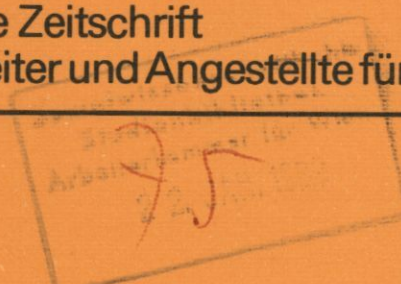


Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK



AUS DEM INHALT

Editorial	Bewegung im Kapitalmarkt
Harald Glatz	Kosten des Umweltschutzes in
Ernst Knoth	Österreich
Josef Falkinger	Größe und Kleinheit: Überlegungen zur
	simultanen Nutzung der Vorteile
	unterschiedlicher Organisationsgrößen
Markus Stadler	Die dritte Krise der ökonomischen
	Theorie
Erhard Bauer	Arbeit ist nicht gleich Arbeit
	Bücher

	Die in „Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlichten Artikel geben nicht notwendigerweise die Meinung der Arbeiterkammer Wien wieder.	
REDAKTIONSKOLLEKTIV	„Wirtschaft und Gesellschaft“ wird redaktionell von der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut.	
	Günther Chaloupek Thomas Delapina Brigitte Ederer Irene Geldner Wilhelmine Goldmann Erich Haas Josef Hochgerner	Peter Kreisky Theodor Prager Christine Reiterlechner Nikolaus Reitzner Bruno Roßmann Kathrin Svoboda Hans Wehsely
REDAKTIONELLE LEITUNG	Günther Chaloupek Erich Haas	
VERANTWORTLICHER REDAKTEUR	Hans Wehsely	
REDAKTIONSBEIRAT	Helfried Bauer Paul Blau Felix Butschek Peter Fleissner Helmut Frisch Rupert Gmoser Oskar Grünwald Heinz Kienzl Fritz Klenner Herbert Krämer Thomas Lachs Ferdinand Lacina Kazimierz Laski Eduard März Egon Matzner	Ewald Nowotny Herbert Ostleitner Claus J. Raidl Hans Reithofer Philipp Rieger Erich Schmidt Gerhard Schwödianer Josef Steindl Hannes Suppanz Hannes Swoboda Maria Szecsi Julian Uher Erwin Weissel Karlheinz Wolff
VERLEGER UND VERWALTUNG	Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac A-1010 Wien, Graben 17 Telefon 0222/52 85 52	
EIGENTÜMER HERAUSGEBER UND REDAKTION	Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien A-1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20–22 Telefon 0222/65 37 65	
DRUCK	Druck- und Verlagsanstalt Gutenberg A-2700 Wiener Neustadt, Wiener Straße 66 Telefon 0 26 22/82 61 Serie	
PREISE	Einzelnummer öS 80,- (inkl. MwSt.) Jahresabonnement öS 250,- (inkl. MwSt.) Ermäßigtes Studenten-Jahresabonnement öS 150,-	
BANKVERBINDUNG	Postsparkassenkonto 1591.013	

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

7. Jahrgang · Nummer 4/81

Inhalt

EDITORIAL	
Bewegung im Kapitalmarkt	379
<i>Harald Glatz/Ernst Knoth</i>	
Kosten des Umweltschutzes in Österreich	383
<i>Josef Falkinger</i>	
Größe und Kleinheit: Überlegungen zur simultanen Nutzung der Vorteile unterschiedlicher Organisationsgrößen	399
<i>Markus Stadler</i>	
Die dritte Krise der ökonomischen Theorie . . .	417
<i>Leonhard Bauer</i>	
Arbeit ist nicht gleich Arbeit	441
BÜCHER	
Albert O. Hirschmann: Leidenschaften und Interessen; Edward P. Thompson: Plebeische Kultur und moralische Ökonomie; Albert E. Musson: Wissenschaft, Technik und Wirtschaftswachstum im 18. Jahrhundert (Manfred Prisching)	465
Ewald Nowotny (Hrsg.): Öffentliche Verschuldung (Erich Haas)	468
Felix Butschek: Vollbeschäftigung in der Krise (Helmuth Preslmaier)	472
Rudolf Jettmar: Vermögensbildung – eine Standortbestimmung (Thomas Delapina)	476
Thomas A. Bauer: Medienpädagogik – Einführung und Grundlegung – 3 Bände (Karl Kollmann)	482
Margaretha Kopeinig/Kunibert Raffer: Aktuelle Beiträge zur Entwicklungspolitik (Othmar Höll)	484

**Unsere
Autoren**

Leonhard BAUER ist Professor für Volkswirtschaftslehre und Ökonomie an der Wirtschaftsuniversität Wien

Josef FALKINGER ist Mitarbeiter der Wirtschaftspolitischen Abteilung der Handelskammer Oberösterreich

Harald GLATZ ist Mitarbeiter des Kommunalpolitischen Referates der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Ernst KNOTH ist Mitarbeiter des Instituts für Stadtforschung

Markus STADLER ist Research Fellow am Department of Economics der University of California, Berkeley

EDITORIAL

Bewegung im Kapitalmarkt

I.

Die Bedeutung der „Assoziation der Kapitalien“ im Rahmen großer Unternehmenseinheiten für die wirtschaftliche Expansion und Kapitalakkumulation ist oft genug gewürdigt worden. Weder der Eisenbahnbau noch das Wachstum der Großindustrie im neunzehnten Jahrhundert sind ohne das Rechtsinstitut der Aktiengesellschaft denkbar, sagen die Wirtschaftshistoriker.

Vor dem Hintergrund dieser Feststellung erscheint es eigentlich paradox, daß die Kapitalakkumulation in der längsten und steilsten Expansionsphase, die wir seit der Industrialisierung erlebt haben, nämlich in der Nachkriegszeit, in Österreich weitestgehend ohne besagte Assoziation der Kapitalien finanziert werden konnte. Wenn man Ökonomen vorher gefragt hätte, ob sie derartiges für möglich und wahrscheinlich hielten, hätten sie wohl einstimmig verneint.

Tatsächlich spielte bei der Aufbringung des Unternehmenskapitals in Österreich in der Expansionsphase der Nachkriegszeit die Ausgabe von Aktien eine vernachlässigbare Rolle. Bis zum Trendbruch 1974 erfolgte die Finanzierung der Aktiengesellschaften im langfristigen Durchschnitt zu gut zwei Dritteln aus inneren Quellen, die Außenfinanzierung überwiegend über Fremdmittel.

Der österreichische Kapitalmarkt war in seiner ganzen Geschichte nie sehr vom Glück begünstigt. Die unsichere Existenz der alten Habsburgermonarchie war lange Zeit eine schwere Hypothek für die Währungsverhältnisse und Finanzmärkte im alten Österreich. Die rasche Expansionsphase nach der politischen Konsolidierung von 1866 fand ihr abruptes Ende im Börsenkrach von 1873. Für den noch in der Aufbauphase befindlichen Aktienmarkt bedeuteten die damaligen Ereignisse einen schweren Rückschlag. Es dauerte Jahre und Jahrzehnte, bis das erschütterte Vertrauen des anlegenden Publikums wieder aufgebaut werden konnte. Weltkrieg, Zerfall des Großstaats, Hyperinflation und Weltwirtschaftskrise brachten neuerliche Rückschläge, von den Ereignissen der Jahre 1938–1945 ganz zu schweigen.

Nach der Stabilisierung 1952/53 wurde die Wiederbelebung des Aktienmarktes versucht – es war dies einer der wesentli-

chen Punkte des seinerzeitigen „Raab-Kamitz-Kurses“. Die wichtigsten Maßnahmen waren die Einführung der Einkommensteuerbefreiung für Dividenden bis zu einer bestimmten Höhe und die Teilreprivatisierung der staatlichen Großbanken (Ausgabe stimmrechtsloser Vorzugsaktien – „Volksaktien“). 1966 kam die Ausschüttungsbegünstigung, anfang der siebziger Jahre kam die Steuerbegünstigung des Aktienerwerbs hinzu.

Genützt hat dies alles im buchstäblichen Sinne nichts. Die Zahl der börsennotierenden österreichischen Aktiengesellschaften ging zurück, es gab kaum Gesellschaften, die sich des Finanzierungsinstruments der Ausgabe neuer Aktien bediente. Die Gründe dafür sind vielfältiger Natur. Wiederholte Schocks für ein so labiles Gebilde wie es ein Kapitalmarkt von Haus aus ist, machen Wiederbelebungen an sich schon wenig aussichtsreich. Durch die Nichtexistenz des Kapitalmarktes nach 1945 wurden Eigenschaften der österreichischen Wirtschaft verstärkt, zu denen eine gewisse Tendenz immer schon vorhanden war. Einmal ist da die „feudale“ im Gegensatz zu „kapitalistische“ Denkweise großer Teile der Unternehmerschaft. Man fühlt sich nicht als „Sachwalter eines Kapitals“, das es zu vermehren gilt, sondern als „Herr“ über ein „Haus“, der seine Herrschaft nur ungern mit anderen teilt. Lieber klein und allein, als groß, aber andere mitreden lassen müssen. Das ungenützt Lassen vieler Wachstumschancen sowie auch vermeidbare Erhöhungen des Fremdmittelanteils im mittelbetrieblichen Bereich ist auf dieses Denken zurückzuführen. Zum anderen waren (und sind) auch die Banken an einem Aktien- und Beteiligungsmarkt nicht interessiert, bietet doch das Angewiesensein der Unternehmungen auf Fremdkapital dem Bankensektor die beste Position dafür, ein Maximum an Erträgen aus den anderen Wirtschaftszweigen via Zinsen herauszuziehen. Daß diese Mentalität nicht nur kleine Schattenseiten haben muß, ist erst in den letzten Jahren so recht bewußt geworden.

Keine Erklärung des völligen Versagens unseres Aktienmarktes ist die vielbeklagte Doppelbesteuerung. Im Land mit dem bestfunktionierenden Aktienmarkt, in den USA, wo es keine Ausschüttungsbegünstigung gibt, trifft die Doppelbesteuerung noch stärker als etwa bei uns, offensichtlich ohne daß dies die Funktionsweise beeinträchtigt.

II.

Daß der Aktienmarkt tot ist, war jedoch kein absolutes Hindernis für die „Assoziation der Kapitalien“. Mit der kleinen Renaissance des Rentiers, also im Maße, als das Besitz-

bürgertum und andere neue und alte Schichten (wieder) zu Geld kamen, wurde das Investieren in sogenannte „Verlust“- oder „Abschreibungsgesellschaften“ interessanter. Wer größere Summen anzulegen hat, beteiligt sich als Kommanditist, stiller Gesellschafter etc. an Unternehmungen. Wenn bei manchen dieser Beteiligungsverhältnisse zunächst das Steuersparen allzusehr im Vordergrund stand, so scheint doch der Zweig der Beteiligungsfinanzierung nach Abstellung gewisser Mißbräuche durchaus tragfähig geworden zu sein. Das Florieren diverser Gesellschaften läßt den Schluß zu, daß auch auf der Nachfrageseite der Kreis der potentiellen Anleger erweiterungsfähig ist.

Dieser „Beteiligungsmarkt“ – er ist allerdings höchst unvollkommen – funktioniert seit geraumer Zeit in jenen Bereichen, in denen Immobilien einen beträchtlichen Teil der Investitionen ausmachen, nämlich im Fremdenverkehr (Hotels, Feriendörfer, Appartements), im Handel (Lagerhäuser, Geschäftszentren) und für Bürobauten. Im Bereich der Industrie, der sicher nicht weniger dringend Eigenkapital in Form von Beteiligungen gebrauchen könnte, sind bisher kaum Projekte über Beteiligungsgesellschaften finanziert worden. Der Hauptgrund dafür dürfte in den geringeren Rentabilitätserwartungen und im höheren Risiko der Projekte des Industriebereiches liegen. Es gibt jedoch durchaus Methoden und Instrumente, die Nachteile des industriellen Sektors zu mildern und ihn so auch für Beteiligungen attraktiver zu machen.

Ein Nachteil der Kapitalanlage durch Beteiligung besteht zweifellos darin, daß für Erträge die Steuerpflicht zum Tragen kommt. Dies sollte an sich eine Selbstverständlichkeit sein, ist es jedoch infolge des in Österreich herrschenden Gewohnheitsunrechts, das die Zinsen aus Spareinlagen und anderen Anlagen in flagranter Verletzung des Gesetzes de facto steuerfrei stellt, nicht. Die Besteuerung hier wirksam werden zu lassen, würde einen nicht nur ungesetzlichen, sondern auch ökonomisch schädlichen und sinnwidrigen Vorteil, der Spareinlagen beseitigen und eine Gleichheit wiederherstellen, die durch schlampige Großzügigkeit verlorengegangen ist. Dadurch würde zweifellos anlagensuchendes Kapital zur Form der Beteiligung hin umgelenkt, woraus zweifellos auch die Industrie Nutzen ziehen könnte. Wenn eine solche Maßnahme derzeit nicht sehr wahrscheinlich ist, so erscheint sie doch nicht auf ewige Zeiten als ausgeschlossen.

Kurzfristig im Bereich des Möglichen liegt die Schaffung gewisser Begünstigungen für die Beteiligung an Unternehmungen im gewerblich-industriellen Sektor, die deren Konkurrenzposition zu anderen Beteiligungsformen verbessert, vor allem Steuerfreiheit der Erträge für einen gewissen

Zeitraum und Errichtung geeigneter Intermediäre. Dabei könnte durchaus auf bereits vorhandene Institutionen, die entsprechend umzugestalten wären, zurückgegriffen werden.

III.

Die strukturpolitische Bedeutung einer verstärkten Beteiligungsfinanzierung der Industrie wäre zweifellos nicht gering einzuschätzen, auch wenn es heute weniger Unternehmen geben dürfte als vor zehn oder fünfzehn Jahren, denen der „Wachstumssprung“ Probleme bei der Finanzierung bereitet. Bei niedrigeren Erträgen sind die Quellen der Innenfinanzierung weniger ergiebig. In Zeiten mit höherer Unsicherheit auf den Absatzmärkten im Technologiebereich und auch etwa hinsichtlich der künftigen Entwicklung der Zinssätze stellt ein höherer Anteil an risikotragendem Kapital Unternehmungen auf eine sicherere Finanzbasis.

Eine der Voraussetzungen dafür, daß das Finanzierungsinstrument der Beteiligung in der Praxis zum Tragen kommt, ist allerdings eine gewisse Mentalitätsänderung in Unternehmenskreisen. Dort tendiert man allzu stark dazu, über angeblich immer neue steuerliche Belastungswellen zu klagen. Wenn der Staat nur bereit wäre, auf Steuern zu verzichten, könnte dies die Finanzierung der Unternehmungen verbessern. Daraus spricht die „klein aber mein“-Haltung: die Finanzierung soll möglichst aus inneren Quellen erfolgen, die in vielen Fällen ein Ausschöpfen der Wachstumsmöglichkeiten einer Unternehmung verhindern. Steuerentlastungen würden dann nichts Wesentliches an der Problematik ändern. Darüber hinaus wären sie verteilungspolitisch höchst bedenklich. Auch nicht entnommene Gewinne sind private Einkommen. Es gibt für sie ohnehin bereits eine Fülle von Begünstigungen. Ein aktives Management der Beteiligungsgesellschaften sollte helfen, die Bereitschaft der Unternehmungen zur Hereinnahme von Beteiligungen zu steigern.

Die Banken sehen in der Kapitalbeteiligung eher eine Konkurrenz und stehen dieser Form der Finanzintermediation zwiespältig bis ablehnend gegenüber. Sie sollten jedoch erkennen, daß es letztlich auch in ihrem Interesse liegt, daß die Firmen über mehr Risikokapital verfügen, da dies das Risiko für ihre Kredite vermindert. Dies sollte nach gewissen Erfahrungen der letzten Zeit doch auch ein Anliegen des Kreditapparates sein.

Kosten des Umweltschutzes in Österreich

Entwicklungen, Strukturen, Auswirkungen

Harald Glatz und Ernst Knoth

I. Einleitung

Umweltpolitik als neuer Politikbereich in den siebziger Jahren war von Beginn an mit der Frage: „Was kostet diese Politik?“ verbunden. Unproduktive Ausgaben – und als solche werden Umweltschutzausgaben meist angesehen – werden nur schwer akzeptiert. Diese Defensivposition wird noch dadurch verstärkt, daß, dem Verursacherprinzip entsprechend, dem privaten Sektor direkte Belastungen erwachsen. In anderen Infrastrukturbereichen (Straßenbau, Schulwesen, Gesundheitswesen), die beinahe ausschließlich öffentlich finanziert werden, fallen solche Widerstände weg. Hier spielen höchstens die Grenzen der staatlichen Finanzierung eine argumentative Rolle. Umweltpolitik ist auch deshalb schwer durchsetzbar, da, im Unterschied zu den Kosten, der Nutzen nicht ohne weiteres meßbar ist. Trotz relativ ausführlichen politischen und theoretischen Diskussionen weiß man aber letztlich nur wenig über die Höhe der volkswirtschaftlichen Kosten des Umweltschutzes. Diese Situation hat sich in den letzten Jahren zwar gebessert, als befriedigend kann sie aber nicht bezeichnet werden. Im Folgenden soll deshalb der Versuch gemacht werden, einen Überblick über die für Österreich vorhandenen Daten zu diesem Problemkreis zu geben. Die Grenzen solcher Kostenschätzungen müssen aber im Auge behalten werden.

Das wesentliche Problem bildet zunächst die Definition der Umweltschutzkosten. Im allgemeinen werden darunter die Vermeidungskosten verstanden, also jene Kosten, die für die Beseitigung oder Reduktion von Schadstoffen beim Verursacher anfallen; dies entspricht der inter-

nationalen Konvention. Es darf aber nicht übersehen werden, daß darüber hinaus auch bei den durch Umweltbelastungen Betroffenen erhebliche Kosten anfallen (z. B. Einbau von Lärmschutzfenstern usw.). Deshalb sollen auch diese Kosten Erwähnung finden.

Schwierig ist weiters die Abgrenzung der Umweltschutzausgaben von anderen (produktiven) Ausgaben. Umweltschutzinvestitionen sind oft mit Prozeßinnovationen verbunden. So kann ein rationellerer Energieeinsatz auch zur Verbesserung der Umweltqualität beitragen. Typisch hierfür ist die Verbrennung der Ablauge von Papierfabriken, eine Maßnahme, die sich auf Grund der Einsparung anderer Primärenergieträger relativ rasch amortisiert¹.

II. Umfang und Struktur der Umweltaufwendungen in Österreich

1. Industrie

In Österreich wurden bisher zweimal, in den Jahren 1974 und 1978, die Umweltschutzaufwendungen der Industrie von der Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft erhoben². Dies ist bisher das einzige vorhandene Datenmaterial. Allgemeine Entwicklungen können allerdings auf Grund der eingeschränkten Qualität des Datenmaterials nur grob dargestellt werden.

Diese Erhebung zeigt, daß die Umweltschutzaufwendungen der Industrie zunächst laufend zugenommen haben, in der Periode 1978/79 allerdings wieder zurückgegangen sind. (Tabelle 1)

Tabelle 1

Umweltaufwendungen (i. w. S.) der Industrie (in Mrd. S.)

	1970–1973	1974–1976	1977	1978–1979
Insgesamt	5,9	7,7	3,5	5,7
Jährl. Durchschnitt	1,5	2,6	3,5	2,8

Quelle: Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft,
Aufwendungen der Industrie für den Umweltschutz 1970–1980 bzw. 1974–1985;
eigene Berechnungen

Eine nach Produktionszweigen differenzierte Betrachtung der industriellen Umweltaufwendungen zeigt erwartungsgemäß eine deutliche Konzentration auf den Grundstoffbereich, mit über 80 Prozent der gesamten Ausgaben. Fast zwei Drittel der Aufwendungen des Grundstoffbereiches entfallen auf die Branchen Chemie und Papiererzeugung, die Bergwerke und Eisenhütten tätigen rund 18 Prozent der Umweltaufwendungen, die Erdölverarbeitung rund 14 Prozent. Der Rest entfällt auf Gießereien und NE-Metallhütten (Daten für 1979).

Der Anteil der Umweltschutzaufwendungen am Umsatz (mangels Daten wurden die Umsatzzahlen durch den Bruttoproduktionswert ersetzt) betrug im Zeitraum 1970 bis 1973 5,1 Promille und stieg 1974 bis 1977 auf 6,2 Promille. Diese Zunahme war aber nicht allgemein vorhanden, sondern sie wurde überwiegend durch die starken Ausgabensteigerungen in den Branchen Papier- und Zellstofferzeugung und Chemie hervorgerufen. Geringere Steigerungen erfolgten im Bereich der Bergwerke und Eisenhütten und in Branchen, die ein niedrigeres Niveau der Umweltschutzaufwendungen besitzen (Glas, Eisen- und Metallwaren). In allen anderen Bereichen ging die Umsatzbelastung durch Umweltschutzaufwendungen zurück.

1.1 Investitionen

Der Anteil der Umweltschutzinvestitionen an den Gesamtinvestitionen bewegte sich um die fünf Prozent, ist damit ähnlich wie in der BRD oder den USA aber signifikant niedriger als beispielsweise in Japan. (Tabelle 2)

Tabelle 2:

Anteil der Umweltschutzinvestitionen an den industriellen Investitionen (in Prozent)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Bundesrepublik Deutschland	5,8	6,6	6,3	4,9		
Japan	13,4	17,1	15,4	8,9	6,1	5,6
Österreich	5,1	5,1	5,1	6,8	4,3	4,3
USA	5,0	5,8	6,5	5,1	4,7	4,3

Quelle: K. Aiginger, Berechnung der Wirkung von Umweltschutzaufwendungen auf das volkswirtschaftliche Wachstum in Österreich in: BMfGU, Studie über die Auswirkungen des Umweltschutzes auf Motivation und Innovation, Planconsult, Wien 1980, S. 265

Die Mängel der österreichischen Datenlage und die unterschiedlichen Abgrenzungskriterien machen jedoch solche Ländervergleiche nicht leicht, zuweilen problematisch. Es soll daher hier nur mit der BRD ein genauerer Vergleich angestellt werden (Tabelle 3), da angenommen werden darf, daß die methodischen Unterschiede hier am geringsten sind.

Das Niveau der Umweltschutzinvestitionen war insgesamt etwa gleich hoch wie in der BRD (s. o.), jedoch dürften diese Werte aus mehrfachen Gründen nicht ganz den tatsächlichen Gegebenheiten entsprechen. In der BRD zeigt sich eine deutliche Überrepräsentation aller Grundstoffindustrien. In Österreich sind hingegen aus diesen

Tabelle 3:

Umweltschutz- und produktive Investitionen in Österreich und in der BRD

Fachverbandschlüssel	BRD: 1971-1977				Österreich: 1974-1977					
	Struktur der Anteil		Umwelder Um-		Struktur der Anteil		Umwelder Um-		(8):(5)	(8):(4)
	Inve-	schutz-	welt-	(2):(1)	Inve-	schutz-	welt-			
	stitionen	investitionen	schutzinvest.	(2):(1)	stitionen	investitionen	schutzinvest.			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	
Bergwerke und eisenerzeugende Industrie	11,1	19,4	9,7	1,75	13,2	11,0	4,5	0,83	0,47	
Erdölindustrie	3,1	11,0	19,9	3,55	10,1	8,2	4,4	0,81	0,23	
Stein- und keramische Industrie	4,3	6,4	8,3	1,49	6,1	5,4	4,7	0,87	0,58	
Glasindustrie	1,4	0,4	1,7	0,29	1,2	0,7	2,3	0,42	1,55	
Chemische Industrie	21,3	36,2	9,5	1,70	13,2	28,8	11,8	2,18	1,28	
Papierindustrie	1,5	2,5	9,6	1,67	5,7	30,0	28,5	5,26	3,15	
Papierverarbeitende Industrie	1,5	0,4	1,5	0,27	1,2	0,3	1,4	0,26	0,96	
Holzverarbeitende Industrie	12,0	0,8	2,4	0,40	3,6	1,5	2,2	0,40	1,00	
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	10,8	6,2	3,2	0,57	10,0	3,6	1,9	0,36	0,63	
Ledererzeugende Industrie	0,1	—	3,6	1,00	0,1	0,1	2,0	0,38	0,38	
Lederverarbeitende Industrie	0,1	—	0,4	—	0,7	—	0,1	0,01	—	
Gießereiindustrie, Metallindustrie	2,4	3,6	8,4	1,50	2,7	1,8	3,7	0,69	0,46	
Maschinen- und Stahlbauindustrie	12,3	3,3	1,5	0,27	8,5	2,9	1,8	0,34	0,26	
Fahrzeugindustrie	10,0	3,6	2,0	0,36	3,7	1,2	1,7	0,32	0,89	
Eisen- und Metallwarenindustrie	3,5	1,5	2,3	0,43	6,4	2,5	2,2	0,40	0,93	
Elektroindustrie	10,0	3,4	1,9	0,34	7,6	1,2	0,9	0,16	0,47	
Textilindustrie	3,7	1,0	1,5	0,27	4,7	1,1	1,0	0,23	0,55	
Bekleidungsindustrie	0,9	0,1	0,4	0,11	1,2	0,1	0,4	0,06	0,55	
Gesamt	100,0	100,0	5,6	1,00	100,0	100,0	5,5	100,0	0,98	

Quelle: Sprenger, Beschäftigungseffekte der Umweltpolitik Berlin - München 1979, S. 175, BKGW (1979), Statistische Nachrichten 1976 bis 1980; eigene Berechnungen.

Bereichen nur die Branchen Chemie und Papier- und Zellstoffindustrie deutlich überrepräsentiert, alle anderen Bereiche tätigen weniger Umweltinvestitionen, als ihrem Anteil an den gesamten Investitionen entspricht. Das insgesamt gleichartig scheinende Bild für Österreich wird somit tatsächlich von zwei Branchen geprägt.

Die Gegenüberstellung der Spalten acht und vier ergibt Hinweise darauf, in welchen Branchen, bereinigt um die Struktur der gesamten Investitionen, gemessen an der BRD ein Defizit bzw. ein Bonus vorliegt. Anteilig höhere Umweltschutzinvestitionen als in der BRD werden in Österreich nur in den Branchen Chemie, Papier, Glas und Maschinen- und Stahlbau getätigt, wobei allerdings die Bedeutung der letzteren eher gering ist, da sie nur zwei Prozent der gesamten Investitionen für Umweltzwecke aufwenden. Die Branchen Holzverarbeitung und Nahrungs- und Genußmittel halten etwa das selbe Niveau wie die vergleichbaren Industriezweige in der BRD. Alle anderen Branchen weisen deutlich niedrigere Werte auf.

Wenn auch ein Teil dieser Abweichungen durch unterschiedliche Branchenzuordnungen zustande kommen dürfte (in der BRD ist z. B. in der Erdölindustrie auch die Petrochemie enthalten, während diese in Österreich dem Chemiebereich zugeordnet ist), so kann doch gezeigt

werden, daß das Niveau der Mehrzahl der österreichischen Grundstoffbranchen etwa verdoppelt werden müßte, um mit der BRD vergleichbare Werte zu erreichen. Ein starker Nachholbedarf besteht in Österreich wahrscheinlich in den Metallgrundindustrien, im Bergbau sowie in den Bereichen Erdölverarbeitung und Steine-Keramik. In den Metallverarbeitungsbereichen deckt sich das Niveau mit Ausnahme der Elektroindustrie mit jenem der BRD. Legt man die deutschen Eckzahlen von Umweltinvestitionsanteilen der österreichischen Branchenstruktur zugrunde, so müßten in Österreich ungefähr 6,6 Prozent der Industrieinvestitionen für Umweltzwecke eingesetzt werden.

1.2 Laufende Aufwendungen

Der Anteil der laufenden Kosten an den Umweltschutzaufwendungen der Industrie machte um die 50 Prozent aus (Tabelle 4). Vergleiche zwischen den Branchen zeigen keine eindeutigen Unterschiede. Lediglich die Papierindustrie weist einen Anteil der laufenden Aufwendungen von nur etwa 20 Prozent auf, doch dürfte für diese Branche der Anteil der Umweltschutzinvestitionen überschätzt worden sein³.

Tabelle 4

Umweltschutzausgaben (i. e. S.) der Industrie: Investition und laufende Ausgaben (in Mio. S)

	Investitionen		laufende Ausgaben	
1974-76	3555	(50,3%)	3518	(49,3%)
1977	1913	(55,7%)	1518	(44,3%)
1978-79	2447	(45,8%)	2888	(54,2%)

Quelle: Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Aufwendungen der Industrie für den Umweltschutz 1970-1980 bzw. 1974-1985; eigene Berechnungen.

Der relativ geringe Anteil der laufenden Aufwendungen könnte mehrere Gründe haben. Da in Österreich eine routinemäßige Umweltstatistik fehlt, besteht für die Unternehmen keine Notwendigkeit, den Betriebsaufwand für Umweltschutzeinrichtungen getrennt vom für den Produktionsbetrieb notwendigen Aufwand der Buchhaltung zu erfassen. Da sich der Betriebsaufwand für Umweltschutzeinrichtungen von seiner Art her nicht von den sonstigen Betriebsmitteln unterscheidet, dürfte vielfach keine direkte Zurechnung zu Umweltschutzeinrichtungen erfolgen.

Ein weiterer Grund, warum die Investitionen in Relation zu den Betriebskosten eher hoch ausfallen, könnte im Rückstand der österreichischen Umweltpolitik begründet sein. Denkbar wäre nämlich, daß ein größerer Teil der Anlagen zum Zeitpunkt der Befragung erst im Errichtungsstadium war, und daß aus diesem Grund zwar Investitions-

kosten jedoch keine Betriebskosten anfielen. Nach Bewältigung der Initialinvestitionen ist damit zu rechnen, daß die Betriebskosten laufend zunehmen. Für die Verstaatlichte Industrie zeigt sich dies schon jetzt. Im ÖIAG-Bereich ist der Anteil der Umweltschutzinvestitionen an den gesamten Umweltschutzaufwendungen stark zurückgegangen (1973 52 Prozent, 1979 27 Prozent). Die ÖIAG selbst führt dies auf die Tatsache zurück, daß in ihrem Bereich schon relativ früh Umweltschutzinvestitionen vorgenommen wurden und daher die Bedeutung der Umweltschutzinvestitionen in Relation zu den laufenden Ausgaben zurückgegangen ist.

1.3 Defizite der Datenlage

Die Erhebungen der Bundeswirtschaftskammer haben allerdings allzuvielen Mängel und Leerstellen, um auch nur einigermaßen schlüssige und ausreichende Grundlagen für eine ökonomische Bewertung der Umweltpolitik und für die Entwicklung von Strategien zu einer solchen abzugeben. So ist beispielsweise keine Aufschlüsselung nach Betriebsgröße möglich. Folglich kann nicht festgestellt werden, ob durch Umweltschutzausgaben die Großbetriebe oder eher kleinere Betriebe belastet werden. Weiters liefert die Umfrage keine Anhaltspunkte, wie groß der Anteil der Unternehmen, die überhaupt Umweltschutzinvestitionen vornehmen, ist; Untersuchungen aus der BRD zeigen, daß dieser Anteil unter 15 Prozent liegt⁴ und ferner, daß relativ wenige Unternehmen (2,6 Prozent) – vor allem die Großunternehmen – einen relativ großen Anteil (58 Prozent) der Umweltschutzinvestitionen tätigen.

Nachteilig ist auch, daß die Ergebnisse der Erhebung nicht jahresweise ausgewiesen werden. Dadurch ist es unmöglich, Zusammenhänge mit den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Umweltpolitik (z. B. konjunkturelle Schwankungen, Investitionsverhalten, gesetzliche Regelungen usw.) zu überprüfen.

Da der Begriff „Industriebetrieb“ in Österreich institutionell und nicht größenmäßig (z. B. entsprechend der Anzahl der Beschäftigten) definiert ist, werden durch diese Erhebungen wesentliche Teile des produzierenden Gewerbes nicht erfaßt. Von Interesse wären hier vor allem Großgewerbebetriebe, welche in einer Reihe von Fällen mehr Beschäftigte und größere Produktionsvolumina aufweisen als kleinere Industriebetriebe. Allerdings stellen die Betriebe des Großgewerbes überwiegend Produkte her, deren Produktion insgesamt mit weniger Umweltschutzaufwendungen verbunden ist als die – hauptsächlich im Rahmen der Industrie erfaßte – Grundstoffproduktion⁵. Unseren Schätzungen nach betragen diese Aufwendungen rund zehn Prozent der Aufwendungen der Industrie.

Diese und andere Defizite sollten der Anlaß sein, in Österreich eine Umweltstatistik aufzubauen, die auch ökonomische Faktoren berücksichtigt. So wurden in der BRD auf Grund des Umweltstatistikgesetzes,

erstmalig sämtliche Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten erfaßt, wobei diese nach Betriebsgröße, Umsatzgröße, Region und Wirtschaftsbereichen differenziert werden.

2. Elektrizitätswirtschaft

Welche Ausgaben der Elektrizitätswirtschaft für Umweltschutzmaßnahmen in den letzten Jahren erwachsen sind, ist bis jetzt noch nicht systematisch erhoben worden. Um diesen wichtigen Bereich (die jährlichen Investitionen der Elektrizitätswirtschaft betragen etwa 50 Prozent der industriellen Investitionen) aus den Kostenberechnungen nicht völlig auszuklammern soll anhand von verschiedenen Annahmen eine sehr grobe Quantifizierung der Umweltaufwendungen durchgeführt werden.

Da keine konkreten Daten vorhanden sind, soll zuerst einmal auf Untersuchungen in der BRD Bezug genommen werden⁶. Für die BRD werden die Umweltschutzinvestitionen der Elektrizitätswirtschaft für den Zeitraum 1970 bis 1974 auf drei Prozent der Investitionen geschätzt, für die Jahre 1975 bis 1979 auf 11,3 Prozent. Der Anteil der laufenden Kosten wird mit 1,7 Prozent (1974) bzw. mit 3,7 Prozent (1979) beziffert. Eine Übertragung dieser Ergebnisse auf Österreich würde zu geschätzten jährlichen Investitionen von 1,3 bis 1,5 Mrd. Schilling führen.

Die Ausgabenhöhe dürfte jedoch für die österreichische Elektrizitätswirtschaft aufgrund der verspäteten Umweltpolitik und der großen Bedeutung der Elektrizitätserzeugung aus Wasserkraft auf keinen Fall zutreffen.

In keinem österreichischen kalorischen Kraftwerk wurde bisher eine Entschwefelungsanlage installiert. Der E-Wirtschaft sind nur für den – routinemäßigen – Einbau von Entstaubungsanlagen Kosten erwachsen.

Zukünftig sind allerdings beträchtliche Umweltschutzinvestitionen – vor allem für die bisher fehlenden Entschwefelungsanlagen – zu erwarten, da anzunehmen ist, daß kein Kohlekraftwerk mehr ohne Entschwefelungsanlage gebaut werden darf; Ölkraftwerke werden auf Grund des energiepolitischen Zieles der Ölsubstitution wohl kaum mehr errichtet werden.

Für die in den nächsten zehn Jahren geplanten kalorischen Kraftwerke dürften die Kosten der Installierung von Entschwefelungsanlagen zwischen drei und vier Mrd. Schilling ausmachen⁷. Für den Fall, daß sämtliche bestehende kalorische Kraftwerke mit Rauchgasentschwefelungsanlagen ausgestattet werden, schätzt Aiginger⁸ den Investitionsbedarf auf fünf bis sieben Mrd. Schilling, die sich jedoch auf mehrere Jahre verteilen werden: Bei einer Aufteilung auf fünf Jahre würden die Gesamtinvestitionen der E-Wirtschaft mit etwa zehn Prozent belastet werden.

3. Öffentliche Umweltaufwendungen (Abwasser- und Abfallbeseitigung, Lärmschutz)

Umweltaufwendungen existieren im öffentlichen Bereich vielfach schon seit langer Zeit; vor allem die öffentliche Abfallentsorgung und die Errichtung und Wartung von Kanalisationssystemen waren schon viele Jahrzehnte lang vorhanden, bevor der Begriff „Umweltschutz“ Eingang in den allgemeinen Sprachgebrauch fand. Mit der Etablierung der Umweltpolitik als eigenständigem Politikbereich haben allerdings die traditionellen Entsorgungsaufgaben eine neue Qualität gewonnen: Während der Hauptzweck der Entsorgung ursprünglich darin lag, Abwässer und Abfall aus den Siedlungsgebieten zu entfernen und das Motiv eher sanitätspolitisch war, haben seit dem Einsetzen der Umweltpolitik darüber hinausreichende Faktoren zunehmend an Bedeutung gewonnen, wie z. B. der Schutz von stehenden, fließenden und Grundwässern, Bodenreinhaltung, Landschaftsschutz und ähnliches mehr. Die Entsorgungssysteme erfordern folglich zunehmend eine Kombination mit Reinigungs- und Beseitigungseinrichtungen. Das bedeutet, daß Abwasserableitungssysteme um Kläranlagen und die Abfallentsorgung um Abfallbeseitigungsanlagen ergänzt werden müssen⁹. Ein neuer Bereich, der derzeit zwar noch einen geringen Umfang aufweist, künftig aber stark an Bedeutung gewinnen wird, sind Lärmschutzeinrichtungen an Straßen.

Da die öffentlichen Umweltaufgaben stark dezentralisiert, hauptsächlich von den Gemeinden, wahrgenommen werden, ist deren Aggregation auf gesamtstaatlichem Niveau mit großen Schwierigkeiten und Unsicherheitsfaktoren verbunden. Es existieren keine Aufzeichnungen in der notwendigen Detailliertheit. Aufgaben- und Ausgabenarten sind oft mit anderen, nicht dem Umweltbereich angehörenden, Kosten zusammengefaßt. Einige Anhaltspunkte für das Volumen der öffentlichen Umweltaufwendungen existieren aber dennoch (Tabelle 5).

Zunächst kann aus der Gebärung des Wasserwirtschaftsfonds, der an der Finanzierung von Abwasserbeseitigungs- und -reinigungsanlagen von Gemeinden in nahezu allen Fällen beteiligt ist, auf das Investitionsvolumen geschlossen werden. Dieses betrug 1979 etwa 5,1 Mrd. Schilling. Bezüglich der laufenden Kosten der Abwasserbeseitigung ergab eine Untersuchung des Bundesministeriums für Gesundheit und Umweltschutz¹⁰ für dasselbe Jahr 650 Mio. Schilling. Für die Abfallbeseitigung dürften 1979 die laufenden Ausgaben 2,4 Mrd. Schilling und die Investitionen 0,6 Mrd. Schilling betragen haben¹¹.

Die Möglichkeit, Lärmschutzmaßnahmen im Rahmen des Straßenbaus zu setzen, gibt es erst seit der Novelle zum Bundesstraßengesetz 1975. Erst seit diesem Jahr ist es dem Straßenbauträger möglich, Lärmschutzmaßnahmen aus den Mitteln des Straßenbaubudgets zu finanzieren. 1978 und 1979 wurden erstmals solche Maßnahmen getroffen. Im Jahre 1979 wurden vom Bund 18 Mio. Schilling und von Wien 6 Mio. Schilling ausgegeben. Diese Ausgaben zeigen, daß dem Problem des Lärmschutzes bisher relativ wenig Aufmerksamkeit geschenkt wurde.

Tabelle 5

Öffentliche Aufwendungen für den Umweltschutz 1979 (in Mio. S)

	Abfall		Abwasser		Lärm	
	laufende Kosten	Investi- tionen	laufende Kosten	Investi- tionen	laufende Kosten	Investi- tionen
Gemeinden unter 20.000 EW	945 ¹⁾	119 ¹⁾	193 ²⁾		—	—
Gemeinden über 20.000 EW	434 ²⁾	46 ²⁾	223 ²⁾	5147 ³⁾	—	—
Wien	995 ⁵⁾	72 ⁶⁾ +343 ⁴⁾	237 ⁵⁾		—	6
Bund	—	—	—	—	—	18
Insgesamt	2374	580	653	5147	—	24

Quellen:

¹⁾ eigene Berechnungen²⁾ BMfGU, Studie über die Auswirkungen des Umweltschutzes auf Motivation und Innovation, Planconsult, Wien 1980³⁾ Gebarung des Wasserwirtschaftsfonds⁴⁾ private Abfallbeseitigungsunternehmen⁵⁾ Rechnungsabschluß der Stadt Wien 1979, Rubrik 913, 901, abzüglich Ruhe- und Versorgungsgenüsse⁶⁾ Rechnungsabschluß der Stadt Wien 1979, Rubrik 901.

Nach den Angaben des Bautenministeriums sind derzeit Lärmschutzprojekte im Umfang von 220 Mio. Schilling geplant bzw. bereits in Angriff genommen. Welche Ausgaben für den Lärmschutz für neue Straßen zu erwarten sind, kann nur grob geschätzt werden. Ausgehend von Immissionsgrenzwerten von 65/55 dB(A) (Tag/Nacht) bei Bundesfernstraßen, werden die Kosten für Lärmschutzeinrichtungen auf drei Prozent der Straßenbauinvestitionen, für einen Immissionsgrenzwert 60/50 dB(A) auf rund sechs Prozent geschätzt¹². Der Anteil der Neuinvestitionen an den gesamten Straßenbauinvestitionen beträgt derzeit 75 Prozent, die Ausgaben für Lärmschutzeinrichtungen bei 65/55 dB(A) hätten daher unter diesen Annahmen 300 Mio. Schilling, bei 60/50 dB(A) 600 Mio. Schilling zu betragen. Die derzeitigen Ausgaben zeigen somit die große Diskrepanz zwischen tatsächlichem und notwendigem Lärmschutz auf.

Die Aufwendungen, die für eine vollständige Beseitigung aller über dem Grenzwert liegenden Lärmimmissionen erforderlich sind (Sanierung von bestehenden Straßen) schätzt Gehmacher¹³ auf 37,7 Mrd. Schilling. Die Finanzierung ist mit den derzeit vorgesehenen Mitteln unmöglich. Eine neue Novelle zum Bundesstraßengesetz sieht zum ersten Mal eine nachträgliche Sanierung vor. Die Mittel dafür sollen aus den Erträgen der Bundesmineralölsteuer kommen (0,6 Prozent davon, das sind derzeit 80 Mio. Schilling jährlich). In jüngster Zeit wurden Vorschläge eines Zuschlages zum Benzinpreis von zehn Groschen/Liter vorgebracht. Diese Vorschläge würden schon weit eher einen Rahmen

abgeben (400 Mio. Schilling jährlich), der es ermöglicht, an bestehenden Straßen Lärmschutzmaßnahmen zu treffen.

Gerade beim Lärmschutz ist die Grenze, die das Verursacherprinzip zieht, weniger scharf als in anderen Sektoren; durch Maßnahmen der Wohnungsinhaber und der Wohnraumproduzenten, die dann auch die Kosten zu tragen haben, wird die Lärmbelastung bekämpft. Nach einer Untersuchung des IFES haben neun Prozent der Wohnungsinhaber Mittel aufgewendet, um sich gegen Lärm zu schützen. Zwölf Prozent haben die Absicht, etwas gegen Verkehrslärm zu unternehmen¹⁴. Dazu wären noch die Kosten von allfälligen Übersiedlungen zu rechnen, wobei allerdings die Mehrausgaben für eine meist teurere Wohnung in einer ruhigeren Wohngegend schwer zu schätzen sind. Die Ausgaben der privaten Haushalte für Lärmschutzmaßnahmen in der Wohnung und für Übersiedlung werden mit 2,5 Mrd. Schilling beziffert.

4. Produktbezogener Umweltschutz

Die Feststellung des Umfanges von produktbezogenen Umweltschutzmaßnahmen ist mit noch größeren Schwierigkeiten verbunden, als die der anlagenbezogenen Umweltschutzaufwendungen. Ausgaben für produktbezogenen Umweltschutz wurden in der Erhebung der Bundeskammer ausdrücklich ausgeschlossen. Für die Betrachtung kommen allerdings nur einige wenige Produktgruppen in Frage: Mineralölprodukte (Heizöl, Benzin), das Kraftfahrzeug und der Maschinenbau (vor allem Baumaschinen).

Die Schätzung der Kosten von Maßnahmen zur Reduzierung der Abgas- und Lärmemissionen beim Kraftfahrzeug stößt in einem Land, in dem fast alle KFZ importiert werden auf Schwierigkeiten. Maßnahmen zur Abgas- bzw. Lärmreduktion, die direkt am Automobil getroffen werden (z. B. Katalysatoren), belasten somit zuerst einmal den Hersteller und können sich im Importpreis niederschlagen. Die Kosten wären daher aus ausländischen Daten zu berechnen¹⁵. Abgasreduzierende Maßnahmen gibt es seit Anfang der siebziger Jahre, in Stufen wurden die Emissionen herabgesetzt. Welche Kosten dies verursacht hat, ist schwer zu sagen, da die Abgrenzungen von den Unternehmen meist nicht vorgenommen werden. Es gibt aber Berechnungen, die die zusätzlichen Kosten solcher Maßnahmen schätzen. Die Firma Porsche ermittelte im Auftrag des Umweltbundesamtes (Berlin), daß eine Halbierung der heutigen Abgaswerte wahrscheinlich zu Produktionsmehrkosten von rund 2000 Schilling pro Automobil führen würde¹⁶. Bei jährlichen Neuzulassungen von rund 200.000 PKW plus Kombi macht dies für Österreich 400 Mio. Schilling im Jahr aus.

Etwas leichter sind die produktbezogenen Umweltschutzaufwendungen der Mineralölindustrie festzustellen; die Kosten fallen hauptsächlich im Inland an. Über die Höhe der Kosten einer weiteren Reduzierung des Bleigehaltes in Vergaserkraftstoffen existieren Schätzungen, die allerdings nicht von der Mineralölindustrie selbst vorgenommen

wurden. Je nach verwendeter Technologie betragen die Mehrkosten zwischen einigen Hunderttausend Schilling (in den meisten Fällen 200.000 bis 400.000 S) bis zum Extremfall von 2 Mrd. Schilling jährlich¹⁷.

Für die Reduktion des Schwefelgehaltes im Heizöl gibt es grundsätzlich zwei Strategien: Einkauf von schwefelarmen Rohölen bzw. Änderungen des Raffinierungsprozesses. Da die erste Strategie unter den heutigen Bedingungen nur schwer möglich ist und auch als die teurere angesehen wird, soll nur auf den zweiten Fall eingegangen werden. Die derzeit von der ÖMV geplanten Investitionen zur Reduzierung des Schwefelgehaltes im Heizöl (die allerdings immer noch bei Heizöl schwer einen Schwefelgehalt von drei Prozent vorsehen), werden mit 1,8 Mrd. Schilling beziffert¹⁸. Eine stärkere Reduktion bei Heizöl schwer (auf zwei Prozent bzw. ein Prozent) würde die Investitionskosten auf 5,8 bzw. auf 7,8 Mrd. Schilling ansteigen lassen. Die variablen Kosten werden auf 380 Mio. Schilling im Jahr geschätzt (in den beiden anderen Fällen 1,2 Mrd. bzw. 1,8 Mrd. Schilling).

III. Umweltschutzaufwendungen und gesamtwirtschaftliche Ziele

Für das von uns gewählte Stichjahr 1979 ergibt sich folgender Umfang der Umweltschutzausgaben der öffentlichen Hand und der Industrie

Tabelle 6

Umweltschutzausgaben in Österreich 1979 (in Mio. S)

	laufende Kosten	Investitionen	Insgesamt
Öffentlicher Sektor	2.360	5.200	7.560
Industrie und produzierendes Gewerbe	1.580	1.330	2.910
Insgesamt	3.940	6.530	10.470

Quelle: eigene Berechnungen

Insgesamt wurden also 1979 rund zehn Mrd. Schilling für Umweltschutzmaßnahmen ausgegeben. Allerdings umfaßt diese Zahl keineswegs den tatsächlichen – und präzise kaum ermittelbaren – Umfang der Umweltschutzausgaben. So sind beispielsweise die schwer quantifizierbaren produktspezifischen Maßnahmen (z. B. am Automobil) und auch die Aufwendungen der Elektrizitätswirtschaft nicht in der Aufstellung enthalten.

Die Umweltschutzaufwendungen betrugen 1979 (wie auch in den Jahren zuvor) 1,1 Prozent des BIP, ein Wert, der international an der Untergrenze liegt. Die Umweltaufwendungen der Industriestaaten liegen zwischen 0,8 Prozent (Italien) und 3,4 Prozent (Japan) des BIP.

Deutlich höhere Werte als Österreich weisen vor allem die USA (ca. 2,1 Prozent), die BRD (ca. 1,7 Prozent), die Schweiz (2 Prozent) und Schweden (1,5 Prozent). Wie hoch die Umweltaufwendungen in Relation zum BIP sein müßten, um den Erfordernissen des Umweltschutzes voll Rechnung zu tragen, ist ohne Rückgriff auf die zugrunde liegende Problemstruktur und ohne Vorgabe von Normvorstellungen nur schwer anzugeben. In Österreich schafft die spezifische Produktionsstruktur (hoher Anteil der Grundstoffproduktion) von anderen Industriestaaten abweichende Bedingungen, sodaß bereits aus diesem Grund die Umweltaufwendungen relativ höher ausfallen müßten¹⁹.

Gesamtwirtschaftlich betrachtet halten sich Umweltschutzaufwendungen in einem Rahmen, der von weit geringerer Bedeutung ist als die Ausgaben für andere gesellschaftspolitische Ziele. Weiters zeigen die Ergebnisse, daß dem öffentlichen Sektor eine große Rolle bei der Finanzierung des Umweltschutzes zukommt, die Bedeutung des industriell-gewerblichen Sektors ist hingegen geringer.

Für die Industrie wird häufig das Argument einer unzumutbaren Kostenbelastung durch Umweltschutzaufwendungen vorgebracht und auf Konflikte mit anderen gesamtwirtschaftlichen Zielen hingewiesen. Für einzelne Branchen bzw. Betriebe kann zwar die Belastung durch Umweltschutzaufwendungen im Einzelfall durchaus zu einem Problem werden. Die Schlußfolgerungen, die das Battelle-Institut für die BRD zieht, dürften jedoch auch auf Österreich übertragbar sein: „Zur Beurteilung der durch den Umweltschutz entstehenden wirtschaftlichen Belastung, das heißt der wirtschaftlichen Vertretbarkeit des Umweltschutzes, dürften unseres Erachtens nach jedoch nicht derartige Ausnahmefälle herangezogen werden, sondern es ist durchaus angebracht, mit Global- und mit Durchschnittsgrößen zu argumentieren. In der praktischen Umweltpolitik kann den Problemen der Härtefälle – falls wirtschaftspolitisch erforderlich und erwünscht – mit Ausnahmeregeln begegnet werden.“²⁰ Einzelwirtschaftliche Problempersonen kann die gesamtwirtschaftlichen Effekte von Umweltschutzausgaben nicht adäquat wiedergeben. Für Österreich zeigt Aiginger, daß bei einer geringen Auslastung der Kapazitäten Umweltschutzausgaben gesamtwirtschaftlich positive Effekte haben²¹. Mittelfristig ist mit einer unterdurchschnittlichen Auslastung der Kapazitäten für Österreich zu rechnen. Den vorliegenden Erfahrungen entsprechend besteht für Österreich der für die Umweltpolitik eher günstige Fall eines von der Kapazitätsauslastung abhängigen Investitionsverhaltens. Untersuchungen des Instituts für Wirtschaftsforschung ergaben, daß in der österreichischen Industrie bei Erreichung der Normalauslastung von 85 Prozent der vorhandenen Kapazitäten ein Investitionsschub einsetzt²². Aus dieser Perspektive könnten Umweltschutzaufwendungen gerade in Zeiten schwächer ausgelasteter Produktionskapazitäten sogar jene zusätzliche Auslastung herbeiführen, die notwendig ist, um einen Investitionsschub auszulösen. Die Tatsache, daß in Österreich das Investitionsverhalten der Unternehmen kapazitätsorientiert (nachfrageorientiert) ist²³, läßt erwarten, daß Neuinvestitionen wegen Umweltschutzinvestitionen nicht

zurückgestellt werden, da die Investitionskosten nicht entscheidend für die Investitionsentscheidungen sind.

Öffentliche Ausgaben für Umweltschutz stehen weit weniger zur Diskussion, da sie entweder über Steuern oder zu einem beträchtlichen Teil über Gebühren finanziert werden. Diese Belastungen sind den Betroffenen (also den Haushalten) entweder nicht unmittelbar einsichtig (wenn über Steuern finanziert) oder sind in ihrem relativen Umfang gering und schließlich ist die Artikulations- und Konfliktfähigkeit dieser Betroffenen relativ gering. Für die öffentlichen Ausgaben für Umweltschutz gelten also ganz andere Maßstäbe als für die des privaten Sektors. Das Problem ist hier nicht die Auswirkung auf Investitionsverhalten usw., sondern die Finanzierbarkeit sowie der effiziente Mitteleinsatz und die gesamtwirtschaftliche Einbindung dieser Maßnahmen. Finanziert werden die öffentlichen Umweltschutzmaßnahmen zum Großteil von den Gemeinden, wobei für die Investitionen meist günstige Kredite zur Verfügung stehen (insbesondere durch den Wasserwirtschaftsfonds). Die laufenden Kosten des öffentlichen Umweltschutzes werden über Gebühren finanziert – zum Teil auch die Abschreibungen. Die Folgelasten sind jedoch relativ gering, auch deshalb, weil der Betrieb meist nicht so personalintensiv ist wie in anderen Infrastrukturbereichen. Die Folgelasten werden auch durch Folgeeinnahmen (Gebühren) meist zu 100 Prozent gedeckt²⁴.

Eine isolierte Betrachtung der Kosten des Umweltschutzes ohne auf seinen Nutzen einzugehen, birgt die Gefahr in sich, daß der Umweltpolitik vorgeworfen wird unzulässigerweise in Unternehmensentscheidungen einzugreifen. Es sollte nicht vergessen werden, daß Umweltpolitik ja nur ein Korrekturinstrument ist und nichtleistungsbezogene Wettbewerbsvorteile der umweltbelastenden Unternehmen und Branchen aufzuheben versucht²⁵. Umweltschutz bindet knappe volkswirtschaftliche Ressourcen. Dies ist jedoch nicht überflüssig, „sondern zur Aufrechterhaltung des ökologischen Gleichgewichtes bitter nötig ... Die Politik muß für die Natur einspringen“.²⁶

Anmerkungen

1 Allerdings handelt es sich dabei nicht unbedingt um eine absolute Verminderung der Umweltbelastung, sondern oft um eine Verlagerung von der Gewässerbelastung zur Luftverschmutzung.

2 Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft, Aufwendungen der Industrie für den Umweltschutz 1970 bis 1980 bzw. 1974 bis 1985. Bei dieser Erhebung handelt es sich jedoch um keine Vollerhebung. Die eingelangten Ergebnisse wurden auf der Basis der Beschäftigtenzahl auf die ganze Industrie hochgerechnet. Die Untersuchung versteht unter Umweltschutzaufwendungen solche, die einen umweltverbessernden Effekt haben und gleichzeitig das Betriebsergebnis belasten. Unterschieden wird zwischen Aufwendungen im engeren Sinn (Investitionen, laufende Aufwendungen, Beiträge zu Gemeinschaftsprojekten) und Aufwendungen im weiteren Sinn (Investitionen mit rentabilitätserhöhendem und/oder strukturverbesserndem Effekt, Aufwendungen zur Rekultivierung, Forschung und Entwicklung, Recycling werkfremder Altstoffe). Produktbezogene Umweltschutzausgaben wurden nicht erhoben. Erhoben wurden die

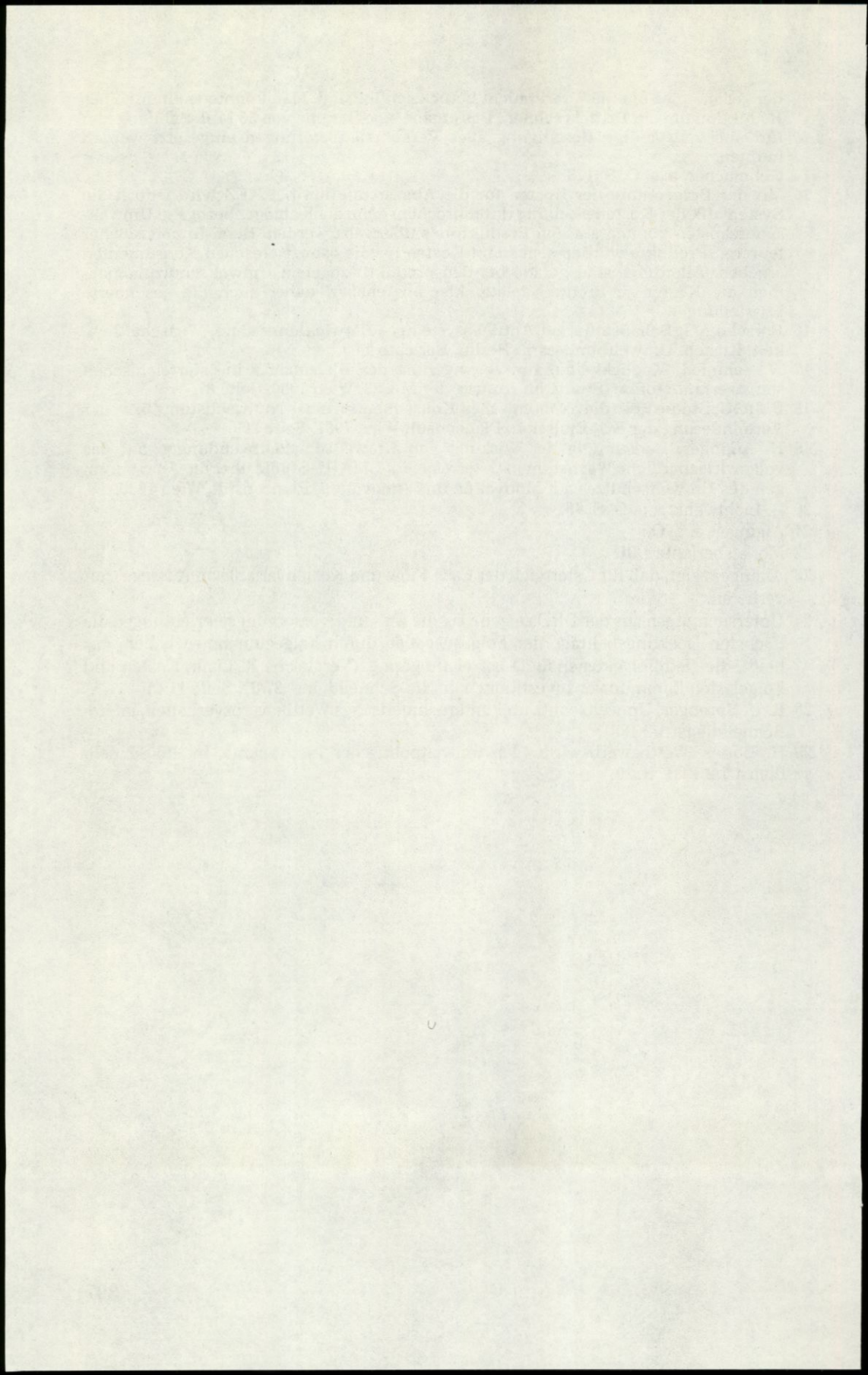
- Ausgaben für das Jahr, in dem sie anfielen. Über die Form der Finanzierung (Verteilung der finanziellen Belastung über die Zeit, Abschreibungen) gibt es keine Informationen. Um Doppelzahlungen zu vermeiden, wurden die laufenden Ausgaben ohne Abschreibungen erfaßt. Die Ausgaben wurden zu laufenden Preisen erhoben.
- 3 Ein indirekter Hinweis dafür findet sich in den Investitionstests des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (Monatsberichte 1/80), wo nur von acht Prozent der Betriebe der Papierindustrie angegeben wird, daß sie überwiegend „sonstige Zwecke“ (neben Rationalisierung und Kapazitätserweiterung) Investitionen vorgesehen hätten.
 - 4 L. Lichtwehr, Schätzung der monetären Aufwendungen für Umweltschutzmaßnahmen in den Jahren 1977 bis 1981, Battelle-Institut, Frankfurt/Main 1980.
 - 5 Unterstellt man, daß im Großgewerbe in den jeweils den Industriebranchen entsprechenden zu eigen Beschäftigten die selben Umweltaufwendungen getätigt werden wie in diesen, so ergeben in den einzelnen Branchen des Großgewerbes (Betriebe mit mehr als 20 Beschäftigten) Aufwendungen für die Periode 1974 bis 1977 von etwa 950 Millionen Schilling.
 - 6 W. Lötze, Environmental controls in the Federal Republic of Germany and their implications for the developing countries, United Nations 1980.
 - 7 Laut Kraftwerksbauprogramm der Verbundgesellschaft und der Landesgesellschaften ist geplant, im Zeitraum 1980 bis 1990 Kapazitäten von rund 2000 MW zu bauen. Als Investitionskosten für Entscheidungsanlagen werden von uns ein bis zwei Mio. Schilling je MW angenommen.
 - 8 K. Aiginger, Volkswirtschaftliche Effekte der Strategie zur Verminderung der SO_2 -Emissionen, in: BMfGU, Studie über die ökonomischen Konsequenzen eines Nullwachstums bzw. einer Verminderung der SO_2 -Emissionen, Planconsult, Wien 1980.
 - 9 Die OECD zählt in ihren Kostenberechnungen die Ausgaben für Kanalisation nicht zu den Umweltschutzaufwendungen.
 - 10 BMfGU, Studie über die Auswirkungen des Umweltschutzes auf Motivation und Innovation, Planconsult, Wien 1980.
 - 11 Ebenda. Die Ausgaben für die Abfallbeseitigung von Gemeinden unter 20.000 Einwohnern wurden von uns geschätzt. Derzeit sind rund 96 Prozent der österreichischen Bevölkerung an eine regelmäßige Abfallbeseitigung angeschlossen. 300.000 EW, die jedoch ausschließlich Gemeinden unter 20.000 EW zuzurechnen sind, sind nicht angeschlossen. In den Gemeinden unter 20.000 EW werden also 4.263.000 EW entsorgt. Als Pro-Kopf-Ausgaben wurden 221 S und 27 S für Investitionen angenommen. Demnach dürften 1979 die laufenden Ausgaben 945 Mio S und die Ausgaben für Investitionen 119 Mio. S ausmachen.
 - 12 H. Tiefenthaler, Immissionsgrenzwerte des Straßenverkehrslärms in Österreich, in: Österreichische Ingenieurzeitschrift 12/79.
 - 13 E. Gehmacher, Betroffenheit der Wohnbevölkerung durch den Verkehrslärm – unter besonderer Berücksichtigung des LKW-Verkehrs, in: H. Bauer, E. Gehmacher (Hrsg.), Gesellschaftliche Folgen des LKW-Verkehrs in Österreich, Wien 1980, Seite 183. Gehmacher geht dabei von folgenden Überlegungen aus:

Hypothetische Kosten für Lärmschutzverbauung

L_{eq} (A)	km	Kosten pro Laufmeter Straßenstrecke (beidseitig)	Gesamtkosten (in Mio. S)
46–55	1200	S 10.000	12.000
56–65	900	S 20.000	18.000
66–75	700	S 25.000	17.500
+75	300	S 30.000	9.000
			56.500

Die Gesamtkosten zur „Lärmbeseitigung“ von 56,5 Mrd. Schilling erscheint etwas überschätzt, da die Kostensenkung auf Grund des technologischen Fortschritts und

- der „economies of scale“ darin nicht berücksichtigt sind. Man könnte wohl mit einer Reduktion um ein Drittel rechnen. Das ergäbe eine Summe von 38 Mrd. Schilling, die für eine vollständige Beseitigung aller Verkehrslärmstörungen eingesetzt werden müßten.
- 14 Gehmacher, a. a. O. S. 178.
 - 15 Mit der Berechnung der Kosten für die Abgasreduktion bei KFZ wird jedoch die Systematik der Kostenerhebung durchbrochen, denn auch anlagenbezogene Umweltschutzkosten können auf den Produktpreis überwältzt werden. Beim Import solcher teureren Produkte würden sich somit Kosten für die österreichischen Konsumenten ergeben. Allerdings sind gerade bei den produktbezogenen Umweltschutzmaßnahmen die Kosten je Produkt relativ klar abgrenzbar; daher auch die gesonderte Darstellung.
 - 16 Porsche-AG, Schadstoffarme Antriebssysteme – Entwicklungsstand, Wirtschaftlichkeit, Kosten, Umweltbundesamt Berlin, Berichte 2/80.
 - 17 W. Schmied, Möglichkeiten zur Verringerung des Bleigehaltes in österreichischen Vergaserkraftstoffen, Studie im Auftrag der MA 22, Wien 1980, Seite 87.
 - 18 BMfGU, Studie über die ökonomischen Konsequenzen eines Nullwachstums bzw. der Verminderung der SO₂-Emission, Planconsult Wien 1981, Seite 209.
 - 19 K. Aiginger, Berechnung der Wirkung von Umweltschutzaufwendungen auf das volkswirtschaftliche Wachstum in Österreich, in: BMfGU, Studie über die Auswirkungen des Umweltschutzes auf Motivation und Innovation, Planconsult, Wien 1980.
 - 20 L. Lichtwehr, a. a. O. S. 46.
 - 21 Aiginger, a. a. O..
 - 22 Monatsberichte 1/81.
 - 23 Aiginger zeigt, daß für Österreich der Cash Flow und Kostenvariable an Aussagekraft verlieren.
 - 24 Untersuchungen aus der BRD zeigen, daß die Ent- und Versorgungseinrichtungen die höchsten Deckungsbeiträge der Folgeausgaben durch Folgeeinnahmen haben, das heißt, die Nettofolgekostenquote ist relativ gering. (Vergleiche R. Lenk, Kosten und Folgelasten kommunaler Investitionen, in: ifo-Schnelldienst 27/81, Seite 11 f.)
 - 25 R. U. Sprenger, Umweltschutz und unternehmerisches Wettbewerbsverhalten, in: ifo-Schnelldienst 1/2 1981.
 - 26 H. Bonus, Wettbewerbswirkungen umweltpolitischer Instrumente, in: ifo-Schnelldienst 1/2 1981, S. 20.



Größe und Kleinheit

Überlegungen zur simultanen Nutzung der Vorteile unterschiedlicher Organisationsgrößen.

Josef Falkinger

I. Einleitung

Die ökonomische Analyse konzentriert sich auf die Fragestellung, was mit welchen Mitteln erzeugt wird (werden soll, werden kann). Es geht um die Frage nach den gewünschten Outputs, den möglichen Produktionstechniken, den nötigen Inputs und um den Zusammenhang dieser drei Größen.

Ebenso grundlegend für die wirtschaftliche Leistungserstellung ist die seltener gestellte Frage nach den organisatorischen Einheiten, in denen wirtschaftliche Aktivität zusammengefaßt ist (werden soll), und nach möglichen organisatorischen Beziehungen zwischen diesen Einheiten, also nach der organisatorischen Struktur einer Wirtschaft.

In Falkinger (1980) wurde versucht, die Organisationsstruktur einer Wirtschaft durch organisationsabhängige Produktions- und Nutzenfunktionen in einem allgemeinen konzeptuellen Rahmen zu erfassen. Das Hauptaugenmerk ist dabei auf die Vielfalt möglicher Kooperationsbeziehungen zwischen vorgegebenen Unternehmenseinheiten, erfaßt durch Kooperationsindizes, gerichtet. Gegenstand dieser Arbeit sind die spezifischen Dimensionen Größe und Heterogenität von organisatorischen Einheiten. Gerade diese Dimensionen stehen in einem engen Verhältnis zu den Produktions- und Entwicklungsstrategien und zur Anpassungs- und Neuerungsfähigkeit einer Wirtschaft und sind daher für die aktuelle wirtschafts-, insbesondere strukturpolitische Diskussion von Bedeutung.

Nach einer Darstellung wichtiger Vor- und Nachteile von Größe und Kleinheit wird versucht, aufzuzeigen, wie durch das Organisationssele-

ment „Beschränkte Kooperation“ ähnlich wie durch Dezentralisierung von Großunternehmen in bestehenden Unternehmenseinheiten Kleinteilungs- und Größenvorteile simultan genutzt werden können.

II. Vor- und Nachteile von Größe und Kleinheit

Die von der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion vorgebrachten Vor- und Nachteile von Größe und Kleinheit beziehen sich oft auf unterschiedliche normative Maßstäbe und Ebenen. Dieser normative Bezugsrahmen der Argumente für oder gegen Kleinheit (Größe) bzw. für oder gegen Homogenität (Heterogenität), soll nach Möglichkeit explizit gemacht werden, wobei nach der Art des „Maß gebenden“ Bezugspunktes folgende Begründungsmuster unterschieden werden¹:

(i) Argumente, die sich auf die effiziente Verwendung gegebener und bekannter² Mittel (Produktionstechnik, Ressourcen) zur Erreichung gegebener und bekannter² Ziele (Präferenzen, Pläne) beziehen. Dies ist der wohlfahrtsökonomische Bezugsrahmen der optimalen Allokation. Wir wollen in diesem Zusammenhang kurz von Effizienzgesichtspunkten und Effizienzargumenten sprechen³.

(ii) Argumente, die sich auf die Fähigkeiten einer Wirtschaft beziehen, unter nicht fix gegebenen und/oder nicht vollständig bekannten⁴ Bedingungen (die Mittel und die Ziele betreffend) möglichst gut zurechtzukommen⁵.

Es handelt sich dabei sowohl um die Fähigkeit zur Anpassung an geänderte Umstände (technische Änderungen, Änderung der Präferenzen, Verschiebung der Ressourcenbeschränkungen, neue Konkurrenzbedingungen)⁶, als auch um die Fähigkeit, aktiv neue Möglichkeiten (neue Ressourcen, neue Techniken, neue Güter, neue Märkte, neue Organisationsformen) zu entdecken, zu generieren und wirtschaftlich zu realisieren. Wir wollen in diesem Zusammenhang von reaktivem bzw. aktivem innovatorischem Potential sprechen⁷.

Da sich schließlich die Beurteilung der verschiedenen Vor- und Nachteile aus der Sicht einer einzelnen Wirtschaftseinheit mit derjenigen aus der Sicht der gesamten Wirtschaft nicht notwendig decken muß, soll auch zwischen einzel- und gesamtwirtschaftlicher Ebene unterschieden werden.

Da die Vor- und Nachteile von Größe und Heterogenität einerseits den Nach- und Vorteilen von Kleinheit und Homogenität andererseits entsprechen, werden im folgenden meist nur die Vor- und Nachteile jener formuliert. Da weiters in der Regel Heterogenität mit Größe einhergeht, wird oft nur von Größe gesprochen.

Vorteile von Größe und Heterogenität

1. Bei Einsatz unteilbarer Produktionsmittel nimmt die diesen Produktionsmitteln entsprechende Fixkostenbelastung pro Outputseinheit

bis zu einer bestimmten Mindestgröße mit steigendem Produktionsniveau ab. Genauer und allgemeiner gilt: Die Produktion ist *ceteris paribus* erst bei einer gewissen Mindestgröße und dann bei allen Vielfachen dieser Mindestgröße effizient. Bei simultanem Einsatz mehrerer unteilbarer Produktionsmittel entspricht die effiziente Mindestgröße dem kleinsten gemeinsamen Vielfachen der den einzelnen unteilbaren Produktionsmitteln entsprechenden effizienten Mindestproduktionsniveaus⁸.

2. Falls und in dem Maße, wie die interne Mobilität von Produktionsmitteln zwischen alternativen Verwendungsmöglichkeiten innerhalb einer Organisationseinheit größer ist als die externe Mobilität dieser Produktionsmittel zwischen den gleichen alternativen Verwendungsmöglichkeiten in verschiedenen Organisationseinheiten, kann Größe und Heterogenität zu einer Erhöhung der Anpassungsfähigkeit an geänderte Bedingungen führen. Beispielsweise könnte es sein, daß Maschinen und Arbeitskräfte schneller, günstiger und reibungsloser von schrumpfenden Produktionen auf chancenreichere Produkte umgelenkt werden können⁹.

3. Werden in verschiedenen Produktionen die gleichen Produktionsmittel verwendet und verlaufen die Auslastungsschwankungen bei diesen verschiedenen Produktionen nicht parallel, so kann durch koordinierten Einsatz der Produktionsmittel (Ausgleich zwischen den verschiedenen Produktionen je nach deren momentaner Auslastung) eine Effizienzsteigerung durch Anhebung der durchschnittlichen Kapazitätsauslastung bzw. Senkung der durchschnittlichen Lagerreserven erreicht werden. Die Notwendigkeit ungleich verlaufender Auslastungsschwankungen deutet darauf hin, daß zur Ausnutzung dieser Vorteile nicht nur Größe, sondern auch Heterogenität erforderlich ist¹⁰.

Hiebei muß zusätzlich wie vorhin angenommen werden, daß die interne Mobilität des alternativen Einsatzes der Produktionsmittel innerhalb einer Organisationseinheit größer ist als die externe Mobilität zwischen verschiedenen Organisationseinheiten, da ja sonst durch Tausch zwischen diesen Organisationseinheiten, derselbe effizienzsteigernde Effekt erreicht werden kann¹¹.

4. Schumpeters These¹² und daran anknüpfende Überlegungen betonen die Stärke und Bedeutung von Großunternehmen bei innovatorischen Leistungen. Gründe für eine Steigerung des Innovationspotentials durch Größe und Heterogenität könnten sein:

i) Innovationsaktivitäten, zum Beispiel Forschung und Entwicklung oder Markterschließung, werden zunehmend aufwendiger, die dazu nötige Finanzkraft kann nur von Großunternehmen aufgebracht werden¹³.

ii) Desgleichen sind Innovationsaktivitäten aufgrund der unsicheren Erfolgsaussichten sehr risikoreich. Falls verschiedene Innovationsaktivitäten von einer größeren Organisationseinheit getätigt werden, besteht die Möglichkeit der Risikostreuung und des Risikoausgleichs¹⁴.

iii) Bei innovationsrelevanten Aktivitäten können spezifische Größen- und Heterogenitätsvorteile auftreten:

Forschungs- und Entwicklungsausgaben haben teilweise Fixkostencharakter, das Forschungsergebnis „Wissen“ ist eine Art öffentliches Gut, insbesondere Grundlagenforschung ist vielfach verwertbar¹⁵. Aber auch für zielgerechte Innovationsanstrengungen, in der angewandten Forschung, bei der Entwicklung von Prototypen, in der Testphase, bei der Markterschließung, kann es „anderweitige“ Verwertungsmöglichkeiten geben, abseits des angestrebten Zieles und selbst wenn dieses nicht erreicht wird.

Streng genommen muß dabei auch hier unterstellt werden, daß derartige Mehrfach- und Nebenverwertungen innerhalb ein und derselben Organisationseinheit günstiger sind als extern in anderen Organisationseinheiten, z. B. im Rahmen von Lizenzverträgen¹⁶.

5. Im Gegensatz zu den bisher diskutierten möglichen Vorteilen, die in einem unmittelbaren und inneren Zusammenhang mit Größe und Heterogenität stehen, können relative Größe und Heterogenität auch indirekt mit Vorteilen folgender Art verbunden sein: Je größer und vielseitiger eine Unternehmung im Vergleich zu anderen ist, desto mächtiger ist sie. Diese Macht ermöglicht ihr, sich Vorteile zu verschaffen, z. B. durch Verhandlungsstärke im Ein- und Verkauf, durch bessere Möglichkeiten der Kreditbeschaffung¹⁷ oder durch größeren Einfluß auf öffentliche Entscheidungen¹⁸ (bei der Subventions- und Auftragsvergabe, im Rahmen des allgemeinen wirtschaftlichen Gestaltungsprozesses).

Es handelt sich dabei um Vorteile aus der entsprechenden einzelwirtschaftlichen Sicht, die großteils aus einer Umverteilung zugunsten der Großen herrühren¹⁹. In dem Ausmaß, in welchem damit Wettbewerbsbeschränkungen verbunden sind, stehen ihnen gesamtwirtschaftliche Nachteile in Form von Effizienzverlusten oder einer Minderung des Innovationspotentials gegenüber (siehe dazu genauer Punkt 3. weiter unten).

Nachteile von Größe und Heterogenität

1. Die Zusammenfassung sehr vieler und unterschiedlicher Aktivitäten innerhalb einer Organisationseinheit zieht bestimmte organisatorische Erfordernisse nach sich, die sowohl aus einzel- als auch aus gesamtwirtschaftlicher Sicht als nachteilig anzusehen sind. Dies ist das Schema einer Reihe von Argumenten, die sich mit Größen- und Heterogenitätsnachteilen beschäftigen.

Die wichtigsten Beispiele organisatorischer Folgeerscheinungen steigender Größe und Heterogenität sind:

i) Größe und Heterogenität führt zu höherer Formalisierung der Handlungsabläufe und Beziehungen einer Organisation. „Bei wachsenden Unternehmens- und Betriebsgrößen müssen immer mehr Arbeitsvorgänge und Beziehungsverhältnisse zwischen Arbeitnehmern in Dienst- oder Verwaltungsvorschriften normiert werden“²⁰.

ii) Größe und Heterogenität führt zu einer Zunahme der Kontrollen-

fordernisse einer Organisation und damit ihrer Hierarchieebenen. Die Länge der „Befehlsketten“ ist eine monoton steigende Funktion der Organisationsgröße, lautet die zentrale These zahlreicher dazu angestellter Überlegungen²¹.

iii) Mit Größe und Heterogenität steigen die Informations- und Kommunikationserfordernisse. Aufgrund der Beschränktheit der Informationsverarbeitungs- und Kommunikationskapazität von Menschen und Organisationen und durch Störungen und Fehlleitungen von Informationsflüssen kommt es zu Kommunikations- und Informationsverlusten²².

iv) Mit Größe und Heterogenität steigen die Koordinationsanforderungen und der Verwaltungsaufwand. Die durch Größe und Heterogenität bedingte Unüberschaubarkeit kann zu Koordinationsmängeln führen. Auch kann dadurch die Neigung und Möglichkeit gefördert werden, daß sich Verwaltungs- und Koordinationsaktivitäten aus sich selbst heraus vermehren (Parkinsonsches Gesetz).

Teilweise sind die Nachteile dieser organisatorischen Folgeerscheinungen unmittelbar als Effizienzverluste erkennbar, die schwerwiegenderen Nachteile ergeben sich jedoch indirekt nach folgenden Argumentationstypen:

i) Formalisierung, Hierarchisierung, komplexe Kommunikations- und Koordinationsstrukturen führen zu schlechter Motivation der Mitarbeiter, zu Unter- oder Überforderung von Mitarbeitern durch unflexible Aufgabenverteilung, zu Positionskämpfen und interner Konkurrenz, zu bürokratischen Hemmnissen, und damit zu Effizienzverlusten²³.

ii) Formale, hierarchische Großorganisationsformen mögen zwar geeignet sein zur effizienten Erledigung fix vorgegebener und klar definierter Aufgaben, aber sie sind unflexibel²⁴ und kaum in der Lage, mit ständig sich ändernden Anforderungen fertig zu werden oder von sich aus Neuerungen hervorzubringen²⁵. Gerade dies sind jedoch die Hauptaufgaben einer Unternehmung²⁶.

„... je komplexer das Umweltgeschehen, desto größer werden die Verhaltensspielräume sein, die den Mitgliedern des Systems eingeräumt werden müssen, desto differenzierter werden die organisationsinternen Verhaltensmuster sein und desto schwieriger wird es sein, die Tätigkeiten der Untersysteme und ihrer Komponenten gesamthaft zu integrieren und zu koordinieren²⁷.“

Organisatorische Folgeerscheinungen von Größe und Heterogenität können also nachteilig im Sinn von Minderung des reaktiven und aktiven Innovationspotentials sein.

2. Großunternehmen werden von „Managern“ geführt. Es könnte sein, daß diese Wachstum, Sicherheit, Prestige größere Bedeutung beimessen als dem Unternehmensziel Gewinn. Großunternehmen sind in zahlreiche Teileinheiten gegliedert, für deren Mitglieder und vor allem Leiter ebenfalls Wachstum, Sicherheit, Prestige wichtige Handlungsmotive sind. Dadurch kann es zu – gemessen an Effizienzgesichtspunkten – übermäßiger Expansion, zu Prestige- und Scheinaktivitäten

kommen, Sicherheitsmotive können zu einem Mangel an Innovationsbereitschaft führen.

3. Eine Reihe von Argumentationen zu Vor- und Nachteilen von Größe und Heterogenität bewegt sich im Rahmen von wettbewerbstheoretischen Überlegungen. Deren Grundaussage könnte folgendermaßen zusammengefaßt werden: Wenn und in dem Ausmaß, in welchem Größe und Heterogenität zu Wettbewerbsbeschränkungen führen, aber auch nur dann und nur in diesem Ausmaß, bringen sie gesamtwirtschaftliche Nachteile mit sich, und zwar je nach Wettbewerbskonzept Effizienzverluste oder eine Reduktion des Innovationspotentials²⁸.

Wichtige Beispiele für derartige Argumentationen sind:

i) Größe und Heterogenität ermöglichen interne Kosten- und Gewinntransferierung. Dadurch kann die Selektions- und Informationsfunktion des Wettbewerbes ausgeschaltet werden. Konkurrenten können verdrängt oder ferngehalten werden, nicht durch Effizienz und innovatorische Leistung, sondern durch intern subventionierte Verkäufe zu nicht kostendeckenden Preisen, unwirtschaftliche Produktionen können aufrechterhalten werden²⁹.

ii) Für Wettbewerbsvorstellungen, bei denen der wirtschaftliche Entwicklungsprozeß in einer ungewissen Welt im Mittelpunkt steht, stehen weder Größe und Heterogenität noch allenfalls damit verbundene Macht mit Wettbewerbsbeschränkungen in einem besonderen Zusammenhang. Sie können Ausdruck (Folge und Ursache) für finderische Fähigkeiten bei der Entdeckung und Nutzung von Möglichkeiten sein³⁰.

Allerdings haben nach einer vor allem von Röpke ausführlich dargelegten Auffassung gewisse Verhaltensweisen, die zu mehr Größe und Heterogenität führen, wettbewerbsbeschränkende Wirkungen im Sinne einer Reduktion des Innovationspotentials. Es handelt sich dabei im wesentlichen um die Methoden des externen Wachstums von Großunternehmen. Diese Methoden

– sind Ausdruck innovatorischer Inkompetenz:

„Unternehmen, die nicht über die Fähigkeit verfügen, ihre Marktleistung genügend zu variieren und Entscheidungen bei echter Ungewißheit zu treffen (die beiden Determinanten des Markterfolges bei unvollkommener Konkurrenz), können ihr Ausscheiden aus dem Markt nur verhindern, wenn sie am Fähigkeitspotential anderer Unternehmen durch Kooperation, Beteiligung, Aufkauf oder Fusion teilhaben³¹.“

– sie dienen der Aneignung unternehmensfremder Fähigkeiten, wobei vor allem fähige Kleinunternehmen den Großen als Ideenlieferanten und Versuchskaninchen dienen:

„Kleinunternehmen entwickeln und testen neue Produkte und Verfahren, produzieren neues Wissen, zeigen also welche Ideen im Markt ankommen und profitabel sind, und senken somit die Ungewißheit auf jenes Maß, bei dem Großunternehmen in die Lage kommen, in den neuen Märkten durch Ankauf der Neuerer oder Imitation ihrer Ideen einzusteigen³².“

– und sie zielen auf die Ausschaltung fähiger Konkurrenten, sodaß „gerade jene Unternehmen, die am ehesten in der Lage sind, den etablierten Großunternehmen (potentiell) Konkurrenz zu machen, ‚Opfer‘ der Übernahmeaktivitäten eben dieser Großunternehmen sind“³³.

Röpke führt zahlreiche empirische Untersuchungen an, die darauf hinweisen, daß Wachstum und Diversifikation von Großunternehmen tatsächlich sehr oft extern, durch Strategien der Absorption von (innovatorischen) Unternehmen (aus Wachstumsbranchen) bewerkstelligt werden³⁴.

iii) Mit dem an der Welt des homo oeconomicus mit klar definierten technischen Bedingungen (Ressourcen und Produktionsfunktionen), Wünschen (Präferenzen) und Verhaltensweisen (Gewinn- und Nutzenmaximierung), ansetzenden Konzept der vollkommenen Konkurrenz sind Größe und Heterogenität kaum verträglich. Sie sind in der Regel mit Abweichungen vom vollkommenen Idealtypus, mit unvollkommenen, oligopolistischer, monopolistischer Konkurrenz verbunden und führen in diesem Maße per definitionem zu gesamtwirtschaftlichen Effizienznachteilen, im Sinne von nicht paretooptimalen Zuständen.

Bei der vorangehenden Zusammenstellung handelt es sich um theoretische Argumentationen, warum und in welcher Hinsicht Größe und Heterogenität von Vor- oder von Nachteil sein können, und nicht um Ergebnisse empirischer Untersuchungen darüber, in welchem Ausmaß die einzelnen Größenvor- und -nachteile in konkreten Wirtschaften tatsächlich zu beobachten sind³⁵. Diese theoretischen Überlegungen reichen aber aus, um daraus theoretische Schlußfolgerungen über die Angemessenheit verschiedener Organisationsstrukturen angesichts von Größen- und Kleinheitsvorteilen zu ziehen. Diesen Schlußfolgerungen wollen wir uns nun zuwenden.

III. Das Organisationselement „Beschränkte Kooperation“

Wir überlegen dazu zunächst hypothetisch:

1. Die Analyse von Abschnitt II. zeigt, es gibt Vorteile von Größe und Nachteile von Größe (= Nachteile von Kleinheit und Vorteile von Kleinheit) und dies sowohl aus Effizienzgesichtspunkten als auch unter dem Gesichtspunkt des innovatorischen Potentials, sowohl vom gesamtwirtschaftlichen als auch vom einzelwirtschaftlichen Standpunkt.

Eine einfache Lösung der Art, eine Wirtschaft soll nur in Großunternehmen oder nur in Kleinunternehmen organisiert werden, ist also daraus von vornherein nicht ableitbar.

2. Man könnte nun vorschlagen, diejenigen Aktivitäten, bei denen Größenvorteile auftreten, in großen Einheiten, diejenigen mit Kleinheitsvorteilen in kleinen Einheiten zusammenfassen. Natürlich würde die entsprechende Zuordnung vom normativen Maßstab, mit dem die Vor- und Nachteile beurteilt werden, abhängen. Dies wird aber immer

so sein, sofern die verschiedenen normativen Maßstäbe nicht ohnehin zu denselben Urteilen führen.

Aber es kommt zu Inkonsistenzen, wenn Aktivitäten mit Größenvorteilen aus technischen Gründen notwendig mit Aktivitäten mit Größennachteilen verbunden sind, und vor allem gehen Größenvor- und -nachteile meist nicht mit Aktivitäten Hand in Hand. Zum Beispiel können für eine Produktion zugleich teilbare und unteilbare Inputs erforderlich sein, können bei ein und derselben Aktivität aufgrund wechselnder Anforderungen (zwischen effizienter Routine und flexibler Anpassung) Größenvor- und -nachteile miteinander in Konflikt stehen, oder es hängen gewisse Größenvor- und -nachteile mit Größe an sich und nicht mit der Art der durchgeführten Aktivitäten zusammen.

Die Vorstellung, man organisiere die wirtschaftlichen Aktivitäten in einer Vielzahl unterschiedlicher Größeneinheiten so, daß jede in der ihr angemessenen Größeneinheit abläuft, ist also ebenfalls kaum tragfähig.

3. Da sowohl die Möglichkeit 1. als auch die Möglichkeit 2. daran scheitern, daß Größenvor- und -nachteile miteinander konfligieren, bleibt die Möglichkeit, die verschiedenen Vor- und Nachteile gegeneinander abzuwägen und daraus entweder nach der Vorstellung von 1. eine optimale durchschnittliche Größeneinheit oder gemäß der Vorstellung von 2. aktivitätsspezifische optimale Organisationsgrößen zu ermitteln³⁶.

Dies setzt allerdings die eindeutige empirische Erkennbarkeit und die Vergleichbarkeit (nach dem jeweiligen normativen Maßstab) der verschiedenen Größenvor- und -nachteile und das Erfülltsein von Lösungsbedingungen voraus.

Auch diese Vorstellung wohlausegewogener durchschnittlicher oder aktivitätsspezifischer Organisationsgrößen dient also dem Ausleuchten der fiktiven, kaum als Vorschlag von realen Möglichkeiten. Vor allem sind Größe und ihre Vor- und Nachteile auch dynamische Elemente. Betriebe wachsen und schrumpfen, es gibt Lern- und Alterungsprozesse³⁷.

Die eben dargestellten hypothetischen Möglichkeiten sind dadurch gekennzeichnet, daß sie versuchen, Größenvor- und -nachteile durch bestimmte Organisationsgrößen angemessen zu erfassen.

Eine grundsätzlich andere Vorgangsweise bei der Suche nach Organisationsformen, die Größenvor- und -nachteilen angemessen Rechnung tragen, besteht darin, von gegebenen Organisationseinheiten auszugehen und nach Organisationselementen Ausschau zu halten, die es gestatten, Kleinheits- und Größenvorteile zu mischen.

Dieser Ansatz hat von vornherein den Vorzug, daß er mehr der Realität einer gegebenen, im Zeitablauf sich ändernden und änderbaren Organisationsstruktur entspricht.

Welche Organisationselemente gestatten es nun bestehenden Organisationseinheiten, Größen- und Kleinheitsvorteile simultan nutzbar zu machen?

Prototypisch sind die folgenden zwei Fälle:

1. Gegeben sei eine „Groß“organisation³⁸ mit entsprechenden Größen-

vor- und -nachteilen. Durch innere Dezentralisierung wird versucht, die Größennachteile zu beseitigen bei gleichzeitiger Beibehaltung der Größenvorteile. Dies ist die Grundidee des bekannten und verbreiteten Organisationselementes Divisionalisierung. Auch andere Organisationselemente zur Nutzung von Kleinheitsvorteilen in Großunternehmen sind denkbar.

2. Gegeben seien umgekehrt eine Vielzahl von „kleinen“³⁸ Organisationseinheiten, die zwar die Kleinheitsvorteile, nicht jedoch Größenvorteile nützen. Durch das Organisationselement beschränkte Kooperation könnten gezielt Größenvorteile nutzbar gemacht werden, ohne die Kleinheitsvorteile aufzugeben. Die beschränkte Kooperation ist also das der Dezentralisierung von Großunternehmen, insbesondere der Divisionalisierung entsprechende Organisationselement.

Dezentralisierung von Großunternehmen

Das Konzept der Divisionalisierung ist hinreichend bekannt und bedarf keiner weiteren Darstellung³⁹.

Hier sollen nur einige Darstellungen wiedergegeben werden, welche das in unserem Zusammenhang interessierende, theoretische Prinzip der Divisionalisierung und weitergehender Dezentralisierungsversuche von Großunternehmen besonders klar zum Ausdruck bringen.

„Die Entwicklung des Divisionskonzeptes erlaubt den einzelnen Divisionen relativ autonomes Operieren im Markt, entlastet die Hierarchiespitze von operativen und taktischen Aufgaben bzw. macht sie für die Lösung marktstrategischer Probleme und Koordinationsaufgaben frei, wobei sie durch außerhalb der Linie angesiedelte Stäbe unterstützt wird“⁴⁰.

„Neuere Entwicklungen zielen . . . vor allem auf eine grundlegende Umgestaltung der organisatorischen Organisationsmuster in Richtung einer innovativen Organisation. In der Praxis wird mit einer Vielzahl von Modellen experimentiert. Ihr Ansatzpunkt liegt in Versuchen, das Innovationspotential einer Kleinunternehmung für die Großorganisation nutzbar zu machen“⁴¹.

Besonders klar tritt der Gedanke der simultanen Nutzung von Größen- und Kleinheitsvorteilen durch Dezentralisierung von Großunternehmen in der folgenden Beschreibung einer derartigen Strategie zutage:

„Verschiedene Phasen des Problemlösungsprozesses werden aus einem unverändert bleibenden organisatorischen Gefüge herausgelöst: Man errichtet gleichsam Mikro-Unternehmen, stellt einen verantwortlichen „Unternehmer“ an ihre Spitze, der sich, mit einem Team von Mitarbeitern ausgestattet, einem Problem bis zu seiner erfolgreichen (oder nicht erfolgreichen) Lösung annimmt. Auf diesem Prinzip beruht etwa der Erfolg der Minnesota Mining and Manufacturing Company (3-M). Bei 3-M gilt die Regel, daß jedermann, der eine neue Idee kreiert hat – den Segen des Topmanagements vorausgesetzt –, auch die Chance

erhält, diese Idee in der Organisation und im Markt durchzusetzen, also im Sinne eines Schumpeterschen Unternehmens zu agieren. Die Organisation stellt sozusagen die Infrastruktur, erfüllt die materiellen, personalen und institutionellen Basisfunktionen für unternehmerisches Handeln (Kapitalbereitstellung, Buchführung, elektronische Rechnerkapazitäten, administrative Dienstleistungen, z. B. zentralisierte Korrespondenz)⁴².

Beschränkte Kooperation

Die Grundidee der beschränkten Kooperation besteht demgegenüber darin, daß bestehende Kleinorganisationen, die mit den entsprechenden Kleinheitsvorteilen ausgestattet sind, miteinander kooperieren, wenn dadurch Größenvorteile zu realisieren sind, aber auch nur dann, also genau in jenen Bereichen und in jenem Ausmaß, wo bzw. wie und solange dies der Fall ist.

Größenvorteile sollen also nicht durch Zentralisierung, sondern unter Aufrechterhaltung einer dezentralen Organisationsstruktur durch gezielte Ausnahmen in Form des Organisationselementes beschränkte Kooperation in Ergänzung zu den bestehenden und bestehen bleibenden Vorteilen von Kleinheit nutzbar gemacht werden.

Zwischenbetriebliche Kooperation ist Gegenstand zahlreicher wissenschaftlicher Arbeiten und der Begriff Kooperation ist oftmals präzisiert worden. Es ist für die hier angestellten Überlegungen nicht nötig, diesen Präzisierungen eine weitere hinzuzufügen. Als Beispiel seien eine inhaltliche und eine mehr formale Begriffsfestlegung angeführt:

„Kooperation zwischen Unternehmungen bedeutet gemeinsame Ausübung von betrieblichen Funktionen, welche zu diesem Zwecke zwischen den Beteiligten neu verteilt oder aus den bestehenden Betrieben in gemeinschaftlichen Einrichtungen ausgegliedert werden. Die Selbstständigkeit der kooperierenden Unternehmungen bleibt dabei weitgehend erhalten; nur in dem gemeinsam betriebenen Funktionsbereich sind sie nicht mehr souverän – im Gegensatz zur Fusion bzw. zur Bildung eines gemeinsamen Konzerns⁴³.“

„Zwischenbetriebliche Kooperation liegt immer dann vor, wenn zwei oder mehrere Unternehmungen aufgrund freiwilliger vertraglicher Abmachungen gewisse Aufgaben gemeinschaftlich erfüllen in der Erwartung, hierdurch einen – gegenüber dem jeweils individuellen Vorgehen – höheren Grad der Zielerfüllung zu erreichen⁴⁴.“

Wichtig erscheint es jedoch, das Merkmal Beschränktheit der Kooperation zu verdeutlichen und die organisationstheoretische Rolle der beschränkten Kooperation insbesondere im Vergleich mit dem Konzept der Dezentralisierung von Großunternehmen herauszuarbeiten.

Die meisten Größenvorteile beziehen sich nur auf Teilprozesse, Teilfunktionen, Teilaktivitäten oder Teile der eingesetzten Produktionsmittel. Die Größennachteile hingegen stehen zum Großteil direkt oder indirekt mit Größe an sich in Zusammenhang (organisations- und

wettbewerbstheoretische Probleme von Großorganisationen). Die Beschränktheit der Kooperation ermöglicht es, selektiv auf die Vorteile von Größe zuzugreifen, ohne zwangsläufig zu unnötiger Größe zu führen.

Die folgenden Fälle mögen zur Illustration dienen:

i) Größenvorteile beschränken sich auf Teile der Produktionsmittel.

Beispiel: Unteilbarkeiten treten nur bei einem Teil der nötigen Produktionsmittel auf oder sie treten bei den verschiedenen Produktionsmitteln in unterschiedlichem Ausmaß auf. Beschränkte Kooperation kann sich an die spezifischen Unteilbarkeiten anpassen.

Dies kann den gemeinsamen Einsatz von Maschinen, Anlagen, Personal, Know-how bedeuten. Schumacher weist darauf hin, daß die Spezialisierung von Produktionsmittel einerseits zu Unteilbarkeiten führt, andererseits sind spezialisierte Produktionsmittel für Spezialaufgaben in sehr unterschiedlichen Bereichen einsetzbar und vonnöten, und er meint, dies sei eine der Ursachen für Diversifikationsstrategien von Großunternehmen⁴⁵. Durch beschränkte Kooperation derjenigen, die den entsprechenden „Spezialisten“ im Moment gerade brauchen, könnte dieses Phänomen besser bewältigt werden, weil nicht gleichzeitig Größe in Bereichen, wo sie nicht von Vorteil ist, in Kauf genommen werden muß.

ii) Größenvorteile beschränken sich auf Teilfunktionen und Teilaktivitäten.

Beispiel: Die spezifischen Größen- und Heterogenitätsvorteile bei Innovationsaktivitäten betreffen hauptsächlich die Beschaffung und Auswertung von Informationen (über Märkte, wirtschaftliche und technische Entwicklungen), Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, Marketing.

Kooperation kann sich auf diese Aktivitäten beschränken ohne Größe in anderen Bereichen nach sich zu ziehen⁴⁶.

iii) Größenvorteile beschränken sich auf eine gewisse Zeitspanne. Beispiel: Die Erschließung eines neuen Exportmarktes erfordert ein gewisses Mindestmaß an (produktunabhängiger) Vertriebskapazität. Dieses Mindestmaß muß von Anfang an vorhanden sein, kann aber, solange die Absätze gering sind, nicht ausgelastet werden. Die Kooperation mit anderen, nichtkonkurrierenden Markteintretern kann in der Anfangsphase Kleinheitsnachteile überwinden helfen. Sobald der Absatz der einzelnen Kooperationspartner groß genug geworden ist, daß ein eigenes Vertriebssystem ausgelastet werden kann, wird man die Kooperation wieder beenden.

Aus diesen Überlegungen und Beispielen geht auch hervor, daß das Organisationselement beschränkte Kooperation zu sehr vielfältigen und wechselnden Kooperationsmustern führen kann. Stabile Kooperationsbeziehungen zwischen denselben Kooperationspartnern in mehreren Bereichen sind damit nicht von vornherein vereinbar. Es kann zu verschiedenen Zeiten und in verschiedenen Bereichen mit verschiedenen und verschieden vielen Kooperationspartnern kooperiert werden. Als häufigster Zustand ist dabei durchaus der Grenzfall, keine Koopera-

tion, denkbar. Dies entspricht der Vorstellung von der grundsätzlichen Beibehaltung einer dezentralen Organisationsstruktur. Dies macht auch den Unterschied zu Kartellbildungen, Fusionen und Übernahmen aus, wenn Kooperation auch wettbewerbsbeschränkende Formen annehmen kann. Allerdings behindert das gewohnte Leitbild der vollkommenen Konkurrenz, das Kooperation nicht kennt und nicht duldet, eine adäquate Beurteilung ihrer Rolle im Wettbewerb⁴⁷. Beschränkte Kooperation schließt Wettbewerb in anderen Bereichen oder zu anderen Zeiten nicht aus und innovatorischer Wettbewerb findet nicht nur durch neue Güter und Techniken, sondern auch durch neue Organisationselemente statt⁴⁸.

Wie sieht es nun aus mit der Beurteilung der „Beschränkten Kooperation von Kleinen“ im Vergleich zur „Dezentralisierung von Großen“? Ist jenes Organisationselement angemessener als dieses oder umgekehrt?

In der Realität stellt sich diese Frage kaum, weil es sich nicht um konkurrierende Sachverhalte handelt. Bei Großunternehmen wird gegebenenfalls Dezentralisierung, bei kleinen Unternehmen je nach den Umständen beschränkte Kooperation angebracht sein.

Man könnte jedoch die Frage hypothetisch stellen. Ist eine Organisationsstruktur der Wirtschaft, in der die wirtschaftlichen Aktivitäten in Kleinunternehmen zusammengefaßt sind, zwischen welchen entsprechenden Formen beschränkter Kooperation bestehen, angemessener (im Sinne der beschriebenen normativen Maßstäbe, Effizienz und innovatorisches Potential) als eine Organisationsstruktur, in der Großunternehmen mit entsprechenden Elementen der internen Dezentralisierung dominieren?

Die Frage ist nicht nur hypothetisch, sie ist auch sehr grundsätzlich und die Antwort wird davon abhängen, ob man eine mehr oder weniger dezentralistische Grundeinstellung teilt. Sie übersteigt sicher den wirtschaftswissenschaftlichen Rahmen und ist wahrscheinlich überhaupt nicht zur Gänze wissenschaftlich auslotbar. Eine Antwort soll auch nicht versucht werden, nur zwei Hinweise seien dazu noch vorgebracht.

i) Wie sehr Großunternehmen Nachteile der Größe abbauen und Vorteile der Kleinheit nützen können, hängt davon ab, ob es gelingt, hinreichend stark zu dezentralisieren. Geschieht dies in einem Ausmaß wie es von Röpke an Hand des Beispiels von „3-M“ geschildert wird, dürften die Grenzen zum Konzept der beschränkten Kooperation fließend werden. Gewichtige Gründe dafür, daß eine adäquate innere Dezentralisierung von Großunternehmen nicht zustande kommt, könnten dem entgegenstehende Interessen des zentralen Managements sein⁴⁹.

ii) Andererseits kann es zu – gemessen an den Größenvorteilen – inadäquaten Kooperationen kommen. Gründe für ein zu niedriges Kooperationsniveau sind die vielfältigen auch außerökonomischen Kooperationshemmnisse⁵⁰. Ein spezielles Kooperationshemmnis kann natürlich darin bestehen, daß die potentiellen Kooperationspartner zugleich konkurrierende Unternehmen sind. Aber Kooperation soll ja ohnehin Vorteile für beide Partner bringen.

Gründe für ein zu hohes Kooperationsausmaß oder unangemessene Kooperationen überhaupt könnten der Einsatz von Kooperation als Sanierungsmaßnahme und die von Röpke stark hervorgehobenen Einverleibungsstrategien „inkompetenter“ Großunternehmen in Form von Kooperationen mit „kompetenten“ Kleinunternehmen sein.

Die beiden Fragen: Verhindert Konkurrenz angemessene Kooperation? und: Verhindert Kooperation angemessene Konkurrenz? führen zurück zur Frage der Wettbewerbskonzeption. Es wurde bereits betont, daß die dichotomische Sicht des vollkommenen Konkurrenzmodells dem dynamischen Verhältnis von Kooperation und Wettbewerb nicht gerecht wird. G. Richardson, der sich sehr grundlegend mit dem Problem organisatorischer Beziehungen zwischen Firmen beschäftigt hat, schreibt zum Abschluß seiner organisationstheoretischen Überlegungen über Kooperation und Markt: „I have sought to stress the co-operative element in business relations but by no means take the view that where there is co-operation, competition is no more“⁵¹, und besonders anschaulich: „Firms form partners for the dance but, when the music stops, they can change them. In these circumstances competition is still at work even if it has changed its mode of operation“⁵². „Dies ist die bildhafte Umschreibung dessen, was in diesem Abschnitt als Organisationselement beschränkte Kooperation herauszuarbeiten versucht worden ist.

IV. Nachsatz

Viele der Gründe für die Dezentralisierung, insbesondere Divisionalisierung von Großorganisationen und viele von den Argumenten für die beschränkte Kooperation zur simultanen Nutzung der Vorteile von Größe und Kleinheit, die mit Spezialisierung und Flexibilität zusammenhängen, lassen sich gleichermaßen für das Entstehen selbständiger Spezialunternehmen vorbringen. Die meisten der angeführten Beispiele für beschränkte Kooperation könnten auch Beispiele für neue innovatorische Dienstleistungsbetriebe sein: Technische Büros, Entwicklungsfirmen, Consultingbetriebe, Marketing-Unternehmen, Marktforschungsinstitute, Exporthäuser, u. ä. Im Falle der Ausgliederung von neuen Aufgabenbereichen aus Großbetrieben bzw. im Falle von Gemeinschaftsgründungen ist der Übergang von Dezentralisierung bzw. Kooperation zur Organisationsform: eigene Spezialfirma ohnehin fließend.

Wo diese Aktivitäten im konkreten Fall tatsächlich organisiert werden, hängt natürlich stark von der historisch gegebenen Ausgangssituation und von zahlreichen anderen hier nicht behandelten Faktoren ab. Die Frage, welche der prinzipiellen Organisationsvarianten: (dezentraler) Bereich innerhalb einer (Groß-)Organisation, Kooperation oder eigene Firma ökonomisch angemessen ist, hängt letztlich mit den im Anschluß an die Coasesche Frage⁵³, warum Firmen überhaupt existieren, diskutierten Problemen zusammen⁵⁴: Sind die externen Transak-

tionskosten am Markt hoch (z. B. hohe Informations- und Unsicherheitskosten) bzw. ist eine Leistung schwer handelbar, weil sie nicht abgrenzbar ist (z. B. komplexes Know-how) oder weil sie der organisatorischen Nähe zu komplementären Aktivitäten bedarf (z. B. Forschung und Entwicklung und Marketing), spricht dies für interne Organisation. Sind andererseits die internen Koordinationskosten und -nachteile hoch, sind eigene Firmenorganisation und Markttransaktion angebracht. Kooperation ist ein dazwischenliegender Kompromiß.

In diesem Sinne sind die in dieser Arbeit angestellten Überlegungen als Beitrag zur Frage, wie speziell innovationsbezogene Leistungen und Aktivitäten angemessen organisiert werden können, zu verstehen, wobei die Organisationsmöglichkeit durch verschiedene Formen der beschränkten Kooperation ausführlicher behandelt worden ist.

Wichtig ist jedoch nicht die Normierung der Organisationsstruktur der Wirtschaft durch die Favorisierung einer „besten“ Organisationsvariante, sondern ihre dynamische Vielfalt, wobei in der aktuellen strukturellen Situation alle drei zuletzt genannten Organisationselemente: Dezentralisierung von Großunternehmen, beschränkte Kooperation und neue Spezialunternehmen von besonderer Bedeutung sind.

Anmerkungen:

- 1 Es handelt sich dabei im wesentlichen um die normativen Hintergründe ordnungs- und wettbewerbspolitischer Auseinandersetzungen bzw. system- und organisations-theoretischer Überlegungen.
- 2 Für wohlfahrtstheoretische Optimalitätsüberlegungen genügt es nicht, daß die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als Daten vorgegeben sind, sie müssen den wirtschaftlichen Akteuren und den normativen Beurteilern wirtschaftlicher Aktivität auch bekannt sein.
- 3 Dies ist der normative Hintergrund der Welt des homo oeconomicus und der darauf aufbauenden ordnungs- und wettbewerbspolitischen Konzeptionen (vollkommener Wettbewerb, Paretooptimalität) – siehe zu deren Kritik z. B. Rothschild (1980) –, aber auch der Welt der rationalen und optimalen Planung.
- 4 Besonders Kirzner (1978) hat die Notwendigkeit von innovatorischen Fähigkeiten („Findigkeit“) für das Wirtschaften bei nicht vollständig bekannten Gegebenheiten betont und auf die strukturelle Ähnlichkeit dieser Situation mit innovatorischen Situationen im engeren Sinn, wo Gegebenheiten aktiv geändert werden, hingewiesen. Siehe auch Fußnote 2.
- 5 Dies ist der normative Hintergrund von ordnungs- und wettbewerbspolitischen Vorstellungen, die von der Unmöglichkeit vollkommenen Wissens ausgehen und für die die wirtschaftliche Dynamik und der wirtschaftliche Entwicklungsprozeß im Vordergrund stehen. J. A. Schumpeter, L. v. Mises und F. A. Hayek haben diese Denkrichtung vor allem geprägt. Aus der Fülle der aktuellen Literatur dazu vgl. Kirzner (1978) und Röpke (1977); ebenso sei auf die neueren evolutionstheoretischen Ansätze verwiesen (vgl. Röpke [1980]).
- 6 Schumacher (1976) spricht in diesem Zusammenhang von Strukturflexibilität bzw. von Reallokation und Anpassung im Gegensatz zum aktiven Einfluß auf den technischen Fortschritt.
- 7 Rothschild (1976, S. 94/95) spricht von der Gruppe der „reinen Ökonomen“ und von der der „Techniker“. Erste konzentrieren sich auf das Modell der (statischen) vollkommenen Konkurrenz. Für die zweite Gruppe spielt eher die „Dynamik des technischen

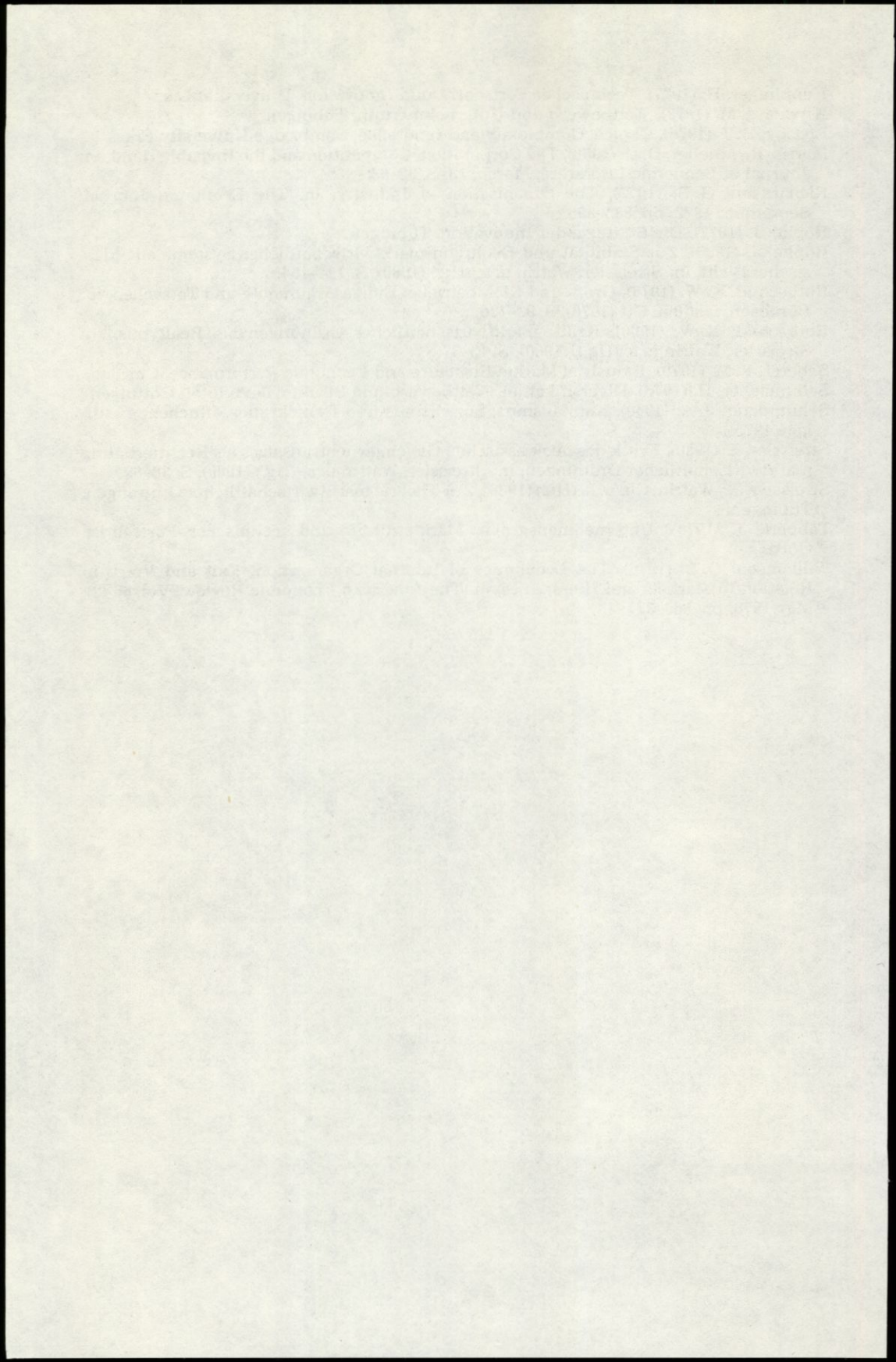
- Fortschritts“ eine Rolle. Diese beiden Denkweisen korrespondieren sehr stark mit der hier getroffenen Unterscheidung in Effizienz- und Innovationsgesichtspunkte.
- In Dasgupta, Stiglitz (1980) wird versucht, ein Modell zu formulieren, das die simultane Analyse von statischen Effizienz- und dynamischen Innovationsgesichtspunkten bei Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten gestattet.
- 8 Vgl. Schumacher (1976), S. 27, Rothschild (1976), S. 102. Siehe auch Fußnote 11.
 - 9 Vgl. z. B. Schumacher (1976), S. 193 ff.
 - 10 Dies könnte speziell ein Argument dafür sein, daß Größe und Heterogenität für mehr Stabilität gegenüber zyklischen Schwankungen sorgen, da auch globale Auslastungsschwankungen nicht für alle Bereiche völlig gleichlaufend sein müssen.
 - 11 1. und 3. entsprechen den von Schumacher (1976, S. 27 f) nach P. S. Florence angeführten Grundprinzipien von internen Größensparnissen, „principle of bulk transactions“, „principle of multiples“, „principle of mass or pooled reserves“.
 - 12 Vgl. Schumpeter (1950)
 - 13 Vgl. z. B. Kepplinger (1977), S. 62 ff.
 - 14 Ebenda
 - 15 Vgl. z. B. Schumacher (1976), S. 128 ff, Dasgupta, Stiglitz (1980).
 - 16 Siehe Schumacher (1976), S. 130.
 - 17 Vgl. Scherer (1970), S. 90 und S. 100 ff., Rothschild (1976), S. 109 ff.
 - 18 Vgl. Kepplinger (1977), S. 64; Röpke (1977), S. 348.
 - 19 Vgl. Scherer (1970), S. 90.
 - 20 Endress (1975), S. 108.
 - 21 Zum Überblick siehe Marris, Mueller (1980).
 - 22 Vgl. Schumacher (1976), S. 182 ff.
 - 23 Vgl. z. B. Endress (1975).
 - 24 Schumacher (1976), S. 180 ff.
 - 25 Käufer weist darauf hin, daß große Firmen zwar in der Regel systematische Wachstumsvorteile besitzen, aber nicht in Industrien, die einem rapiden Wandel unterliegen. „Im Großunternehmen sind die Informations- und Entscheidungswege zu lang, und der Kontrollverlust des Managements ist zu hoch, um hier mit kleineren Firmen mithalten zu können.“ Käufer (1980a), S. 223.
 - 26 Röpke (1977), S. 176 ff.
 - 27 ebenda, S. 182/183.
 - 28 Es handelt sich um die Beschreibung eines allgemeinen Argumentationsschemas. Je nach konkreter Definition von „Wettbewerbsbeschränkungen“ können die dadurch erfaßten Argumentationen tautologischer und nicht tautologischer Natur sein.
 - 29 Vgl. Schumacher (1976), S. 138 ff. und S. 204 ff.
 - 30 Vgl. Kirzner (1978), Röpke (1977).
 - 31 Röpke (1977), S. 321.
 - 32 ebenda, S. 338.
 - 33 ebenda, S. 398.
 - 34 Siehe insbesondere Röpke (1977), S. 336 f., S. 380 ff. und S. 395 ff.
 - 35 Siehe dazu vor allem Scherer (1970) und Käufer (1980). Zahlreiche empirische Untersuchungen beschäftigen sich mit den spezifischen Größenvorteilen bei Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, weil Forschung und Entwicklung eine zentrale Rolle im Innovations- und Entwicklungsprozeß einer Wirtschaft einnehmen. Zum Überblick darüber siehe Kamien, Schwartz (1975). Zu diesbezüglichen empirischen Untersuchungen speziell für die Bundesrepublik Deutschland siehe Tabbert (1974).
 - 36 Die erste Methode würde mit der Vorstellung einer „idealen“ Firmengröße korrespondieren, die zweite Methode entspräche der Vorstellung eines „idealen“ Nebeneinanders von Groß- und Kleinunternehmen. (Vgl. dazu Rothschild (1976), S. 98 ff.).
 - 37 Käufer betont, daß sich spezifische Organisationsvorteile im Wettbewerb ständig ändern. Wichtig ist nicht eine optimale Größenstruktur, sondern die Vielfalt der Wirtschaftsorganisation. „Die Suche nach einer optimalen Firmengröße oder Marktstruktur ist fehlgeleitete Mühe. Innovationen fließen dann, wenn die Strukturen der Märkte und der Unternehmen selbst offen gegenüber innovatorischem Wandel sind.“ Käufer (1980a), S. 232.

- 38 „groß“ und „klein“ sind natürlich relative Größen.
- 39 Zum Überblick über volkswirtschaftliche Untersuchungen und Überlegungen zur multidivisionalen Organisation von Großunternehmen siehe Caves (1980).
- 40 Röpke (1977), S. 239/240.
- 41 ebenda, S. 240.
- 42 ebenda, S. 240.
- 43 Gäfgen (1970), S. 1, zitiert nach Endress (1975), S. 12.
- 44 Bidlingmaier (1967), S. 358, zitiert nach Endress (1975), S. 12.
- 45 Vgl. Schumacher (1976), S. 96.
- 46 In Güth, Meyer (1980) wird versucht, in einem spieltheoretischen Modell kooperatives im Vergleich zu wettbewerblichem Entscheidungsverhalten bei Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zu analysieren.
- 47 So kritisiert Streissler, daß das Modell der reinen Konkurrenz Kooperation ausdrücklich ausschließt: „Die Kooperationslosigkeit des Konkurrenzmodells führt zu der Vorstellung, daß Vereinbarungen und Koalitionen . . . nur bedauerliche Aberrationen der Unternehmerwirtschaft sind.“ Streissler (1980), S. 59.
- 48 „In Wirklichkeit schafft die Unternehmerwirtschaft unzählige Möglichkeiten und Formen der Zusammenarbeit; aber sie limitiert auch gleichzeitig wieder die Möglichkeiten jeder Koalition; sie schafft erhöhte Handlungsspielräume durch Kooperation, aber auch wieder Handlungsgrenzen durch die Pläne gleichberechtigter anderer.“ (ebenda).
- Und Loasby meint im Gegensatz zu seiner Meinung nach übertriebener Konzeption des reinen Wettbewerbs: „Sometimes at least, the object of agreements between firms is to make possible, not a quiet life, but a life of manageable challenge.“ Loasby (1976), S. 163.
- 49 Vgl. Schumacher (1976), S. 193.
- 50 Siehe dazu Endress (1975).
- 51 Richardson (1972), S. 895
- 52 ebenda, S. 896
- 53 Coase (1937)
- 54 Siehe z. B.: Loasby (1976), S. 58 ff., Williamson (1976) und Richardson (1972).

Literatur

- Bidlingmaier, J. (1967), Begriff und Formen der Kooperation im Handel, in: Bidlingmaier, Jacobi, Uherek, Absatzpolitik und Distribution, Wiesbaden.
- Bombach, G., Gahlen, B., Ott, A. E. (Hg.) (1976), Probleme der Wettbewerbstheorie und -politik, Tübingen.
- Caves, R. E. (1980), Industrial Organization, Corporate Strategy and Structure, in: Journal of Economic Literature, March, 18, S. 64–92.
- Coase, R. H. (1937), The Nature of the Firm, in: *Economica*, Nov. 1937, 4, S. 386–405.
- Dasgupta, P., Stiglitz, J. E. (1980), Industrial Structure and the Nature of Innovative Activity, in: *The Economic Journal*, June, 90, S. 266–293.
- Endress, R. (1975), Strategie und Taktik der Kooperation, Berlin.
- Falkinger, J. (1980), Wirtschaftstheoretische Überlegungen zur Organisationsstruktur einer Wirtschaft, in: *Wirtschaftspolitische Blätter*, Heft 4, S. 124–133.
- Gäfgen, G. (1970), Formen der zwischenbetrieblichen Kooperation und ihre Bedeutung für Produktivität und Wettbewerb, in: *Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf-Weber-Stiftung*, Nr. 9, 9. Jhg.
- Güth, W., Meyer, N. (1980), Innovationsentscheidungen in oligopolistischen Märkten – Eine modelltheoretische Untersuchung, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Band 136, Heft 1, S. 113–135.
- Kamien, M. I., Schwartz, N. L. (1975), Market Structure and Innovation: A Survey, in: *Journal of Economic Literature*, Vol. XIII, No. 1, S. 1–37.
- Kaufer, E. (1980a), Wettbewerb und Wachstum in marktwirtschaftlichen Ordnungen, in: Streissler, Watrin u. a. (Hg.) (1980), S. 207–239.
- Kaufer, E. (1980), Industrieökonomik, München.

- Kepplinger, H. (1977), *Technischer Fortschritt und Innovation*, Universität Linz.
- Kirzner, I. M. (1978), *Wettbewerb und Unternehmertum*, Tübingen.
- Loasby, B. J. (1976), *Choice, Complexity and Ignorance*, Cambridge University Press.
- Marris, R., Mueller, D. C. (1980), *The Corporation, Competition and the Invisible Hand*, in: *Journal of Economic Literature*, March, 18, S. 32–63.
- Richardson, G. B. (1972), *The Organisation of Industry*, in: *The Economic Journal*, September 1972, pp. 883–896.
- Röpke, J. (1977), *Die Strategie der Innovation*, Tübingen.
- Röpke, J. (1980), *Zur Stabilität und Evolution marktwirtschaftlicher Systeme aus klassischer Sicht*, in: Streissler, Watrin u. a. (Hg.) (1980), S. 124–154.
- Rothschild, K. W. (1976), *Groß- und Kleinbetriebe: Einige Argumente und Tatsachen*, in: Bombach, Gahlen, Ott (1976), S. 93–126.
- Rothschild, K. W. (1980), *Kritik marktwirtschaftlicher Ordnungen als Realtypus*, in: Streissler, Watrin u. a. (Hg.), (1980), S. 13–37.
- Scherer, F. M. (1970), *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago.
- Schumacher, H. (1976), *Diversifikation, Wettbewerb und Strukturflexibilität*, Göttingen.
- Schumpeter, J. A. (1950), *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, München, 4. Auflage 1975.
- Streissler, E. (1980), *Kritik des neoklassischen Gleichgewichtsansatzes als Rechtfertigung marktwirtschaftlicher Ordnungen*, in: Streissler, Watrin u. a. (Hg.) (1980), S. 38–69.
- Streissler, E., Watrin, Ch. u. a. (Hg.) (1980), *Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen*, Tübingen.
- Tabbert, J. (1974), *Unternehmensgröße, Marktstruktur und technischer Fortschritt*, Göttingen.
- Williamson, O. E. (1976), *The Economics of Internal Organization: Exit and Voice in Relation to Markets and Hierarchies*, in: *The American Economic Review*, Vol. 66 (2), May 1976, pp. 369–377.



Die dritte Krise der ökonomischen Theorie

Markus Stadler

Mit Bezug auf Joan Robinsons bekannte Feststellung von zwei Krisen der ökonomischen Theorie¹ setze ich mich im folgenden mit der Frage nach dem „wirtschaftlichen Grundproblem“, bzw. mit den diesbezüglichen Annahmen im herrschenden Paradigma der Ökonomie auseinander. Zu diesem Zweck verwende ich bruchstückhaft eine kritische Spiegelung von Thorstein Veblens (1857–1929) Annahmen und Theorien, die in widersprüchlicher Weise Anstoß zu diesem Aufsatz gegeben haben.

Der „Nutzen“ – die „black-box“ Wertvorstellung des wirtschaftswissenschaftlichen Hauptparadigmas – stellt die Verbindung zwischen Individuum und wirtschaftlichem Gut dar. Beziehungen unter den Menschen in Hinsicht auf Produktion, Erwerb und Nutzung eines Gutes sind in diesem Bild nicht enthalten. Beim frühen Veblen ist eine Analyse angeklungen, die diesbezüglich vielversprechend scheint, in der Argumentation des späteren Veblen – sowie derjenigen seiner Nachfolger – jedoch nahezu untergegangen ist. In Ausnahmefällen wurde Veblens „emulation“-Thema (demonstrativer Konsum, Müßiggang, Verschleiß) von Institutionalisten wieder aufgenommen², oder von Leuten außerhalb des institutionalistischen Lagers i. e. S. gestreift; so z. B. von Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky und Fred Hirsch³. Die meisten mir bekannten Erörterungen sind allerdings zusehr im Betrachtungsfeld Mensch-Natur, mit der sozialen Dimension als sekundäre Komponente, verblieben. In diesem Aufsatz suche ich Veblens frühe Auffassung wieder aufzugreifen und einige Implikationen ihrer Radikalisierung zu erörtern.

1. Verschwendung und Werkinstinkt bei Veblen

Nach der herrschenden Vorstellung wirtschaftlicher Zusammenhänge werden alle Vorgänge auf den Konsum von Gütern und Dienstleistungen zurückgeführt; und zwar in einer Art und Weise, als hätte Bedürfnis und Bedürfnisbefriedigung von Individuum X, Familie Y oder Gruppe Z mit ihrer entsprechenden Umwelt nichts zu tun. Jedenfalls wird diese Umwelt in den Annahmen nicht in Betracht gezogen – was auf die Analyse selbst abfärbt – und höchstens in der Qualität einer Fußnote vermerkt; z. B. unter dem Namen „Veblen-Effekt“. Wie die Konzepte „inferiore Güter“, „Bandwagon-Effekt“ usw. gehört auch der „Veblen-Effekt“ zur Reihe der anomalen (sog. irrationalen) Konsumverhaltensweisen. Thorstein Veblen hat als einer der wenigen der neueren Geschichte darauf hingewiesen, daß das Phänomen des sozialen Wettelferns (emulation)⁴ eine treibende und keineswegs nebensächliche Kraft des wirtschaftlichen Prozesses darstellt: „Mit Ausnahme des Selbsterhaltungstriebes gehört wohl der Wettbewerb zu den stärksten, regsten und hartnäckigsten der eigentlich wirtschaftlichen Motive⁵.“ Diese Kraft zeigt sich nach Veblen in verschiedenen Formen⁶, insbesondere im

- demonstrativen Konsum (conspicuous consumption) sowie
- demonstrativen Müßiggang (conspicuous leisure).

Beide Phänomene beruhen in grundsätzlicher Sicht auf Verschwendung, welche durch die Institution Eigentum ermöglicht wird. Die Bedeutung der demonstrativen Muße ist nach Veblen in der modernen Zeit abnehmend, diejenige des demonstrativen Konsums zunehmend⁷.

Der soziale Wettbewerbsprozeß vollzieht sich über den steten Vergleich mit der vom Betreffenden als relevant erachteten Gruppe. Diese ist gemäß Veblens Theorie sowohl die hierarchisch gleich- sowie die sozial unmittelbar übergestellte Schicht. Zudem weist er der obersten Schicht eine für alle Schichten mittelbar gültige Norm- oder Geschmackssatzungs-Funktion zu. Er sieht den Grund „im Wettbewerb, in jener Anstachelung zum neiderfüllten Vergleich, die uns gebietet, jene zu übertreffen, mit denen wir uns für gewöhnlich auf eine Stufe stellen⁸.“ Die Bedeutung von „neiderfüllt“ (invidious) – wahrscheinlich besser wiedergegeben mit „abschätzig wertend“ – ist in dieser Vorstellung zentral: Veblen schreibt: „Wir gebrauchen den Ausdruck . . . in einem rein technischen Sinne; er soll einen Vergleich zwischen Personen beschreiben, und zwar einen Vergleich, der den relativen moralischen oder ästhetischen Wert dieser Person mißt und so den relativen Grad von Selbstzufriedenheit beurteilt und festlegt, den sich jedermann legitimerweise zuschreiben und von anderen erwarten darf. Ein neiderfüllter Vergleich ist also mit anderen Worten eine Wertung von Personen⁹.“ Der Zweck des demonstrativen Konsums und Müßiggangs besteht darin, einen Menschen oder eine Gruppe relativ zu sich selbst minderzubewerten: auf eine Weise, die einerseits so offenbar ist, daß der Demonstrationszweck klar wird, andererseits so verdeckt bleibt, daß die Schicklichkeitskriterien einer zivilisierten Gesellschaft

nicht verletzt werden – was immer auch das zum betreffenden Zeitpunkt bedeuten mag¹⁰.

Die Konsequenz aus der *demonstrativen Verschwendung* (conspicuous waste) hält einen wirtschaftlichen Prozeß mit der Forderung nach „Mehr“ in Gang: „Der neiderfüllte Vergleich kann für den einzelnen nie so günstig ausfallen, daß er nicht immer noch den Wunsch nach einer höheren Stellung und noch größerem Ansehen verspüren würde. Bei dieser Lage der Dinge kann das Streben nach Reichtum schwerlich eine individuelle Erfüllung finden, und eine allgemeine Befriedigung des Wunsches nach Wohlstand kommt offensichtlich auch nicht in Frage¹¹.“

Die Entwicklung einer müßigen Klasse (leisure class)¹² – bzw. ihrer verschiedenartigen Ausprägungen im Verlaufe der Geschichte – sowie des Privateigentums sind nach Veblen zusammengehörende Phänomene eines Ganzen: „Als Institution entwickelte sich das Eigentum aus Gründen, die mit dem Existenzminimum nichts zu tun haben. Das Hauptmotiv bildete von Anfang an die mit Neid betrachtete Auszeichnung, die dem Reichtum anhaftet, und wenn man von kurzen Unterbrechungen und Ausnahmen absieht, so ist auch später niemals ein anderes Motiv in Erscheinung getreten¹³.“ Damit stellt Veblen die Bedeutung der sozialen gegenüber derjenigen der physiologischen Bedürfnisse bzw. Befriedigungsweisen klar in den Vordergrund.

Die folgenden vertrauten Bilder, welche sich an einer isolierten Mensch-Natur-Beziehung orientieren, müssen für Veblens Sichtweise tendenziell problematisch sein: eine reine Wachstumspolitik zugunsten einer automatisch besseren Verteilung, das ausschließliche Abstellen auf das Bruttosozialprodukt oder physiologische „basic needs“, Indifferenzkurven etc. Gleichzeitig will ich hier hervorheben, daß seine diesbezügliche Konzeption unklar und zum Teil widersprüchlich ist.

Dem sozialen Anerkennungs- bzw. Einflußmittel „Verschwendung“ stellt Veblen den *Werkinstinkt* (instinct of workmanship)¹⁴ entgegen: „Wenn es die Umstände erlauben, treibt dieser Instinkt die Menschen dazu, jede produktive und nützliche Tätigkeit hochzuschätzen und die Vergeudung von Geld und Energie abzulehnen. Alle Menschen besitzen diesen Instinkt, der sich auch unter sehr ungünstigen Umständen durchzusetzen pflegt. Aus diesem Grund muß jeder Ausgabe, so verschwenderisch sie in Wirklichkeit auch sein mag, zumindest die Maske des Nützlichen umgehängt werden¹⁵.“ So hat in Veblens Darstellung eine wirtschaftliche Handlung einerseits verschwenderisch zu sein, um als achtbar zu gelten, andererseits kämpft eine angeborene Qualität des Menschen ständig gegen diese Vergeudung an¹⁶. Letztere bezieht sich in diesem Zusammenhang nicht auf eine individuelle Wertung, sondern auf eine „ganzheitliche“ Beurteilung: „Wir nennen sie hier nur deshalb Vergeudung, weil sie im ganzen weder dem Leben des Menschen noch seinem Wohlbefinden dient, nicht jedoch deshalb, weil sie vom Standpunkt des individuellen Verbrauchers aus Verschwendung, mißgeleitetes Bemühen oder verfehlter Aufwand wäre. Wenn sich der einzelne Konsument für die Vergeudung entscheidet, so hat er

für sich selbst das Problem ihres relativen Nutzens gelöst . . .“ (Damit ist Veblens Verwandtschaft mit der „revealed preference“-Theorie augenfällig¹⁷.) Er fährt fort: „Es lohnt sich jedoch festzustellen, daß der Ausdruck Vergeudung im täglichen Sprachgebrauch einem Tadel nahekommt, und diese Deutung des gesunden Menschenverstandes stellt eine Äußerung des Werkinstinktes dar. Daß die Verschwendung so allgemein mißbilligt wird, heißt, daß der normale Mensch, um mit sich selbst in Frieden zu leben, in jeder Leistung und in jedem Vergnügen einen Beitrag zur Verbesserung des gesamten Lebens sehen muß. Um ungeteilte Zustimmung zu finden, muß ein wirtschaftlicher Tatbestand die Prüfung des unpersönlichen, das heißt allgemein menschlichen Nutzens bestehen¹⁸.“ Mit dem Kriterium einer „ganzheitlichen“ verbindet sich bei Veblen dasjenige einer „interessenfreien“ („objektiven“) Bewertung der wirtschaftlichen Aktivität. Diese ergibt sich aus dem Schaffensdrang heraus: „ . . . dieser Instinkt stellt die letzte Instanz für Fragen der wirtschaftlichen Wahrheit und Angemessenheit dar. Es handelt sich also um das Urteil eines von allen Leidenschaften befreiten gesunden Menschenverstandes¹⁹.“ Das Muster der individuellen positiven Bewertung stellt damit auf dem Werkinstinkt, dasjenige der sozialen Beurteilung auf der „ganzheitlichen“ bzw. „neutralen“ Sichtweise ab.

Veblen unterscheidet demnach zwischen universellen Instinkten und Denkgewohnheiten (d. h. Institutionen); erstere sind allen Menschen gemeinsam, letztere hängen von Ort und Zeit ab: „Die Instinkte geben dem Prozeß der menschlichen Entwicklung Richtung und Stärke, die Gewohnheiten bringen den spezifischen Inhalt des Moments mit sich²⁰.“ David Seckler ist zuzustimmen, daß Veblens Aussagen zur Qualität der Freiheit bzw. Determiniertheit menschlicher und sozialer Tätigkeiten widersprüchlich sind²¹. Eine Unterscheidung zwischen dem „humanistischen“ frühen Veblen und dem „deterministischen“ Autor nach 1909 zu ziehen scheint mir jedoch unrichtig²². Veblen hat sich zwar in späteren Jahren auf die Eigendynamik der technologischen Entwicklung konzentriert; die Themen „Ganzheitlichkeit“ und „Neutralität“ der Analyse und Bewertung sozialer Gegebenheiten und Ereignisse sowie „Angeborenheit“ des Gewerbefleiß-Instinktes waren jedoch bereits beim frühen Veblen von zentraler Bedeutung. Es ist, als hätte er im Verlaufe seiner Zeit aus angeborenen individualistischen Grundpfeilern seiner Theorie dem Menschen „äußere“ technologische Prozesse gemacht.

2. Natürlichkeit und Ganzheit bei Veblen

Veblens implizite Wertkonzeption ist nach meiner Ansicht unhaltbar. Sie ergibt sich bei ihm aus einigen grundlegenden Annahmen, die hier zu untersuchen sind. Einerseits stellt er zwar fest, eine Unterscheidung von „notwendigen“ und „nicht-notwendigen“ Gütern sei problematisch²³; andererseits steht sein Gedankengebäude auf einem primär

„natürlichen“ Fundament des Menschen, zu dem im Verlaufe des geschichtlichen Prozesses „soziale“ Phänomene hinzutreten. Dem erstrangig von Trieben geleiteten Wirken ist nach ihm die Erfindung der Maschine zu verdanken, die den Menschen – gleichsam gegen sich selbst – zwingt, rationalen, sachlichen (d. h. guten) Prinzipien gemäß denken zu lernen. Wichtigster Bestandteil des sozialen (interessengela-denen) Prozesses sind die Institutionen. Sie „stellen in erster Linie weitverbreitete Denkgewohnheiten dar, die besondere Beziehungen und besondere Funktionen des Individuums und der Gesellschaft betreffen; den Lebensplan, der aus der Gesamtheit der in einer Gesellschaft jeweils wirksamen Institutionen besteht, kann man psychologisch als vorherrschende geistige Einstellung oder als Lebensanschauung bezeichnen“²⁴.“ Institutionen erscheinen somit als veraltete Überbleibsel von gestern, die sich auf den technologischen Fortschritt negativ auswirken. Der Hang nach dem Wetteifer entspringt dieser sozialen, der Werkinstinkt²⁵ dagegen der natürlichen Komponente. Veblen schreibt: „Die Ökonomen klassischer Schule stellen meist die ‚Herrschaft des Menschen über die Natur‘ als das eigentliche Merkmal der industriellen Produktionsweise dar“²⁶.“ (Bereits der frühe) Veblen stimmt dieser grundlegenden „Herrschaft über die Natur“-Vorstellung zu, obwohl sie eigentlich im Gegensatz zu seinem immer wieder hervorgehobenen sozialen Wetteifer-Thema steht²⁷.

Der Wert oder Unwert wirtschaftlicher Aktivitäten beurteilt sich bei Veblen nach der Frage, „ob sie jenseits vom erworbenen Geschmack, jenseits von Sittenkodex und Konvention einen wirklichen Gewinn an Komfort und Lebensfülle bringen“²⁸.“ Individueller Geschmack und sozialer Brauch sollen also bei der Frage nach dem „wirklichen“ Wert zurückstehen und offenbar einer dritten Dimension Platz machen (können): „Natürlichkeit“, „ganzheitliche Sicht“ und „Objektivität“. Annahme und Implikation einer Bewertung „aus sich selbst heraus“ – ohne Bezug auf Individualität oder Gesellschaftlichkeit – sind hier stark angedeutet, ohne allerdings klar ausformuliert zu sein.

Es mag mit seiner Zeit, aber auch mit der „natürlich“ erklärten Basis seines Argumentes zusammenhängen, daß Veblen die Bedeutung der Dienstleistungen (gegenüber den materiellen Gütern) heruntergespielt hat. Er war denn auch in Fällen, wo es seiner Ansicht nach um demonstrative Verschwendung geht, recht schnell geneigt, diese immateriellen Güter als unproduktiv zu bezeichnen; so z. B. bei der Kenntnis der toten Sprachen, der Orthographie oder der Musik²⁹. Aus seiner grundlegenden Interpretationsweise wirtschaftlichen Handelns – als Mensch-Natur-Beziehung – scheint sich allerdings zwangsweise abzuleiten, daß Dienstleistungen mit explizit sozialem Charakter (und damit wohl Dienstleistungen im allgemeinen) in seiner Theorie (positiv bewerteter) wirtschaftlicher Beziehungen und Aktivitäten zu kurz kommen mußten.

Zur Klärung meiner Position werde ich anstatt der Konzepte Verschwendung und Werkinstinkt die Bilder *Verschwendung* und *Begrenzung* einander gegenüberstellen bzw. in diesem Spannungsfeld meine

Wertprämissen verdeutlichen. Aus den beiden interdependenten Quellen einer natürlich-technischen als auch psycho-sozialen Begrenzung des Menschen und seiner Umwelt entsteht meiner Ansicht nach ein Bewußtsein von Grenzen, Bedürfnissen und Knappheit. Über den sozialen Prozeß einer hierarchisch geordneten Gesellschaft wird daraus ein herrschendes Bild vorrangig physiologischer Notfälle (betr. Nahrung, Temperatur, etc.)³⁰. Es unterhält leicht eine „Gesellschaft im Notstand“: vom politischen Notstand über die wirtschaftliche Krise zur natürlichen Katastrophe usw. Nicht bloß die unmittelbaren Krisen selbst sowie ihre Folgen, sondern ebenso das Bewußtsein ihrer Drohung (d. h. die Art der Vorbereitungen zu ihrer Verhinderung) tragen zum unterschwelligem Bild einer „Gesellschaft im Notstand“ bei. Von zentraler Bedeutung für meine These ist dabei die bewußtseinsmäßige Strukturierung dieser potentiellen Notfälle; die institutionelle Bewußtseinsausrichtung auf die „wichtigsten“ oder „drohendsten“ Katastrophen. Das herrschende Wirklichkeitsbild unserer Breitengrade ist vorrangig ökonomistischer Art. So löst z. B. jedes Anzeichen eines wirtschaftlichen Einbruchs (gemessen an sozialen Indikatoren) gleichsam „von selbst“ eine Mensch-Güter-Not aus. (Umso mehr gilt diese aprioristische Interpretation für unsere gängige Sicht der Entwicklungsländerproblematik.) Der gleichen Meinung folgend kann diese Art von (impliziten oder expliziten) Notfällen durch Arbeit bzw. Produktion von Gütern begegnet werden. Dieser Schluß läßt sich insbesondere dann mühelos ziehen, wenn die Erscheinungen physiologisch-technischer Notfälle und ihre Ursachen gleichsetzt bzw. als natürlich interpretiert werden; und wenn die soziale Bewertung dieser Art von Notfällen in ökonomistischer Weise geschieht. Es ist deshalb nicht umsonst, daß gesellschaftlich überaus handlungswirksame Konzepte, wie Knappheit, Effizienz/Produktivität oder Sparsamkeit – das Gegenteil von Verschwendung also – bewußtseinsmäßig meistens mit der physiologischen Bedürfnisbefriedigung verbunden werden. Auch die verbreitete Vorstellung, wonach Experten technisch optimale Lösungen zu jenen technisch-natürlichen Problemen erarbeiten sollen, ergibt sich danach gleichsam „von selbst“.

Betrachtet man eine Gesellschaft jedoch nicht als homogene Masse, sondern als hierarchisch strukturiertes Gebilde, dann läßt sich feststellen: wer Vergeudung demonstrieren kann hat offenbar das Notstands-Niveau deutlich überwunden. Jener Mensch ist „über“ dieser Gefahrenzone, „hat es nicht nötig“ zu arbeiten bzw. sich im Arbeitsprozeß unterzuordnen. Damit wird die demonstrative Vergeudung nicht nur zum Ausdruck der Verfügung über Güter und Dienstleistungen, sondern ebenso über Menschen. Die Botschaft geht nämlich dahin, daß aufgrund irgendwelcher eigener Qualitäten andere für den Betreffenden arbeiten; andere seinen physiologischen Notstand von ihm abwenden. (Im Sinne der relativen Eigendynamik der Institutionen kommt zu dieser Machtdemonstration über Güter und Menschen hinzu, daß aus dem demonstrativen Umstand zusätzliche Macht – z. B. Kreditwürdigkeit – gewonnen wird.)

Neben den Verschwendungsformen gilt es ebenso *Verschwendungszwecke* auseinanderzuhalten bzw. zu verbinden:

- demonstrative Verschwendung zu unmittelbar sozialen Zwecken (insbesondere Konsum und Freizeit),
- verheimlichte – weil normenwidrige – Verschwendung zu primär finanziellen, sog. ökonomischen Zwecken, welche ihrerseits auch soziale Mit-Ursachen enthalten; und zwar im Sinne einer
 - schlechter als möglichen Ausnützung von Ressourcen im Produktionsprozeß („Ineffizienz“, Vergeudung, Umweltverschmutzung) und
 - absichtlichen Vermeidung realisierbarer, lebensverlängernder Maßnahmen bei der Produktion von Gütern (qualitative Obsoleszenz)³¹,
- individuelles abweichendes Verhalten, das von der herrschenden Meinung als Vergeudung taxiert wird (ineffiziente Vermögensanlage, nicht einkommensmaximierende Arbeit, etc.). Die Kritik dieser „Irrationalität“ bezieht sich auf die Standards einer Markt- oder Geld-„Rationalität“.

Dem erstgenannten Verschwendungszweck könnte der demokratische Anspruch von „eine Person, eine Stimme“ gegenübergestellt und aus dieser Spannung „soziale Vergeudung“ im Fall ungenügend legitimer und institutionell geförderter Hierarchiebeziehungen festgehalten werden. In ähnlicher Weise läßt sich aus der Gegenüberstellung der beiden letzteren Verschwendungszwecke ein Aspekt der „doppelten Moral“ ablesen: Offenbar existiert eine Art normenwidrigen Verhaltens, die sich „bezahlt“ macht und eine andere, die es nicht tut. (Diese Spannung erwächst auch der dialektischen Verbindung von Konzepten wie soziale und private Kosten, öffentliche und private Güter, etc.)

„Verschwendung“ bezieht sich stets auf eine Vorstellung von „Nicht-Verschwendung“; und zwar sowohl im Sinne eines Tatsachen- wie auch Wertbildes. In den herrschenden Alltags- und Theoriesprachen unserer Zeit stützt sich dieses Bild, wie gesagt, fast ausschließlich auf Mensch-Natur-Beziehungen. Den Begriff „soziale Verschwendung“ gibt es nicht; die Vorstellung taucht erst unter anderen Namen (Ausbeutung, ungerechte Verteilung, soziale Kosten etc.) auf, die ihrerseits von der herrschenden Meinung nicht, bzw. nur teilweise anerkannt werden. Die Frage nach „Verschwendung für wen“ bzw. „welche Zielsetzung“ wird dabei meistens ausgeklammert. Der Vergeudungsbegriff des herrschenden Wirklichkeitsbildes bezieht sich auf eine „technische Effizienz“. Veblen ist dieser Vorstellung recht nahe, woraus sich auch größte Widersprüche zwischen seiner sozialen Kritik einerseits und technokratischen Ausrichtung andererseits ergeben. Bei ihm richtet sich das Gegenteil von Verschwendung nach der Frage, „ob solche Ausgaben unmittelbar das menschliche Leben als Ganzes, das heißt den Lebensprozeß von einer unpersönlichen Warte aus gesehen verbessern und fördern³².“ Der vom „Rest“ isolierte, angeborene Gewerbefleiß-Instinkt soll also in der Lage sein, „gut“ von „schlecht“ zu unterscheiden. Das Unternehmen ist in dieser Art undurchführbar. Soziale Institutionen,

wie das Eigentum – das Konstrukte, wie Begrenzung, Verschwendung und Werkinstikt verbinden sollte – werden auf dieser Ebene der Diskussion ausgeblendet. Sie treten erst „später“ – in der Auseinandersetzung zwischen progressiven (Technologien) und regressiven Kräften (Institutionen) in Erscheinung³³.

3. Die dritte Krise

Der Hintergrund meiner Überlegungen soll in der Folge klarer herausgearbeitet und einige ihrer Konsequenzen entwickelt werden. Ich gehe von einem vereinfachten Bild mit zwei Bedürfnisgruppen aus. Es unterscheidet

- physiologische Bedürfnisse (Nahrung, Kleidung, etc.): das Verlangen nach „richtigen“³⁴ Mensch-Natur-Verbindungen und
- soziale Bedürfnisse (Anerkennung, Zuneigung, etc.): das Verlangen nach „richtigen“ Mensch-Mensch-Verbindungen.

Die Unterteilung ist dialektisch und keinesfalls absolut zu verstehen. Beide Bedürfnisgruppen sind in meiner Sicht bedeutungsvoll. Die Wichtigkeit ihrer Befriedigung richtet sich im Einzelfall nach der betreffenden Bedürfnislage. Sie lassen sich grundsätzlich auf zwei Arten und deshalb in unterschiedlicher Weise befriedigen: *freiwillig* oder *erzwungen*. Zwischen den beiden Extrempunkten – freier Wille und Zwang – hat man sich Grade oder Stufen der Freiwilligkeit vorzustellen, um zu einer differenzierenden Analyse zu gelangen. Diese Stufen lassen sich nicht an objektiven³⁵ Maßstäben ablesen, sondern sind einzig vor dem Hintergrund von individuell/sozialen Bild-Vergleichen möglich. (Darauf gehe ich hier bloß ungenügend ein.)³⁴ Die Vorstellung von Freiheitsgraden braucht keineswegs auf der Ebene von sozialen Mustern haltzumachen, sondern kann sich ebenfalls auf der individuellen (psychologischen) Ebene fortsetzen. Dabei ist denkbar, daß sich die Unklarheiten oder einengenden Muster der beiden Ebenen wiederum verbinden lassen. Bewußtseinsmäßig abgestützte Freiheitsgrade bilden in meiner Konzeption Anhaltspunkte für Analysen und Bewertungen bzw. Vorschläge zur Veränderung von sozialen Beziehungsmustern (Institutionen). Die Konzentration auf die Qualität der Freiwilligkeit leitet sich aus dem Anspruch der herrschenden Meinung (Ideologie) ab. Die Feststellung der verschiedenen Freiwilligkeitsstufen in einer konkreten Situation ergibt sich grundsätzlich aus der dialektischen Gegenüberstellung von Ideologie und persönlicher Wirklichkeitssicht (Weltanschauung)³⁴.

Die Begrenzungen natürlicher und sozialer Art und der individuell/soziale Umgang mit diesen Phänomenen werfen die Frage nach der *Legitimation* von Bedürfnissen und Befriedigungsweisen auf. In einer „freiheitlichen“ Gruppen- oder Gesellschaftsatmosphäre muß insbesondere die Bedürfnisäußerung gewährleistet sein. Dieser Schritt bedarf sowohl eines persönlichen Bewußtseins (Eingestehens) des betreffenden Bedürfnisses (Gefühls) als auch des Bedürfnisausdrucks ändern

Menschen gegenüber. Ist das soziale Klima diesbezüglich akzeptierend und sanktionsfrei – und verfügt das Individuum über einen hohen Bewußtseinsgrad – dann sind weder Ausdruckszurückhaltungen noch -verzerrungen zu erwarten: die „revealed preference“-Konzeption ist dann berechtigt. (Auch in einer weitgehend freien Atmosphäre muß ein Individuum „Reaktionen“ auf seinen Bedürfnis Ausdruck erwarten. Wenn es sich dabei auch nicht um negative Sanktionen handeln muß, kann es trotzdem – aus Gründen eigener oder fremder Verletzungsgefahr, Unzeitgemäßheit etc. – entscheiden, damit im Moment zuzuwarten oder seine Ausdrucksweise anzupassen. Diese Entscheidung wird allerdings nicht auf einer halbwegs bewußten aprioristischen Norm, sondern auf Überlegungen, die den spezifischen Fall betreffen, basieren.) Auf der Ebene größerer sozialer Verbindungen ist diese Ausdrucksweise wohl notwendigerweise institutionell festgelegt. Die konkrete Ausgestaltung und Handhabung von Freiheitsrechten (Meinungsäußerungsfreiheit, kollektives Entscheidungsverfahren etc.) ist dabei für meine Konzeption von besonderem Interesse. Die Antwort oder Folge auf diesen Äußerungsprozeß, die Bedürfnisbefriedigung selbst, muß sich in meinem Bild auf den verschiedenen Ebenen – Individualität, Gruppe, Gesellschaft – über jenen (Kompromiß-)Weg ergeben, den sich die betreffende Einheit in ihrem herrschenden Bild selbst verspricht: Auf der gesellschaftlichen Ebene wird damit die Ideologie in den Augen unterschiedlicher Weltanschauungen zum Vergleichsbild. (In bezug auf die Frage nach der freiwilligen oder erzwungenen Bedürfnisbefriedigung nehme ich an, die freiwillige Art führe zu einem abgeschlossenen Erlebnis für alle Beteiligten. Die erzwungene und als illegitim erfahrene Befriedigung wird vermutlich Re-Aktionen schaffen [Problemverschiebungen]; d. h. neue Bedürfnisse kreieren, ohne, die alten „richtig“ zu stillen.)

Nach meiner These wird der wirtschaftliche Prozeß – die soziale Aktivität interdependenter Menschen im Umgang mit Produktionsmitteln, Produkten, Konsumweisen etc. – erstrangig durch die verborgene Manifestation bzw. angestrebte Befriedigung sozialer (und nicht sosehr physiologischer) Bedürfnisse vorangetrieben. Die Voraussetzung dieser Annahme ist eine hierarchisch geordnete Gesellschaft: eine Engpaß- bzw. Knappheits-Gesellschaft bezüglich sozialen Bedürfnissen, ausgedrückt insbesondere in der Knappheit einflußreicher Positionen.

Zu ihrer Existenz benötigt eine Engpaß-Gesellschaft ein Engpaß-Bewußtsein: Es objektiviert sich im einseitigen Bild von der Knappheit wirtschaftlicher Güter sowie der Alternativlosigkeit gegenüber hierarchischen Lebensformen und lenkt gleichzeitig den Blickpunkt von der Mensch-Mensch-Beziehung ab. Am deutlichsten versinnbildet ist dieses Bewußtsein im (physiologisch verstandenen) „Notstand“. Wird dieser explizit erklärt, treten meistens Notstands-Gesetze in Kraft, welche demokratische Rechte ausschalten und die Hierarchie damit expliziter erzwingen – im offiziellen Interesse physiologischer Bedürfnisse einer von Partikularinteressen abstrahierten Ganzheit (Region, Nation etc.).

Im strikten Sinne des „revealed preference“-Ansatzes ist meine Argumentationsweise wohl sinnlos, weil nach ihm hierarchische Lebensformen Ausdruck der Bevölkerung – zumindest aber ihrer Mehrheit – sein müssen. Ich ziehe meine Kritik aus der Untersuchung der Freiheitsqualität von Institutionen: Danach lassen sich in verallgemeinernder Form denk- und handlungswirksame Vorentscheidungen in der Struktur von sozialen Beziehungsmechanismen entdecken, welche die eine Wirklichkeits- und Wertauffassung oder Gruppe bevorzugen, andere jedoch benachteiligen.

Das Bild einer hierarchischen Gesellschaft ist inhaltlich relativ offen. Es versteht sich bloß als erster Raster zur Untersuchung formell hierarchischer, polyarchischer oder vertraglicher Verhältnisse, oder solcher implizierter/informeller Art (z. B. über das Tragen von unterschiedlichen Kleidern/Uniformen, Titeln oder den Besitz von anderen Objekten mit sozialen Hierarchie-Absichten). Keineswegs betrachte ich diese Vorstellung als abschließendes Erklärungsbild eines zu analysierenden Einzelfalls. Auch ist mir bewußt, daß sich innerhalb dieses Beziehungsrasters andersartige Phänomene, wie charismatische Persönlichkeiten, fachliche Autoritäten oder anarchistische Organisationsformen (nach Colin Ward: freiwillig, funktionsgerecht, zeitlich begrenzt, klein) ereignen bzw. mit hierarchischen Mustern überlappen können. Wenn ich daher von Hierarchie spreche, dann sind damit insbesondere jene Aspekte gemeint, welche die Legitimation der ungleichwertigen und in ihrer Art erstarrten Beziehungen bezweifeln lassen bzw. ihren erzwungenen Charakter betreffen.

So gesehen ist eine hierarchische Gesellschafts-, Gruppen- oder Familienstruktur Ausdruck erzwungener sozialer Bedürfnisbefriedigung: zum Vorteil der einen, zum Nachteil der andern, evtl. letztlich zum Nachteil aller (was hier nicht diskutiert wird). Daraus entwickelt sich sowohl ein „Kampf um höhere Positionen“ (soziale Mobilität) als auch gleichzeitig ein „Ringgen gegen den Abstieg“. Vor dem Hintergrund eines verbreiteten Bewußtseins von Alternativlosigkeit gegenüber dieser hierarchischen Struktur reichen dessen Folgen bis in die individuelle Unsicherheit gegenüber Veränderungen hinab. Diese nämlich sind unerfahren, ungetestet – die soziale Struktur bzw. Bewertungsweise andererseits ist relativ fix. Aus dem Drang nach „oben“ – innerhalb vorgefaßter hierarchischer Strukturen – sowie aus dem Hang nach Sicherheit (der betreffenden Hierarchieart) ergeben sich starke Kräfte in Richtung Stabilisierung der Hierarchie.

Dabei hege ich folgende Vermutung: Wird die gesellschaftliche Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen vom unmittelbaren (organisatorischen, innovativen, finanzierenden) Einsatz der Herrschaft ausübenden Schicht (im Sinne von Max Weber) abhängig gemacht, dann reproduziert sich diese Gesellschaft insbesondere durch wirtschaftliche (Mehr-)Produktion. Dadurch wird in dieser Art von Gesellschaft das Legitimationserfordernis zur Genüge zu erfüllen gesucht, was allerdings den Einsatz anderer Mittel der Ordnungserhaltung nicht ausschließen muß. Aus diesem Prozeß entsteht eine Wirtschafts-, Produk-

tions- oder Konsumgesellschaft. Der moderne Kapitalismus des Westens ist eine mögliche Form, der Staatskommunismus östlicher Staaten eine andere. Zur Erreichung dieses Legitimationserfordernisses sind handlungsleitende Bilder von zentraler Bedeutung³⁶.

Wird die Gütererstellung zur Befriedigung physiologischer Bedürfnisse in einer Gesellschaft von der Natur oder Gott abhängig gemacht – also nach „außen“ projiziert –, dann besteht weit weniger Druck in Richtung dessen, was wir unter (den Legitimationserfordernissen) einer Industrie-Gesellschaft verstehen. Ist die betreffende Gesellschaft hierarchisch geordnet, so kennt sie ihre eigenen Legitimationserfordernisse bzw. ordnungserhaltende Mechanismen. Diese mögen den Namen Religion, Brauchtum etc. tragen; die Gesellschaft selbst wird aus dieser Sicht als „traditionell“ bezeichnet. (Vermutlich hält sie an ihren Traditionen nicht nur um der Traditionen willen fest, sondern aus Interesse der an der bestehenden Hierarchie Interessierten. Tradition und Hierarchie-Demonstration sind dabei zwei Teile eines Ganzen. Wie im vorangehend angesprochenen Fall der Wirtschafts-Gesellschaft ist bekanntlich trotzdem sozialer Wandel möglich; insbesondere im Sinne der inner- oder zwischenhierarchischen Umwälzung³⁷.)

Den heutigen Wirtschaftsprozeß des Westens betrachte ich als eine Folge von mehrheitlich *erzwungenem* Ringen um soziale Bedürfnisbefriedigung, d. h. um Mensch-Mensch (Gruppen-Gruppen, Staaten-Staaten) Auseinandersetzungen über eine objektivierte Größe, genannt Wirtschaft oder Produktion und Konsum von Gütern und Dienstleistungen. Der Begriff „Zivilisationsprozeß“ repräsentiert u. a. diese Hinwendung zu objektivierten („äußeren“) Phänomenen. Norbert Elias beschreibt ihn als einen Prozeß der kulturellen Ächtung von Aggression³⁸. Aus dem frühen Zweikampf mit der Faust oder dem Schwert wird eine Auseinandersetzung mit Bomben oder „Druckknöpfen“. Im alltäglichen „Normallfall“, d. h. dem „normalen Notfall“, ersetzt die wirtschaftliche Aktivität – zu einem überwiegenden Teil, wie ich vermute – diesen „Kampf“. Für Lewis Mumford wurde mit der Entstehung des Königtums „die Macht als Abstraktion, die Macht als Selbstzweck zum Hauptmerkmal der ‚Zivilisation‘.“ Ihre Hauptzüge sind „die Zentralisierung der politischen Macht, die Klassentrennung, die lebenslange Arbeitsteilung, die Mechanisierung der Produktion, die Vergrößerung der militärischen Macht, die wirtschaftliche Ausbeutung der Schwachen und die allgemeine Einführung der Sklaverei und der Zwangsarbeit für produktive wie für militärische Zwecke“³⁹. Soziale Bedürfnisse werden dabei in den Ausdruck von physiologischen Bedürfnissen „verpackt“.

Wäre das Phänomen der „demonstrativen Verschwendung“ im Sinne des sozialen Wettelaufs angesichts des Anspruchs einer demokratischen Gesellschaftsordnung unproblematisch (spannungsfrei), so ließe sich dieser soziale Vergleich mittels gut sichtbar getragener Namensschildchen mit aufgedruckter Einkommens- oder Vermögenssumme bewerkstelligen. Abgesehen von der publizistischen Glorifizierung von Top-Manager-Salären sowie mit Ausnahme faschistischer Gesellschaften

vom Stil der vergangenen Dekaden, in denen Uniformen mit Gradabzeichen gleich auch den Wert einer Person ablesen ließen, scheint diese Art der Demonstration allerdings wenig wahrscheinlich, was seinerseits auf ihren „Sündencharakter“ hinweist.

Das herrschende Bild von der Wirtschaft ist von ganz anderer Art. Es beschreibt

- das ökonomische Problem als Mensch-Natur-Beziehung (ausgehend vom „Reichtum der Nationen“ bis zur Fetischierung von BSP oder Produktivität der üblichen Art),
- Einkommens- und Vermögensverteilung als sekundäre Probleme, und
- läßt die sozialen Beziehungen (Entscheidungsmuster) als „nicht-ökonomische“ Faktoren unberücksichtigt; verweist dabei allenfalls auf Politik oder Soziologie.

Es beruht auf dem Bild

- der Konsumentensouveränität, ohne jedoch ihre Qualität bzw. ihre Implikationen im spezifischen Fall zu untersuchen sowie
- von Gleichgewichts- bzw. Harmoniemodellen wirtschaftlicher Prozesse.

Damit unterstreicht und fördert es die Auffassung von der Nicht-Existenz sozialer Probleme in der Wirtschaft. Man bedenke dabei seinen Anspruch auf Wirklichkeitsbeschreibung oder (indirekte) Relevanz seiner Modelle für konkrete Problemlösungen⁴⁰. Wirtschaftliche Lösungsmuster des Hauptparadigmas

- sind deshalb vom Ansatz her „technische“ Mechanismen etwa im Sinne der Geldmengen- oder keynesianischen Globalsteuerung oder neuerdings in Form der institutionellen Anpassung an einen technisch verstandenen Marktmechanismus („Supply-Side Economics“) und
- fördern Wachstumspolitik zugunsten „späterer“ (automatischer bzw. nicht zur eigentlichen Diskussion stehender) Verteilungswirkungen, oder
- Anti-Inflationspolitik aus der Vorstellung heraus, es komme auf jeden Wirtschaftsbürger gleichermaßen an, ohne Angabe struktureller bzw. mehr-/mindergewichtiger Faktoren.

Die Tatsachen- und Wertvorstellungen einer hierarchisch gegliederten Gesellschaft begünstigen sowohl über ihre Darstellung „der“ Wirklichkeit (Ideologie) als auch über die daraus abgeleiteten grundsätzlichen Erfolgs- oder Problemlösungsmuster ein generelles *Trendverhalten*. Infolge ihrer relativen Rigidität und großen Relevanz bietet die Untersuchung der wichtigsten Institutionen eine Chance für „Erklärungen“ vergangener, gegenwärtiger oder künftiger Entwicklungen. Dieses Trendverhalten ist wahrscheinlich umso zwingender, je totalitärer eine Gesellschaft ist (was eine sinnvolle Tautologie darstellt). In umgekehrter Weise wird wohl die Existenz sozialer „Hierarchie-Nischen“ zu „abweichenden Verhalten“ führen. Diese „Nischen“ verstehe ich nicht sosehr als normenfreie Räume, sondern eher als Raum für alternative Beziehungsmuster bzw. Bezugsgruppen. Eine einzelne soziale Aktion

ist diesem Bild folgend nie zwingend voraussagbar. Sogar das Eintreffen eines generalisierenden (statistischen) Trend-Resultates ist von der Rigidität und Wichtigkeit bzw. vom Akzept der Institutionen abhängig – also stets unsicher.

Trotz der Nichtexistenz der sozialen Probleme im wirtschaftswissenschaftlichen Ansatz des Hauptparadigmas braucht die Wirtschaft die sozialen Bedürfnisse ständig und gezielt in der Werbung sowie in der Förderung ordnungserhaltender Einrichtungen (Kriegswirtschaft, Polizei) – in weniger augenfälliger Weise aber auch in investitionspolitischen Überlegungen. (J. K. Galbraith spricht in diesem Zusammenhang vom Selbstschutz der Technostruktur⁴¹.) Die Wirtschaft läuft damit Gefahr, fortlaufend soziale Probleme zu reproduzieren (nicht zuletzt dadurch, daß sie nicht als solche angesprochen und in einen größeren Motivationszusammenhang gebracht werden.) „Zwischenlösungen“ – Kompromisse des „Faktischen“ – werden zwar immer wieder erreicht; insbesondere durch die bewußtseinsmäßige Schaffung sozialer Banden, welche Innen- von Außenverhältnissen abtrennen (Familie, Eigentümer- und andere Gruppen, Nation). Ohne diese gesellschaftliche Produktion von Kohäsion müßte entweder offener Krieg herrschen oder ein anderes Bewußtsein mit entsprechenden Handlungsfolgen eintreten. Die in alter oder neuer Form weiterbestehenden bzw. stets neu geschaffenen sozialen Bedürfnisse wirken dabei in freiheitlich beschränkender, subversiver Weise über den wirtschaftlichen Prozeß zum scheinbar ausschließlichen oder jedenfalls primären Zweck der physiologischen Befriedigung. Die in Geldeinheiten, Kilos oder Anzahl gemessenen Güter oder Dienstleistungen in den auf die Zukunft gerichteten Versprechungen wirtschaftspolitischer Programme mögen sich allerdings leicht als verpuffte Hoffnungen herausstellen, weil vielleicht

- eine soziale Hierarchie sich bis zum anvisierten Zeitpunkt nach anderen Standards richtet und
- die Erreichung der betreffenden positiv bewerteten Güter durch gleichzeitig damit verbundene negative Effekte weg- oder gar überkompensiert werden. (Die Verteilungsfrage ist also bereits auf dem Weg zu jenem Produktions- oder Verteilungsziel unausschließbar.)

Die Existenz und Wirksamkeit physiologischer Bedürfnisse leugne ich keineswegs. Aber ihre „Natürlichkeit“ bzw. „soziale Isoliertheit“ ist anzuzweifeln. Ich gehe davon aus, daß neben den explizit sozialen Bedürfnissen bzw. Befriedigungsweisen eine große Reihe physiologischer Bedürfnisse mit sozialer Mit-Verursachung bzw. Mit-Steuerung besteht und daß diese verborgene Mitwirkung sogar einer primären Motivationsquelle entspringt⁴². Deshalb betrachte ich die physiologischen Bedürfnisse für den wirtschaftlichen Prozeß im allgemeinen als zweitrangig. Die Wirksamkeit der sozialen Bedürfnisse erweisen sich andererseits als primär, weil sie nicht als solche in den ökonomischen Alltags- und wissenschaftlichen Theorien angegangen werden, sondern allermeistens bloß indirekt über „ökonomische Faktoren“ wie Güter, Arbeit, Einkommen oder Preise. Auf diesem indirekten (extrinsischen)

Weg werden sie bloß „halbwegs“ befriedigt und bilden deshalb ein stetes Potential, um über die gesellschaftlich geöffneten Kanäle angesprochen und im hierarchischen Interesse benützt zu werden. Darüber hinaussschießende soziale Bedürfnisdemonstrationen und -reaktionen gelten im allgemeinen als anormal.

Joan Robinson spricht von zwei Krisen der ökonomischen Theorie. Die erste kann nach ihrer Ansicht das Niveau der Beschäftigung, d. h. die Quantität nicht erklären, die zweite den Inhalt der Beschäftigung nicht⁴³. Mit dem Inhalt der Beschäftigung meint sie die Qualität der Güter und Dienstleistungen (z. B. Waffen anstatt Nahrungsmittel anstatt Zigaretten). Die dritte Krise der ökonomischen Theorie besteht in meiner Sicht darin, daß sie die *Qualität der sozialen Beziehungen* bei Produktion und Konsum von Gütern und Dienstleistungen nicht zu erklären vermag. Dieses Problem liegt sowohl der (nach Robinson) ersten wie auch der zweiten Krise zugrunde und ist nicht bloß ein Charakteristikum von „hier und heute“; andererseits wird es in einer Welt des einseitig materiellen Überflusses gewisser Arten bzw. Schichten besonders augenfällig. „... wir haben keine Distributionstheorie“⁴⁴, schreibt die englische Ökonomin. Wir haben auch keine befriedigende Theorie der sozialen Entscheidungskraft in wirtschaftlichen Angelegenheiten. Es geht dabei nämlich um weit mehr als bloß um die Frage: Wer erhält entsprechend welchen Regeln welchen Einkommens- oder Güteranteil am BSP? Darüber hinaus stellt sich die Motivationsfrage: Welche Art wirtschaftlicher Aktivität steht erstrangig im Dienste sozialer Zwecke? Mit welcher Wirtschaftsweise wird Politik, institutionelle Zuneigungs- und Anerkennungs-Produktion und -Verteilung betrieben? Die Frage ist deshalb zentral, weil über den angesprochenen Prozeß ein hierarchisches Sozialgefüge erhalten und also Kohäsion und Integration geschaffen wird. Ein großer Teil der Wirtschaft erscheint damit als Reproduktionsmittel der Hierarchie. Dieser „materielle“ Prozeß muß zu seinem Funktionieren notwendigerweise durch die Kraft der Ideologie ergänzt werden. Die wirtschaftspolitische Forderung nach „Mehr“ erweist sich vor diesem Hintergrund kurzfristig und in Variationen als Umgehungsstrategie, grundsätzlich aber als Produktions- und Konsum-Hysterie, die soziale wie auch natürliche Zerstörung mit sich führt. Der Hinweis auf die soziale Integrationswirkung durch den demonstrativen Konsum kommt bei Thorstein Veblen bereits deutlich zum Ausdruck.

4. Eigendynamik und Bewertung

Veblens Behinderung in der Entwicklung seiner frühen Erkenntnis bzw. seine spätere technokratische Fehlorientierung gründet m. E. (neben seiner Persönlichkeit) in der vom Sozialdarwinismus geprägten Vorstellung einer abstrakten Effizienz. Er schreibt zwar: „Beim Übergang zum räuberischen Lebensstil (siehe seine Entwicklungsphasen-Theorie¹⁰, M. S.) ändern sich ... die Bedingungen des Wettbewerbs.

Gelegenheit und Anreiz zum sozialen Wettstreit nehmen an Umfang und Bedeutung stark zu, ...⁴⁵“ Aber das Effizienz- bzw. Wertkonzept wird bei Veblen trotzdem im Hinblick auf ökonomische – und nicht etwa soziale – Angelegenheiten erstrangig von den „natürlich-sachlichen“ Wesenheiten, wie dem Gewerbefleiß-Instinkt sowie seinen gesellschaftlichen Manifestationen (Ganzheit, Objektivität, Technologie) beurteilt. Er versäumt es, bei der Analyse der sozialen Ebene die Konzepte Effizienz, Erkenntnis, Fortschritt etc. mit den Elementen Werthaltung, Interesse, Verteilung etc. zu verbinden. Ebenfalls vermisste ich die Vorstellung unterschiedlicher Freiheitsgrade bei Individuen und Gruppen in der institutionell-technologischen Prozeßbeschreibung; d. h. die Hinterfragung der „revealed preference“ Annahme für institutionell unterschiedlich situierte Menschen. Im gleichen Sinne kritisiere ich Veblens wissenschaftstheoretischen Anspruch auf „Objektivität“ bzw. „Ganzheit“. Diese Bilder sind durch eine zu spezifizierende „wissenschaftliche Subjektivität“⁴⁶ sowie „subjektive Ganzheit“ zu ersetzen. Veblens uneingestandene Hoffnung auf eine in den Sachen selbst – insbesondere Werkzeugen und Maschinen – wurzelnde Ordnung ist m. E. ebenfalls abzulehnen.

Bekanntlich hat die Jahrhunderte alte Frage nach dem freiheitlichen oder determinierten Charakter menschlicher Gedanken und Handlungen keine allseits befriedigende Antwort gefunden. Aus meiner Sicht vermögen technologische oder institutionelle Entwicklungen *relative Eigenleben* zu bilden, die in kurzfristiger, oberflächlicher oder einflußloser Sicht als Determinismen erscheinen mögen. Es wäre jedoch verfehlt, sie grundsätzlich aus sich selbst heraus zu erklären. Institutionen und Technologien sind vielmehr Pol-Begriffe eines gesellschaftlichen Ganzen, innerhalb welchen sich die beiden Phänomene gegenseitig bedingen: Das eine Konzept betont eher die soziale Beziehungs- oder Entscheidungsseite, das Bild Technologie andererseits beschreibt eher den Mensch-Natur- oder Natur-Natur-Gehalt des Produktions- oder Konsum-Phänomens. Im Hinblick auf die angesprochene Vorstellung von Weltanschauungen bzw. sozialen Nischen ergibt sich auch zwischen sozialen und individuellen Interaktionen kein Determinismus – gleichzeitig aber auch hier ein generell starker Einfluß (Eigenleben) der Ideologie auf die verschiedenen Weltanschauungen. Institutionelle Zwänge manifestieren sich als individuelles Angehaltensein zu einer Optimierungshaltung innerhalb eines Normensystems, das an und für sich nicht befriedigt. Die westliche Ideologie hebt zwar die immerwährende Eingriffsmöglichkeit des Menschen in seine Geschicke (in Politik, Wirtschaft usw.) hervor. Dieses Bild beruht auf der grundlegenden Annahme von in homogener Freiheit handelnden souveränen Staats- und Wirtschaftsbürgern. Aus Veblens u. a. Erkenntnis der handlungswirksamen Bedeutung sozialer Institutionen – sowie aus der technokratisch-bürokratischen Erfahrung der vergangenen Dekaden – leitet sich allerdings die Notwendigkeit der Untersuchung sozialer Eigendynamismen ab. Diese „Notwendigkeit“ ergibt sich für mich aus dem Ziel, größere Wahlmöglichkeiten zu schaffen⁴⁶. Generell gesehen ist das

Eigenleben sozialer Phänomene durch den Umstand charakterisiert, daß dem herrschenden Anspruch nach Beteiligte in einer bestimmten Entscheidungssituation – aufgrund „äußerer“ Umstände – keinen oder bloß stark beschränkten Einfluß auszuüben vermögen. Ausdrucksformen für solche Eigenleben sind internationale, bürokratische oder technologische „Sachzwänge“, welche aus ideologisch Beteiligten eigentliche Betroffene machen. Doch die Eigenständigkeit dieser Prozesse ist von relativer Art – im Gegensatz sowohl zur Ideologie als auch zu Veblen u. a. Ihre sog. Eigengesetzlichkeit reflektiert meiner Ansicht nach sowohl ein anvisiertes Ziel als auch vom betreffenden Weg und Ziel begünstigte Interessen. Interessenunabhängige Sachzwänge gibt es in diesem Sinne nicht.

Beispiele für institutionell-technologische Eigendynamismen lassen sich überall dort finden, wo einem ideologischen oder formellen Anspruch/Realitätsbeschreibung die subjektive Erfahrung von diesbezüglichen Abweichungen entgegensteht, welche die einen Gruppen oder Ideen bevor – , andere jedoch benachteiligt. (Markt versus Marktbeschränkungen vertraglicher oder anderer Art; Selbständigkeit rechtlich eigenständiger Unternehmungen versus faktische Abhängigkeit von „Unterlieferanten“ gegenüber „Auftraggeber“-Unternehmungen; formell dezentrale Organisationsformen versus materiell zentrale Entscheidungsstrukturen über die Wirksamkeit spezifischer Kontrollmedien (z. B. Gewinn); Kosten-Nutzen-Bilder im Sinne des Marginalitätsprinzips versus Einkommens- bzw. Vermögensgrenzen, oberhalb denen Kreditmöglichkeiten überproportional zunehmen (und in Zeiten der Inflation bei relativ niedrigen Zinsen entsprechende Vorteile schaffen usw.). In all diesen Beispielen ist Eigenleben sozialer Normen denkbar. Es entsteht dann, wenn der implizite Ausschluß der (Partikular-)Interessen-Komponente im betreffenden herrschenden Bild gelingt aber im vorrangigen Sinn dieser Partikularinteressen rein technische Effizienz-Entscheidungen zum offiziellen Wohl eines abstrakten allgemeinen Interesses getroffen werden: Veränderungen des Maschinenparks, des Verkaufssortiments, der Organisationsstruktur, der Einkommensauschüttung usw.

Damit dies möglich wird, ist die bewußtseinsmäßige Errichtung von Trennungen zwischen Menschen und Natur vonnöten. Diese wird besonders durch die Kreation eines *dritten Wesens* zwischen Menschen gefördert, das seinerseits Gegenstand eines relativen Eigenlebens werden kann. Geld ist die wahrscheinlich spektakulärste Objektivierung unserer Zeit; aber auch jede andere Institution, wie z. B. die verschiedenen Eigentumsformen, gehört dazu.

Der Eigendynamik von Institutionen entwachsen die genannten weitverbreiteten bzw. zu erwarteten Verhaltensweisen. Die mit der Ideologie verbundene Sanktionskraft von sozialen Normen führt über Selbst- und Fremdbewertung zu jenem Trend. Sind die (Tatsachen- und Wert-)Prämissen einer gedanklichen Grundstruktur akzeptiert, dann entwickeln sich Effizienz- oder Rationalitätsbilder des betreffenden Systems gleichsam „von selbst“. Dies betrifft sowohl wissenschaftliche

Paradigmata als auch bürokratische oder technologische Phänomene. Ihr „deterministischer“ Charakter wird dabei umso augenfälliger, je stärker Trennungen oder Objektivierungen im betreffenden Aktionsfeld akzeptiert werden (Geld, soziale Indikatoren, andere institutionelle Phänomene.) In der extremsten Form vermögen sich institutionelle Eigendynamiken von ihrer Legitimationsbasis ganz abzulösen. Angesichts der Abweichungen (Widersprüche) von Ideologie/Weltanschauungs-Vergleichen ist mit dieser deterministischen Gefahr i. e. S. allerdings nicht zu rechnen. Andererseits kann der Hinweis auf die Wirksamkeit heutiger institutionell-technologischer Eigendynamismen und damit auf den Verlust menschlicher Einflußmöglichkeiten im ideologischen (demokratischen) Sinn nicht überbetont werden. Gemäß meiner Konzeption ist es des Menschen Aufgabe, unaufhörlich aktive Entscheidungen (Wertungen) zu treffen. Es muß deshalb verhängnisvolle Folgen haben, individuelle und soziale Entscheidungssituationen mit dem Bild von Sachzwängen im Sinne „äußerer“ Determinanten zu vernebeln. Meine Entwicklungskonzeption im Sinne der „relativen Selbständigkeit von Institutionen“ bleibt daher nicht dabei stehen, die Abwesenheit von Determinismus im engeren oder absoluten Sinn zu beschreiben, sondern zielt darauf ab, freiheitlichere Institutionen zu ermöglichen.

Um dies zu erreichen, stelle ich nicht auf der Geschichtsvorstellung eines idealen Urzustandes ab, von dem wir Menschen infolge eines Sündenfalles abgewichen sind und auf den wir zurücksteuern sollen. (Christliche Lehre, Marxismus, Veblen u. a. sind sich darin recht ähnlich.) Die Gefahr für jenen Erklärungsansatz besteht darin, daß er von all jenen abgelehnt (weil ihnen nicht bewiesen) werden kann, die diesen idealen Ausgangspunkt nicht wahrhaben wollen/können⁴⁷. Aus der Verwerfung der geschichtlich weit zurückliegenden Ziel-Basis wird dann gleichsam ein Beweis für die gegebene kämpferisch-mißtrauende Qualität des Menschen, woraus sich eine natürliche hierarchische Sozialordnung – bzw. der illusionäre Charakter jeglicher Veränderungen – ableitet.

In meiner Sicht ist deshalb die *Gegenüberstellung heutiger Realitäten* zweckdienlicher, insbesondere das Verhältnis von Ideologie und Weltanschauung(en). In der ideologischen Darstellung klassischer Innenverhältnisse finden wir nämlich den Anspruch auf freiwillige, nicht-konkurrierende menschliche Qualitäten. So z. B. in der Beschreibung der Familie (die selbstlose Mutter im Lesebuch), des Militärs (der uneigennützig Soldat auf dem Denkmal), der staatlichen Bürokratie (der treue Staatsdiener im diskreten Hintergrund) usw. Daß die freiwillige Haltung der sozialen Bedürfnis-Äußerung und -Befriedigung in diesen Bildern auftaucht, betrachte ich nicht bloß als Resultat eines im Verlaufe der Geschichte mehrfach reproduzierten ideologischen Machwerks. Ich nehme vielmehr an, daß darin ebenfalls ein grundlegender Charakter der menschlichen Wesensart zum Ausdruck kommt⁴⁸. Es ist zu vermuten, daß es sich dabei um eine universale Qualität handelt; dies jedenfalls ist ein generalisierender Abstützpunkt meiner Überlegungen.

Eine kurze Diskussion der *Konsumentensouveränität* mag den Gedanken erläutern. In der herrschenden Wirtschaftslehre ist das Bild von der Konsumentensouveränität der Grundpfeiler wirtschaftlicher (gleichgewichtiger, richtiger etc.) Interdependenz und Aktivität. Im Gegensatz dazu spielt die Verbraucherpolitik – „als Summe der Maßnahmen zum Schutz, zur Information und zur Bildung der Verbraucher“ – eine relativ untergeordnete Rolle. Dies liegt an der „traditionellen Unternehmensorientiertheit instrumenteller Politik. Verwirklichung des Produzenteninteresses und des Konsumenteninteresses scheitern heute daran, daß nach wie vor das Primat des Unternehmensinteresses gilt“⁴⁹. Zwischen dem Bild der Konsumentensouveränität als Grundpfeiler des Marktes und der primären Ausrichtung auf die Unternehmensinteressen in der Wirtschaftspolitik besteht also ein Widerspruch.

Die Vorstellung Konsumentensouveränität verkörpert isolierte Beziehungen zwischen autonomen Individuen und Gütern bzw. Dienstleistungen. Der soziale Charakter fehlt. Kollmann schreibt: „Konsumentensouveränität meint, daß jeder einzelne frei von heteronomen Mechanismen seine Konsumentenentscheidungen treffen könne bzw. solle. Dies bedeutet logischerweise, daß Konsum nicht sozialen Zwangscharakter haben dürfe. Gemeint ist damit, daß in keiner Weise Konsumgüter als sozial erstrebenswert affiziert werden dürfen; Konsummöglichkeiten müßten ihres sozial wirksamen Charakters entsagen.“⁵⁰ Kollmann denkt in dieser Forderung den Anspruch des wirtschaftswissenschaftlichen Hauptparadigmas zu Ende, verfällt dabei jedoch selbst dem Irrtum, wirtschaftliche Aktivität – in der Sollvorstellung – als Mensch-Natur-Beziehung zu beschreiben. Es geht nicht darum, den sozialen Charakter aus der „Wirtschaft“ zu vertreiben, sondern ihn explizit in die Theorien über wirtschaftliche Aktivitäten aufzunehmen.⁵¹

Die Konzepte Konsumentensouveränität und politische Souveränität dürfen nicht als getrennt betrachtet werden⁵². Dasselbe gilt für die Arbeits-, Freizeit-, Sparsouveränität etc. Erst dann „wird die Verbraucherpolitik zu einem Angelpunkt der autochthonen Selbstbestimmung des einzelnen: die Aufhebung aller Entfremdung als Produzent und Konsument, die Entlastung des Sozialen von Lebenserhaltungsnotwendigkeiten (Arbeit, insbesondere Einkommen) und von Verzerrungen im Rahmen der Bedürfnisbefriedigung (des Konsums und seiner Fremdbestimmtheit)“⁵³. Die Aushöhlung der Konsumentensouveränität in unserer Zeit dokumentiert die Aushöhlung der politischen Souveränität⁵⁴. Die Zweiteilung dient der Fiktion einer auf politischen Regeln abstützenden (und damit demokratisch legitimierten) Wirtschaft.

Konsumenten- und politische Souveränität kranken letztlich am selben Übel. Ersteres Bild bezieht sich auf eine Mensch-Natur-Beziehung, welche von der sozialen Dimension (Konsum- Statusnormen) abgetrennt ist. Das Bild von der politischen Souveränität des Bürgers zeigt eine Mensch-Normen-Ausrichtung in bezug auf Menschen und/oder Natur. Auch hier ist die soziale Dimension weitgehend ausge-

schlossen; d. h. die Berücksichtigung der institutionellen Bevorteilung von Partikularinteressen. Ich meine damit nicht nur die „äußere“ Beeinflussung von Wählern in Abstimmungen um Personen oder Sachvorlagen, sondern die Entscheidungsverfahren selbst, die u. U. – der Mehrheit verborgene – Mechanismen der grundlegenden Beeinflussung (insbesondere zugunsten des Status quo) enthalten.

5. Formen des sozialen Wettbewerbs mit wirtschaftlichen Mitteln

Die Absicht, Zuneigung oder Anerkennung durch soziale Beziehungsmuster zu erzwingen, beschränkt sich nicht auf demonstrativen Konsum oder Müßiggang. Der demonstrative Konsum scheint jedoch die augenfälligste Ausdrucksform dieser Art zu sein. Es existieren heute eine Unzahl von Werbebotschaften, die im Hinblick auf ebenso viele Güter den Menschen auf seinen Status (sozialen Wert) und nicht sosehr auf den persönlichen Genuß beim Konsum des betreffenden Gutes ansprechen. „Demonstrationsfähiger Konsum gibt dem jeweils Konsumierenden Vorteile im sozialen Wettbewerb... Das Paradox ist, daß gerade durch die einigermaßen mögliche Vertikalmobilität dieser soziale Wettbewerb schärfer geworden zu sein scheint.“ Fixe Standes- und Klassenstrukturen von einst sind durch mobilere Sozialgefüge abgelöst worden. Trotzdem gibt es in der Meinung Kollmanns in bezug auf den Gleichheits-/Ungleichheitscharakter sozialer Verbindungsmuster „noch immer die im wesentlichen gleichgebliebenen Formen sozialer Wahrnehmung, sozialer Prozesse, Sozialkontakte usw. Die Qualität sozialer Interaktionen, das Procedere hat sich nur unwesentlich geändert. Die Menschen heute wissen durchaus über die höhere Mobilität Bescheid, bemessen einander aber nach wie vor durch Kriterien wie Status, soziale Macht u. dgl., deren äußeres Erscheinungsbild eben das Konsumgut ist. . . Wie sozialer Wettbewerb mittels konsumierbarer und demonstrationsfähiger Güter vor sich geht, läßt sich an jedem Arbeitsplatz in jeder Wohnhausanlage, die noch nicht unter großstädtischer Anonymität leidet, in jeder Nachbarschaft und allen Gruppen beobachten. Und dort, wo das soziale Feld: Nachbarschaft fehlt, tritt an dessen Stelle der ‚generalisierende Andere‘, die Konsumnorm, an der sich der einzelne mit seinen Konsummöglichkeiten bemüht⁵⁵. . .“ Andere soziale Felder mit der institutionalisierten Absicht, soziale Bedürfnisbefriedigung via „wirtschaftliche Faktoren“ zu erzwingen, sind neben der demonstrativen Muße u. a. Vermögensbildung (Sparobjekte), Ausbildung (Titel), uniformierte Tätigkeiten oder Funktionstitel explizit hierarchischer Organisationen. Dabei ist nicht bloß das angesprochene soziale Phänomen von Bedeutung, sondern ebenfalls die Interdependenz unter den verschiedenen Aktionsfeldern im Rahmen eines gesamtgesellschaftlichen (hierarchischen) Zusammenhangs. Dies gilt auch für den Bereich *Arbeit*, dem ich hier einige Beachtung schenken will. Es darf wohl behauptet werden, viele – in Entwicklung und Produktion antizipierte – Käufe von Konsumgütern seien z. T.

- Kompensationen auf Frustrationen während der Arbeit(zeit) und/oder
- Ergebnis sozialer Normen infolge der Arbeit (Auto, Kleider, etc.).

Zudem ist Gruppenarbeit meistens hierarchisch organisiert, weshalb es systemlogisch erscheint, daß sich im Konsumverhalten diese Hierarchie tendmäßig widerspiegelt. Wenn die implizite These des wirtschaftswirtschaftlichen Hauptparadigmas zutrifft, daß produziert wird, um zu konsumieren, und letzteres zum vorrangigen Zwecke physiologischer Bedürfnisbefriedigung geschieht, dann fällt der Arbeit grundsätzlich die extrinsische Funktion der Erzielung von Einkommen zu. Die soziale Qualität der Arbeits-(und Konsum-)Beziehungen und der Steuerungsvorgang aus dieser Qualität heraus bleiben dabei übersehen. Daraus läßt sich der wirtschaftspolitische Schluß ziehen: Wenn „Geldverdienen“ im Sinne der Aneignung einer unspezifischen Anweisung auf das Sozialprodukt objektiviert wird – falls diese Trennung gelingt – dann kann mit Arbeitsbeschaffungsprogrammen rein quantitative Wirtschaftspolitik betrieben werden (wobei der „Notstandscharakter“ bei bestehender oder drohender Arbeitslosigkeit die qualitative Seite des Problems gleichsam „von selbst“ unter den Tisch wischt).

Der soziale Kontroll-Charakter der Arbeit läßt sich besonders deutlich an der Entwicklung der durchschnittlichen Arbeitszeit ablesen. Wassily Leontief stellt für die Vereinigten Staaten fest, daß zwischen 1870 und 1940 eine progressive Technologie einen größeren Output geschaffen hat und daß dieses Wirtschaftswachstum von abnehmender Arbeitszeit sowie zunehmenden realem Einkommen begleitet war⁵⁶. Seit 1940 bis zur Stagflationsphase der jüngsten Vergangenheit hat sich die Outputsteigerung im allgemeinen gewaltig fortgesetzt, die Arbeitszeitentwicklung ist jedoch relativ rigide geworden. Gleichzeitig blieb Arbeitslosigkeit – einer gewissen Größe – ein Dauerthema. (Daran haben auch wissenschaftliche Versuche, die aktuelle Arbeitslosenrate als „natürlich“ zu erklären, nichts geändert.) Seit der stagflationären Wende ist die Arbeitszeit ebenfalls relativ konstant bei abnehmenden Realeinkommen geblieben. Offenbar hat sich eine zweigeteilte Wirtschaft gebildet, in welcher eine „Insider-Gruppe“, gleichsam unabhängig von der effektiven Nachfrageveränderung, auf „Hochtouren“ arbeitet und eine relativ fixe Arbeitszeit die Knappheit der Arbeitsplätze bzw. den Arbeitsdruck produziert. Andererseits ist eine „Outsider-Gruppe“ gewisser Hausfrauen, Arbeitslosen, Ausländer und anderer unausgelasteter oder „Puffer“-Größen entstanden, die von der ersteren relativ abgetrennt ist. (Zur Erhaltung des „Notstands“-Bewußtseins oder zur Kompensation der einseitigen Ausrichtung der „Insider“-Gruppe ist diese „Outsider“-Gruppe allerdings von großer Wichtigkeit). Wenn wir mit den 40–45 Stunden Arbeit weitere ca. 3–13 Transportstunden verbinden, dann haben wir ein Bild jener Zeitdauer, die von der Arbeit „blockiert“ wird. Diese „Blockade“ ist umso größer, je extrinsischer wir uns die Arbeitsmotivation vorstellen und je mehr wir annehmen, daß die produktivsten Stunden des Menschen (also ca. 43–58 pro Woche) für „wichtigere Dinge“ verloren gehen. Was hier besonders

interessiert: Die Möglichkeiten der Schaffung hierarchiefreier Nischen – mit kreativen, im Gegensatz zu müden Menschen – ist angesichts dieses Weiß-Schwarz-Bildes stark beschränkt. Ich vermute, daß es in der Zeit nach den Weltkriegten im Westen bis anhin nicht möglich wurde, im Sinne der hierarchischen Kontrolle Freizeit mit Konsum- oder anderen Zwängen so zu kompensieren, daß eine weitere Arbeitszeitreduktion im Verhältnis zur Outputerhöhung systematisch dienlich gewesen wäre. M. a. W.: mit Erreichen der durchschnittlichen Arbeitszeit von ca. 40 Stunden pro Woche für die normgebende „Insider-Gruppe“ scheint unsere Gesellschaft in der Nachkriegszeit an eine Schwelle gestoßen zu sein. Diese Grenze wesentlich zu unterschreiten hätte vermutlich zu systematisch unverträglichen hierarchischen Nischen geführt. Dies wiederum hätte entweder nach einer vermehrten Ordnungskontrolle (Gesetze, Polizei, Militär) oder aber nach einer dezentralistisch-anarchistischen Bewegung gerufen. Das Phänomen des im Westen verbreiteten politischen Rechtstrends der siebziger und beginnenden achtziger Jahre interpretierte ich als Ausdruck des ersten Entwicklungsweges.

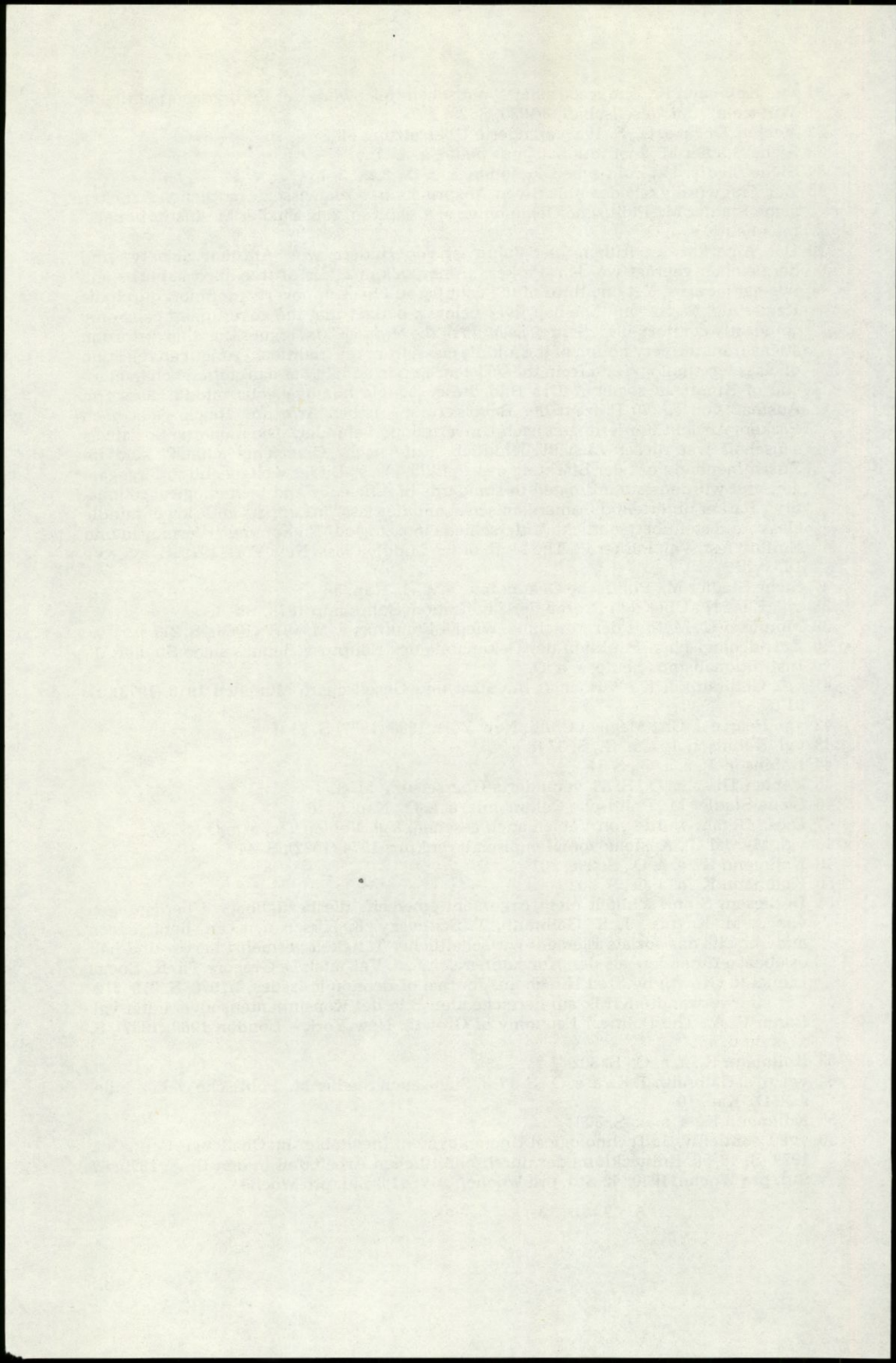
Dieser Prozeß ist als weitgehend unbewußter Vorgang zu betrachten; die Suche nach dem „bösen“ Politiker oder Manager scheint mir vom Ansatz her verfehlt. Vielmehr vermute ich, daß Spannungen aus dem Gefüge einer Engpaß-Gesellschaft in unserer Zeit in der wirtschaftlichen („Mehr“-)Aktivität einen kurzfristigen, sozial akzeptierten Ausweg finden, ohne dabei allerdings verhindern zu können, diese Spannungen ständig zu reproduzieren. Der äußere Grund liegt im Umstand, daß in der Ideologie wirtschaftliche Leitbilder von sozialen Beziehungsmustern abgetrennt werden; der innere Grund beim gesellschaftlich ungelösten Problem der Befriedigung sozialer Bedürfnisse. In diesem Sinne ist es möglich, daß sich Entscheidungsgremien auf den verschiedensten Ebenen an „wirtschaftlichen“ Indikatoren orientieren und – über die unausweichliche aber oft unbewußte Konfrontation mit den gegebenen Institutionen – im offiziellen Umgang mit Gütern und Dienstleistungen „Sozial“-Politik betreiben.

Anmerkungen

- 1 vgl. Robinson J., Die zweite Krise der ökonomischen Theorie, in: Vogt W., Hrsg., Seminar: Politische Ökonomie, Frankfurt 1973, S. 37–55
- 2 vgl. Gambs J. S., Beyond Supply and Demand = A Reappraisal of Institutional Economics, New York 1946; siehe z. T. auch die verschiedenen Beiträge zum Thema „power“ im Journal of Economic Issues, 4/1980, S. 827–869
- 3 vgl. Leibenstein H., Beyond Economic Man, Cambridge Mass. 1976; Hirsch F., Social Limits to Growth, Cambridge Mass. 1976; Scitovsky T., The Joyless Economy, Oxford 1976
- 4 Synonyme Begriffe sind Nacheifern oder sozialer Wettbewerb.
- 5 Veblen Th., Theorie der feinen Leute, Köln o. J., S. 115, vgl. auch S. 43 ff. (The Theory of the Leisure Class, 1899).
- 6 Andere sind: moralische, physische, intellektuelle und ästhetische Kräfte. Vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 103

- 7 vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 93f
- 8 Veblen Th., a. a. O., S. 109
- 9 Veblen Th., a. a. O., S. 50
- 10 In der industriellen Phase der menschlichen Entwicklungen ist nach Veblen der Ausdruck finanzieller Stärke von zentraler Bedeutung. Veblen unterscheidet folgende Entwicklungsphasen: friedliche Frühzeitkultur (savage era), räuberisch-kriegerische Epoche (barbarian era), Zeitalter der Handwerkswirtschaft (era of handicraft), modernes Maschinenzeitalter (era of the machine process). Vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 21 ff.
- 11 Veblen Th., a. a. O., S. 48. Ebenso: „... kann sich doch eine einzelne formelle Vorschrift unter keinen Umständen aufrechterhalten, wenn es sich im Laufe der Zeit oder bei ihrer Übernahme durch eine finanziell niedrigere Klasse herausstellt, daß die dem letzten Bestimmungsgrund der Wohlanständigkeit unter zivilisierten Völkern, nämlich der Brauchbarkeit zum Zwecke eines neidvollen finanziellen Vergleichs, zuwiderläuft.“ (S. 111)
- 12 Veblen: „Man wird bereits bemerkt haben, daß der Begriff der Muße, wie er hier gebraucht wird, nicht einfach Trägheit oder Ruhe bedeutet; gemeint ist damit vielmehr die nicht produktive Verwendung der Zeit. Dies geschieht aus zwei Gründen: 1. auf Grund der Auffassung, daß produktive Arbeit unwürdig sei, und 2. um zu beweisen, daß man reich genug ist, um ein untätiges Leben zu führen.“ Veblen Th., a. a. O., S. 58.
- 13 Veblen Th., a. a. O., S. 44, vgl. auch S. 40 f.
- 14 Synonyme Begriffe sind Schaffensdrang oder Gewerbefleiß-Instinkt.
- 15 Veblen Th., a. a. O., S. 100
- 16 Als Parallele zur demonstrativen Verschwendung auf der Konsumseite (Konsum i. e. S. und Muße) führt Veblen insbesondere in seiner „Theory of Business Enterprise“ die Verschwendung des kapitalistischen Produktionssystems an. Seiner Auffassung nach werden aus Gründen des Gewinns die vollen Kapazitäten nicht genutzt. „Just as consumer attitudes led to waste in a pecuniary society so also did the basic patterns of business behavior.“ Fusfeld D., *The Age of the Economist*, Glenview 111. 1972 (1966), S. 110. Dabei stellt Veblen die (technologischen, Produktions-, Industrie-) Interessen der Allgemeinheit den (institutionellen, Gewinn-)Interessen der Reichen gegenüber.
- 17 Siehe Stadler M., *Institutionalismus heute, Kritische Auseinandersetzung mit einer unorthodoxen wirtschaftswissenschaftlichen Bewegung*, erscheint 1982.
- 18 Veblen Th., a. a. O., S. 104 f.
- 19 Veblen Th., a. a. O., S. 106
- 20 Seckler D., *Thorstein Veblen and the Institutionalists*, Boulder 1975, S. 56, Übersetzung M. S.
- 21 Veblen selbst sowie seine Nachfolger beschreiben sein Menschenbild bald als „aktiv“, bald als „passiv“; für beide Aussagen lassen sich Belege finden. Vgl. Gruchy A. G., *Contemporary Economic Thought*, Clifton 1974; Steppacher R., *Surplus, Kapitalbildung und wirtschaftliche Entwicklung*, Liebfeld 1976, S. 85
- 22 vgl. Seckler D., a. a. O., S. 52 ff.
- 23 vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 112 f.
- 24 Veblen Th., a. a. O., S. 186. An anderer Stelle definiert Veblen Institutionen „als Brauch, der aufgrund von Gewöhnung und allgemeiner Zustimmung axiomatisch und unentbehrlich geworden ist“. Veblen Th., *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times*, 1923, *Reprints of Economic Classics*, New York 1964, S. 101, Übersetzung M. S. (Institutionen gelten hier also nicht bloß als Denk-, sondern ebenso als Verhaltensweisen.)
- 25 Neben dem Werkinstinkt unterscheidet Veblen noch andere; so u. a. den Hang zur Familie (parental bent) und den Forschungsdrang (idle curiosity). Letzterer gilt als sein *primum mobile*. Vgl. Seckler D., a. a. O., S. 61
- 26 Veblen Th., a. a. O., S. 29
- 27 Seckler spricht sogar von einem „emulation complex“ bei Veblen. Vgl. Seckler D., a. a. O., S. 37 ff.
- 28 Veblen Th., a. a. O., S. 106
- 29 vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 59 f.
- 30 Siehe Stadler M., *Politische Oekonomie, Ein institutioneller Ansatz*, Frankfurt a. M. 1981, Kap. 10

- 31 vgl. Kollmann K., Zur gesellschaftspolitischen Reichweite der Verbraucherpolitik, in: *Wirtschaft und Gesellschaft*, 3/1980, S. 297 f.
- 32 Veblen Th., a. a. O., S. 105, veränderte Übersetzung M. S.
- 33 Siehe Stadler M., Institutionalismus heute, a. a. O.
- 34 Siehe Stadler M., Politische Ökonomie, a. a. O., Kap. 3, 7
- 35 Zur Fragwürdigkeit des objektiven Anspruchs in sozialwissenschaftlichen Arbeiten siehe Stadler M., Politische Ökonomie, a. a. O., Kap. 2, 6; Stadler M., Institutionalismus heute, a. a. O.
- 36 Das Amerika der frühen 70er Jahre ist von Bildern wie „Affluent Society“ und dergleichen geprägt worden. Parker: „America's image is of tree-lined suburbs and two-car garages. Yet one-third of the country still lives in poverty (definiert durch die Regierung, M. S.), and one-half lives below a budget that the government calls only „modestly comfortable“. Sein „*The Myth of the Middle Class* argues that this distortion stems from the very notion of the middle class, from the traditional American rejection of class terminology, and from the insistence upon equality as a prominent characteristic of American society.“ Das Bild dieser „single homogeneous middle class“ im Ausmaß von ca. 70 Prozent der Bevölkerung – neben Arm und Reich – hat nach Parkers Ansicht Forderungen nach Umverteilung behindert. Die moderne Sozialwissenschaft war dieser Absicht behilflich. Rufe nach „Chancengleichheit“ sind im Zusammenhang mit der Stärkung des „middle class“-Bildes weitgehend untergegangen und wurden „subordinated to standards of efficiency and technological rationality“. Parker unterteilt die amerikanische „middle class“ in „upper“ and „lower middle class“ und stellt beträchtliche Unterschiede in bezug auf Einkommen, Vermögen und Einfluß fest. Vgl. Parker P., *The Myth of the Middle Class*, New York 1972, S. xvi, xvi, 16, xviii
- 37 Siehe Stadler M., Politische Ökonomie, a. a. O., Kap. 3
- 38 vgl. Elias N., *Über den Prozeß der Zivilisation*, Suhrkamp 1978, Bd. 1.
- 39 Mumford L., *Mythos der Maschine*, Wien – Frankfurt a. M. 1977 (1966), S. 217 f.
- 40 Zur ideologischen Funktion der Ökonomie des Hauptparadigmas siehe Stadler M., *Institutionalismus heute*, a. a. O.
- 41 vgl. Galbraith J. K., *Wirtschaft für Staat und Gesellschaft*, München 1976 (1973). S. 91 ff.
- 42 vgl. Pearce J. Ch., *Magical Child*, New York 1980 (1977) S. 71 ff.
- 43 vgl. Robinson J., a. a. O., S. 47 ff.
- 44 Robinson J., a. a. O., S. 54
- 45 Veblen Th., a. a. O., S. 68, veränderte Übersetzung M. S.
- 46 Siehe Stadler M., *Politische Ökonomie*, a. a. O., Kap. 6, 10
- 47 Diese Gefahr wurde von Veblen auch gesehen. Vgl. Veblen Th., a. a. O., S. 37 f.
- 48 vgl. Myrdal G., *Anstelle von Memoiren*, Frankfurt 1974 (1972), S. 44 f.
- 49 Kollmann K., a. a. O., S. 296, 301
- 50 Kollmann K., a. a. O., S. 302
- 51 In diesem Sinne schließt mein Argument einerseits diesbezüglichen Überlegungen von J. M. Keynes, J. K. Galbraith, T. Scitovsky, F. Hirsch u. a. an, hebt jedoch andererseits das soziale Element wirtschaftlicher Tätigkeit vermehrt hervor und hält es ebenso für andere als den Konsumbereich fest. Vgl. auch DeGregory Th. R., *Social Limits to Growth* by Fred Hirsch, in: *Journal of Economic Issues*, 1/1978, S. 210–212
- 52 Für eine verwandte Kritik am herrschenden Bild der Konsumentensouveränität vgl. Baran P. A., *The Political Economy of Growth*, New York – London 1968 (1957), S. xi–xviii u. a.
- 53 Kollmann K., a. a. O., S. 302
- 54 vgl. u. a. Galbraith J. K., a. a. O., S. 17 ff. Siehe auch Stadler M., *Politische Ökonomie*, a. a. O., Kap. 10
- 55 Kollmann K., a. a. O., S. 300
- 56 vgl. Leontief W., *Is Technological Unemployment Inevitable?* in: *Challenge*, Sept./Oct. 1979, S. 48–50. Entwicklung der durchschnittlichen Arbeitszeit in den USA: 1870: 67 Std. pro Woche, 1940: 42 Std. pro Woche, 1977: 41,8 Std. pro Woche



Arbeit ist nicht gleich Arbeit

Leonhard Bauer

„Die Techniken, mittels derer das soziale System seine eigene Wahrheit zu verbergen trachtet, gehorchen letztlich alle der Logik der Verschleierung.“¹

Allerdings mit Pannen:

„Potentialfaktoren umfassen den übrigen Teil der Produktionsfaktoren (Aggregate, Arbeiter). Diese Produktionsfaktoren werden im Produktionsprozeß ‚gebraucht‘ bzw. ‚genutzt‘. Sie besitzen eine längere Lebensdauer und müssen daher nur in größeren Zeitabständen neu beschafft werden.“²

0. Einleitung

Trotz seltener Einmütigkeit bei Arbeitnehmern und Kapitalgebern – wie Befragungen in den Äußerungen bestätigen –, daß irgendeine Arbeitszeitverkürzung zwar erwünscht, aber eigentlich unvorstellbar sei, bleibt das Thema Arbeitszeitverkürzung auch im Gefühl und Denken des Menschen bewahrt. Man hofft und träumt es für sich, aber es scheint gesellschaftlich, insgesamt gesehen, unmöglich. Vielleicht – so mag mancher meinen – Tagträume; aber sind nicht Träume Vollendungen von dem, was untertags nicht zu Ende gebracht werden konnte oder Durchbrüche des Unterbewußten in die „bewußte“ Welt des Ichs? In beiden Fällen ist es aber keine „Utopie“ (griechisch: kein Ort). Im ersten Fall müssen wir uns eigentlich fragen: Warum bringen wir es nicht im realen Leben, untertags, zu einer Vollendung? Im zweiten, was hindert uns, diesen tief eingegrabenen Wunsch zu realisieren?

Andererseits gibt es eine seltene Einmütigkeit – wie uns die gesellschaftlichen Prozesse zeigen – bei vielen Menschen, seien sie nun Arbeitnehmer oder auch Kapitalgeber, sich vehement gegen eine Been-

digung oder eine Reduzierung der Arbeit zu stellen, geschweige denn, sie zu wünschen. Obwohl es sehr vorstellbar ist. Man denke an die jahrelangen Versuche, die gelegentlich höchst beachtlichen Seiltänzen gleichen, von höheren Angestellten, Generaldirektoren, Direktoren, mehr oder weniger namhaften Politikern etc., doch ein, zwei Jahre, vielleicht sogar eine ganze übliche Periode, „arbeiten“ zu dürfen. Es scheint für den Betroffenen unmöglich, sogar undenkbar, hingegen gesellschaftlich – insgesamt gesehen – zumindest möglich zu sein. Über Träumen und Hoffen sei nichts ausgesagt. Die Frage ist in diesem Fall, warum wollen einzelne länger, mehr „arbeiten“ und können dies auch durchsetzen, während der Großteil der Menschen dies nicht will, dies aber auch nicht durchsetzen kann?

Menschen seien eben verschieden, von Natur aus, so lautet die übliche Antwort. Der eine will das, der andere jenes. Gerade darum aber geht es: Warum will einer dies – und bekommt es; der andere jenes – und bekommt es nicht?

Vielleicht ist die Begründung der Verschiedenheit der Menschen durch die Behauptung, daß sie verschieden sind – und auch so sein müssen, doch etwas zu kurz gegriffen. Noch dazu, wenn man sich A. Smiths – Patriarch einer (durch seine Epigonen) individualisierten Nationalökonomie, dem aber auch eine andere Welt noch geläufig war – Wort ins Gedächtnis ruft: „Die Verschiedenheit zwischen den unähnlichen Charakteren, wie z. B. zwischen einem Philosophen und einem gemeinen Lastträger, scheint nicht so sehr von der Natur als von Gewohnheit, Übung und Erziehung herzustammen. Als sie auf die Welt kamen, und in den ersten sechs bis acht Jahren ihres Daseins, waren sie einander vielleicht sehr ähnlich, und weder ihre Eltern noch ihre Gespielen konnten eine bemerkenswerte Verschiedenheit gewahr werden. Etwa in diesem Alter ... (beginnt) ... die Verschiedenheit ihrer Talente ... dann aufzufallen und wächst nach und nach, bis zuletzt die Eitelkeit des Philosophen kaum noch eine Ähnlichkeit anzuerkennen bereit ist.“³ Lapidar verwies bereits Hobbes darauf, daß im Zweifelsfalle jeder Mensch einen anderen töten könne – daher seien Menschen als gleich anzusehen.⁴

Diese wenigen Überlegungen machen deutlich, daß eine solch rasche Reduktion auf den Menschen kaum etwas erklärt, sondern in widersprüchlichen Grundannahmen steckenbleibt. Die Schwierigkeiten verschwinden in „Worte(n), die alles Wirkliche verflachen“ und ihre Popularität mag darin liegen, daß sie „im Geschwätz beruhigen“. (H. v. Hofmannsthal)

Einen Weg aus diesem unfruchtbaren Ansatz der Reduktion weist in der Nachfolge A. Smiths, D. Ricardos und G. W. F. Hegels K. Marx, wenn er das Große der Hegelschen „Phänomenologie“ darin sieht, daß Hegel „den gegenständlichen Menschen, wahren, weil wirklichen Menschen, als Resultat seiner eigenen Arbeit begreift“.⁵

Nicht die abstrakte Bezeichnung Arbeit, sondern die differenten Formen, in denen Arbeit in einer Gesellschaft erscheint und die sich offenbar nicht gleichen, bieten vielleicht eine Klärung der seltsamen

Position der Arbeit. Bedenken wir noch, daß die Arbeit es ist, die den Menschen zu dem macht, als was er uns – und möglicherweise zu einem hohen Prozentsatz vor sich – erscheint!

So gilt Arbeit einmal als Basis des menschlichen Lebens, „lebenswerten Lebens“ voller Kultur und Gesellschaft. Diese aktive Bedeutung findet in der Brockhaus-Definition ihren Niederschlag, die Arbeit als „das bewußte Handeln zur Befriedigung von Bedürfnissen, darüber hinaus als Teil der Daseinserfüllung des Menschen“⁶ bestimmt. Ein andermal gilt dieser „Fluch der Menschheit“⁷ auch als Ursache der Zerstörung und Vernichtung von Menschen (Krankheit) und deren Kultur. Dieser passiven Bedeutung entspricht die weiter nachwirkende alte Bedeutung „Mühe, Qual, Last“.⁸

1. Drei gesellschaftlich gefaßte und dabei bewertete Tätigkeiten

1.1 Arbeit und Herstellen – die Arbeit und das Werk

Als H. Arendt die Unterscheidung zwischen Arbeit und Werk (Herstellen) verlangte, war dies ungewöhnlich, auch wenn sie sich dabei auf Locke berufen konnte: „Weder die in dieser Hinsicht ohnehin sehr spärlichen Quellen des Altertums und Mittelalters, noch die sehr umfangreiche Literatur der Neuzeit enthält mehr als verstreute Bemerkungen, um den Unterschied zwischen Arbeiten und Herstellen zu stützen . . . Dennoch scheinen mir die Phänomene, die man zugunsten des Unterschieds vorbringen kann, in ihrer Evidenz umso überzeugender, als sie sich mit einer Hartnäckigkeit ohnegleichen durch die Jahrhunderte in unseren Sprachen niedergeschlagen haben. Alle europäischen Sprachen, die toten wie die lebenden, enthalten zwei etymologisch völlig eigenständige Worte, und wenn der Sprachgebrauch auch immer dazu geneigt hat, diese Worte als Synonyme zu behandeln, haben sie sich doch bis in unsere Zeit getrennt erhalten.“⁹ Dennoch – vor allem in der Bildung der Hauptwörter, und dies nicht ohne Sinn, hat man häufig die sprachliche Gleichsetzung versagt.

Nur einige Beispiele: Im Griechischen stehen einander „ponein“ und „ergazesthai“ gegenüber, wobei ponein mit Mühe, Plage, Notwendigkeit verbunden ist; demgegenüber bedeutet das im zweiten Ausdruck enthaltene „ergon“ das Werk, das in Freiheit geschaffene Werk. Im Lateinischen entsprechen „laborare“ sowie „facere“ und „operare“ dieser Unterscheidung; im Französischen „travailler“ und „ouvrer“. Travail hat seine Wurzel im lateinischen „tripalus“, dem Dreipfahl, mit dem eine quälende Vorrichtung bezeichnet wurde, die beim Beschlagen widerspenstiger Pferde Verwendung fand (tripalare = quälen). „Labour“¹⁰ und „work“ zeigt die nämliche Dichotomie im Englischen wie im Deutschen „Arbeiten“ einerseits und „Werken“ sowie „Schaffen“ andererseits. Die Wurzel des englischen „labour“ liegt im lateinischen „labor“, Leid, Mühe, Anstrengung und findet sich z. B. bei E. Spenser

bereits im 16. Jahrhundert in Verwendung als „Wehen“ wie auch heute; die nämliche Bedeutung hat „travail“, das – siehe oben – aus dem Französischen stammt, im Englischen. Arbeit leitet sich aus dem germanischen Stamm „arb“ her, zu dem ein Zeitwort gehört, „bin ein verwaistes (und darum zur harter Arbeit verdingtes) Kind“, als auch ein Hauptwort mit der Grundbedeutung „Mühsal“. Zum gleichen indogermanischen Stamm zählt das altslawische „rabota“, das westslawische „robu“ (Knecht) und das tschechische „rob“ (Sklave).¹¹

Schwingt im englischen Wort „labour“ noch heute die Nebenbedeutung von Not und Mühe der Arbeit mit, so wird das französische „travailler“ wie das deutsche „arbeiten“ gegenwärtig sowohl in der aktiven wie in der passiven Bedeutung verwendet, was irrtümlich als neutral bezeichnet wird. Diese allgemeine, wenn auch widersprüchliche Verwendung der „Arbeit“ ändert aber nichts am Sinngehalt. Denn je nach Person, mehr noch nach Schicht, aber auch gemäß der Situation, nimmt dieses schillernde Vokabel jenen besonderen Sinn an, der allgemein verstanden wird – zumindest umgangssprachlich in der eigenen Gruppe. Die gesellschaftliche Verachtung mühevoller körperlicher Arbeit hat in der europäischen Geschichte eine lange Tradition. So war „arbeiten“ als Mühe, Plage, Qual verstanden, bei den Griechen die Aufgabe der Sklaven, Kinder und Frauen. Diese Arbeit wurde aufgefaßt als unter Zwang und Notwendigkeit getätigt, um das Lebensnotwendige (für die Herren) bereitzustellen. Wie sehr diese Tätigkeiten verachtet wurden, geht daraus hervor, daß ein Freier sich eher töten sollte als der Gefangenschaft (Sklaverei) überantwortet zu werden. Denn da erwartete ihn eine mit der Freiheit absolut unvereinbare und entwürdigende Tätigkeit: unter Zwang, der Notwendigkeit gehorchend, nicht in freier Verfügung seines Lebens und seiner Zeit, seine Kraft zu verbrauchen. Dieser im privaten Bereich – also unter Ausschluß der Öffentlichkeit – zu leistenden Tätigkeit war eines sicher, daß sie niemand würdigte, daß sich niemand ihrer erinnern würde. – Was aber nicht bedeutete, daß nicht Zehntausende Griechen, teilweise sogar von anderen Griechen, in die Sklaverei geführt wurden. Die daran sich festmachende Diskussion unter den Hellenen führte zu der Position, daß die Schicksalsgöttinnen solchen Menschen eben ein schlechtes Los zugeteilt hätten. Und besser als im Hades, dem Reich der Schatten, wäre es noch allemal.

Eine eher ungeklärte, prekäre Position nahm das „Werken, Herstellen“ bei den Griechen ein. Es wurde nie als gänzlich akzeptabel mit der Lebensform eines freien Mannes vereinbar gehalten – aber es gab Phasen, in denen die Handwerker sogar „Söhne der Athene und des Hephaistos“ genannt wurden (Solon). Gegen Ende des 5. Jahrhunderts setzt sich die Verachtung jeglicher Arbeit, auch die des Herstellens, des Handwerks, durch. Dabei entstand die Bezeichnung „bánousoi“, die einen Menschen, der für seinen Unterhalt arbeiten mußte und keinen Anteil am öffentlichen Leben nahm, charakterisierte. Waren diese zumeist vollberechtigten Bürger äußerlich frei, so galten sie doch als Sklaven der Notwendigkeit. Damit galt Aristoteles' Urteil, daß Arbeit

und Tugend sich gegenseitig ausschließen, auch für sie. Am niedrigsten wurde jene Tätigkeit bewertet, bei der sich „der Körper am meisten abnutzt“.

1.2 (Sozial-politisch) Handeln

Als vornehmste, edelste Tätigkeit – die einzige, die einem freien Bürger wohl anstand – galt es, sich entweder in Muße öffentlichen Angelegenheiten hinzugeben, was weder „Arbeiten“ noch „Herstellen“ war, sondern „Handeln“ (sozial-politisch – gesellschaftlich), wollte man eine „vita activa“ betreiben oder der Philosophie sich zuwenden, neigte man einer „vita contemplativa“ zu.

Da der Unterschied von Muße und Faulheit verschwindet, so bedeutet die Grenzziehung zwischen Muße und Arbeit (einschließlich Herstellen) eine Klassendifferenzierung. Dem Verständnis der Antike zufolge war somit das dem Menschen wesensmäßig entsprechende Charakteristikum der „homo politicus“. Auch der „homo philosophicus“ mag als Kennzeichnung gereicht haben. Nie aber konnte der „homo faber“, der herstellende Mensch als die dem Menschen entsprechendste Beschreibung gelten – schon gar nicht der „homo laborans“, den man als qualitativ verschieden vom freien Menschen (Mann) auffaßte. Kinder, Frauen und Sklaven waren Menschen zweiter, dritter, vielleicht vierter Qualität: „Denn was mit dem Verstand vorauszuschauen vermag, ist von Natur das Regierende und Herrschende, was aber mit seinem Körper das Vorgesehene auszuführen vermag, ist das von Natur Regierte und Dienende“. . . „Denn die Seele regiert über den Körper in der Weise eines Herrn“. . . „Gleichheit oder ein umgekehrtes Verhältnis war für alle Teile schädlich.“ „Ebenso steht es mit dem Verhältnis zwischen dem Menschen und den anderen Lebewesen . . . Desgleichen ist das Verhältnis des Männlichen zum Weiblichen von Natur so, daß das eine besser, das andere geringer ist, und das eine regiert und das andere regiert wird.“

„Auf dieselbe Weise muß es sich nun auch beim Menschen im allgemeinen verhalten. Diejenigen, die soweit von einander verschieden sind, wie die Seele vom Körper und der Mensch vom Tier (dies galt vor allem denjenigen, deren Aufgabe die Verwendung ihres Körpers ist und bei denen dies das Beste ist, was sie leisten können), diese sind Sklaven von Natur aus und für sie ist es, wie bei den vorhin genannten Beispielen, besser, auf die entsprechende Art regiert zu werden.“ Der abgestufte Besitz an Seele und damit sowohl an Herrschendem als auch an Dienendem, ebenso wie die Vernunftbegabung und Vernunftlosigkeit begründen nach Aristoteles das Herrenverhältnis gegenüber Sklaven, Frauen und Kindern. Denn: „Der Sklave besitzt das planende Vermögen überhaupt nicht, das Weibliche besitzt es zwar, aber ohne Entscheidungskraft, das Kind besitzt es aber noch unvollkommen.“¹² Selbst das Kind wird männlich gesehen.

1.3 Wer nicht tätig ist, soll auch nicht essen

Es ist hier nicht der Platz, eine tiefgreifende Untersuchung über die verschiedensten Bewertungen von Tätigkeiten und deren Ursachen – seien sie mehr in veränderten Produktionsverhältnissen oder doch auch in sich verschiebenden „Ideologien“ zu suchen – im historischen Ablauf vorzunehmen.

Dennoch sind einige Hinweise auf Veränderungen des Verhaltens, Denkens und Bewertens (die nie getrennt werden können), die in der mittelalterlichen Gesellschaft infolge der stärkeren Verflechtung und der zunehmenden Abhängigkeit auftreten, anzubringen.¹³ Die entscheidenden Abänderungen ergeben sich aus der andersgearteten gesellschaftlichen Verflechtung des (mittelalterlichen) Abendlandes gegenüber der Antike; mannigfache Institutionen und Denkstrukturen wurden übernommen, aber in anderer Richtung und Art differenziert und weiterentwickelt.

Abgesehen von einer anderen Besiedlung und damit bedingten Entwicklung ist das Fehlen von massenhaften, billigen Arbeitskräften, von Kriegsgefangenen, den Sklaven, entscheidend. Freilich fehlten Sklaven nicht, aber es scheint, daß die kriegerische Oberschicht mit den Leibeigenen, in den unzähligen Schattierungen, in denen sie auftraten, ihr Auslangen fanden oder finden mußten. Dann wäre eben das Reservoir an Sklaven beschränkt gewesen.

Damit fehlen auch die für eine Sklavenwirtschaft typischen Charakteristika: Arbeitsteilung, Konflikte, Abhängigkeiten von Ober- und Unterschichten, ja selbst die Bedeutung des Geldes nehmen andere Gestalt an.

Kurz kann der Einfluß der Sklavenarbeit auf die Tätigkeit der Freien folgendermaßen charakterisiert werden¹⁴: 1) Eine Menge der Tätigkeit Freier muß sich auf die Überwachung der Sklaven, respektive auf das Kriegswesen beziehen. Letzteres sowohl zum Zwecke der Verhinderung von Revolten im Inneren als auch zur Herbeischaffung neuen Arbeitsmaterials aus dem Ausland. 2) Sklavenarbeit vertreibt Freie aus ähnlichen Beschäftigungen (eine Art Greshamsches Gesetz). 3) Es entsteht eine generelle Ablehnung körperlicher Tätigkeit als auch gemeinschaftlicher Aktivitäten.

Dies führt dazu, daß Sklavenarbeit die einzig produktive Arbeit wird. Von ihr leben sowohl die (reichen) Herren als auch die armen Freien, die ebenfalls nicht arbeiten.

Eine solche strikt in drei Klassen gegliederte Gesellschaft (reiche Herren, arme Freie, Sklaven) ist relativ ungeeignet, neue Entwicklungen (vor allem in der Produktion) aufzunehmen und voranzutreiben. Die Abhängigkeit von den Erfolgen von Kriegs- und Beutezügen für die Reproduktion des Kapitals (Sklaven) macht eine solche Gesellschaft wesentlich weniger kalkulierbar als eine, in der Menschen eben nicht für ihre ganze Lebenszeit gekauft werden, sondern nur einzelne Arbeitsleistungen, die von mehr/minder freien Menschen erbracht werden. Die Stadtrevolutionen des 11. und 12. Jahrhunderts, die Befreiungen oder

Loslösungen vom Grundherren bewirken die Umgestaltung der Gesellschaft über die Jahrhunderte zu einer allgemein „arbeitenden“. Damit erhält die Unterschicht eine gesellschaftliche Bedeutung und auch die Oberschicht wird in diesen engeren Verknüpfungsrahmen eingebunden. Damit wird auch sie von der Unter- und Mittelschicht abhängig, woraus diese, vor allem letztere, gesellschaftlich-politische Macht gewinnen.

„Genau umgekehrt wie in der antiken Sklavenwirtschaft, wo die städtischen Freien wenigstens zu einem beträchtlichen Teil immer aus der Arbeit herausgetrieben wurden, zog in der abendländischen Gesellschaft als Folge der Arbeit von Freien die wachsende Abhängigkeit aller von allen schließlich auch die Angehörigen der ehemals nicht arbeitenden Oberschichten immer stärker in den Kreislauf der Arbeitsteilung hinein.“¹⁵

Die antike Welt sah die Arbeit in das ständische Gefüge der Gesellschaft gebunden. Als Betrachtungspunkt werden unreflektiert die Interessen der herrschenden Schicht genommen. Das Mittelalter verwendete verständlicherweise bei der Bewertung der Arbeit vorzugsweise Elemente jüdisch-christlicher Überlieferung. Gemäß dem Vorbild der Mönchsorden (Benedikt von Nursia: „Ora et labora“) sowie dem Pauluswort¹⁶ „Wer nicht tätig ist, soll auch nicht essen“, sollte ohne Ansehung des Standes und der dadurch herrschenden Unterschiede, jeder arbeiten. Nicht, daß dieses Pauluswort im Hochmittelalter neu gewesen wäre. Man verwendete es einfach häufiger.

Der reale Verknüpfungsprozeß, die dichtere Abhängigkeit, ließ wieder deutlich werden, daß Reichtum im Verfügen über (arbeitende) Menschen lag. Sicher akzentuierten die Versuche der Oberschicht zumindest nach der Pestkatastrophe (14. Jh.), die zumindest 40 Prozent der arbeitenden Bevölkerung hinwegraffte, den gewohnten Lebensstandard aufrechtzuerhalten, dieses Deutlichwerden. Ganz besonders auch der Frühkapitalismus Flanderns und Norditaliens. Dabei erhält die Arbeit aber noch keinen Eigenwert, sondern „Dienstcharakter“ an Gott. Dies wird noch dadurch unterstrichen, daß für einen Christen das Leben in diesem „Jammertal“ die Vorbereitung für das „wirkliche“ Leben nach dem weltlichen Leben ist. Der von Gott verliehene Prüfungscharakter des Erdenlebens verhindert, den Selbstmord als Alternative zur Übernahme der Arbeit (Zwang, Notwendigkeit) anzusehen. Die antike Rechtfertigung im Gegensatz zur antiken Praxis ermöglichte dies.

Diese christliche Position wird in der Reformation noch radikalisiert; keinesfalls war aber damit ein Streben nach sozialem Aufstieg, nach Mobilität, nach sozialem Wandel oder gar Umsturz, abzuleiten, zumindest nicht in der Lehre: Keine sozialrevolutionäre Gleichmacherei folgt daraus, die gestufte Ordnung bleibt unangefochten, wohl bewahrt und abgestützt in den sich entwickelnden absolutistischen, zentralistischen (National)Staaten.

An dieser Stelle wollen wir kurz anhalten und den Blick in eine Richtung wenden, die sonst zumeist übersehen wird. Man ist gewohnt,

die Vergangenheit aus der eigenen Situation zu verstehen. Selbst wenn man die anderen Organisationsformen dieser Zeit berücksichtigt, betrachtet man das „Haus“ als die Herrschaft des Hausherrn gegenüber Abhängigen (Gesinde), Frauen und Kindern. Als Herr über diesen privaten Bereich hat er auch Zutritt zu dem Bereich der Öffentlichkeit, die freien, erwachsenen Männern reserviert ist. In dieser Öffentlichkeit greift nun das Handeln, als sozial-politische Interaktion aufgefaßt, Platz.

An diesem traditionellen Bild müssen einige erstaunliche Ausnahmeentwicklungen hinsichtlich der weiblichen Erwerbstätigkeit angebracht werden. Wie weitgehend sie sind, kann einstweilen nicht geklärt werden. Zumindest animieren sie, anderen Dimensionen der Entwicklung Augenmerk zu schenken.

Die Städte, die im 11. und 12. Jahrhundert überall in Deutschland gebaut wurden, gründeten sich auf das Handwerk. Und handwerkliche Tätigkeit wurde fast ausschließlich im Hause ausgeübt. Dabei gab es einen weiten Bereich von Tätigkeiten, die gemäß „natürlicher“ Arbeitsteilung (Tradition) von Frauen ausgeführt wurden. Wie immer es auch dazu kam, sei es durch Männermangel, sei es, daß Stadtluft frei – auch in anderer Richtung – machte, seien es Reste matriarchalischer Organisationen und damit eher eine Selbstverständlichkeit, jedenfalls gab es in den Städten des Spätmittelalters Meisterinnen (nicht nur als Nachfolgerinnen) in Zünften. Die Quellen zeigen, daß ab dem 14. Jahrhundert Frauen in nennenswertem Umfang selbständige Zunftmitglieder waren. (Obwohl Zünfte zuerst eine reine Männer-Bund-Angelegenheit waren.) In den zünftigen Berufen traten Frauen vor allem in der Textilfabrikation auf, galt dies doch von alters her als der „weiblichen Natur“ angemessen. Frauen arbeiteten als Kämmerinnen, Nopperinnen, Bleicherinnen, Färberinnen, Spinnerinnen, später auch als Weberinnen, obwohl diese Zünfte im 12. Jahrhundert fest in Männerhand waren. Manche Zünfte waren überhaupt Frauen vorbehalten und dies nicht nur bei Zünften, die man als der „weiblichen Natur“ angemessen betrachten konnte, wie die Garnmacher-, Goldspinner-, Seidenweber- und Seidenmacherzünfte. (Z. B. war in Frankfurt bis ins 15. Jahrhundert Bierbrauerei ein Frauenmonopol.) In nicht zünftigen Berufen waren Frauen hauptsächlich im Kleinhandel tätig¹⁷. Die Frau als Hökerin, Trödlerin, Krämerin und Händlerin scheint außerordentlich erfolgreich gewesen zu sein. Allerdings waren Frauen auch in dieser Zeit von gesellschaftlichen und öffentlichen Bereichen ausgeschlossen (etwa: Zunftvorsteheramt), aber auch dabei gab es Ausnahmen.¹⁸

1.4. Vereinheitlichung von Arbeit und Verallgemeinerung der Arbeit

Ende des 15. Jahrhunderts, vor allem im 16. Jahrhundert, werden die Frauen aus diesen Bereichen des Herstellens verdrängt, ebenso wie auch die Ärztinnen, weisen Frauen (Hebammen) zurückgedrängt werden, verschwinden. Die Konkurrenzangst der durch das Handelskapital

bedrängten Handwerker, die Organisation des Krieges, der sich herausbildende Zentralstaat, die Hexenverfolgung, die den Kirchen gestattete, tiefer in das Brauchtum und Denken der Bevölkerung vorzustoßen als bisher und diese zu kontrollieren¹⁹, das neue Denken, das die Mathematik als Vorbild jeglichen Denkens ansah und die Widerspruchslosigkeit für eine Deskription der Wirklichkeit hielt, der Untergang des „Hauses“ als Organisationsprinzip der Gesellschaft und das Herausbilden der Kleinfamilie, die durch die „Polizey“ überwacht wurde, bewirkte zwischen 15./16. Jahrhundert und dem 18. Jahrhundert zweierlei: Die Frauen wurden in die Familie und völlig in die schlechtbezahlten, untergeordneten Beschäftigungen abgedrängt. In der Vorstellung derer, die die Tätigkeiten ausführten, verblaßte das Herstellen, das Werken, und an seine Stelle trat ein das alte „Arbeiten und Herstellen“ ersetzendes unscharfes „Arbeiten“. Nicht unverständlich bei einem sich immer stärker durchsetzenden Handelskapital²⁰.

Mit der Herausbildung des absoluten Königtums der Zentralstaaten wurde aber auch die Vorstellung des sozial-politischen Handelns, das durch Freie in Gemeinschaft erfolgt, unterlaufen und verlor an Sinngehalt. Denn der Herrscher erließ Gesetze, Verordnungen. Er erzeugte, er stellte Situationen her. Der Mitmensch wird Untertan, Objekt und Gegenstand²¹. Die dichter Verknüpfungen, die stärkere Abhängigkeit aller von allen sind der dahinterliegende Prozeß. Erst dieses engmaschige System gegenseitiger Bedingtheiten machte zentrale Regelungen möglich – und vielleicht auch notwendig.

Signifikant für diesen Bedeutungswandel ist „Der Fürst“²² des Machiavelli: Im Anschluß daran erhielt Politik den heute üblichen Inhalt (Regieren in jeder Form), obwohl für Machiavelli diese Bedeutung nie gegeben war und er auch den Terminus nicht verwendet. Für die auch ihn prägende Tradition stand Politik für „Politike“, und dies war für die im Freistaat sich selbst bestimmenden Bürger reserviert²³. Der von ihm beschriebene Fürst ist ein Herrscher, der gestaltet, erobert, Neues schafft und führt. Das Ziel der Untersuchung des Machiavelli ist, wie ein Alleinherrscher regiert und wie er sich behaupten kann. In der alten – auf Aristoteles zurückgehenden Unterscheidung der Staatsformen – kann es sich nur um eine Tyrannis handeln²⁴. Es nimmt nicht wunder, daß noch im nämlichen Jahrhundert „Politik“ sowohl die allgemeine Bedeutung des Regierens (wohl unterschieden von der Religion, in die eingebunden sowohl antike als auch mittelalterliche „Politik“ war), als auch die spezielle des Betrügerischen annahm.

Das Hineinziehen aller gesellschaftlichen Gruppen in ein dichtes Netz von Abhängigkeiten, die von einer Stelle aus (angeblich) gesteuert werden, bewirkt den Bedeutungswandel des „Politischen“. Auch eine Ergänzung im Sinngehalt des Arbeitsbegriffes wird diese Verdichtung und Umfassung der Gesellschaft bewirken: In den Kreuzzügen war durch die Kirche die Akzeptierung des „Krieges“, des „Kampfes“ der Ritter (Oberschicht) als „Gott gefällige Arbeit“ dieses Standes erfolgt. Diese Ausweitung des Arbeitsbegriffes sowie die Loslösung des „Kriegerhandwerks“ von einem Stande, ermöglichten einerseits dem Zen-

tralstaat die Funktionalisierung des Heeres als eine nicht an eine Schicht gebundene Tätigkeit und führten andererseits zur Konzeption des Menschen als eines höchst aggressiven, expansiven Wesens. Dieses wurde – herrschaftlich betrachtet – als Maschine aufgefaßt. Die Versteigerung der Aggression, die gesellschaftlich gedeckt wurde, führte zur Erklärung der Gesellschaft als permanenten Kampf aller gegen alle; – und der Notwendigkeit der Unterwerfung, Unterordnung aller unter den Leviathan (Hobbes) der Zentralmacht. (Nicht zuletzt darin liegt auch die Vorbildfunktion des Staates und seines Herrn für die Organisation der Unternehmungen.)

1.5. Arbeit zwischen Herrschaft und menschlicher Potenz

In der Aufklärung, dem Kameralismus, in dem, was die sich herausbildende Moderne (17., 18. Jahrhundert) genannt werden kann, wird das nachwirkende, teilweise wieder rezipierte antike „Arbeitsverständnis“, ebenso wie die christliche Tradition erschüttert. Die seit dem Hochmittelalter in den Städten vorhandene, höchst aggressive „bürgerliche“ Arbeitsauffassung des Herstellens, in all ihrer schillernden Zwiespältigkeit, kann ungehemmt, da gefördert durch die Zentralmacht, aber in eine Organisationsform gebunden, hervortreten. Die Bewertung der Arbeit erfolgt aufgrund von Tätigkeiten für Ziele, Planungen und Erfolge (Herstellen). Zielrichtung des Denkens und des Tuns war nicht mehr Erklärungs und Reproduktion, sondern Nutzbarmachung und Vermehrung. Die „neue Wissenschaft“ verlangte im Gegensatz zur Tradition der Antike, der Scholastik, nicht nach Argumenten, um einen Gegner zu besiegen, besser zu überzeugen, sondern Techniken, um die Natur durch Arbeit sich nutzbar zu machen, sich zu unterwerfen²⁵: „Wissenschaft und Macht treffen zusammen“, wie es F. Bacons im Motto zur „Nova Atlantis“ formuliert. Macht wird als etwas nicht von den Göttern oder der Natur Gegebenes erfaßt, sondern als von den Menschen und zwischen den Menschen Bewirktes. Arbeit wird nicht mehr im ständigen Kontext zugeordnet und bewertet, nicht gegenüber Gott als Verpflichtung gesehen, sondern zu einer gesamtgesellschaftlichen Aufgabe und Tätigkeit, auch zu einem solchen Begriff; allerdings mit der Einschränkung, daß eine Gesellschaft als eine Menge von Eigeninteressen verfolgenden Elementen (Individuen) gesehen wird. Der Mensch erwirbt durch Arbeit Eigentum, und Arbeit ist es, die den Dingen ihren Wert verleiht. Das moderne Begriffsfeld von Arbeit ist entstanden. Anstelle der christlichen Emanzipation der Arbeit, die sie von der verachtetsten zu einer alle Menschen verpflichtenden Tätigkeit erhob, tritt vorstellungsmäßig die Arbeit als spezifisch menschliche Potenz. Nicht mehr steht die Arbeit mit Armut (als Ursache), sondern Arbeit mit Reichtum (als Folge) in Zusammenhang. Arbeit als Aneignung der Natur läßt auch die Widersprüche – im Gesellschaftlichen – deutlich werden²⁶. Mühe, Last und Qual werden – vorstellungsmäßig – durch Techniken vermindert und als aktive Verwirklichung des Men-

schen betrachtet. Befreit von Notwendigkeit und Zwang wird Arbeit zur Freude werden²⁷.

Euphorisch wird die Arbeit zum Quell des Reichtums, bei Smith und Ricardo. Dabei wird vergessen, was Locke bereits sagte, daß Eigentum im Naturzustande durch Arbeit erworben wird; im Kulturzustande gibt es bereits das Eigentum – dieses steht im Vordergrund. Denn die Fiktion, daß der Mensch mittels Wissen und Arbeit die Natur sich unterwirft, übersieht die Organisation der gesellschaftlich erbrachten Arbeit²⁸. Die Verkürzung auf den einzelnen, auf das Individuum, dem die Natur gegenübersteht, läßt zwar A. Cramer²⁹ dichten: „Daß die Arbeit keine Sklaverei, daß sie das Glück des Menschen sei“, blendet aber – nicht nur für Dichter – den gesellschaftlichen Aspekt aus. Der Betrachter und Analysierende, möglicherweise auch der Tuende, wird blind gemacht gegenüber dem, was Menschen einander antun, was die Gewaltanwendung einiger aus Menschen machen kann.

Wie man Menschen von diesem Glück – in der Praxis – überzeugt, indem man erfolgreich die Einstellung zu den Mitmenschen zu einer gegenüber „Natur(gegenständen)“ abwandelte, zeigt eine Stelle aus einem anonym fast zur gleichen Zeit wie Cramers Gedicht erschienenen Pamphlet³⁰: „Wenn es für eine göttliche Einrichtung gilt, den siebenten Tag der Woche zu feiern, so schließt dies ein, daß die anderen Wochentage der Arbeit gehören, und es kann nicht grausam gescholten werden, dieses Gebot Gottes zu erzwingen . . . Daß die Menschheit im allgemeinen von Natur zur Bequemlichkeit und Trägheit neigt, davon machen wir die fatale Erfahrung im Betragen unseres Manufakturpöbels, der durchschnittlich nicht über vier Tage die Woche arbeitet, außer im Fall einer Teuerung der Lebensmittel . . . Die Kur wird nicht vollständig sein, bis unsere industriellen Armen sich bescheiden, 6 Tage für dieselbe Summe zu arbeiten, die sie nun in vier Tagen verdienen.“

Ich glaube, daß – wie die Geschichte zeigt – die Verbesserung des absoluten Mehrwertes wohl erreicht wurde; sicher hielt sich das Glück der Betroffenen in Grenzen. Und mit Freiheit dürfte es wenig zu tun gehabt haben, wohl mehr mit Zwang und Notwendigkeit.

1.6. Sozial-politisches Handeln: untereinander – Herstellen von Arbeit: für die anderen

Die Arbeit der Sklaven war durch äußere Gewalt erzwungen. In der christlichen Ära sollte sie jeder sich selbst zumuten und in der Reformation wurde sie schließlich zu einer Gewissensfrage. Mit der Industrialisierung trat im Gegensatz zur theoretischen Bestimmung der unmittelbare Zwang, die Notwendigkeit, stärker in den Vordergrund. Die dadurch erreichbare Ausweitung des Gewinnes war jedoch in beachtlichem Ausmaß durch die Möglichkeiten der Arbeitszeitverlängerung beschränkt: Solange die Arbeiter lediglich durch allgemeine Anweisungen mittels genereller Disziplin kontrolliert wurden, bleiben sie weitgehend im Besitz des Wissens und damit (auch eingeschränkt) der

Herrschaft über den Produktionsprozeß. Zumindest blieb ihnen ein gewisser Widerstandsbereich³¹. Erst in der Zeit der Hochindustrie, der großen Konzerne und Organisationen sowie der sie mitprägenden und mitemöglichenden „wissenschaftlichen Betriebsführung“ (Taylor), wird der äußere, offenkundige Zwang durch einen allgegenwärtigen, sublimeren Druck ersetzt, der bis zur Umgestaltung der Psyche wirkt. Die dahinter wirkenden Zwänge und Notwendigkeiten bleiben aufrecht. Man erfaßt sie abstrakt unter Arbeitsmarkt, Wirtschaftssituation . . . Das in der Industrie verindividualisierte Arbeitswesen wird mittels Gewalt (Organisationen) zu einem sozialen Wesen zusammengefaßt.

Untrennbar mit dieser Entwicklung ist das System der „wissenschaftlichen Betriebsführung“ verbunden. Taylor, ihr Begründer, hat für uns den Vorteil, die Grundsätze seines Systems klar und deutlich zu formulieren³².

„Das Wesentliche dieses Systems . . . ist . . . die systematische Vorausplanung und Vorausberechnung (und vorausgehende Neuentwicklung) aller Elemente des Arbeitsprozesses, der als Gesamtprozeß nicht mehr in der Vorstellung des Arbeiters, sondern nur noch in der Vorstellung eines speziellen Managements besteht.“ Wenn also das erste Prinzip das des Zusammentragens und Ausarbeitens von Kenntnissen über den Arbeitsprozeß³³ ist, und das zweite die Zusammenfassung (und Weiterentwicklung) dieses Wissens im ausschließlichen Handlungsbereich des Managements³⁴ – einschließlich seines unelastischen Gegenstücks, des Fehlens derartiger Kenntnisse bei den Arbeitern – so ist das dritte die Verwendung dieses Wissensmonopols dazu, jeden Schritt des Arbeitsprozesses und seiner Ausführungsweise zu kontrollieren³⁵.

Die „wissenschaftliche Betriebsführung“, ein schönes Beispiel der Trennung von Kopf- und Handarbeit, teilweise weiterentwickelt und weniger offenkundig in der „human relations“-Bewegung, prägt das heutige Arbeitsleben, nicht nur der Arbeiter, sondern auch das der Angestellten, der niedrigen und mittleren Verwaltungsbeamten.

Dieser realen Zwangssituation, gekennzeichnet durch Kontrolle und Aufsicht, Vorschriften und Anweisungen in großen Häusern (Organisationen) widerspricht die – wenn auch oft nebulose – Vorstellung des demokratischen Staates, der der Idee nach der griechischen Polis ohne Sklaven entsprechen soll. Das heißt: Tätigkeit ohne Zwang, Notwendigkeit.

Nicht untypisch, daß die Athener als Zentralbegriff ihrer Gesellschaft nicht den der „Demokratie“ verwendeten, sondern den der „Isokratie“ – in dem die „Gleichheit“, die Gleichmächtigkeit im Vordergrund steht.

Es sei nun erinnert, daß die tief gegliederte hierarchische bürokratisierte Organisationswelt, in der die Normierungen des Menschen, angefangen von den Schulen bis hin zu den Hochschulen und den Unternehmungen³⁶ erfolgt, erst das offenkundig „falsche Bewußtsein“ der autonomen, fast „egozentrischen Individualität“ erlaubt. Durch die extreme Betonung der zumeist marginalen Differenzen, die bei durch gemeinsame Schulen, Lehrpläne, Lebensformen, Arbeitsabläufe

geformten Menschen dennoch entdeckt werden können, und gesellschaftlich durch Prestige-, Einkommen-, Sprache-, Sinnweltzuweisung ausgezeichnet sind, wird dies bewerkstelligt.

Selbstverständlich kann in einer hierarchisch tief gegliederten Gesellschaft, die als Summe autonomer (Maschinen) Individuen³⁷ gesehen wird, die Gleichheit keine entscheidende Rolle spielen. Vor lauter kleinen Unterschieden, in Einkommen, Schönheit, Aussprache und den psychischen Strukturen, vor lauter kleinen Hierarchien, erkennt man nicht die entscheidenden Strukturbrüche, die gewaltigen Unterschiede in der Gesellschaft. Und wenn, dann werden sie durch die unzähligen Marginalien pseudo-erklärt.

Mit dem Einrücken der Bürger im 19. Jahrhundert in die Positionen der Zentralmacht wird aus der bürgerlichen Forderung nach Gleichheit eine bürgerliche Ideologie von Gleichheit. Ab der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts setzen sich die Großbürger, die über die im Spätkapitalismus sich durchsetzenden Großorganisationen eine unwahrscheinliche Beeinflussungs- und Gestaltungsmacht erwerben³⁸, von den übrigen Bürgern ab. Denen bleibt zum Verschleiern ihrer Abhängigkeit und zur Bestätigung der realen Differenz gegenüber den Arbeitern das Erklärungsmuster der (grundsätzlichen) Gleichheit auf dem Markt.

Es etabliert sich eine Schicht, die etwas erweitert und auch eingeschränkt, ihren Inhalt im Verfügen über andere hat, sei es in größerem oder kleinerem Umfang – wie der athenische Bürger als Voraussetzung die Herrschaft über sein Haus hatte und so der Erfüllung der Lebensnotwendigkeiten enthoben war, so verfügen diese über eine Herrschaft oder repräsentieren ein solches Haus: Unternehmungen bis hin zu transnationalen Unternehmungen.

Betrachtet man die Tätigkeit von „leitenden“ Angestellten, hohen Beamten, Unternehmern, Politikern etc., so ist deren Terminkalender von Besprechungen angefüllt. Das Time-Magazin präsentierte 1979, wie Management-Arbeitsbereiche auszusehen haben: für verschiedene Gesprächsmöglichkeiten, sei es im Stehen, im Sitzen, in kleinen Runden, in größeren Rahmen, ist vorzusorgen; das einstige Symbol, der dicke, wuchtige Schreibtisch, blankpoliert, um die Effizienz des permanenten Herstellens und Offenheit zu demonstrieren, ist weitgehend gegenüber den Gesprächsäreas zurückgedrängt worden. Offenkundiges Zeichen für die primäre Tätigkeit dieser Gruppen: sozial-politisch-gesellschaftliches Handeln, miteinander reden, ausreden, vereinbaren, sich selber in dieser „Oberschicht“ darstellen, verwirklichen. Über andere beschließen. Erinnern wir uns, was den Griechen schon als der Menschen (d. h. der freien Menschen – Männern) würdig und einzig adäquat erschien: im Interesse der Gemeinschaft (d. h. der Schicht) sozial, politisch Handeln und dabei sich selbst verwirklichen, Ruhm erwerben. Dieser Aspekt soll nicht darüber hinwegtäuschen, daß diese gesellschaftlich notwendige Koordinierungsfunktion, ohne die unser tiefgegliedertes Produktions- und Verteilungssystem nicht funktionieren könnte, keineswegs nur frei, alternierend wahrgenommen werden kann. Auch in diesem Bereich ist der Zwang und die Notwendigkeit

großbetrieblicher Herstellung, des dichterem Verknüpfungsgeflechtes gegeben.

Die übliche Lehrbuchliteratur der akademischen Ausbildung sieht es fast im Sinne der klassischen Antike so: „Die prinzipielle Entscheidungsfreiheit der Betriebs- und Geschäftsleitung kann durch extern gesetzte Daten eingeengt sein. Als Beispiel für die Begrenzung seien insbesondere das Mitwirkungsrecht der Arbeitnehmer, das Wettbewerbsrecht, das generelle Verbot von Sonntags- und Kinderarbeit sowie das Mutterschutzgesetz genannt³⁹.“

2. Die Möglichkeit des (sozial-politischen) Handelns und die Neubewertung von Arbeit und Herstellen

2.1 Knappheit – ein gesellschaftliches Produkt?

Sind wir nun den differenten Tätigkeiten der Menschen in ihrer gesellschaftlichen Situation und Bewertung nachgegangen, so dürfte uns die Verwendung des allgemeinen Ausdrucks Arbeiten nicht mehr ausreichend erscheinen. Denn nicht mehr das Abstraktum Arbeit steht einem anderen Abstraktum, nämlich Knappheit, gegenüber und bildet das Problem, sondern gesellschaftlich organisierte und bewertete (wobei diese Bewertung meist erzwungen wird) Tätigkeiten erweisen sich als das entscheidende Problemfeld. Abgesehen von der grundsätzlichen Endlichkeit der Welt, sind die Knappheiten und der Mangel in unserer Gesellschaft weitestgehend gesellschaftlich erzeugt⁴⁰. In den Industrieländern scheint in beachtlichem Umfang die Erzeugung von Knappheit wie die von Überschuß in den Händen von Machthabern, teilweise auch in denen der Bevölkerung gelegen zu sein. Es dürfte nicht die physische Not sein, die durch Warenproduktion gesättigt werden kann, von der die Industriewelt auszugehen hat.

2.2 Notwendige Tätigkeit und Ungerechtigkeit

Wenden wir uns zuerst der Bewertung der Tätigkeiten in einer Gesellschaft zu: Das vorherrschende Bewertungsschema unserer monetarischen Gesellschaft drückt sich einerseits im Einkommen plus den dazu gehörigen „fringe benefits“ aus, andererseits im gesellschaftlichen Prestige, Ansehen. Mit gewissen Ausnahmen (z. B. Universitätsprofessor, Priester) kann eine Entsprechung von Einkommen und gesellschaftlicher Anerkennung angenommen werden. (Weitere Ausnahmen liegen zumeist in nicht mehr oder noch nicht kriminalisierten Tätigkeiten.)

Die Abstufung verläuft im wesentlichen von den bestbezahlten und prestigereichsten Tätigkeiten des sozial-politischen Handelns über die (gemäß Betrachtung) mehr herstellenden Arbeiten hin zu den rein

wiederholenden Arbeiten; Fließband, Reinigung, Haushalt. Sie widerspiegeln die herrschaftlichen, machtmäßigen Abstufungen der Gesellschaft, bis hin zur Einschätzung der Tätigkeit von Frauen.

Für die absehbare Zukunft dürfte trotz technischer Entwicklung das Herstellen und Arbeiten des Menschen nach wie vor eine entscheidende Rolle spielen. Akzeptieren wir dabei die Marxsche Unterscheidung – unter Berücksichtigung der ambivalenten Position des Herstellens – in notwendige und schöpferische Arbeit so wird nach unserer Meinung notwendige Arbeit einen großen Raum einnehmen.

Soweit es sich um notwendige Arbeit handelt, ist es wahrscheinlich nicht anders möglich, als in gewissem, doch weitem Umfang sich und andere Menschen als Sachen (Instrumente) zu verwenden oder verwenden zu lassen. Nicht zuletzt die Großtechnologie und die Großorganisation wird diese Tätigkeiten fremdbestimmt lassen.

Schöpferische Arbeit – neben der Verwirklichung in einem Gegenstand – Hauptcharakteristikum des sozialen, politischen Handelns, akzeptiert die Mitmenschen und einen selber als Endzweck – in gewissem, weitem Umfang. Dies gilt für alle Beteiligten. (Selbstbestimmt.)

Notwendige Tätigkeit gehört zum Leben des bedürftigen Menschengeschlechts. *Ungerechtigkeit entsteht nicht durch notwendige Tätigkeit an sich, sondern nur durch die sozialen, gesellschaftlichen und politischen Bedingungen und Bewertungen, unter denen sie verrichtet wird.* Diese Verteilung notwendiger Tätigkeit, diese Last unter verschiedenen Menschen, Gruppen, erzeugt Ungerechtigkeit. Diese Aufteilung ergibt sich nun keineswegs aus einer an sich gegebenen Sachlogik ökonomischen Verhaltens, sondern aus den gegebenen Verhältnissen, Interessen und Gewalten.

2.3 (Fast) alle Tätigkeiten sind notwendig und unabdingbar

Dies gilt zumindest für heute, aber auch nur für heute. Es dürfte daher sinnvoller sein, nicht auf den „point of no return“ zu warten, wo das Reich der Freiheit beginnt und auch die Arbeit in diesem System eine neue Qualität bekommt, sondern sich mit der Mühseligkeit menschlicher Tätigkeit abzufinden – und sich zu bemühen, diese nicht durch gesellschaftliche Maßnahmen zu verschärfen, wie etwa starke Lohndifferenzierungen, starke Prestigedifferenzierungen zwischen verschiedenen Berufen bzw. Tätigkeiten. Konkret verlangt das, da alle Versuche, einen absoluten, konstanten, allgemein verbindlichen Bewertungsmaßstab zu konstruieren oder zu rechtfertigen, gescheitert sind, die gesellschaftliche Bewertung der Tätigkeiten – ausgedrückt in Geld und Prestige – einander anzunähern. Dies verlangt nach gesellschaftlicher Analyse, deren Kontrolle durch Menschen sowie Vermittlung dieses so gewonnenen Wissens. Politisches Handeln muß auch jenen, die ansonsten nur vor dem Gesetz gleich sind, ermöglicht werden. Dies sollte gefördert werden. Dabei darf die primäre Quelle des Interesses hinter

der offenkundigen gesellschaftlichen Differenzierung nicht außer acht gelassen werden: Macht, Herrschaft, Gewaltverfügung. Sie sind es, die entscheidend gemäß den Interessen derer, die sie besitzen, zum Gestalten der Gesellschaft verwendet werden. In Verfolgung des Eigennutzes kann und wird häufig gegen die Wünsche der Mehrheit der Menschen vorgegangen. (Es ist zu bedenken, daß diese Widersprüchlichkeit nicht von selbst ausgeglichen wird. Mag das für das Leben benötigte Einkommen beschränkt sein – gemäß den entwickelten Produktionsmitteln – so weist offenkundig Geld als Verfügungsmittel über Güter und Menschen keinen abnehmenden „Grenznutzen“ auf. Denn, es ist Macht und letztlich auch Gewalt.)

Durch diese Macht, diese Gewalt, wird ein Großteil der Bevölkerung, möglicherweise die gesamte, unter die Sphäre der Notwendigkeit und des Zwanges in den Großorganisationen oder über die von diesen beherrschten Märkte zu einer Reichtumserzeugung gepreßt, die nicht mehr hinterfragt wird⁴¹.

Neben der Frage, ob nicht viele der in der Industriewelt hergestellten Produkte unter gesellschaftliche „nicht-nützlich“ einzureihen sind⁴² – eine Frage, die nur von einem rigiden, verkürzten, individualistischen Ansatz verworfen werden kann – tun sich weitere auf:

Durch die Schaffung von Märkten einerseits und von bürokratischen Organisationen andererseits, werden Bedürfnisse geschaffen, geformt, die früher nicht existierten, kaum oder auch überhaupt nicht erfüllt wurden; es stellt sich die Frage, ob alle diese neu entstandenen oder neu geformten Bedürfnisse über Märkte oder Bürokraten zu befriedigen sind⁴³.

Vorschulkindergärten, um nur ein Beispiel zu erwähnen, sind sicherlich in unserem Produktions- und Gesellschaftssystem etwas Vernünftiges⁴⁴. Aber, erscheint es nicht denkbar, daß eine ähnliche Funktion, nur mit weniger Herrschaftsausübung, weniger zwangsweise Konditionierung, durch Eltern wahrgenommen wird? Zumindest von einem Teil der Eltern, für einen Großteil der Kinder, also nicht nur für die „eigenen“. Es dürfte sowohl für Kinder als auch für Eltern vorteilhaft und bildend sein – und wahrscheinlich für die Gesellschaft ebenso.

Die Verkürzung des Arbeitstages wird vielfach als Grundbedingung für ein menschenwürdiges (eines freien Menschen würdiges) Leben angesehen. Damit wird aber nur eine negative Forderung aufgestellt. Denn eine quantitative Verkürzung hebt die Entfremdung, die Fremdbestimmung, das Unterworfensein unter Regeln, Vorschriften, Ablaufskizzen etc., während der Arbeitszeit nicht auf. Es ändert sich aber auch nichts an der Entfremdung des Menschen in einer nach dem nämlichen Rhythmus wie die Arbeitszeit konsumierten Freizeit.

Die Unterwerfung des Menschen unter hierarchisch-bürokratische Strukturen bleibt aufrecht. Aufrecht bleibt auch eine dominierende Form des Denkens. Denn: „Das deduktive System entwirft keine Utopie, seine allgemeinen Begriffe meinen nicht die Universalität der Freiheit, sondern der Kalkulation“⁴⁵.“ Aber statt den Skeptizismus, der dieser Form der Vernunft immer als Alternative drohte, gegen diese zu

wenden, versucht man ihn gegen andere Arten von Denken und Handeln zu richten. Solange dies aufrecht ist, kann der Mensch nicht aufrecht gehen, er geht gebeugt, er muß so gehen⁴⁶. Notwendigkeit und Zwang charakterisieren diese Situation. (Die gemäß „Notwendigkeit“ sich verhaltenden Individuen finden sich mit zunehmenden „Sozialzwängen“ – die fest etablierte Interessen sind – immer häufiger im „prisoners dilemma“. Dieser Widerspruch kann im System nur durch mehr hierarchische Gewalt zugedeckt werden.) Diese zwangsweise Regelung gesellschaftlicher Arbeit macht ununterscheidbar, ob es sich um Arbeit für Notwendiges, für Nützliches oder für Unnützes handelt. Über Menschen in solchen Regelungen, Organisationen, wird wie über Gegenstände, wie über Sachen, verfügt. Unter Gewalt wird eben jegliche Tätigkeit zur Arbeit (Mühe, Plage).

Nochmals, es ist durchaus verständlich, daß die Forderungen der Menschen (Gewerkschaften)⁴⁷ nach kürzerer Arbeitszeit, höheren Löhnen (wenn darunter gerechtere Verteilung verstanden wird, nicht eine Fortschreibung des status quo) gehen. Seien die Menschen nun in Gewerkschaften organisiert oder nicht, erheben diese oder jene (möglicherweise gemeinsam) den Wunsch. Nur bedenklich wird es, wenn man sich auf diese Forderungen beschränkt. Dies beginnt damit, daß diese Forderungen häufig in einem konventionell-hierarchischen Stil gestellt und exekutiert werden. Damit widerspricht die Art zumeist dem ursprünglichen Anliegen, der kooperativen Gestaltung. Auffallend ist auch, daß mit solch einem Verhalten den alten Mächten, Hierarchien, die eigentlich schon beachtliche Sprünge aufweisen, Unterstützung gewährt wird: Zentralstaat mit seinen Hierarchien und Unternehmungen, mit deren dem Zentralstaat nachgebildeten Hierarchien. Es hat oft den Anschein, daß die Gewerkschaften – gegen ihre ursprünglichen Intentionen, inneren und äußeren „angeblichen“ Sachzwängen nachgebend – ihre Macht den alten, gegebenen hierarchisch-historischen Strukturen leihen. Dies, anstatt die Möglichkeiten der Betriebsorganisation, die Kooperation der Basis zu fördern und damit Unruhe und Bewegungsmöglichkeit derselben in die erstarrten Herrschaftsstrukturen zu bringen.

Daher ist eine simple Politik der Arbeitsplatzsicherung und -bewahrung ein Paradoxon. Sie ist fortschrittlich, weil sie sich um den eher Schwächergestellten kümmert, sie ist bewahrend, weil sie dies durch die Aufrechterhaltung und Unterstützung, teilweise Förderung partikularer Interessen in einem mittels Gewalt herrschaftlich organisiertem System tut.

3. Zukünftige Technologie: Die Ermöglichung und Notwendigkeit (sozial-politischen) Handelns – die Reduktion der Arbeit durch Herstellen

Vielleicht die präziseste Beschreibung der Tätigkeit eines arbeitenden Menschen und damit der Situation, in der er sich befindet, kann für

das gegeben werden, was ihn in seiner „notwendigen“ Tätigkeit gefährdet: „Es ist ein reprogrammierbarer, multifunktionaler Manipulator, konstruiert, um Material, Teile, Werkzeuge oder spezialisierte Instrumente zu bewegen, um mittels verschieden programmierter Bewegungen verschiedene Aufgaben auszuführen⁴⁸.“

Diese Definition gibt das Roboter-Institut von Amerika – und bezieht sich natürlich auf Roboter-Automaten, nicht auf Menschen, die unter Zwang und Notwendigkeit tätig werden müssen und eigentlich keine „freien Menschen“ sind – im Sinne der Antike. Zwei etymologische Ergänzungen: „Robot“ stammt aus dem Tschechischen, bedeutet „erzwungene Arbeit“. Automat hatte im 17. Jahrhundert die Bedeutung eines sich selbst steuernden Wesens, und nahm im 19. Jahrhundert die uns geläufige Bedeutung einer fremdgesteuerten Maschine an⁴⁹.

Heute mag die technische Entwicklung in der Lage sein, teilweise jene Tätigkeiten von „Mechaniken“ durchführen zu lassen, statt von zu Mechaniken reduzierten Menschen. Ja, die technische Entwicklung mag auch Bereiche total umgestalten, die bisher nur am Rande, nicht in der Essenz, von ihr betroffen wurden: Schul- und Ausbildungswesen; Gesundheitsfürsorge.

Das wichtigste an dieser Entwicklung, die wir mit den durch Mikroprozessoren weiterentwickelten Automaten verbinden, ist, daß der klassische Zusammenhang zwischen Zunahme der Produktionsmöglichkeit, Kapazitätserhöhung und Beschäftigungszunahme arg beeinträchtigt wird. Herstellen und Arbeit können nicht mehr die Menge des gesellschaftlichen Lebens umfassen, denn Automaten, die Automaten produzieren, sind eine diesen Zusammenhang bedrohende Vorstellung – die Realität werden kann. Selbst, wenn es sich um doch eher langfristige Tendenzen handelt: Diese Technologieentwicklung, die sich in einer kontinuierlichen Reduktion der Industriearbeitsplätze manifestiert, wird selbst am Ende des Jahrhunderts maximal 20 Prozent der prognostizierten Industriearbeitsplätze in der industrialisierten Welt beseitigen. Das Wichtige an diesem Prozeß ist, daß der Konnex zwischen Belebung der Investitionstätigkeit und Verringerung der Arbeitslosigkeit, einer der Eckpfeiler Keynesianischer Wirtschaftspolitik, erschüttert erscheint. A. Gorz hat dem drastisch und übertrieben Ausdruck verliehen⁵⁰: „Keynes ist tot und mit ihm die Politik der Vollbeschäftigung.“ – Er übersieht dabei die kurzfristig immer überlegenswerte Nachfragesteuerung. – Die mit dieser, dem kapitalistischen Industriesystem inhärenten Bedrohung einhergehende, respektive dadurch bewirkte Angst vor knappen Arbeitsplätzen hat ja den Zweck – und in Panik läßt sich schlecht überlegen und ebenso agieren – daß sich die Arbeitnehmer um die weniger gewordenen Arbeitsplätze raufen. Damit sind sie stärker als zuvor dem Zwang der Notwendigkeit, der Herrschaft unterworfen.

Diese Angst hat die Aufgabe, Menschen sich um sinnentleerte, fremdbestimmte Tätigkeit zu bemühen, sich damit identifizieren zu lassen, um ja nicht in den Bereich der Reservearmee der Arbeitslosen abgeschoben zu werden. Zwischen der Scylla der relativen Konstanz

der Kosten pro Arbeitsstunde eines Automaten⁵¹ und der Charybdis der Zugehörigkeit zur Reservearmee verliert der Arbeiter, der Arbeitnehmer, seinen Spielraum.

Noch dazu, wenn die Remotivierungswelle über Angst läuft und die Kooperation der alten Herrschaftsstrukturen hierarchisch-bürokratischer Mächte bestens funktioniert. Man denke an die permanente Berieselung mit japanischen Vorbildern (Schreckgespenstern) an Arbeitsorganisation, Identifikation zum Zweck der Remotivierung; nicht zu vergessen die monetaristische Politik als Zeichen des Zusammenspiels der alten Herrschaftsstrukturen und Mächte.

Eine Möglichkeit, in konsequenter Aufrechterhaltung des Systems, bietet eine beachtliche Ausweitung des Dienstleistungsbereiches, des tertiären Sektors. Dies bedeutet aber – abgesehen von der Neuerfindung und Durchsetzung von Bedürfnissen – eine sukzessive Eingemeindung sozialer Handlungen in die Welt der Vergegenständlichung, d. h. der Erfassung in hierarchisch-bürokratischen Organisationen und gleichzeitig Vermarktung derselben. Der Ausgangspunkt einer solchen Strategie ist die Reduktion des Individuums auf eine Konsumwünsche habende Instanz, die Zerstreuung, Erholung, ja Gestaltung menschlicher Beziehungen als Konsumartikel auffaßt, auffassen muß.

„In der Zeit der Macher scheint das Nachdenken über (Wirtschafts-L. B.) Politik nicht gefragt zu sein⁵².“

Wir sollten uns der politischen Frage des „Wie“ zuwenden, die über die Anwendung bekannter Verfahrens- und Verhaltensweisen hinausgeht. Die notwendige Arbeitszeit für die Reproduktion einer lebensfähigen Gesellschaft, die über das Lebensnotwendige und Nützliche verfügt, wird abnehmen. Die Folgen in dem gegebenen System der Industriewelt sind eine Schwächung der Bedeutung der Arbeiter, gepaart mit einer trotz allem weiteren Sinnentleerung und damit einem Identitätsverlust in der Arbeit.

Das, was als Bedrohung aufgefaßt wird, sollte allerdings nicht als solche gesehen werden. Es handelt sich vielmehr um eine Herausforderung. Ihr ist nur mit einer Förderung des „sozial-politischen“ Handelns zu begegnen, jenes Bereiches der menschlichen Tätigkeiten, die sowohl in der üblichen politischen Realität als auch in der ökonomischen Theorie ein Aschenbrödel-dasein führte. Sie wurde und ist nicht „Praxis“.

Daß diese Hoffnung auf die Fähigkeit der Menschen, aus ihren konkreten Situationen brauchbare, sinnvolle Verhaltensweisen zu entwickeln, nicht übertrieben ist, zeigte in einer nunmehr vergangenen Welt die Entwicklung und Adaption sogenannter Keynesianischer Überlegungen: Sie wurden teilweise bereits Jahrzehnte vorher praktiziert, wo die machtpolitische Situation es ermöglichte; von den Ähnlichkeiten in der deutschen Politik ab 1933 und dem amerikanischen New Deal (1932) einmal abgesehen. Wenn die machtpolitische Situation dies verhinderte, wurden sie zumindest gefordert⁵³.

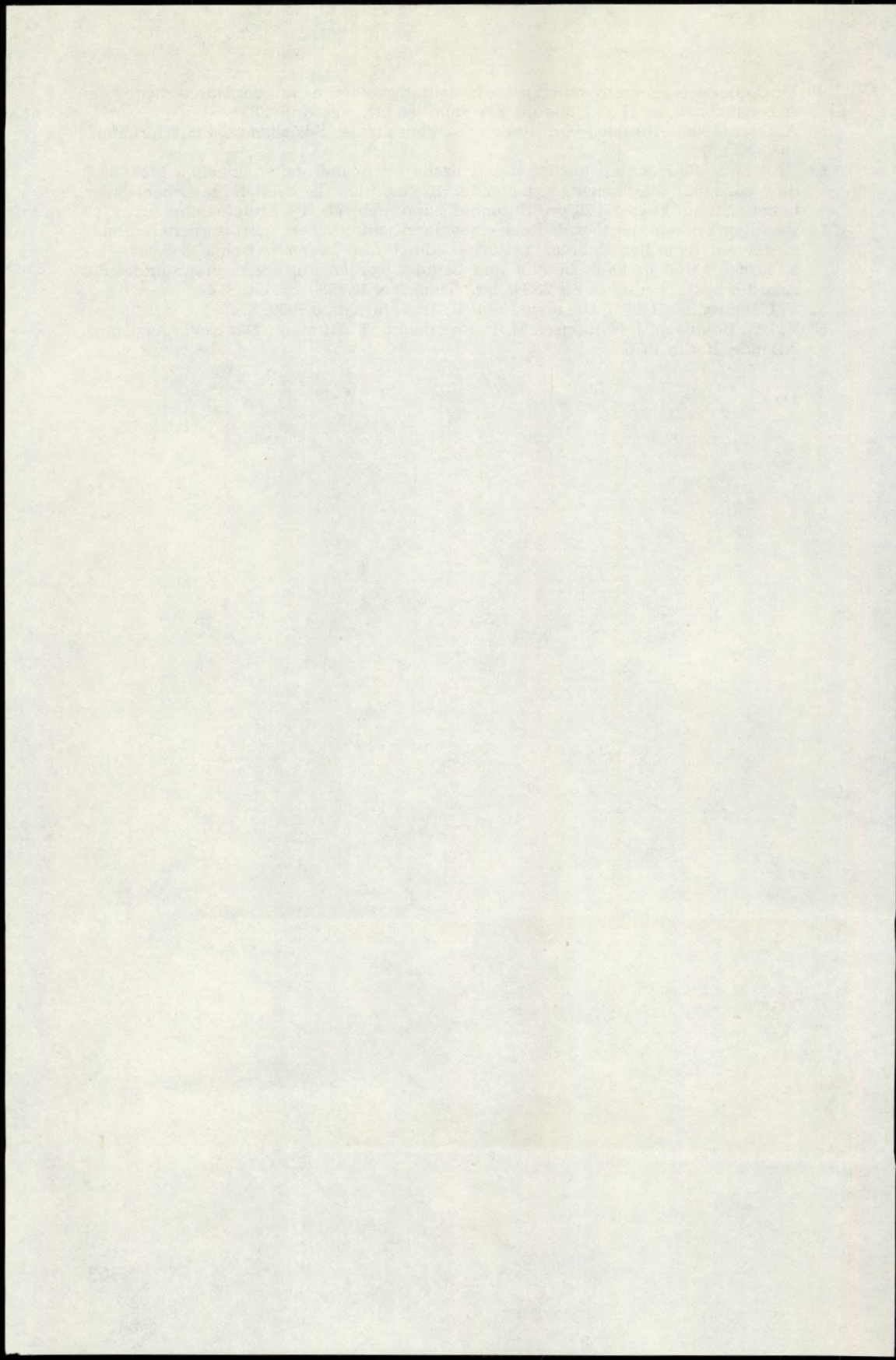
Anmerkungen:

- 1 P. Bourdieu (1970), Zur Soziologie der symbolischen Formen, Frankfurt/Main 1974, S. 25
- 2 H. Jacob (1969), Allgemeine Betriebswirtschaftslehre in programmierter Form, Wiesbaden 1976, S. 238
- 3 A. Smith (1776), Eine Untersuchung über Natur und Wesen des Volkswohlstandes, Jena 1923, S. 20
- 4 „Denn was die Körperstärke betrifft, so ist der Schwächste stark genug, den Stärksten zu töten – entweder durch Hinterlist oder durch ein Bündnis mit anderen, die sich in derselben Gefahr wie er selbst befinden.
Und was die geistigen Fähigkeiten betrifft, so finde ich, daß die Gleichheit unter den Menschen noch größer ist als bei der Körperstärke – einmal abgesehen von den auf Wörtern beruhenden Künsten und besonders von den Fähigkeiten, nach allgemeinen und unfehlbaren Regeln vorzugehen, was man Wissenschaft nennt. Diese beherrschen nur wenige und nur in wenigen Dingen, da sie weder eine mit uns geborene, angeborene Fähigkeit ist, noch durch Beschäftigung mit irgendeinem anderen Gegenstand erworben wird wie die Klugheit. Denn Klugheit ist nur Erfahrung, die alle Menschen, die sich gleich lang mit den gleichen Dingen beschäftigen, gleichermaßen erwerben. Was diese Gleichheit vielleicht unglaublich erscheinen läßt, ist nur eine selbstgefällige Eingenommenheit von der eigenen Weisheit . . . Denn . . . wie sehr (die Menschen) auch den größeren Witz, die größere Beredsamkeit oder Gelehrsamkeit anerkennen, doch kaum annehmen, es gebe viele, die so weise sind wie sie, denn sie sehen ihren eigenen Verstand unmittelbar vor Augen und den anderen Menschen über eine Entfernung. Aber das beweist eher, daß die Menschen in dieser Hinsicht gleich, als daß sie ungleich sind. *Denn es gibt gewöhnlich kein besseres Zeichen der gleichmäßigen Verteilung eines Dinges, als daß jedermann mit seinem Anteil zufrieden ist.*“ Th. Hobbes (1951), Leviathan – oder Stoff, Form und Gewalt eines bürgerlichen und kirchlichen Staates, Frankfurt/Main 1979, S. 94
- 5 K. Marx, (1844), Ökonomisch-philosophische Manuskripte aus dem Jahre 1844, in: K. Marx, F. Engels, Werke, Ergänzungsband, 1. Teil, Berlin 1977, S. 574
- 6 Brockhaus (1966), Enzyklopädie, Band I., S. 656
- 7 Sehr schön hat A. Marshall diesen widersprüchlichen Charakter der Arbeit erfaßt, bevor man ihn in der weiteren Entwicklung der ökonomischen Theorie doch vergessen machen konnte: „Es ist wahr, daß selbst ein Mann, der für Lohn arbeitet, oft Freude an seiner Arbeit empfindet. Üblicherweise wird er jedoch vor Arbeitsende so erschöpft, daß er glücklich ist, wenn die Glocke zum Arbeitsschluß läutet. Vielleicht würde er, soweit es sein unmittelbares Wohlbefinden betrifft, nachdem er einige Zeit ohne Arbeit war, eher für nichts arbeiten, als überhaupt nicht zu arbeiten.“ (Übersetzt L. B.) A. Marshall (1890), Principles of Economics, London 1961, S. 141
- 8 W. Conze (1972), Arbeit, in: Geschichtliche Grundbegriffe, Historisches Lexikon zur politisch-sozialen Sprache in Deutschland, hrsg.: O. Brunner, W. Conze, R. Koselleck, Band 1, Stuttgart 1972, S. 154 ff.
- 9 H. Arendt, Vita active oder vom tätigen Leben, Stuttgart 1960, S. 76
- 10 C. T. Onions (Hrsg.) (1966), The Oxford Dictionary of English Etymology, Oxford 1979, S. 510
- 11 F. Kluge (1883), Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache, Berlin 1975, S. 28 f.
- 12 Aristoteles, Politik, 1252 a 31, 1254 b 5, 1254 b 10, 1254 b 15, 1260 a 10. München 1978, S. 48 ff.
- 13 N. Elias (1939), Über den Prozeß der Zivilisation, Sozialethische und psychogenetische Untersuchungen II. Bd., Frankfurt/Main 1977, insb. S. 68 ff.
- 14 A. Zimmern, Solon and Croesus, and other Greek essays, Oxford 1928, S. 113; nach: N. Elias, op. cit. S. 70, Anm. 42
- 15 N. Elias, op. cit. S. 72
- 16 2. Thess, 3, 10
- 17 G. Becker, S. Borenscher u. a., Aus der Zeit der Verzweiflung. Zur Genese und Aktualität der Hexenbilder. Frankfurt/Main, 1977, S. 64 ff. K. Bücher, Die Frauenfrage

- im Mittelalter, Tübingen 1910², S. 21, zitiert nach G. Becker, S. Borenscher u. a. op. cit. S. 66, spricht für Frankfurt von einem „außerordentlich spezialisierten Kleinhandel“, bei dem die Frauen überwogen: „Obst, Butter, Hühner, Eier, Heringe, Mehl, Käse, Milch, Salz, Öl, Senf, Essig, Federn, Garn, Sämereien werden fast nur von ihnen vertrieben.“
- 18 E. Schöffthaler, Troubadora und Meisterin, Kursbuch 47, 1977, S. 117
 - 19 G. Heinsohn, R. Knieper, O. Steiger, Menschenproduktion, Allgemeine Bevölkerungslehre der Neuzeit, Frankfurt/Main 1979, insb. S. 51 ff.
 - 20 M. Dobb (1946), Entwicklung des Kapitalismus. Vom Spätfeudalismus bis zur Gegenwart. Köln 1970
 - 21 L. Bauer (1979), Nichteinmischung – oder doch? Die seltsame Position der Ökonomie – Neuzeitliche Wissenschaft als problematisches Vorbild. Zeitschrift für Wissenschaftsforschung, 1979/3, S. 291 ff.
 - 22 N. Machiavelli (1532), Der Fürst, Stuttgart 1972; geschrieben wurde dieses Traktat 1513.
 - 23 N. Machiavelli (1532), Discorsi. Gedanken über Politik und Staatsführung. Stuttgart 1977; geschrieben zwischen 1513–1522.
 - 24 Machiavelli's Ausspruch: „Ich muß vom Staate reden oder das Gelübde tun zu schweigen“ spiegelt nicht nur die Obsession des entlassenen Kanzlers und Gesandten, sondern erfaßt die für die Zukunft dominierende Form der Herrschaft.
 - 25 W. Conze, op. cit., S. 167
 - 26 J. Locke (1689), Über die Regierung (The second Treatise of Government), Lech/Schleswig 1966, II, 5, S. 27
 - 27 Leibnitz: „Man möchte sagen, die Handwerksleute arbeiten jetzt mehr aus Not. Wenn man ihnen alle Notdurft verschaffen wird, werden sie nichts arbeiten. Ich susteniere das contrarium, daß sie alsdann mit Lust mehr als jetzo aus Not tun werden.“ Zitiert in W. Conze, op. cit., S. 169
 - 28 Vgl. C. B. MacPherson (1962), Die politische Theorie des Besitzindividualismus, Frankfurt/Main 1973
 - 29 J. A. Cramer (1782), Sämtliche Gedichte, Bd. 2, Leipzig 1782, S. 285
 - 30 An essay on Trade and Commerce: containing Observations on Taxation etc., London 1770, zitiert nach K. Marx (1867) Das Kapital, Band 1, Abschnitt III., Kap. 8, Frankfurt/Main 1969, S. 240 f.
 - 31 Vgl. F. W. Taylor (1911), Die Grundsätze wissenschaftlicher Betriebsführung, München 1917, S. 52: „Wie es damals üblich war und tatsächlich noch in fast allen Werkstätten in Amerika üblich ist, waren die Arbeiter und nicht die Vorgesetzten Herren in der Werkstatt. Die Arbeiter hatten sich genau darüber verständigt, in welcher Zeit jede einzelne Arbeit zu geschehen habe.“
 - 32 H. Braverman (1974), Die Arbeit im modernen Produktionsprozeß, Frankfurt/Main 1977, S. 98
 - 33 „Den Betriebsleitern fällt die Aufgabe . . . zu, all die überlieferten Kenntnisse zusammenzutragen, die früher im Besitz des einzelnen Arbeiters waren, sie zu klassifizieren und in Tabellen zu bringen, und diese Kenntnisse zu Regeln, Gesetzen und Formeln zu reduzieren . . .“, in: F. W. Taylor, op. cit. S. 38
 - 34 F. W. Taylor, A. Wallich (1903), Die Betriebsleitung insbesondere der Werkstätten, Berlin 1914, S. 47: „Die Werkstatt soll von jeder denkbaren geistigen Arbeit befreit werden. Jegliche Arbeit soll in einem Planungs- und Arbeitsbüro vereinigt werden . . .“
 - 35 F. W. Taylor (1911), Die Grundsätze . . ., S. 41 f.: „Die zu leistende Arbeit eines jeden Arbeiters ist von der Leitung wenigstens einen Tag vorher aufs genaueste ausgedacht und festgelegt. Der Arbeiter erhält gewöhnlich eine ausführliche schriftliche Anleitung, die ihm bis ins Detail seine Aufgabe, seine Werkzeuge und ihre Handhabung erklärt . . . Dieses Pensum bestimmt nicht nur was, sondern auch, wie es getan werden soll, und setzt genau die Zeit fest, die zur Vollbringung der Arbeit gestattet ist . . . Die Tätigkeit einer wissenschaftlichen . . . Leitung . . . besteht hauptsächlich in der Vorbereitung und Durchführung dieser Aufgaben.“
 - 36 J. Bentham (1787), Panopticon; or The Inspection-House: containing the Idea of a new principle of construction applicable to any sort of establishment, in which persons of any description are to be kept under inspection; and in particular to PENITENTIARY-

- HOUSES, Prisons, Houses of Industry, Work-Houses, Poor-Houses, Manufactories, Mad-Houses, Lazarettos, Hospitals, and Schools. With a Plan of Management in: The Works of J. Bentham, Hrsg.: J. Bowring, Bd. IV, Edinburgh 1843, S. 37 ff.
- 37 J. O. de la Mettrie, *L'Homme Machine*, Paris 1747
 - 38 J. Habermas (1962), *Strukturwandel der Öffentlichkeit*, Untersuchungen zu einer Kategorie der bürgerlichen Gesellschaft. Darmstadt 1979
 - 39 H. Jacob, op. cit., S. 143 (3. Auflage)
 - 40 Vgl. die übersichtlich und interessant argumentierte Gegenposition: E. Streissler, *Die Knappheitsthese – Begründete Vermutung oder vermutete Fakten?* in: *Erschöpfbare Ressourcen*, hrsg.: H. Siebert, Schriften des Vereins für Socialpolitik. N. F., Bd. 108, Berlin 1980, S. 9 ff.
 - 41 „In der bürgerlichen Gesellschaft ist die lebendige Arbeit nur ein Mittel, die aufgehäufte Arbeit zu vermehren. In der kommunistischen Gesellschaft ist die aufgehäufte Arbeit nur ein Mittel, um den Lebensprozeß der Arbeit zu erweitern, zu bereichern, zu befördern. In der bürgerlichen Gesellschaft herrscht also die Vergangenheit über die Gegenwart, in der kommunistischen die Gegenwart über die Vergangenheit.“ K. Marx, F. Engels, (1848), *Manifest der Kommunistischen Partei*. MEW Bd. 4, Berlin 1977, S. 476
 - 42 Vgl.: „Jeder Mensch spekuliert darauf, dem anderen ein neues Bedürfnis zu schaffen, um ihn zu einem neuen Opfer zu zwingen, um ihn in eine neue Abhängigkeit zu versetzen und ihn zu einer neuen Weise des Gewissens . . . zu verleiten. Jeder sucht eine fremde Wesenskraft über den anderen zu schaffen, um darin die Befriedigung seines eigenen eigennützigen Bedürfnisses zu finden. Mit der Mauer der Gegenstände wächst daher das Reich der fremden Wesen, denen der Mensch unterjocht ist, und jedes neue Produkt ist eine neue Potenz des wechselseitigen Betruges und der wechselseitigen Ausplünderung. Der Mensch wird umso ärmer als Mensch . . . Subjektiv . . . erscheint dies so, teils daß die Ausdehnung der Produkte und der Bedürfnisse zum erfinderischen und stets kalkulierenden Sklaven unmenschlicher, raffinierter, unnatürlicher und eingebildeter Gelüste wird . . .“ K. Marx (1845), *Ökonomisch-philosophische Manuskripte*.
 - 43 Die in unserer Gesellschaft notwendig gewordenen Aktivitäten beeinflussen – um es sehr zurückhaltend zu sagen – die Einstellungen. Bereits F. Knight hat auf noch ältere Erkenntnisse der Psychologie aufbauend, dies beschrieben – stieß aber auf wenig Gegenliebe bei den „main stream-economists“: „Schon seit einer ganzen Generation, nämlich seit der Entwicklung der James-Lange-Theorie, begannen Psychologen die Auffassung zu vertreten, daß das Gefühl mehr ein Ergebnis der Aktion ist, statt daß die Aktion sich aus dem Gefühl ergibt; daß wir etwas begehren, weil wir handeln, und nicht daß wir handeln, weil wir ein Begehren empfinden. Angesichts dieser Erkenntnis sollten wir sagen, daß ein Verbraucher den Wunsch nach einer Ware empfindet, weil er sie kauft.“ F. Knight, *Ethics of Competition*, New York 1935, S. 78
 - 44 Zum Überlegen: Vielleicht ist ein weiterer Schritt empfehlenswert: Vorschulpflichtige Kinder bloß als Kinder anzusehen.
 - 45 M. Horkheimer (1942), *Vernunft und Selbsterhaltung*, in: *Subjektivität und Selbsterhaltung*, Beiträge zur Diagnose der Moderne. Hrsg.: H. Ebeling, Frankfurt/Main 1976, S. 42
 - 46 „Die Freiheit in diesem Gebiet kann nur darin bestehen (über den durch Not und äußere Zweckmäßigkeit bestimmten Bereich der Arbeit hinausgehend, L. B.), daß der vergesellschaftete Mensch, die assoziierten Produzenten, diesen ihren Stoffwechsel mit der Natur rationell regeln, unter ihre gemeinschaftliche Kontrolle bringen, statt von ihm als von einer blinden Macht beherrscht zu werden, ihn mit dem geringsten Kraftaufwand und unter den – ihrer menschlichen Natur würdigsten und adäquatesten – Bedingungen vollziehen. Aber es bleibt immer ein Reich der Notwendigkeit. Jenseits dieses beginnt die menschliche Kraftentwicklung, die sich als Selbstzweck gibt, das wahre Reich der Freiheit, das aber nur auf jenem Reich der Notwendigkeit als seine Basis aufblühen kann.“ K. Marx, *Das Kapital*, III., MEW 28. Berlin 1977, S. 828
 - 47 ebenda, „Die Verkürzung des Arbeitstages ist die Grundbedingung.“
 - 48 Definition des Roboter Institutes von Amerika, in: „The Robot Revolution“, Time No. 49, 1980, S. 45

- 49 Möglicherweise korrespondiert diese Bedeutungsänderung mit der Durchsetzung der Arbeitshäuser, der Herausbildung der Fabriken etc., vgl. Anm.: 35
- 50 A. Gorz (1980), Abschied vom Proletariat, Jenseits des Sozialismus, Frankfurt/Main, 1980, S. 126
- 51 „Vor zwei Jahrzehnten kostete der typische Fließbandroboter ungefähr \$ 25.000,-; dies, zuzüglich aller sonstigen laufenden Kosten über die achtjährige Lebensdauer, belief sich auf etwa \$ 4,20 pro Stunde. Knapp mehr als der Stundenlohn zuzüglich sonstiger Einkommensbestandteile eines durchschnittlichen Fabrikarbeiters. Heute kostet ein typischer Roboter \$ 40.000,-, (die Preise liegen zwischen \$ 7.000,- bis \$ 150.000,-) und er kann bezahlt und benutzt werden um \$ 4,80 pro Stunde; der Arbeiter kostet häufig 15 bis 20 Dollar.“ Time, No. 49/1980. op. cit. S. 44
- 52 Vgl. Dahrendorf (1975), Die neue Freiheit, Frankfurt/Main 1980. S. 7.
- 53 Vgl. G. Bombach, J.-H. Ramser, M. Timmermann, W. Wittmann, Der Keynesianismus, 2 Bände, Berlin 1976.



BÜCHER

AN DER WIEGE DES KAPITALISMUS – IDEOLOGIE, SOZIALVERHALTEN UND WISSENSCHAFT

Rezension von:

Albert O. Hirschman: Leidenschaften
und Interessen. Politische
Begründungen des Kapitalismus vor
seinem Sieg. Suhrkamp Verlag,
Frankfurt a. M. 1980

Edward P. Thompson: Plebeische
Kultur und moralische Ökonomie.

Aufsätze zur englischen

Sozialgeschichte des 18. und

19. Jahrhunderts. Ausgewählt und
eingeleitet von Dieter Groh. Ullstein
Verlag, Frankfurt/Berlin/Wien 1980

Albert E. Musson (Hg.): Wissenschaft,
Technik und Wirtschaftswachstum im
18. Jahrhundert. Suhrkamp Verlag,
Frankfurt a. M. 1977

Seit neuestem ist die „Krise“ wieder im Gespräch. Am Beginn der 80er Jahre ist es eine andere Welt, in die die Ökonomen blicken; und die Zeit, als man meinte, von der Grobsteuerung zur Feinabstimmung übergehen zu können, scheint – obwohl erst ein Jahrzehnt vergangen ist – mit Nostalgie behaftet. Mangels neuer Konzepte zerbricht man sich den Kopf über befürchtete Legitimationskrisen, die Ursachen des verbreiteten Verhaltenswandels und die Wurzeln des technischen Fortschritts. Kein Wunder, daß der ratlose Blick auf der Suche nach Interpretationshilfen auch in die Vergangenheit schweift, daß man zu *Perry Anderson* und *Norbert Elias* greift, bei *Hans Blumenberg* und *Max Weber*

Rat sucht, daß Wissenschafts-, Wirtschafts- und Technikgeschichte ebenso zu neuen Ehren kommen wie eine interdisziplinär angelegte Kultursoziologie.

Die drei Bücher, um die es hier geht, ordnen sich in diese Entwicklung ein – auch wenn eher einige Warnungen aus ihnen zu entnehmen sind als die gewünschten Ratschläge; sie führen in die Anfänge des Kapitalismus zurück: Sie liefern eine Ideengeschichte der Legitimation des Kapitalismus, beschreiben die Anpassung der Verhaltensweisen einer widerspenstigen Bevölkerung an die Erfordernisse des neuen Wirtschaftsstils, und spüren der Bedeutung von Wissenschaft und Technik für die sich entwickelnde wirtschaftliche Dynamik nach.

Albert O. Hirschman setzt an dem Defizit der modernen Sozialwissenschaften, die politischen Begleiterscheinungen und Folgen des wirtschaftlichen Wachstums aufzuhellen, an und geht der Frage nach, welche Legitimationen die Entfaltung dieses Wachstums begleiteten. Da sich schon im 17. Jahrhundert das Gefühl verbreitete, daß eine moralisierende Philosophie und religiöse Normen zur Zähmung der „bösen“ Leidenschaften der Menschen nicht mehr ausreichend seien, wurde mit dem Prinzip der wechselseitigen Neutralisierung der Leidenschaften ein gangbarer Weg gefunden; eine vergleichsweise harmlose Leidenschaft – mittelalterlich als Gier, Habsucht und Gewinnsucht bezeichnet, aber nunmehr mit dem neutralen Etikett der „Interessen“ versehen – sollte zur Schwächung und Zähmung gefährlicherer Leidenschaften – wie Ehrgeiz, Machtgier oder sexuelle Begierde – benutzt werden; die damit angepeilte Mischung aus Egoismus und Rationalität wurde als geeignet erachtet, Voraussagbarkeit und Beständigkeit der Entscheidungen zu ga-

rantieren. Von der Ausdehnung des Handels erwartete man sich aber auch positive politische Konsequenzen: Staat und Herrscher würden ökonomischen Gesetzmäßigkeiten unterworfen, müßten sich dem „öffentlichen Interesse“ beugen; willkürliche Machtausübung werde unmöglich. Jene legitimierenden Perspektiven enden allerdings bereits mit dem nüchternen Werk des Adam Smith: Bei ihm fließen die beiden Kategorien von Leidenschaften wieder in eine einzige Disposition – das Bedürfnis nach Anerkennung – zusammen. – Intellektuelle Rechtfertigung genügt aber nicht, um das menschliche Verhalten den Erfordernissen einer sich modernisierenden Wirtschaft anzupassen; Phasen dieses Prozesses beschreibt *Edward P. Thompson* in seiner Aufsatzsammlung. Er sieht die Sozialgeschichte des 18. und 19. Jahrhunderts in England als eine Folge von Konfrontationen zwischen einer innovativen Marktökonomie und einer am Herkommen orientierten „moralischen Ökonomie“ der Bevölkerung. Im Kraftfeld zwischen Gentry und Plebs geriet der alte Paternalismus in die Krise, und eine rebellische traditionelle Kultur entwickelte Widerstand gegen ökonomische Neuerungen und Rationalisierungsmaßnahmen wie Einhegungen, die neue Arbeitsweise oder den freien Markt im Kornhandel. Thompson zeigt diese langwierige Durchsetzung kapitalistischer Prinzipien am Zeitgefühl und an der Arbeitsdisziplin, an sozialintegrativen und sanktionierenden Ritualen; und vor allem an den Lebensmittelunruhen des 18. Jahrhunderts, die keine regellosen Ausbrüche blinder Verzweiflung waren, sondern Vorgänge mit einer bestimmten sozialen Logik, orientiert an hergebrachten sozialkulturellen Normen. Erst wenn man die Vorgänge auf diese Weise entschlüsselt, sei das oberflächlich sichtbare Handeln im historischen Zusammenhang interpretierbar. Thompson geht es also – wie auch *Dieter Groh* in seiner

Einführung hervorhebt – um die kulturelle Verarbeitung der Erfahrungen der Menschen; und er bemüht sich engagiert um die subjektive Wahrnehmung historischer Vorgänge durch die betroffenen Individuen selbst – sogar seinen Klassenbegriff reduziert er allein auf dieses Charakteristikum. – Um eine jener Größen, die in den Wirtschaftswissenschaften mit besonderer Vorliebe zu den exogenen Faktoren gezählt werden, geht es schließlich in dem von *A. E. Musson* herausgegebenen Band. Musson betont in seiner Einleitung zu den Aufsätzen, die im wesentlichen aus den 50er und 60er Jahren stammen, die Bedeutung der Wissenschaft für die Technik und jene der technischen Neuerungen für die wirtschaftliche Expansion während der industriellen Revolution. Aber wie verliefen die Einflüsse? Hat ein relativ autonomer Erkenntnisfortschritt die industrielle Entwicklung gefördert, oder verlief die Kausalität von der Nachfrage zu Aneignung neuer Kenntnisse (Mathias, Ashton)? War es überhaupt die Wissenschaft, der diese neuen Einsichten zu verdanken waren, oder wurde sie nicht vielmehr von Zeitgenossen wie Historikern überschätzt, während die Revolution eher aufgeschlossenen Handwerkern und geschickten Technikern zu verdanken war? Oder waren es weniger die substantiellen Erkenntnisfortschritte, die jenen Aufschwung herbeiführten, als vielmehr die neue Einstellung zu experimentellen und theoretischen Vorgangsweisen (Mathias)? Gibt es dabei Unterschiede in verschiedenen Staaten (Gillispie, Schofield)? Diesen Fragen wird in den Einzelbeiträgen des Bandes immer wieder nachgegangen; glücklicherweise nicht auf abstrakter Ebene, wo diese Erörterung, wie die Erfahrung lehrt, weitgehend fruchtlos wäre, sondern in Einzelanalysen industrieller Entwicklungen (Clow), in biographischen Skizzen (Musson, Hardie, Gibbs) und Untersuchungen wissenschaftlicher Gesellschaften (Schofield). Dies ent-

spricht der Intention des Herausgebers, der sich in seiner Einleitung für einen disaggregierten, qualitativen Ansatz ausspricht. Daß trotzdem nicht allzuviel herauskommt, ist nicht den Autoren anzulasten, die einige faszinierende Kapitel der industriellen Revolution greifbar zu machen verstehen.

Es wäre verfehlt, wollte man diesen Studien ihr Eigenleben nehmen, indem man sie – in falsch verstandenem Aktualitätsfimmel – nur unter dem Gesichtspunkt ihrer Aussagekraft für gegenwärtige Entwicklungen beurteilt. Es ist eher eine Ironie der Wissenschaftsgeschichte, daß es genau derlei Fragen sind, deren dringliche Lösung wir heute erstreben. Die Spekulationen über die segensreichen politischen Auswirkungen einer kapitalistischen Wirtschaft wurden wohl im Laufe der Zeit desavouiert; aber absurderweise stehen – wie *Hirschman* deutlich macht – gerade jene Phänomene heute im Zentrum der Kapitalismuskritik, deren Vorhersage die vorkapitalistischen Erwartungen einer besseren Gesellschaft speiste: die Unterdrückung menschlicher Triebe und Neigungen, die Entstehung einer berechenbareren, „eindimensionalen“ Persönlichkeit. Und das Problem, wie bestehende Systeme, die mit manchen Problemen recht gut, mit anderen so gar nicht zu Rande kommen, gerechtfertigt werden können, beschäftigt nicht nur esoterische Sozialwissenschaftler.

Die Menschen ändern sich in ihrem Verhalten, werden rationaler oder affektiver; auch das gibt heute Anlaß zu apokalyptischen Krisenprophezeihungen. Die historische Erörterung

des Prozesses, wie die Individuen einer zunehmend automatisierten Produktion in ihrem Verhalten angepaßt werden, durch *Thompson* mag jene verwirren, die mit pragmatischem Elan allemal vom Menschen, „wie er ist“, ausgehen und mit antireformerschem Eifer auf die „existierenden“ Bedürfnisse der Bevölkerung verweisen; sie mag aber auch die Hoffnung wecken, daß das moralische Substrat der Menschen so leicht denn doch nicht allen Interessen fungibel gemacht werden kann.

Die komplexen Zusammenhänge zwischen der Wissenschaft, der Technik, dem politischen System, dem geistigen Zustand und den ökonomischen Entwicklungen, die in dem *Mussonschen* Band zur Sprache kommen und, um es klar zu sagen, trotz der angestregten Suche nach Abhängigkeiten als ungelöst erscheinen (kann dies in einem interdependenten System anders sein?), werfen den Schatten einer geschichtlichen Relativierung auf jene Strategien, die angesichts der herrschenden Krise auf technischen Fortschritt – auf den Zauber der „Innovation“ – bauen; denn wie könnte man Abhilfe schaffen, wenn schon die einfachsten Wirkungsweisen unbekannt sind? Vielleicht haben gar auch die Sozialwissenschaften ihre Grenzen – es könnte eine der vornehmsten Aufgaben historischer Erörterungen sein, dies bewußt zu machen. Im übrigen, wie *Hirschman* am Schluß seines Buches meint, ist es nicht Aufgabe der Geschichte, Streitfragen zu entscheiden, sondern allenfalls das Niveau der Auseinandersetzung über sie zu heben.

Manfred Prisching

ÖFFENTLICHE VERSCHULDUNG

Rezension von: Ewald Nowotny
(Hrsg.), Öffentliche Verschuldung,
188 Seiten, Gustav-Fischer-Verlag,
Stuttgart 1979

Für David Ricardo war die Staatsverschuldung „die schrecklichste Geißel, die je zur Plage einer Nation erfunden worden ist.“ In dieser Ansicht spiegelte sich die klassische Einschätzung des Staates als unproduktiver Moloch, vor dem der Bürger sich und sein Vermögen zu schützen habe, wider.

Je positiver die Rolle des Staates wurde, umso freundlicher wurden auch die Kommentare zur Staatsverschuldung. So äußerte der deutsche Finanzwissenschaftler Lorenz von Stein in den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts eine Ansicht, die der Ricardos völlig entgegengesetzt war. Er sagte: „Ein Staat ohne Staatsschuld tut entweder zu wenig für seine Zukunft, oder er fordert zu viel von seiner Gegenwart.“

Auf eine Kurzformel gebracht kann man daher sagen: je weniger der Staat als negativ und unproduktiv gesehen wird, desto positiver wird auch die Rolle der Staatsverschuldung gesehen. Seit den dreißiger Jahren entwickelte sich im Gefolge der keynesianischen Umwälzung aller (ökonomischen) Werte auch eine neue Sicht der Staatsverschuldung; lange Zeit galten die diesbezüglichen Aufsätze zwar als hochinteressant, aber als unaktuell. Denn der dreißigjährige Wirtschaftsaufschwung nach dem Zweiten Weltkrieg ließ die Probleme der Staatsverschuldung in den Hintergrund treten.

Seit dem großen Sammelband über „Probleme der Staatsverschuldung“,

herausgegeben vom Verein für Socialpolitik im Jahre 1972, sind nicht nur einige Jahre vergangen; seither hat auch eine Explosion der Staatsverschuldung stattgefunden. Diese Tatsache rechtfertigt vollauf die Herausgabe eines neuen Readers „Öffentliche Verschuldung“ durch Ewald Nowotny, die laut Vorwort das Ziel hat, „als Unterlage für Lehrveranstaltungen zum Bereich der öffentlichen Verschuldung zu dienen. Dabei werden wichtige, früher erschienene Aufsätze dort ergänzt durch Originalbeiträge, wo dies nötig erscheint, um einen Überblick über den aktuellen wissenschaftlichen Diskussionsstand in einzelnen Problembereichen zu vermitteln.“

Die beiden wichtigsten hier neu abgedruckten Beiträge sind zweifellos die klassischen Aufsätze von Lerner und Domar. Der Rezensent kann nicht umhin, Lerner's Aufsatz „Funktionelle Finanzpolitik und Staatsschuld“ immer als erfrischende, und in ihrer Konzeption und Darstellung bestechend einfache Lektüre zu empfinden, wenngleich natürlich bewußt bleibt, daß die Dinge so einfach, weil so rational eben nicht sind.

Lerner's Grundprinzip ist es, daß die gesamte Politik einer Regierung – Ausgaben- und Einnahmenpolitik, Aufnahme und Tilgung von Anleihen, Ausgabe und Einziehen von Geld – allein nach den volkswirtschaftlichen Notwendigkeiten auszurichten ist, ohne Rücksicht darauf, was sonst noch im Laufe der Zeit an Regeln aufgestellt worden ist. Liegt die Nachfrage unter dem Angebot, *muß* die Regierung die öffentlichen Ausgaben erhöhen oder die Steuern senken. Wird zuviel nachgefragt, *muß* sie restriktiv sein, indem sie die Staatsausgaben einschränkt oder Steuern erhöht. „Bei keinem der beiden Fälle sollte die Regierung glauben, daß dieses Resultat (Überschuß oder Defizit, E. H.) besonders gut oder schlecht sei. Sie sollte sich nur darauf konzentrieren, den Ausgabenrahmen weder zu groß noch

zu klein zu halten, um so Arbeitslosigkeit zu verhindern.“ (Seite 87) Für die Steuerpolitik hat diese Politik Konsequenzen. Eine Erhöhung der Steuern hätte nur zwei Effekte: die Steuerzahler können weniger ausgeben, die Regierung mehr. „Da der zweite Effekt viel leichter durch das Drucken von neuem Geld erreicht werden kann, ist nur der erste wichtig.“ (Seite 88) Weiters sollte sich nach Lerner die Regierung nur verschulden, um den privaten Besitz von Geld und Staatspapieren so zu steuern, daß über das gewünschte Zinsniveau die erwünschte Investitionsrate erzeugt wird. Und schließlich: Geld muß gedruckt, gehortet und vernichtet werden, je nachdem wie es die wirtschaftliche Lage erfordert.

Diese ketzerischen Ausführungen sind vor fast 40 Jahren niedergeschrieben worden; gewiß, in der Ausnahme-situation des Weltkrieges sieht vieles anders aus. Doch hätte Lerner diesen Aufsatz nicht auch heute schreiben können, da die Staatsverschuldung ähnliche Zuwachsraten hat als 1943? Natürlich hat Lerner's Aufsatz (auch) provozierenden Charakter, und so einfach hat er in der wirtschaftspolitischen Wirklichkeit die Dinge nicht gesehen, sonst hätte er nicht am Ende seiner Ausführungen versucht darzustellen, daß „die fortgesetzte Anwendung der Funktionalen Finanzpolitik zur Erhaltung der Vollbeschäftigung (nicht unbedingt) zu immer weiterer Staatsverschuldung führt.“ (Seite 93) Wären alle am Wirtschaftsprozeß Beteiligten „Lerner'schen Wesen“, so würde sicher dieses Konzept voll funktionieren. Auf eines der wichtigsten Hemmnisse geht Nowotny in der Einleitung ein: auf die aus politisch-institutionellen Gründen gegebene Unmöglichkeit der direkten Finanzierung staatlicher Defizite durch die Notenbank. (Seite 9f.) Ein zweiter Grund ist sicher der, daß die Wirtschaftssubjekte, vor allem die Unternehmer, infolge ihrer dezentral-einzelwirtschaftlichen Ausrichtung andere Orientie-

rungsgrößen, oft auch irrationale haben. Dies sind nur zwei Hinweise zu Lerner's Arbeit. Einem so epochenmachenden Aufsatz hätte man sicher Gutes getan, ihn nicht weitgehend unkommentiert in den Raum zu stellen, sondern die markantesten Reaktionen darauf ebenfalls abzudrucken.

Nicht weniger „klassisch“ ist Domars zwei Jahre später erschienener Aufsatz „Staatsschuldenbelastung und Volkseinkommen“. Domar zeigt, daß bei bestimmten Annahmen, durch die die Anfangs-Staatsschuld, der Zinssatz, die Sparneigung und der Anteil des Staates an der Kreditaufnahme festgelegt werden, die Steuerbelastungsquote und das Verhältnis Staatsschuld zu Volkseinkommen von der Entwicklung des Volkseinkommens abhängt. Dabei zeigt Domar, daß selbst im Extremfall einer langfristig nicht wachsenden Wirtschaft die Steuerbelastungsquote nach 300 Jahren noch nicht einmal bei 30 Prozent und die Staatsschuldenquote bei etwa 20 Prozent liegen.

Wächst das Volkseinkommen hingegen mit konstanter relativer Rate, so sind nach ebenfalls 300 Jahren Steuerbelastungsquote und Staatsschuldenquote mit 6 und 4 Prozent vernachlässigbare Größen, selbst wenn das Wachstum nur sehr niedrig ist. (Allerdings muß betont werden, daß Domar mit einem langfristigen Anleihezinssatz von 2 Prozent gerechnet hat.)

Zu diesem Aufsatz Domars gibt es allerdings in dem Sammelband insoweit eine Antwort, als Manfred Gantner in einem seiner Beiträge („Zur Frage nach den Grenzen der öffentlichen Verschuldung“) auf Domar eingeht. Er betont vor allem, daß bei sinkenden Wachstumsraten und bei stagnierender Wirtschaft die Steuerlastquote wachsen muß, ebenso wenn der jährliche Verschuldungsanteil des Staates am Volkseinkommen zunimmt oder die Verzinsung der Anleihen höher ist als die Wachstumsrate. Steuerbegünstigungen beim Kauf von Anleihen lassen ebenfalls, da sie fak-

tisch eine Erhöhung der Anleiheverzinsung bedeuten, die Steuerquote steigen. Schließlich weist Gantner darauf hin, daß die „im Rahmen einer wachsenden Wirtschaft auf einen Endwert zustrebende Steuerfinanzierungsquote . . . nicht ohne Rückwirkungen auf das Wachstum selbst bleiben (kann), da Änderungen der Steuerbelastung Auswirkungen auf die Gewinn- und Lohnquote, die Investitionsrate und den Kapitalkoeffizienten haben werden . . .“ (Seite 152)

In der Folge zeichnet Gantner von den konjunkturellen, verteilungspolitischen, kapitalmarkt- und haushaltspolitischen Grenzen der Staatsverschuldung ein sehr differenziertes Bild.

Von Otto Gandenberger werden zwei Aufsätze in diesem Band abgedruckt. Im ersten befaßt er sich unter dem Titel „Der öffentliche Kredit in außerkonjunktureller Betrachtung“ mit den zeitlichen Verteilungswirkungen der Staatsverschuldung. Dabei geht er von der These aus, daß mittel- und längerfristige Defizite nicht nur konjunkturell sondern auch in ihren sonstigen Wirkungen beurteilt werden müssen. Daher untersucht er die Frage, ob durch öffentliche Kreditaufnahmen überhaupt die Last in die Zukunft verlagert werden könne. Zwei Ansätze behandelt er ausführlich: Buchanans Ansicht, daß durch Besteuerung in der Gegenwart Nutzenbußen auftreten, weil das verfügbare Einkommen der Steuerzahler dadurch zwangsweise reduziert wird, während bei der Kreditfinanzierung die Anleihezeichner keinen Wohlfahrtsverlust erlitten haben, da sie freiwillig Anteile gekauft haben. In der Zukunft entsteht allerdings eine Wohlfahrtseinbuße, weil das verfügbare Einkommen der Zinssteuerzahler vermindert wird. Dagegen tritt durch die Kreditfinanzierung kein Wohlfahrtsgewinn der Kreditgeber auf, weil diese im Falle der Steuerfinanzierung der öffentlichen Ausgaben ihr Geld in anderen Papieren angelgt und so ebenfalls

Zinseinkommen erworben hätten.

Dem Buchananschen Ansatz, dem Gandenberger zwar theoretische Richtigkeit, aber mangelnde operationale Formulierung bescheinigt, wird im weiteren das Konzept des Aggregierte Investment Approach gegenübergestellt, dessen Hauptvertreter Musgrave und Modigliani waren. Sie gehen davon aus, daß eine Steuerfinanzierung eher den privaten Konsum und eine Kreditfinanzierung eher die privaten Investitionen eingeschränkt und bei letzterer daher ein kleiner Kapitalstock, also ein geringeres Real Einkommen in die Zukunft weitergegeben wird.

Während sich die Frage, ob der öffentliche Kredit zeitliche Verteilungswirkungen nach sich zieht, positiv beantwortet werden kann, stellt Gandenberger am Schluß fest: „Daß auch nur einigermaßen klare Vorstellungen über eine angemessene zeitliche Verteilung von Ausgabenlasten in der Öffentlichkeit vorhanden wären, davon kann freilich keine Rede sein.“ (Seite 123) Das Ausmaß der Kreditfinanzierung muß nach wie vor politisch entschieden werden, und wenn die Fragen der zeitlichen Lastverteilung ins Bewußtsein gerückt werden, könne dies die Diskussion durchaus versachlichen.

Die Behauptung, daß Kreditfinanzierung öffentlicher Ausgaben zu Lasten des Kapitalstocks gehe, bedeutet implizit die Annahme eines „crowding-out-Effektes“. Eine negative Beeinflussung der privaten Investitionen wird jedoch, wie Herbert Walther in seinem Beitrag „Öffentliche Verschuldung und ‚crowding-out‘-Effekte“ überzeugend darstellt, nicht besonders häufig sein. Als mögliche negative Auswirkung auf den privaten Sektor bezeichnet er die Verstärkung von Engpaßsituationen durch die zusätzliche staatliche Nachfrage, eine Verdrängung privater Investoren über Zinseffekte auf den Finanzmärkten, und eine eventuelle negative Beeinflussung der Erwartungen. (Seite 66)

Walther kommt zu dem Ergebnis, „daß die vorgebrachte Kritik der ‚Crowding-out‘-Verfechter – für den Fall der Rezession – einer überzeugenden theoretischen und empirischen Fundierung entbehrt“ (Seite 73), daß aber trotzdem die aufgeworfenen Fragen nicht ignoriert werden dürfen, sondern daß „eine staatliche, diskretionäre Fiskalpolitik . . . in viel stärkerem Maß als bisher ihre geldpolitischen Implikationen berücksichtigen (muß).“ (Seite 72) Bogen auf den „Aggregate Investment Approach“ heißt das, daß es nur in Perioden starker konjunktureller Erhitzung zu einem Hochtreiben der Zinsen kommt. Aber gerade in dieser Zeit sind die Investitionen nicht sehr zinselastisch. Die gestiegenen Zinsen werden eher auf die Preise überwältigt. Für den Fall, daß die öffentlichen Kredite entweder in Rezessionen oder in Zeiten labiler Konjunktur aufgenommen werden, wo die private Kreditnachfrage bei weitem nicht das Kreditangebot ausschöpft, gilt eher umgekehrt, daß durch die infolge der kompensatorischen Ausgaben die Auslastung der Kapazitäten höher ist, die privaten Investoren nicht so entmutigt sind und durch Investitionen den Kapitalstock vergrößern.

Es ist hier nicht möglich, alle fünfzehn Beiträge des Buches zu besprechen. Auch konnten nur einige Fragen aufgeworfen, einige Thesen erörtert werden. Die Gesamtbeurteilung eines

Readers ist immer sehr schwierig. Ein gewisses Unbehagen erzeugt die Auswahl der Beiträge. Fast zwei Drittel sind Wiederveröffentlichungen, noch dazu von Beiträgen, die fast alle leicht verfügbar und vor nicht allzu langer Zeit erschienen sind. Auch stehen sie, wie schon am Beispiel der Arbeit Lerner gezeigt wurde, oft allzu beziehungslos nebeneinander. Eine ausführlichere Auseinandersetzung der wichtigsten hätte man sich mehr gewünscht als die allzu detaillierte Darstellung oft nicht so wichtiger Detailprobleme.

Nowotny hat die Einleitung des Buches, zum Teil unter Zitierung einer Arbeit Föhls, mit den Sätzen abgeschlossen: „Insgesamt kann erwartet werden, daß die erhebliche Zunahme des Umfanges der öffentlichen Verschuldung in den letzten Jahren auch zu einer verstärkten wissenschaftlichen Beschäftigung mit Fragen der öffentlichen Verschuldung führen wird. Denn neben den quantitativen Voraussetzungen ist auch erhebliche weitere wissenschaftliche Grundlagenarbeit erforderlich, wenn erreicht werden soll, die Staatsverschuldung nicht nur als ein bequemes Mittel zur Überbrückung eines Haushaltsdefizites zu betrachten, sondern als ein brauchbares Steigerungselement des wirtschaftlichen Gleichgewichts.“ Dieser Ansicht ist unbedingt zuzustimmen.

Erich Haas

ERFOLGREICHE BESCHÄFTIGUNGSPOLITIK

Rezension von: F. Butschek,
„Vollbeschäftigung in der Krise“,
Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac,
Wien 1981

Die wirtschaftliche Entwicklung Österreichs in den siebziger Jahren hat international starke Beachtung und Anerkennung gefunden. Herausragendes Merkmal dieser Entwicklung war dabei zweifelsohne die Tatsache, daß es in Österreich im Gegensatz zu fast allen übrigen OECD-Staaten trotz der internationalen Rezession 1974/75 im vergangenen Jahrzehnt stets gelungen war, die Vollbeschäftigung aufrechtzuerhalten. Trotz steigendem Arbeitskräfteangebot überstieg die Rate der Arbeitslosigkeit nie den Wert von 2,1 Prozent. Im Durchschnitt der übrigen OECD-Staaten stieg dagegen die Arbeitslosenrate bei häufig stagnierender oder sogar rückläufiger Beschäftigung bis Ende der siebziger Jahre auf über 5 Prozent an.

Welches sind nun die Ursachen dieser außergewöhnlichen Entwicklung des österreichischen Arbeitsmarktes, oft auch als das „österreichische Beschäftigungswunder“ bezeichnet? Diese Frage stellt der stellvertretende Leiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, F. Butschek, an den Ausgangspunkt seiner hier zu besprechenden Studie, deren Ziel eine umfassende Analyse sämtlicher Einflußfaktoren der österreichischen Arbeitsmarktentwicklung seit dem Konjunkturereinbruch 1975 ist.

Eine überblicksartige Beantwortung dieser Frage nimmt Butschek bereits auf den ersten Seiten seines Buches vorweg. Danach resultiert die

exzeptionelle Situation auf dem österreichischen Arbeitsmarkt „aus dem Zusammentreffen diskretionärer wirtschaftspolitischer Maßnahmen mit autonomen Entwicklungen, welche die wirtschaftspolitischen Aktivitäten unterstützen. Die Nachfragerwirkungen der keynesianischen Wirtschaftspolitik wurden durch umfangreiche Arbeitszeitverkürzungen unterstützt, welche allerdings aus rein sozialpolitischen Überlegungen zu einer Zeit beschlossen worden waren, als noch Arbeitskräfteknappheit das Problem war. Die Wirksamkeit dieser Instrumente wurde noch durch beschäftigungssichernde Maßnahmen der Arbeitsmarktbehörden unterstützt. Auf der anderen Seite reduzierte eine Senkung der Zahl ausländischer Arbeitskräfte das Angebot an Unselbstständigen. Wesentlich für die stabile Beschäftigungslage war jedoch die Entwicklung im Dienstleistungssektor“ (Seite 26/27).

Im folgenden werden die hier genannten Einflußfaktoren näher analysiert und deren Beschäftigungseffekte versucht – zumindest größenordnungsmäßig – zu erfassen. Die einzelnen Aussagen werden dabei mit umfangreichen und informativen Statistiken untermauert.

Zunächst zählt Butschek jene Maßnahmen bzw. Entwicklungen auf, die zu einer Expansion der Arbeitskräfte-nachfrage in den Krisenjahren beigetragen haben. Er nennt an dieser Stelle die Fiskalpolitik, die Maßnahmen der Arbeitsmarktförderung und das konjunkturunabhängige Wachstum des Dienstleistungssektors.

Eine Ausweitung des Budgetdefizits zur Stabilisierung des Arbeitsmarktes ist bereits in den fünfziger sowie auch in den sechziger Jahren feststellbar, die Defizitauseitung im Rezessionsjahr 1975 erfolgte jedoch in weitaus größerem Ausmaß als je zuvor. Die Beschäftigungseffekte dieser fiskalpolitischen Maßnahmen sind mangels Statistiken nur annäherungsweise zu berechnen, Butschek nennt

jedoch Größenordnungen von bis zu 1½ Prozent der Beschäftigten. Wobei diese Beschäftigungswerte nur Untergrenzen darstellen, da in den Berechnungen nur der „Erstrundeneffekt“ des Budgetdefizits eingeht und keine Aussagen über die Multiplikatorwirkungen enthalten sind.

Im weiteren untersucht der Autor die Beschäftigungseffekte der Arbeitsmarktförderung und bescheinigt deren Instrumenten – Ausbildungs- und Schulungsbeihilfen, Kurzarbeiterunterstützung und insbesondere die Maßnahmen zur Arbeitsbeschaffung – eine außergewöhnliche Effizienz. Obwohl sich bisher die Ausgaben für Arbeitsmarktförderung in relativ engen Grenzen hielten – sie blieben in allen untersuchten Jahren unter 0,1 Prozent des Brutto-Inlandsprodukts und auch ihr Anteil am Bundesbudget erreichte kaum 0,3 Prozent – ist es durch den Einsatz dieser Instrumente gelungen „einen relevanten Beitrag zur Stabilisierung des Arbeitsmarktes zu leisten. 1975 konnten auf diese Weise mindestens ⅓ Prozent der Arbeitsplätze erhalten werden“ (Seite 43).

Unterstützt und erleichtert wurden die genannten diskretionären wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen zur Sicherung der Vollbeschäftigung durch eine Reihe von autonomen Entwicklungen. Große Bedeutung für den österreichischen Arbeitsmarkt gewann dabei in der kritischen Periode die Entwicklung des Dienstleistungssektors, die ab Mitte der siebziger Jahre völlig anders als die des industriell-gewerblichen Sektors verlief. Während die Beschäftigung im sekundären Sektor in den Konjunkturjahren zum Teil sehr drastisch zurückging – im Jahr 1975 reduzierte sich die Beschäftigtenzahl um 40.400 bzw. um 3,2 Prozent – setzte sich die Beschäftigungsexpansion im tertiären Sektor auch in diesen Jahren kontinuierlich und in einem in anderen westeuropäischen Staaten, wie etwa der BRD, nicht feststellbarem Aus-

maß fort. Als Ursachen für das stetige Beschäftigungswachstum des Dienstleistungssektors nennt Butschek zunächst die wachsende Leistung, die seit Anfang der sechziger Jahre von der öffentlichen Hand insbesondere durch Ausbau des Unterrichts-, Bildungs- und Gesundheitswesens erbracht wurde, wobei er auch darauf hinweist, daß bestimmte politische Entscheidungen zum Ausbau von öffentlichen Diensten in Österreich etwas später als in der BRD gefallen sind und daher auch die Expansion dieser Bereiche erst später erfolgte. Aber auch die günstige Geschäftsentwicklung im Handel, im Geld- und Kreditwesen sowie in der Rechts- und Wirtschaftsberatung haben einen positiven Beitrag geleistet.

Die vergleichsweise günstige Lage auf dem österreichischen Arbeitsmarkt ab 1975 wurde jedoch nicht nur durch Entwicklungen auf der Nachfrageseite bestimmt, in diesen kritischen Jahren „erleichterte auch eine Angebotsreduktion die Herstellung des Gleichgewichts“ (Seite 67). Butschek behandelt daher im weiteren eingehend jene Maßnahmen, die zu einer angebotsseitigen Entlastung des Arbeitsmarktes beigetragen haben und untersucht zunächst die Auswirkungen der Beschäftigungspolitik hinsichtlich ausländischer Arbeitskräfte. Deren Zahl ist, vor allem unter Ausnützung der jährlichen Fluktuation, von 1973 bis 1979 um 24,8 Prozent reduziert werden. Die dadurch erfolgte Entlastung des österreichischen Arbeitsmarktes beziffert der Autor mit 2 Prozent, gemessen an den unselbständig Beschäftigten des Jahres 1979. Er warnt jedoch davor, die Substitutionsmöglichkeiten ausländischer durch inländische Arbeitskräfte zu überschätzen, mit Ausnahme der Wirtschaftsbranchen Bauwesen und Metallerzeugung und -verarbeitung dürfte sich nämlich diese Substitution in engen Grenzen gehalten haben.

Als letzte Maßnahme, die das Arbeitskräfteangebot in den untersuch-

ten Jahren eingeschränkt und damit zur Sicherung der Vollbeschäftigung beigetragen hat, behandelt Butschek die Arbeitszeitverkürzungen der siebziger Jahre und deren Beschäftigungseffekte. Angesichts der derzeit in Österreich entbrannten Auseinandersetzung über die geplante Urlaubsverlängerung – einer Auseinandersetzung, die über weite Strecken, insbesondere von den Gegnern dieser Maßnahme, mehr im Stile eines Glaubenskrieges denn einer sachlichen Auseinandersetzung geführt wird – kommt den in dieser Studie veröffentlichten Analysen über die Auswirkungen, insbesondere die Beschäftigungseffekte, der vergangenen Arbeitszeitverkürzungen besondere Aktualität zu. Der Autor kommt zu dem Ergebnis, daß die in der Vergangenheit durchgeführten Arbeitszeitverkürzungen weitgehend durch Beschäftigungsausweitungen kompensiert wurden, wobei diese Kompensation meist über mehrere Jahre hinweg erfolgte. Die Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit von 42 auf 40 Stunden im Jahre 1975 und die Urlaubsverlängerung 1977 wurden von den Unternehmern jedoch sofort und zur Gänze weitergegeben. Weiters blieben bei der Arbeitszeitverkürzung des Jahres 1975 auch „die möglichen kompensatorischen Entwicklungen aus, denn die Stundenproduktivität stieg in diesem und auch dem folgenden Jahr nicht schneller“ (Seite 81). Der Autor zieht daraus den vorsichtig formulierten Schluß, daß „eine starke Evidenz dafür (besteht), daß die Arbeitszeitverkürzungen von 1975 bis 1979 in erheblichem Ausmaß die Beschäftigungslage auf dem österreichischen Arbeitsmarkt beeinflußt haben“ (Seite 81).

Etwas stiefmütterlich wird die Bedeutung der Beschäftigungspolitik der verstaatlichten Industrie im Rahmen der österreichischen Beschäftigungspolitik in den Krisenjahren behandelt. Butschek erwähnt zwar beiläufig, daß die Erhaltung des Beschäftigtenstandes ein hochrangiges Unter-

nehmensziel in der verstaatlichten Industrie darstellt, sieht dies jedoch als besonders ausgeprägte Verhaltensweise des Unternehmers österreichischer Prägung, der „in der sozialpartnerschaftlich geprägten österreichischen Atmosphäre“ zögere, „überflüssige Arbeitskräfte sofort freizusetzen“ (Seite 85).

Diese Aussage ist, zumindest im Hinblick auf die Beschäftigungsentwicklung in der österreichischen Industrie, zu relativieren. So sieht Nowotny einen deutlichen Unterschied im Beschäftigungsverhalten des ÖIAG-Bereiches zur übrigen österreichischen Industrie¹. Obwohl sich der Konjunkturreinbruch 1975 für die in der ÖIAG zusammengeschlossenen Unternehmungen deutlicher auswirkte als für die Gesamtindustrie, blieb die Beschäftigung im ÖIAG-Bereich in diesem Jahr praktisch unverändert (+ 0,9 Prozent), während die Gesamtindustrie, in deren Zahlen auch der ÖIAG-Bereich enthalten ist, auf den Produktionsrückgang mit erheblichen Beschäftigungsrückgängen (– 5,1 Prozent) reagierte. Damit unterschieden sich die privaten Industriebetriebe in Österreich hinsichtlich ihrer Beschäftigungspolitik nicht wesentlich von den deutschen Industriebetrieben, die im Rezessionsjahr 1975 ihre Beschäftigtenzahl um 6,5 Prozent verringerten.

Welche Schlußfolgerungen lassen sich aus der vorliegenden Studie ziehen? Geringe Wachstumsraten bei weiter zunehmendem Arbeitskräfteangebot werden die Fortsetzung der Vollbeschäftigungspolitik in der ersten Hälfte der achtziger Jahre vor große Probleme stellen. Gleichzeitig setzen die Finanzierungsschwierigkeiten des Staatshaushaltes den seit 1975 erfolgreich eingesetzten wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen in Zukunft enge Grenzen. Daher wird es in Zukunft verstärkt notwendig sein – dies wird auch vom Autor dieser Studie explizit empfohlen – auf die Arbeitszeitverkürzung als Instru-

ment der Beschäftigungspolitik zurückzugreifen – die positiven Erfahrungen der vergangenen Jahre sprechen jedenfalls dafür.

Helmuth Preslmaier

- 1 Vgl. Nowotny, E., Verstaatlichte und private Industrie in der Rezession – Gemeinsamkeiten und Unterschiede in: WISO, Wirtschafts- und sozialpolitische Zeitschrift des Instituts für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften der AK und des BFI für Oberösterreich, Nr. 3, Linz 1979, S. 71–95, insbesondere S. 76 ff.

SCHON WIEDER VERMÖGENSBILDUNG

Rezension von: Rudolf Jettmar,
Vermögensbildung – eine
Standortbestimmung. Duncker und
Humblot, Berlin 1980

Der Autor des vorliegenden Bandes meint in seinen Vorbemerkungen, daß kaum ein anderes Thema der gesellschaftspolitischen Diskussion beharrlich über Jahrzehnte hinweg die Gemüter so bewegt habe, wie die Forderung nach Vermögensbildung (S. 11). Dem ist entgegenzuhalten, daß es mit der Beharrlichkeit der Diskussion nicht weit her ist, denn deren Entwicklung verlief recht unkontinuierlich:

Auf die Vermögensbildungseuphorie der sechziger Jahre, in der sowohl von Arbeitnehmer- als auch von Arbeitgeberseite her unzählige Konzepte entwickelt wurden und alle vermögenspolitischen Forderungen der Vergangenheit anzugehören schienen¹, folgte eine Phase der Ernüchterung: Zahlreiche Probleme erwiesen sich bei der praktischen Realisierung als undurchführbar, und außerdem wuchsen die Kapitalbestände nicht mehr im selben Ausmaß wie früher, so daß die Umverteilungswirkungen immer begrenzter erscheinen mußten. Schließlich wurde auf seiten der Gewerkschaften die Forderung nach einer qualifizierten Mitbestimmung den ungewissen Vermögensbildungsplänen vorgezogen², und diese verschwanden weitgehend von der politischen Tagesordnung.

In unmittelbar jüngster Vergangenheit hingegen vermehrten sich die Beiträge zur Vermögensbildungsdiskussion wieder, diesmal zumeist in

der Tradition der Katholischen Soziallehre stehend, mit dem Schwerpunkt einer breiten Vermögensbildung als Garant für die Identifikation mit der bestehenden Eigentumsordnung. Als prominentestes Beispiel dafür ist wohl der ÖVP-Entwurf des 2. Eigentumsbildungsgesetzes zu nennen.

Dies zeigt schon, daß unter dem Titel „Vermögensbildungspläne“ unterschiedlichste Zielsetzungen und Problemlösungsvorschläge verstanden werden können und auch wurden. Und eben daraus leitet Jettmar das zentrale Anliegen seines Beitrages ab: Er will nicht neue Lösungsvorschläge präsentieren, sondern die bisher vorliegenden strukturieren, er will Begriffe abgrenzen, und er will vor allem die verschiedenen Zielsetzungen auf ihre ideologischen Hintergründe zurückführen, um die Diskussion zu systematisieren.

Im wesentlichen läßt sich der Inhalt des Bandes in drei Abschnitte gliedern: Der erste Teil bietet rein definitorische Begriffsabgrenzungen, der zweite Teil gibt einen kurzen historischen Überblick, und der dritte Teil ist den neueren Vermögensbildungsansätzen gewidmet.

Im definitorischen Teil wird versucht, die Begriffe „Vermögen“, „Kapital“ und „Eigentum“ abzugrenzen, wobei der Autor schon auf die ersten Meinungsverschiedenheiten verweisen muß. Denn der Kapitalbegriff reicht vom rein technischen („produzierte Produktionsmittel“) über die Betrachtung als Subsistenzfonds bis zur Marxschen Auffassung als Ausdruck einer konkreten historischen Erscheinungsform der Ausbeutung.

Zum Vermögensbegriff wird angemerkt, daß die Entscheidung, welches Vermögen als Basis einer verteilungspolitischen Maßnahme herangezogen werden soll, eine rein politische ist: Soll jedes Vermögen betroffen sein oder nur Produktivvermögen; oder nicht einmal dieses, sondern bloß Erwerbsvermögen, das der Erzielung finanzieller Überschüsse dient (also

nicht etwa defizitäre Straßenbahnunternehmen); nur zukünftig entstehendes oder auch bereits existierendes?

In diesem Zusammenhang wirft Jettmar die Frage auf, ob auch Arbeitsvermögen und Pensionsansprüche als Vermögen gelten sollen. Dem wären noch land- und forstwirtschaftliches Grundvermögen, Baugrundstücke, Wohngebäude, Versicherungsansprüche und andere Geldforderungen gegen Unternehmen als fragliche Vermögenswerte hinzuzufügen.

Die aktuelle Vermögensbildungsdiskussion beschränkt sich zumeist auf Pläne zur Verteilung des neu zuwachsenden Erwerbsvermögens, da weitergehende Forderungen wohl auf verfassungsmäßige Schwierigkeiten stoßen würden. Hier gibt Jettmar einen interessanten Hinweis auf das Gebiet der betriebswirtschaftlichen Unternehmensbewertung. Denn diese macht den Unternehmenswert von den in Zukunft erzielbaren Erträgen abhängig, was also eine strikte Trennung des bereits erworbenen Vermögens von erst in der Zukunft entstehendem verunmöglicht.

Im Gegensatz zur Vermögenspolitik, die „Einflußnahme auf die Bildung und Verteilung von Vermögen bedeutet, während die Rechtsordnung als gegeben angenommen wird“ steht die Einkommenspolitik, die eine „Veränderung der Eigentumsordnung als Institution“ anstrebt (S. 17).

Nun dürfen vermögenspolitische Maßnahmen, die ja zumeist Auswirkungen auf das Eigentumsrecht haben, nach Jettmar nur so behutsam getroffen werden, daß nicht durch abrupte Änderungen der Gestaltung des Eigentumsrechts die im Text taxativ aufgezählten Funktionen des Eigentums (Machtfunktion, Sicherungsfunktion, Prestigefunktion, Ertragsfunktion, Ordnungsfunktion) gefährdet werden (S. 22 ff.). Auf die Problematik dieser für die eingangs erwähnte Position der Katholischen Soziallehre typischen Betrachtung des Eigentums als Mittel zur Erlangung indi-

vidueller Freiheit und Entfaltungsmöglichkeit sei etwas später eingegangen.

Anschließend an das Abgrenzungskapitel weist Jettmar auf die Problematik des statistischen Datenmaterials hin. Die Unzulänglichkeit der Vermögenssteuerstatistik (enge Definition des steuerpflichtigen Vermögens, Verzerrung durch Bewertungsvorschriften, Ausnahmeregelungen) ist hinlänglich bekannt, ebenso die der statistischen Methodengenauigkeit der vorhandenen Untersuchungen. Der daran anknüpfenden Forderung nach einer Verbesserung der statistischen Datenbasis kann man sich nur vollinhaltlich anschließen!

Der historische Teil des zweiten Abschnitts der Arbeit beruht auf der Feststellung, daß in der Vergangenheit zumeist nicht nach einer „gerechten“, sondern nach der absolut „richtigen“ Verteilung gesucht wurde. Ob das Eigentum an neuen Produkten zwangsläufig dem Eigentum an den Produktionsmitteln folge, oder ob Arbeit allein die Quelle jedes Eigentums sein könne, dies waren die beiden Extrempositionen dazu.

An diesen Einstellungen kritisiert Jettmar, daß dem Gegensatzpaar Arbeit : Kapital „vielfach kritiklos Realität zuerkannt wird“ (S. 37), was nicht den Tatsachen entspreche, da dabei die dispositive Arbeit des Kapitalisten übersehen werde, deren Berücksichtigung aus dem arbeitslosen Einkommen (englisch treffender als „unearned“ bezeichnet) ein echtes Arbeitseinkommen werden läßt: „Auch die Sparentscheidung, einen Geldbetrag zum Eckzinsfuß anzulegen, ist ‚Arbeit‘, obwohl in weiterer Folge – abgesehen von der Konstruktion einer Entscheidungsperpetuierung, die nach außen hin nicht feststellbar ist – keinerlei Tätigkeit zur Erzielung von Zinsen erfolgt“ (S. 35).

Dies ist auch Jettmars Hauptkritikpunkt an Karl Marx, der nur deshalb einen „wesensmäßigen Unterschied zwischen ‚Kapital‘ und ‚Arbeit‘“ ablei-

ten konnte, da er die „dispositive Tätigkeit beim Kauf der Arbeit bzw. beim Vorschießen des Kapitals übersah“ (S. 38). Bei Berücksichtigung dieser Tätigkeit müsse man zu dem Schluß kommen, daß es weder einen grundlegenden Widerspruch zwischen Arbeit und Kapital gebe, noch ein arbeitsloses Einkommen, da „jedes Einkommen auf eine – wenn auch bescheidene, meist geistige – Arbeit zurückzuführen ist“ (S. 43). Indiz dafür sei, daß der „Gewinn des Kapitalisten von der Qualität seiner Disposition (abhängt)“ (S. 36) und darüber hinaus eine Knappheitsrente beinhaltet: „Vor allem die komplexer werdenden Produktionsvorgänge, aber auch die Tatsache eines gesellschaftlichen Strukturwandels zum Unselbständigen hin, führen dazu, daß die Unternehmerleistung immer knapper wird und in einer funktionierenden Marktwirtschaft dafür höher bezahlt wird“ (S. 36).

Ganz abgesehen davon, daß die Existenz eines funktionierenden Marktes für Unternehmerpersönlichkeiten zu bezweifeln ist, muß festgehalten werden, daß letztlich von der „Qualität der Dispositionen des Kapitalisten“ ja nicht nur dessen Gewinn abhängig ist, sondern genauso die Einkommensmöglichkeiten und sogar die Arbeitsplätze zahlreicher Arbeiter. Deren Abhängigkeit und relativ begrenzter Einfluß auf Entscheidungen, die andere fällen, die aber unmittelbar ihre Existenz betreffen, ist wohl Begründung genug für die Aufrechterhaltung des Gegensatzpaares Kapital : Arbeit. Die oben zitierte Kritik an Marx wegen dessen Nichtberücksichtigung der „dispositiven Tätigkeit beim Kauf der Arbeit bzw. beim Vorschießen des Kapitals“ mag zwar rein definitorisch wohlbegründet sein, kann aber angesichts der realen wirtschaftlichen Situation, v. a. zur Zeit eines Karl Marx, nur als Haarspalterei aufgefaßt werden.

Jettmar bietet als Alternative die Gedanken der Katholischen Sozialleh-

re an, die versucht, „vom Begriff des Gegensatzes wegzukommen und den Begriff der Gegenseitigkeit zu betonen“ (S. 39). Da sich „Arbeit und Kapital einander ergänzen und einander gegenseitig bedürfen“ (S. 41) gebe es keinen alleinigen Anspruch eines Faktors auf den vollen Ertrag.

Der Vermögensbildungsgedanke ist deshalb eng mit der Katholischen Soziallehre verknüpft, da „das Recht auf Privateigentum als ein von Gott gegebenes Recht“ betrachtet wird (S. 41), und deshalb auch dem Arbeitnehmer die Möglichkeit eingeräumt werden muß, Besitz zu erwerben. Zur Aufteilung des Ertrages wird festgestellt, „daß der gerechte Lohn auf den notwendigen Unterhalt des Arbeitnehmers, aber auch auf die Leistungsfähigkeit des Unternehmens Bedacht nehmen muß. Auch Kapitalverzinsung und Gewinn sind moralisch vertretbar.“

Ziel ist folglich ein kapitalistisches System, in dem die Besitzlosen langsam Eigentum erwerben. „Der Kapitalismus wird nicht moralisch wertend, sondern vom überwiegenden Teil der Katholischen Soziallehre als wirtschaftsweise, deren Produktionsweise industrialistisch ist, und deren Ziel der Erwerb ist, gesehen. Verwerflich ist nach dieser wirtschaftswissenschaftlichen Definition des Kapitalismus nur das reine Profitstreben, d. h. der individualistische Kapitalismus.“ (S. 41f.)

Dabei übersieht Jettmar, daß von einem um das Profitstreben reduzierten Kapitalismus kaum mehr etwas übrigbleibt. Das Streben nach Profit soll gerade Konkurrenz und Wettbewerb garantieren, und das Unternehmen, das nicht profitorientiert arbeitet, wird aus dem Markt ausscheiden. Dies sind die simplen Spielregeln des Modell-Kapitalismus.

Zur Aufteilung des Ertrags auf einen „gerechten Lohn“ unter Berücksichtigung der „Leistungsfähigkeit des Unternehmens“ ist man geneigt zu sagen, dieses Wort in Gottes Ohr, oder

wie Loesch in seinem grundlegenden Werk zur Vermögensbildung schon 1965 bemerkte, daß „Vorschläge und Proklamationen der Parteien und Kirchen, die sich an beide Sozialparteien gleichermaßen wenden und keine konkreten Vorschläge über die Art und Weise der Durchführung enthalten, nur politische und ökonomische Leerformeln (sein)“⁴³. Gerade diesen konkreteren Vorschlägen zur Durchführung von Vermögensbildungskonzepten ist der dritte Hauptteil des vorliegenden Bandes mit dem Titel „Die neueren Vermögensbildungsansätze“ gewidmet, wobei es besonderes Anliegen des Autors ist, die hinter einzelnen Plänen stehenden grundsätzlichen Wertungen herauszuarbeiten. Hier lassen sich drei Hauptgruppen von Vorschlägen unterscheiden: Überbetriebliche Regelungen mit der Bildung von Sozialkapitalfonds, betriebliche Gewinnbeteiligungs- oder Investivlohnregelungen sowie Pläne zur Förderung der Ersparnisbildung. All diese Pläne zeichnen sich jedoch dadurch aus, daß eine Reihe von konzeptionellen Schwierigkeiten ihre Realisierbarkeit sehr unwahrscheinlich erscheinen läßt.

In den Sozialkapitalfonds sollen für Arbeitnehmer reservierte Gewinnanteile verschiedener Unternehmen (z. B. einer Branche oder Region) zusammenfließen und von Arbeitnehmerorganisationen verwaltet werden. Neben den von Jettmar angesprochenen Problemen (Frage der Gewinnbewertung, da der steuerpflichtige Gewinn manipulierbar ist; Problem der Bewertung der Anteile des Fonds an einem Unternehmen, falls nicht über den Markt möglich; eventuell Einschränkung der Wachstumsstrategie eines Unternehmens bzw. Kapitalabzug und Veranlagung in nicht von Enteignung bedrohten Formen; hohe Kosten der Fondsverwaltung schmälern das Ergebnis; Versuch der Überwälzung des gedrosselten Entnahmestroms auf den Preis durch die Alteigentümer) bleibt eine weitere zentrale

Frage unberührt: die der Sperrfrist.

Die meisten Fondsmodelle fordern, um die Finanzierungssituation der Unternehmen nicht zu verunsichern und um spekulativen Handel mit den Anteilsscheinen zu vermeiden, eine Beschränkung des Besitzwechsels in der Form einer Sperrfrist, die je nach Vorschlag ein paar Jahre, bis zur Pensionierung oder gar ewig dauern soll. Eine Bindung bis zum Erreichen des Pensionsalters könnte in der Praxis bloß auf eine (zwar begrüßenswerte) Verbesserung der Altersversorgung hinauslaufen, hätte aber damit mit dem ursprünglichen Ziel einer breiteren Streuung des Erwerbsvermögens nicht mehr viel zu tun⁴. Und kürzere Sperrfristen lassen dieses Ziel noch unrealistischer erscheinen.

Die theoretisch konsequente Lösung wäre also die „ewige Sperrfrist“, da traditioneller Kapitalbesitz nicht zum Verzehr sondern zur Weitervererbung bestimmt ist. Wenn aber das Ziel der Vermögenspolitik die „Absicherung individueller Freiheitsräume“ (S. 81) und die Steigerung der Entfaltungsmöglichkeiten des Einzelnen ist, muß diesem die volle Verwendungsfreiheit über sein Vermögen, also über die Anteilsscheine zugestanden werden. Mit diesem Ziel sind Fondsmodelle, deren Funktionalen nur unter drastischer Einschränkung der Verfügungsgewalt der Arbeitnehmer über Teile ihres Einkommens gewährleistet ist, nicht vereinbar.

Auf die Gewinnbeteiligungsmodelle auf betrieblicher Ebene soll hier nicht näher eingegangen werden, da sie aus Gründen der zwischenbetrieblichen Gerechtigkeit (je nach Branchenstruktur und -konjunktur unterschiedliche Ertragslage, Unterschiede in Betriebsgröße, Kapitalintensität, Gesellschaftsform, Managementqualität) nicht zu rechtfertigen sind, und darüber hinaus die Minderung des Unternehmensgewinnes und damit der Eigenkapitalrendite zu einem Absinken der Investitionsbereitschaft und damit zu negativen gesamtwirtschaftli-

chen Konsequenzen führen dürfte (vgl. S. 60 ff.).

Die neueren Ansätze einer verstärkten Sparförderung beruhen auf dem Gedanken, daß einerseits der Fremdkapitalanteil und damit die Entscheidungskonzentration im Kreditapparat immer größere Bedeutung erlangt, und andererseits der Anteil der Unselbständigen an der Geldkapitalbildung angewachsen ist. Daraus ergibt sich das zentrale Anliegen, „die Ersparnisse der Unselbständigen so zu lenken, daß diese auch an der Vermögensart ‚Produktivvermögen‘ verstärkt teilhaben können“ (S. 68). Das Grundproblem liegt jetzt darin, aus dem mittels Sparförderung (oft zu Konsumzwecken) gebildeten Vermögen, das als Fremdkapital den Unternehmen zugeführt wird, ein echtes Beteiligungskapital mit Mitspracherechten werden zu lassen, so daß tatsächlich auch eine Beteiligung am Produktivvermögen entsteht.

Dazu ist nach Jettmar eine Änderung des Steuerrechts nötig, da die jetzige Rechtslage dem Beteiligungserwerb eher hinderlich ist. Dennoch sind selbst nach einer entsprechenden Anpassung der Gesetze noch beträchtliche Schwierigkeiten zu erwarten. Auf der Unternehmerseite wird man nach wie vor versuchen, den Außen einfluß (also Beteiligungskapital mit Mitspracherechten) gering zu halten und die Aufnahme von Fremdkapital vorziehen.

Die noch größeren Probleme auf seiten der Beteiligungserwerber sieht Jettmar teilweise selbst: „Zweifelloos wird die Beteiligung an Unternehmen nur für denjenigen in Betracht kommen, der ohnedies bereits über eine entsprechende gehobene Geldanlage verfügt und der eine höherwertigere, risikoreichere Sparform durchaus in seinem Vermögensportfolio verkraftet“ (S. 77). Neben der notwendigen Sparkapazität ist auch ein hohes Maß an Informationen nötig, sowohl beim An- und Verkauf der Beteiligungen, als auch zur Ausübung der Mitspra-

cherechte. All diese Voraussetzungen dürften den Beteiligungserwerb für die Masse der Kleinsparer bedeutungslos machen bzw. befürchten lassen, „daß vermögenspolitische Aktivitäten keine dauerhafte Wirkung besitzen“ (S. 77).

Daß die bei der Realisierung aller drei vorgeschlagenen Konzepte auftretenden Probleme also noch wesentlich schwerwiegender sind, als Jettmar dargestellt, mag nicht so sehr irritieren, da dessen Ziel ja vor allem eine Exaktheit der Begriffsabgrenzungen und eine formale, schematische Gliederung der unterschiedlichen Vermögensbildungsansätze war.

Gerade in der Exaktheit der formalen Präsentation liegt aber eine große Schwäche des Buches. So wird der Mitherausgeber der sogenannten Krelle-Studie⁵ Johann Schunck laufend als „Schnuck“ zitiert (S. 13, 28, 46, 51), so folgen auf das Kapitel 6.1.3 die Kapitel 6.1.2.1, 6.1.2.2 usw., und so dürfte die Bezeichnung des Investivlohnes als „Intensivlohn“ (S. 59) eher auf flüchtiges Quellenstudium als auf einen Setzfehler zurückzuführen sein, da dieser schon bei Thiemeyer auftauchte⁶.

All diese Kleinigkeiten ärgern besonders bei einem nur 80 Seiten dünnen Bändchen, für das 33 DM(!) verlangt werden, und dessen Inhalt nichts wesentlich Neues bietet.

Denn bezüglich der Materie selbst, der Einschätzung der verschiedenen Vermögensbildungsansätze und deren Realisierungsmöglichkeiten und Verteilungswirkungen kann Jettmar dem von Krelle, Loesch oder Thiemeyer schon teils vor fünfzehn Jahren Gesagten kaum etwas hinzufügen.

Vermögensbildung ist ein untaugliches Mittel zur Umverteilung des Produktivvermögens, da die Unternehmer mit ihrer Entscheidungsgewalt über Investitionen und Beschäftigung und mit ihrer Möglichkeit der Preisüberwälzung die meisten Bemühungen um einen „Ausgleich unterschiedlicher Machtverhältnisse und zur Er-

langung individueller Freiheit“ (S. 23) zunichte machen können.

Eine Gleichverteilung des privaten Eigentums auf dem Wege der Vermögensbildung zu erreichen scheint zumindest ebenso illusorisch zu sein wie der gegenteilige Weg, nämlich die Abschaffung des privaten Eigentums.

Thomas Delapina

Anmerkungen:

1 „Zudem – so meinte man – wächst der Kapitalbestand reifer Volkswirtschaften so rapide, daß selbst bei einer keineswegs revolutionären Korrektur des Prozesses der Aneignung dieses Vermögenszuwachses in bereits kurzer Frist – optimistische, aber ziemlich unkritische Pläne sprachen von 15 bis 20 Jahren – mehr als die Hälfte des Produktivvermögens in der Hand bisher Vermögensloser sein

würde.“ Theo Thiemeyer: Kapitalakkumulation und Vermögensbildung, S. 12, in: Beiträge zur Wirtschaftspolitik und Wirtschaftswissenschaft VI, Schriftenreihe der Wiener Kammer für Arbeiter und Angestellte (Wien, 1974).

- 2 „Betriebliche Mitbestimmung und eine menschengerechte Gestaltung des Arbeitsprozesses müssen kommen, Vermögensbildung für Arbeitnehmer als Kollektivakt in welcher Form immer nicht unbedingt.“ Fritz Klenner: Arbeitnehmer – Vermögensbildung auf Distanz angepeilt, in: Arbeit und Wirtschaft, 26. Jg. (1972).
- 3 Achim von Loesch: Die Grenzen einer breiteren Vermögensbildung, S. 7 (Frankfurt, 1965)
- 4 vgl. Thiemeyer, a. a. O., S. 17 und S. 34
- 5 Wilhelm Krelle, Johann Schunck, Jürgen Siebke: Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer (Tübingen, 1968)
- 6 vgl. Thiemeyer, a. a. O., S. 20, wo irrtümlich von „intensiver Gewinnbeteiligung“ die Rede ist.

MEDIENPÄDAGOGIK MIT DIDAKTISCHEM FEHLGRIFF

Rezension von Thomas A. Bauer;
Medienpädagogik – Einführung und
Grundlegung
(Band 1 – Theorie-Diskussion: Der
Kommunikationssinn,
Band 2 – Didaktische Modelle: Politik
in Massenmedien,
Band 3 – Didaktische Modelle:
Unterhaltung durch Massenmedien)
Verlag: Hermann Böhlaus Nfg.,
Wien – Köln – Graz, 1979/80

Der Autor hat mit der vorliegenden, in drei Bänden angelegten Medienpädagogik auf das österreichische Vakuum zu pädagogischer Literatur über Medien, so hat man den Eindruck, überreagiert: Für den Großteil der Zielgruppe, insbesondere für Lehrer, Lehrerausbilder und Erwachsenenbildner, dürfte der materialmäßige und inhaltliche Bogen bei weitem zu groß gespannt sein. Sicherlich ist mit dieser Befürchtung einer kürzelhaften Schmalspurdidaktik als Ultima ratio für die Zielgruppe Lehrer nicht das Wort geredet. Aber für die Absicht dieses 950 Seiten starken Unternehmens, nämlich über die theoretischen Ansätze zur Medienpädagogik zu informieren und einen neuen „emanzipatorischen Bezugsbegriff: Kommunikationssinn“ zu entwickeln, sowie praktikable Vermittlungsmethoden hinsichtlich der Medieninhalte Unterhaltung und Politik zu liefern, wäre weniger vermutlich mehr, zielführender gewesen.

Statt einer Medienpädagogik scheint der Autor eher eine Soziologie des Feldes Massenkommunikationsmittel und ihre allfällige Pädagogik im Sinn gehabt zu haben. Das medien-

pädagogische Motiv dient nämlich in erster Linie einer Durchführung sozialwissenschaftlicher Differenzierungen und Begriffserläuterungen. Diese gibt es in vielfacher Variation, unter vielen Facetten. Wenn auf termini technici gestoßen wird, folgt nicht eine knappe Erläuterung, sondern eine relativ breite und ausführliche Beschreibung, wie sie einem soziologischen Begriffslexikon durchaus zur Ehre gereichen würde. Von den Alternativen des inhaltlichen Zutritts zum Thema: entweder eine stringente Medienpädagogik nebst vorgenommener theoretischer Fundierungsarbeit auszuführen, oder medienpädagogische Theorie und/oder Praxis einer Kritik zu unterziehen, wird abgesehen und ein Mittelweg entwickelt, der beides in eins spannen möchte. Die Schwierigkeiten dabei sind allerdings nicht unerheblich. Die pädagogische Anwendungsfrage erfordert – da sie vom Gedanken einer durchgängigen Verbindung des Entstehungs- und Wertungszusammenhanges getragen sein möchte – vorab eine Auseinandersetzung zwischen soziologischen Theoriemodellen. Damit jedoch wird es schwierig, eine homologe Theorieebene zu konturieren, für den Studienzweck zumindest strapaziös und aufwendig, querschnittshaft durch die verschiedenen theoretischen Paradigma überall dort diese Begriffssysteme durchzuschneiden, wo sie sich mit Medien auseinandersetzen und dabei noch Absicht und Thema festzuhalten. Mit diesem Untersuchungsgang sind die meisten Pädagogen bei weitem überfordert.

Überhaupt ist es ja nicht unproblematisch, emanzipative Ansprüche, hier etwa im medienpädagogischen Bereich, über eine ausgetüftelte szientistische Auseinandersetzung laufen zu lassen. Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Phänomenen der Lebenswelt ist an sich noch kein Emanzipationsvehikel, obschon subjektiv so handhabbar. Allerdings ist ein Trend in diese Richtung auszuma-

chen; ähnliche Fragen tauchen ja immer wieder auch in der gegenwärtigen Lehrerbildung auf, die einem guten Teil der Beteiligten bereits als wissenschaftlich zu überfrachtet erscheint. Arbeitsteiligkeit hat neben vielen Nachteilen trotzdem einige Vorteile, nicht nur im Bereich theoretischer Arbeiten. Wenn Pädagogen über grundlegende Mechanismen der Massenmedien Bescheid wissen und Schülern entsprechenden Erkenntniszugewinn verschaffen können, ist das jedenfalls zielführender als sie mit Paradigmenstreitigkeiten zuzupflastern.

Die drei Bände bieten allerdings auch einen nicht zu unterschätzenden Vorteil: Sie können für den interessierten Leser eine durchaus lesenswerte Fundgrube sein – für eine Auseinandersetzung mit dem Thema auf einer allerdings hohen Abstraktionsstufe. Nicht zuletzt ergibt sich dabei eine Auffrischung des in den Hinter-

kopf gerückten sozialwissenschaftlichen Wissensbestandes. Dabei sollte man aber auf die vielfach auffindbaren Schlenkerer des Autors achten, die offenbar durch den großen Umfang und die breite Anlage der Arbeit zustandegekommen sein dürften. Etwa wenn, ohne es näher auszuführen, gemeint wird, daß „die im Gefolge der kritischen Gesellschaftsanalyse formulierte Kritik an der massenmedialen Unterhaltungsmaschinerie . . . sich aber auch den Vorwurf gefallen lassen (muß), daß sie gewissermaßen ohne Netz arbeitet“ (Band 3, Seite 23), dann könnte man dem mit gutem Gewissen entgegenhalten, daß es bei Analysen in kritischer Absicht nicht zuerst auf das umfangreiche Netz ankomme, sondern daß deutlich erkannte und vermittelbare Inhalte noch immer das Wesentlichere sind – nicht jede Analyse muß bei Adam und Eva beginnen.

Karl Kollmann

ENTWICKLUNGSPOLITIK

Rezension von: Margaretha Kopeinig/
Kunibert Raffer, Aktuelle Beiträge zur
Entwicklungspolitik.

Österreichischer Informationsdienst
für Entwicklungspolitik, Wien 1980;
141 Seiten.

Mit fast zehnjähriger Verspätung – verglichen mit den meisten anderen europäischen Staaten – hat auch in Österreich die Diskussion und damit auch die wissenschaftliche Beschäftigung mit der entwicklungspolitischen Problematik begonnen. Der allgemeine Informationsstand ist dementsprechend gering, die Medienberichterstattung strotzt zum Teil von einer geradezu atemberaubenden Ignoranz und von Fehlinformationen. Nicht zuletzt um dieses Informationsdefizit ein wenig abzubauen wurde der Österreichische Informationsdienst für Entwicklungspolitik (eine Art Nachfolgeorganisation des Österreichischen Jugendrates) vor zwei Jahren gegründet, der – vom Bundeskanzleramt subventioniert – mit der Aufgabe der Koordinierung der entwicklungspolitischen Informationsarbeit in Österreich betraut wurde. Einer der vielfältigen Aktivitäten des ÖIE, einem Referatszyklus des Arbeitskreises Hochschule, ist die vorliegende Publikation zu danken.

Die vier recht unterschiedlichen Beiträge befassen sich durchwegs mit Fragen, die in der wirtschaftlichen und politischen Diskussion der letzten Jahre eine dominierende Rolle gespielt haben: den Auswirkungen der Ölkrise und den Manipulationsmöglichkeiten Transnationaler Konzerne (K. Raffer), mit einer der wichtigsten Forderungen der dritten Welt nach

einer Neuen Weltinformations- und Kommunikationsordnung (B. Signitzer/H. H. Fabris), dem Zusammenhang von Rüstungsausgaben und „Entwicklung der Unterentwicklung“ (A. Tausch) sowie mit dem Phänomen der nichtkapitalistischen Produktionsweise in den Ländern der dritten Welt (M. Kopeinig/K. Ritzberger).

Der erste, von K. Raffer verfaßte Beitrag enthält einen kurzen Rückblick über die Entwicklung der US-Ölmultis sein der Jahrhundertwende, rückt ihren Einfluß auf die Erdölpreiserhöhungen der siebziger Jahre ins richtige Licht und versteht es schließlich recht anschaulich aufzuzeigen, wie die Strategien dieser Konzerne bereits in der Gegenwart durch Diversifikation ihrer Produktionspalette in „zukunftssichere“ Energieträgerbereiche wie Uran, Kohle und Sonnenenergie und damit auf die Sicherung ihrer Monopolmacht gerichtet ist.

Im zweiten Beitrag befassen sich die beiden Salzburger Publizisten H. H. Fabris und B. Signitzer mit der immer deutlicher von den Ländern der dritten Welt geforderten „Neuen Weltinformationsordnung“. Diese Forderung wird gleichrangig mit der Forderung nach einer neuen internationalen Wirtschaftsordnung behandelt und versteht sich als Kampf um die Wiedereerringung „kultureller Identität“ durch die eigentlich Betroffenen. Aufgrund der nahezu totalen Dominanz des Nordens über die wichtigsten Nachrichtenmedien ist die Berichterstattung und Information über Ereignisse in den Ländern der dritten Welt geprägt von den ethnozentristischen Vorurteilen der Medienberichterstatte aus den Industriestaaten. Die Forderungen zielen primär auf die Ausweitung des Informationsaustausches zwischen den Dritte-Welt-Ländern selbst. Die Ziele und Strategien zu ihrer Realisierung werden sehr deutlich herausgearbeitet. Dabei ist vielleicht die Problematik jener Staaten, in denen reaktionäre Eliten gerade durch derartige Maßnahmen in die

Lage versetzt werden, die Verbreitung „unerwünschter“ Informationen zu verhindern, etwas zu kurz gekommen. Die beiden Autoren weisen aber auch dankenswerterweise auf die Tatsache hin, daß auch innerhalb der Industrieländer selbst eine zwingende Abhängigkeit kleinerer Staaten (Beispiel: Österreich) von einigen wenigen internationalen Nachrichtenagenturen, insbesondere bei der Auslandsberichterstattung, besteht.

Im dritten Beitrag versucht A. Tausch die rasante Ausweitung von Rüstungsexporten in die dritte Welt in einen formalen Zusammenhang mit Regierungssystemen zu bringen, die durch besondere Gewalt und Unterdrückung gegen jegliche Opposition charakterisiert sind. An Hand multivariater Faktorenanalyse (33 Variable von 23 afrikanischen, asiatischen und lateinamerikanischen Staaten) kann er eine Reihe interessanter positiver Korrelationen des Anteils der Militärausgaben am Bruttonationalprodukt und des Anteils der Streitkräfte an der Erwerbsbevölkerung aufzeigen. Leider bezieht sich diese Untersuchung auf Daten Mitte der sechziger Jahre; es kann aber als sicher angenommen werden, daß sich dieser aufgezeigte Trend eher verstärkt hat.

Einen sehr kreativen und anregenden Interpretationsversuch stellt der letzte Beitrag dieses Buches dar. M. Kopeinig und K. Ritzberger zeigen an Hand ihrer politökonomischen Analyse auf, daß beim heutigen Stand der Integration der dritten Welt in die

Weltwirtschaft (soll heißen: Unterordnung und Funktionalisierung der Dritten-Welt-Ökonomie unter die hegemoniale Dominanz der kapitalistischen Industrieproduktion), von einer gewissen „Dualität“ der Produktionsweisen in der dritten Welt gesprochen werden kann. Nicht das Nebeneinander kapitalistischer und nichtkapitalistischer Produktionsweisen (wie Subsistenzwirtschaft oder vor-kapitalistische Produktionsweisen), sondern die Determinierung und Funktionalisierung (nicht: Domination) des marginalisierten Bereiches sind für das ökonomische System der meisten Länder der dritten Welt konstitutiv. Dadurch ist es durchaus möglich, daß in bestimmten Regionen eine quantitative Dominanz nicht-kapitalistischer Produktionsweisen feststellbar ist. Aufgabe der Wissenschaft ist es, die jeweilige Form der Verknüpfung der verschiedenen Produktionsweisen zu untersuchen.

Versucht man, eine Gesamtbewertung des Buches vorzunehmen, so muß einerseits auf die methodische Heterogenität und geringe inhaltliche Verbindung der einzelnen Arbeiten hingewiesen werden. Andererseits stellt aber jeder der Beiträge für sich betrachtet einen interessanten Versuch dar, der zur Auseinandersetzung mit der entwicklungspolitischen Problematik an sich und mit dem Verhältnis erster zu dritter Welt eine sehr gute Anregung für die österreichische Diskussion bieten sollte.

Othmar Höll

