Fairness in Natural Resource Decision Making, in: *Society & Natural Resources*, Vol. 14, No. 3, S. 239–249

Streicher, Bernhard / **Frey**, Dieter, 2008, Fairness-Check bei Wandelprojekten. Vier Dimensionen von Gerechtigkeit und wie man sie berücksichtigt, in: OrganisationsEntwicklung, Nr. 4, S. 70–75

Thibaut, John / **Walker**, Laurence, 1975, Procedural justice. A psychological analysis, New York

Thomas, John, 1995, Public Participation in Public Decisions, San Francisco

Trüdinger, Eva-Maria, 2011, Reformszenarien im deutschen Wohlfahrtsstaat aus Sicht der Bevölkerung. Wertvorstellungen als Reformkorridor?, Baden-Baden

Tuler, Seth / **Webler**, Thomas, 1999, Voices from the forest. What participants expect of a public participation process, in: Society & Natural Resources, Vol. 12, No. 5, S. 437–453

Tyler, Tom R. / **Caine**, Andrew, 1981, The influence of outcome and procedures on satisfaction with formal leaders, in: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 41, No. 4, S. 642–655

Tyler, Tom R. / **Degoey**, Peter, 1995, Collective restraint in social dilemmas. Procedure justice and social identification effects on support for authorities, in: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 69, No. 3, S. 482–497

Tyler, Tom R. / **Rasinski**, Kenneth A. / **Griffin**, Eugene, 1986, Alternative images of the citizen. Implications for public policy, in: American Psychologist, Vol. 41, No. 9, S. 970–978

Tyler, Tom R. / **Rasinski**, Kenneth A. / **McGraw**, Kathleen, 1985a, The influence of perceived injustice on support for political authorities, in: Journal of Applied Social Psychology, Vol. 15, No. 8, S. 700–725

Tyler, Tom R. / **Rasinski**, Kenneth A. / **Spodick**, Nancy, 1985b, Influence of voice on satisfaction with leaders. Exploring the meaning of process-control, in: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 48, No. 1, S. 72–81

Wenzel, Michael, 2006, A Letter from the Tax Office. Compliance Effects of Informational and Interpersonal Justice, in: Social Justice Research, Vol. 19, No. 3, S. 345–364

Die Autorinnen und Autoren

Prof. Dr. **Werner Abelshauer**, geboren 1944 in Wiesloch, war Direktor des Instituts zur Erforschung der europäischen Arbeiterbewegung der Ruhr-Universität Bochum und danach Leiter des Lehrstuhls für Europäische Geschichte des 20. Jahrhunderts am Europäischen Hochschulinstitut Florenz. Seit 1992 ist er Professor für Wirtschaftsgeschichte an der Universität Bielefeld. Er gehört dort dem Direktorium des Instituts für Wissenschafts- und Technikforschung an und hat das Institut für Weltgesellschaft mitgegründet. Er ist Mit-herausgeber von „Geschichte und Gesellschaft“ und des „Journal for Comparative Government and European Policy (ZSE)“ sowie Mitglied der Unabhängigen Geschichtskommission des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

Dr. **Michael Böhmer**, geboren 1975 in Bochum, ist Marktfeldleiter Wirtschaftspolitik und Globalisierung bei der Prognos AG in Basel, einem Unternehmen für Wirtschaftsforschung und Politikberatung. Er befasst sich mit allgemeinen wirtschaftspolitischen und außenwirtschaftlichen Fragestellungen sowie mit der deutschen Familienpolitik. Er leitet die Geschäftsstelle für die Gesamtevaluation der ehe- und familienbezogenen Leistungen, die vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend eingerichtet wurde.

Azra Durdžić, B. A., geboren 1986 in Leverkusen, ist seit 2005 im Institut der deutschen Wirtschaft Köln, zunächst als Auszubildende zur Kauffrau für Bürokommunikation, im Anschluss im Human Resource Management. Nach dem Studium der Business Administration ist sie seit 2012 Junior Economist im Kompetenzfeld Institutionenökonomik.

Prof. (Vertr.) Dr. **Dominik H. Enste**, geboren 1967 in Arnshausen, ist Leiter des Kompetenzfelds Institutionenökonomik und Projektleiter im Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Vertretungsprofessor für Business Ethics und Behavioral Economics an der Fachhochschule Köln sowie Dozent an der Universität zu Köln. Zu seinen Forschungsfeldern gehören die Wirtschafts- und Unternehmensethik sowie die Institutionen- und Verhaltensökonomik.

Prof. Dr. **Detlef Fetchenhauer**, geboren 1965 in Aachen, ist Professor für Wirtschafts- und Sozialpsychologie an der Universität zu Köln und Direktor des Instituts für Wirtschafts- und Sozialpsychologie. Seine Forschungsschwerpunkte sind die Evolutionspsychologie sowie die Determinanten prosozialen und antisozialen Verhaltens. Er beschäftigt sich im Kontext einer Psychologie des Wohlfahrtsstaates zudem mit der Frage, wie ökonomische Laien die Wirtschaft sehen.

Prof. Dr. **Dieter Frey**, geboren 1946 in Röt, ist Professor für Sozial- und Wirtschaftspsychologie an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Zu seinen Forschungsgebieten gehören unter anderem Teamarbeit, Führung, Entscheidungsverhalten in Gruppen sowie die Entstehung und Veränderung von Einstellungen und Wertesystemen. Er ist Mitglied der Bayerischen Akademie der Wissenschaften und akademischer Leiter der Bayerischen Elite-Akademie.

Margaret Heckel, geboren 1966 in Heilbronn, ist Journalistin. Nach ihrem Studium der Volkswirtschaftslehre schrieb sie zunächst für die „Wirtschaftswoche“ und wechselte dann zur „Financial Times Deutschland“, wo sie bis 2006 Politikchefin war. Danach leitete sie das Politikressort der „Welt“, „Welt am Sonntag“ und „Berliner Morgenpost“. Sie arbeitet heute als Publizistin und beschäftigt sich mit dem demografischen Wandel.

Prof. Dr. Dr. **Karl Homann**, geboren 1943 in Everswinkel (Münsterland), war Professor für Philosophie unter besonderer Berücksichtigung der philosophischen und ethischen Grundlagen der Ökonomie (Wirtschaftsethik) an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Er ist seit 2008 pensioniert.

Prof. Dr. Dr. h. c. **Stefan Hradil**, geboren 1946 in Frankenthal, ist Professor für Soziologie an der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz. Soziale Milieus und Lebensstile, Singles, soziale Ungleichheit und die demografische und gesellschaftliche Zukunft Deutschlands sind Schwerpunkte seiner Forschung. Er ist Vorstandsvorsitzender der Schader-Stiftung „Sozialwissenschaften und Praxis“ sowie korrespondierendes Mitglied der Akademie der Wissenschaften und der Literatur in Mainz.

Prof. Dr. **Wolfgang Kersting**, geboren 1946 in Osnabrück, ist seit 1986 Professor für Philosophie, zuvor Studium der Philosophie, Germanistik und Geschichte in Göttingen und Hannover, Promotion (1974) und Habilitation (1982). Von 1975 bis 1992 übte er Lehrtätigkeiten an den Universitäten in Hannover, Marburg, Göttingen, Lüneburg und am Geschwister-Scholl-Institut für Politikwissenschaft der Ludwig-Maximilians-Universität München. Seit 1993 ist er Professor für Philosophie und Direktor am Philosophischen Seminar der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel sowie Leiter des Kieler Forums für politische Philosophie und Wirtschaftsethik.

Vanessa Köneke, geboren 1982 in Stadthagen bei Hannover, ist freie Journalistin und Buchautorin in Köln. Sie studierte Volkswirtin mit wirtschafts- und sozialpsychologischem Schwerpunkt und widmet sich vorrangig wirtschaftlichen und psychologischen Themen. Seit 2011 ist sie Teilnehmerin des Ph.D.-Programms der Cologne Graduate School in Management, Economics and Social Sciences.

Prof. Dr. **Michael Neumann**, geboren 1973 in Köln; Studium der Volks- und Betriebswirtschaftslehre in Köln und Promotion in Würzburg; von August 2007 bis Februar 2012 Economist im Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Arbeitsbereiche „Berufsausbildung“ und „Zukunft der Arbeit“; seit März 2012 Professor für Volkswirtschaftslehre an der Jade Hochschule Wilhelmshaven.

Anna-Marleen Plume, geboren 1982 in Berlin, studierte Volkswirtschaftslehre an der Universität Potsdam. Derzeit promoviert sie zu den Ursachen geschlechterspezifischen Arbeitsangebotsverhaltens. Seit 2009 arbeitet sie im Bereich Wirtschaft und Arbeit bei der Prognos AG in Basel, einem Unternehmen für Wirtschaftsforschung und Politikberatung. In ihrer Funktion als Beraterin befasst sie sich neben arbeitsmarktspezifischen und gesamtwirtschaftlichen Themen auch mit weltwirtschaftlichen Fragestellungen.

Prof. Dipl.-Phys. **Randolf Rodenstock** (MBA), geboren 1948 in München, trat nach dem Studium ins väterliche Unternehmen ein, dessen Leitung er als Geschäftsführender Gesellschafter der Optische Werke G. Rodenstock GmbH & Co. KG übernahm. Daneben ist er Mitglied des Aufsichtsrats der Rodenstock GmbH. Er ist Präsidiumsmitglied des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI) und Vizepräsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA). Er steht außerdem seit 2000 als Präsident der vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft vor, ist Präsident des vbm – Verband der Bayerischen Metall- und Elektro-Industrie sowie von bayme – Bayerischer Unternehmensverband Metall und Elektro. Randolf Rodenstock ist Vorstandsvorsitzender des Roman Herzog Instituts und Honorarprofessor an der Technischen Universität München und seit mehr als 30 Jahren in zahlreichen weiteren ehrenamtlichen Funktionen tätig.

Veröffentlichungen des Roman Herzog Instituts 2004–2012

2004

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), Perspektive 2050. Ökonomik des demographischen Wandels, Köln

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), Flyer Perspektive 2050. Ökonomik des demographischen Wandels, Köln

2006

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), Wachstumsfaktor Innovation. Eine Analyse aus betriebs-, regional- und volkswirtschaftlicher Sicht, Köln

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), Flyer Wachstumsfaktor Innovation, Köln

Enste, Dominik H., Soziale Marktwirtschaft aus ordnungspolitischer Sicht in Anlehnung an Walter Euckens „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“, RHI-Diskussion, Nr. 1, München

Rodenstock, Randolph, Ethische Grundlagen einer gerechten Wirtschaftsordnung aus Sicht der deutschen Wirtschaft, RHI-Information, Nr. 1, München

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Vom Land der Ideen zum Land der Innovationen. Wie Deutschland seinen wichtigsten Rohstoff besser nutzen kann, RHI-Diskussion, Nr. 2, München

RHI – Roman Herzog Institut (Hrsg.), Innovation neu denken. Wie Deutschland wieder Innovations-Weltmeister wird, RHI-Flyer, Nr. 1, München

Frey, Dieter / **Traut-Mattausch**, Eva / **Greitemeyer**, Tobias / **Streicher**, Bernhard, Psychologie der Innovationen in Organisationen, RHI-Position, Nr. 1, München

Hülkamp, Nicola / **Koppel**, Oliver, Förderung unternehmerischer Innovation in Deutschland. Eckpunkte einer Neuausrichtung, RHI-Position, Nr. 2, München

2007

Homann, Karl, Ethik in der Marktwirtschaft, RHI-Position, Nr. 3, München

Hüther, Michael / **Straubhaar**, Thomas, Plädoyer für ein Leitbild für Deutschland, RHI-Diskussion, Nr. 3, München

Markl, Hubert, Innovation braucht Bildung, RHI-Information, Nr. 2, München

Lenzen, Dieter, Was macht einen Unternehmer erfolgreich?, RHI-Information, Nr. 3, München

Enste, Dominik H., Menschen, Medien, Marktwirtschaft und Moral, RHI-Flyer, Nr. 2, München

Kaminski, Simone / **Frey**, Dieter / **Traut-Mattausch**, Eva / **Greitemeyer**, Tobias, Die Einstellung zur Sozialen Marktwirtschaft, RHI-Information, Nr. 4, München

Roth, Steffen J., Würde, Einkommen und Arbeit in der Sozialen Marktwirtschaft, RHI-Position, Nr. 4, München

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Der Zukunft den Weg bahnen. Strukturwandel und Strukturpolitik in Deutschland, RHI-Diskussion, Nr. 4, München

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Demografischer Wandel. Gehen Deutschland die Arbeitskräfte aus?, RHI-Diskussion, Nr. 5, München

2008

Enste, Dominik H., Zwischen Gier und Moral. Eine Kritik an der Kritik der Marktwirtschaft, RHI-Diskussion, Nr. 6, München

Hüther, Michael / **Straubhaar**, Thomas, Plädoyer für ein Leitbild für Deutschland, RHI-Flyer, Nr. 3, München

Enste, Dominik H., Bedingungsloses Grundeinkommen. Traum oder Albtraum für die Soziale Marktwirtschaft?, RHI-Information, Nr. 5, München

RHI – Roman Herzog Institut (Hrsg.), Deutschland neu denken: Welche Zukunft hat die Soziale Marktwirtschaft? Fachsymposium 25. September 2007 in München, RHI-Information, Nr. 6, München

Greitemeyer, Tobias / **Traut-Mattausch**, Eva / **Frey**, Dieter, Psychologische Konsequenzen der Euro-Einführung, RHI-Information, Nr. 7, München

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Die Professionalisierung der Gesellschaft. Wie sieht die Arbeitswelt von morgen aus?, RHI-Diskussion, Nr. 7, München

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Was ist dran an der Globalisierungskritik? Fakten, Zahlen, Analysen, RHI-Diskussion, Nr. 8, München

Hardege, Stefan, Arbeitswelt im Wandel. Wie Unternehmen und Gesellschaft morgen arbeiten werden, RHI-Position, Nr. 5, München

RHI – Roman Herzog Institut (Hrsg.), Bedingungsloses Grundeinkommen. Eine Perspektive für die Soziale Marktwirtschaft? Kontroverse Fragen an ein umstrittenes (Gesellschafts-) Konzept von morgen, RHI-Diskussion, Nr. 9, München

2009

Kruse, Andreas, Lebenszyklusorientierung und veränderte Personalaltesstrukturen. Arbeitsmodelle der Zukunft, RHI-Position, Nr. 6, München

Abelshauer, Werner, Des Kaisers neue Kleider? Wandlungen der Sozialen Marktwirtschaft, RHI-Position, Nr. 7, München

Homann, Karl / **Enste**, Dominik H. / **Koppel**, Oliver, Ökonomik und Theologie. Der Einfluss christlicher Gebote auf Wirtschaft und Gesellschaft, RHI-Position, Nr. 8, München

RHI – Roman Herzog Institut (Hrsg.), Die Zukunft der Arbeit. Wie leben und arbeiten wir morgen? Schlussfolgerungen aus dem Jahressymposium 2008 des Roman Herzog Instituts, RHI-Information, Nr. 8, München

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Gesundheit und Gerechtigkeit in Deutschland. Sind Kinder wohlhabender Eltern gesünder?, RHI-Diskussion, Nr. 10, München

RHI – Roman Herzog Institut (Hrsg.), Was ist Gerechtigkeit – und wie lässt sie sich verwirklichen? Antworten eines interdisziplinären Diskurses, RHI-Diskussion, Nr. 11, München

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, „Recht auf Arbeit“. Vom Anspruch zur Zugangsgerechtigkeit, RHI-Diskussion, Nr. 12, München

2010

Neumann, Michael / **Schäfer**, Holger / **Schmidt**, Jörg, Recht auf Aufstieg. Vom Tellerwäscher zum Millionär?, RHI-Diskussion, Nr. 13, München

Kersting, Wolfgang, Die Bedeutung der Gerechtigkeit, RHI-Position, Nr. 9, München

Fetchenhauer, Detlef / **Goldschmidt**, Nils / **Hradil**, Stefan / **Liebig**, Stefan, Warum ist Gerechtigkeit wichtig? Antworten der empirischen Gerechtigkeitsforschung, München

Rodenstock, Randolf / **Huber**, Wolfgang / **Uhl**, Bernd / **Goldschmidt**, Nils, Zwischen Gewinn und Gewissen. Wie viel Nächstenliebe kann sich die Soziale Marktwirtschaft leisten?, RHI-Diskussion, Nr. 14, München

Fetchenhauer, Detlef / **Enste**, Dominik H. / **Köneke**, Vanessa, Fairness oder Effizienz? Die Sicht ökonomischer Laien und Experten, RHI-Diskussion, Nr. 15, München

IW Köln – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Generationengerechtigkeit. Was vererben wir unseren (Enkel-)Kindern?, RHI-Diskussion, Nr. 16, München

Enste, Dominik H. / **Erdmann**, Vera / **Kleineberg**, Tatjana, Mythen über die Mittelschicht. Wie schlecht steht es wirklich um die gesellschaftliche Mitte?, RHI-Information, Nr. 9, München

2011

RHI – Roman Herzog Institut (Hrsg.), Die Zukunft der Gerechtigkeit. Ergebnisse aus zwei Jahren Gerechtigkeitsforschung, RHI-Information, Nr. 10, München

Beckmann, Markus / **Enste**, Dominik H. / **Goldschmidt**, Nils / **Hemel**, Ulrich / **Lin-Hi**, Nick / **Winning**, Alexandra von, Was ist Corporate Social Responsibility (CSR)?, RHI-Diskussion, Nr. 17, München

Lin-Hi, Nick, Corporate Social Responsibility. Eine Investition in den langfristigen Unternehmenserfolg?, RHI-Diskussion, Nr. 18, München

Rodenstock, Randolf, Ethische Grundlagen des Wirtschaftens, RHI-Information, Nr. 11, München

Althammer, Jörg / **Böhmer**, Michael / **Frey**, Dieter / **Hradil**, Stefan / **Nothelle-Wildfeuer**, Ursula / **Ott**, Notburga / **Schoor**, Berta van / **Seyda**, Susanne, Wie viel Familie verträgt die moderne Gesellschaft?, München

Goldschmidt, Nils / **Homann**, Karl, Die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Theoretische Grundlagen für eine praxistaugliche Konzeption, RHI-Position, Nr. 10, München

2012

Beckmann, Markus / **Winning**, Alexandra von, Die Professionalisierung von CSR in Theorie und Praxis. Eine ordonomische Perspektive, RHI-Position, Nr. 11, München

RHI – Roman Herzog Institut (Hrsg.), Zwischen Gewinn und Verantwortung. Ergebnisse zur CSR-Forschung, RHI-Information, Nr. 12, München

Fetchenhauer, Detlef / **Enste**, Dominik H., Vom Schlechten des Guten. Warum der Mensch nicht zum Glücklichen geboren ist, RHI-Diskussion, Nr. 19, München

Neumann, Michael, 2012, Zum Glück wachsen. Sieben Weisheiten zu Wachstum, Wohlstand und Wohlbefinden, RHI-Diskussion, Nr. 20, München

Hirata, Johannes, Wirtschaftswachstum und gute Entwicklung. Was ist dran an der Wachstumskritik?, RHI-Position, Nr. 12, München

Frey, Bruno S., Wachstum, Wohlbefinden und Wirtschaftspolitik. Ziele des (glücklichen) Wirtschaftens, RHI-Position, Nr. 13, München

Rodenstock, Randolf (Hrsg.), Vertrauen in der Moderne, München



© 2012 ROMAN HERZOG INSTITUT e. V.
ISBN 978-3-941036-31-4
Herausgeber:
ROMAN HERZOG INSTITUT e. V.

Kontakt:
Dr. Neşe Sevsay-Tegethoff
Geschäftsführerin
ROMAN HERZOG INSTITUT e. V.
Max-Joseph-Straße 5
80333 München
Telefon 089 551 78-732
Telefax 089 551 78-755
sevsay-tegethoff@romanherzoginstitut.de
www.romanherzoginstitut.de

Produktion: Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH, Köln · Berlin
Fotos: ROMAN HERZOG INSTITUT e. V.
Druck: Warlich Druck Meckenheim GmbH, Meckenheim

**Die Publikation ist beim Herausgeber kostenlos erhältlich und kann unter
www.romanherzoginstitut.de bestellt werden.**

ISBN 978-3-941036-31-4

www.romanherzoginstitut.de