

Vertretern eines Berufsstandes (beispielsweise Anwälten) auch auf andere Agenten. Erfahrungen zu machen setzt zunächst die Möglichkeit einer gewissen Kontrolle voraus, denn irgendwie muss man sich ja ein Urteil darüber bilden können, ob sich der Agent nun vertrauenswürdig verhalten hat oder nicht.

Das eigentliche Vertrauen beginnt aber erst da, wo diese guten Erfahrungen extrapoliert und generalisiert werden, d.h. wenn man künftig ein stabil vertrauenswürdiges Verhalten auch ohne Kontrollen unterstellt, denn das Vertrauen soll ja die Sicherungsmaßnahmen (teilweise) ersetzen. Vertrauen, dass sich auf Erfahrungen stützt, braucht eine gewisse Zeit zum Wachsen sowie wiederholte Kontakte. Wiederholte und/oder längere Interaktionen zwischen bestimmten Personen führen aber nicht nur zu einem besseren Informationsstand und „cognition-based trust“, sondern auch zu

emotionalen Bindungen, welche die Wahrscheinlichkeit vertrauenswürdigem Verhalten erhöhen („affect-based trust“)¹⁰.

Man kann davon ausgehen, dass es den meisten Menschen unangenehm ist, das Vertrauen von Menschen zu missbrauchen, zu denen eine persönliche Bindung besteht. Das Vertrauen zwischen Freunden, Familienangehörigen, Nachbarn oder Kollegen ist in der Regel höher als zwischen Fremden, weil man in diesen Beziehungen eine gewisse persönliche Bindung unterstellt. Schließlich hängt die grundsätzliche Vertrauensbereitschaft immer auch von den allgemeinen Umgebungsbedingungen ab, beispielsweise davon, ob in der Gesellschaft ein Klima des Vertrauens herrscht, welches sich wiederum auf die verbreitete Einhaltung rechtlicher, sozialer und moralischer Normen stützt. Zwischen den institutionellen Bedingungen und dem individuellen Verhalten besteht eine Interdependenz. Ein verbreitet vertrauenswürdiges Verhalten erzeugt ein Klima des Vertrauens, welches wiederum individuell vertrauenswürdiges Verhalten begünstigt. Umgekehrt gilt

diese Rekursivität allerdings auch. Das heißt Vertrauensbrüche setzen eine Misstrauensspirale in Gang.

Betrachtet man die Bedingungen für die Entstehung von Vertrauen, dann lassen sich zugleich auch Gründe für eine Erosion des Vertrauens in der Marktwirtschaft vermuten. Langjährige und auch persönlich eingefärbte Beziehungen zu Marktpartnern, beispielsweise zum Kaufmann um die Ecke, gehen in der zunehmend globalisierten und virtualisierten Wirtschaftswelt verloren. Die Anonymisierung der Beziehungen steigt. Hohe Mobilität und Flexibilität gelten als Tugenden und lassen weniger Raum für das allmähliche Wachsen langfristiger Bindungen. Und zahlreiche Abzocker in Wirtschaft und Politik lassen immer mehr Menschen glauben, dass Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit Haltungen für leichtgläubige und weltfremde Idealisten sind. Welches handfeste Kapital Vertrauen für die Wirtschaft darstellt, wird vermutlich erst dann richtig klar, wenn es zunehmend durch teure Sicherungsmaßnahmen ersetzt werden muss.

¹⁰ Vgl. D. J. McAllister: Affect- and cognition-based trust as foundations of interpersonal cooperation in organizations, in: Academy of Management Journal, Vol. 38 (1995), S. 24-59.

Nils Goldschmidt

Vertraute Marktwirtschaft

Die Geschichte der Sozialen Marktwirtschaft ist zugleich eine Geschichte ihrer Begriffsbildung. Bekanntlich war es Alfred Müller-Armack, der den Begriff in die Literatur eingeführt hat. Das zweite Kapitel seines Buchs „Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft“, das im Dezember 1946 erschien, war mit eben dieser Kompromissformel überschrieben, deren Verbindung von „sozial“ und „Marktwirtschaft“ heutigen

Kapitalismusgegnern wohl nicht selten als ein „hölzernes Eisen“ erscheint, überzeugten Libertären hingegen bestenfalls als ein Pleonasmus dünkt und als ein „Wieselswort“ im Hayekschen Sinne¹ zumeist suspekt ist. Suspekt ist auch – trotz der klaren Fundstelle bei Müller-Armack – die genaue Herkunft des Begriffs. Es finden

¹ Siehe Friedrich A. von Hayek: Wissenschaft und Sozialismus, Tübingen 1979, S. 16 f.

sich Spuren der Begriffsbildung sowohl im Reichswirtschaftsministerium der letzten Kriegswochen wie auch Anknüpfungspunkte zu den Widerstandskreisen und deren wirtschafts- und sozialpolitischen Vorstellungen für ein Nachkriegsdeutschland². Doch trotz aller Dunkelheiten in der Herkunft, die Strahlkraft dieser Begriffsbildung war immens. Müller-Armack und Ludwig Erhard gelang es, mit dem Terminus Soziale Marktwirtschaft

eine Formel zu prägen, die Akzeptanz in der jungen Bundesrepublik finden konnte und der man rasch Vertrauen schenkte.

Wie Joachim Zweynert kürzlich – mit Blick auf die schwierigen Transformationsprozesse in Osteuropa – überzeugend herausgearbeitet hat, war der Begriff Soziale Marktwirtschaft damals geeignet, eine Brücke zwischen traditionellen, antikapitalistischen Denkmustern in Deutschland und der angestrebten kapitalistischen Ordnung zu schlagen und so zum Erfolg der Marktwirtschaft in Deutschland beizutragen: „Sozial' war im deutschen politischen Diskurs, so könnte man etwas überspitzt formulieren, ein ‚killer word' gegen den Kapitalismus. Müller-Armacks Geniestreich bestand gerade darin, dieses killer word mit einem Euphemismus für ‚Kapitalismus' zu verbinden. Mittels dieses rhetorischen Kunstgriffs und dadurch, daß das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft einen Dritten Weg zwischen Kapitalismus und Kommunismus versprach, war die Soziale Marktwirtschaft ... eine ‚Versöhnungsidee'“³. Diese Idee half, die Kluft zwischen dem marktlich-liberalen und dem sozialen Lager zu überwinden und dem Kapitalismus auf diesem Weg politische Akzeptanz zu verschaffen. Es ist Zweynerts Verdienst, die Bedeutung einer solchen terminologischen Versöhnung nicht nur

² Vgl. hierzu Rainer Klump: Soziale Marktwirtschaft: Geistige Grundlagen, ethischer Anspruch, historische Wurzeln, in: Otto Schlecht, Gerhard Stoltenberg (Hrsg.): Soziale Marktwirtschaft. Grundlagen, Entwicklungslinien, Perspektiven, Freiburg 2001, insb. S. 53-57; und Nils Goldschmidt: Alfred Müller-Armack and Ludwig Erhard: Social Market Liberalism (= The History of Liberalism in Europe, Brochure Nr. 21), Paris 2004, S. 6-9.

³ Joachim Zweynert: Wirtschaftskultur, Transformation und ökonomische Ordnung in Rußland: ‚Ganzheitliche Marktwirtschaft' als irenische Formel?, in: Gerold Blümle u.a. (Hrsg.): Perspektiven einer kulturellen Ökonomik, Münster 2004, S. 471-487, hier S. 483.

als das Spezifikum der Sozialen Marktwirtschaft erkannt, sondern zugleich analysiert zu haben, dass im Faktum der Akzeptanz, also im Vertrauen auf eine bestimmte (wirtschafts-)politische Idee, ein Zentralargument für die Reformierbarkeit von Wirtschaftsordnungen zu sehen ist.

Institutionen- und ordnungsökonomische Aspekte

Anerkennt man, dass in der Akzeptanz einer bestimmten Wirtschaftsordnung durch die Bürger ein wesentlicher Faktor ihres Erfolges oder Misserfolges zu sehen ist, wird man kaum allein in der ökonomischen Effizienz ein zureichendes Kriterium finden, um die Güte einer bestimmten Wirtschaftsordnung zu beurteilen. Vielmehr wird man darauf achten müssen, dass die Ausgestaltung und die Reform einer bestimmten Ordnung im Interesse der von ihr betroffenen Bürger ist. Genau dies aber ist der Grundgedanke der modernen Ordnungsökonomik: „Was eine marktliche Wettbewerbsordnung ... legitimiert, sind nicht die von ihren Befürwortern zu Recht betonten positiven Funktionseigenschaften, sondern die freiwillige Zustimmung, die sie von den unter ihr lebenden Menschen erfährt.“⁴ Somit kann aber eine bestimmte Wirtschafts- und Sozialordnung und ihr jeweiliger rechtlicher Regelrahmen nicht – scheinbar unabhängig von Zeit und Raum – als Blaupause für andere Gesellschaften dienen (eine Einsicht, die die momentanen Transformationsprozesse schmerzlich bestätigen), sondern sie muss eine Ordnung sein, die den spezifischen gesellschaftlichen Bedingungen und Interessenlagen angemessen ist.

Hierzu ist es hilfreich, die vor allem von Douglass North in die De-

⁴ Viktor Vanberg: Konstitutionenökonomische Überlegungen zum Konzept der Wettbewerbsfreiheit, in: ORDO 52 (2001), S. 37-62, hier S. 57 f.

batte eingebrachte Unterscheidung zwischen formellen und informellen Regeln bzw. Beschränkungen auch für diese Fragestellung nutzbar zu machen. In Abgrenzung zu formellen Regeln, die der Ebene des politisch gesetzten Rechts zuzuordnen sind, sind informelle Regeln als ungeschriebene Verhaltensregeln („codes of conduct“) oder Konventionen zu verstehen, deren Entstehung nicht auf bewusste Planung zurückgeführt werden kann. Die Befolgung solcher Regeln ist zwar nicht rechtlich erzwingbar, sie unterliegen aber dennoch einer „internen“ Sanktionierung und sind somit keineswegs „freiwillig“ im Sinne bewusst kalkulierter Entscheidungen. Offensichtlich ist ihre Wirksamkeit vor allem in kleinen Gruppen, in der eine Regelübertretung z.B. mit dem Ausschluss aus der Gemeinschaft bestraft werden kann, besonders hoch.

Nun kann man informelle Regeln kleiner Gemeinschaften keineswegs in gleicher Weise auf die Strukturen moderner Gesellschaften übertragen⁵, da diese Gesellschaften sich über ganz andere strukturelle Bedingungen konstituieren⁶, doch auch in größeren Gruppen finden sich zahlreiche nicht-kodifizierte Tra-

⁵ Insofern muss man der Erkenntnis Hayeks, dass die „Moral der kleinen Horde“ für die „erweiterte Ordnung“ ungeeignet ist, zustimmen; die Funktionsfähigkeit marktlicher Systeme ist zwar durchaus an die jeweiligen historischen und sozialen Umstände gebunden, aber beruht nicht notwendigerweise auf intersubjektiven, „face-to-face“-Beziehungen der Individuen. Vgl. Friedrich A. von Hayek: Die verhängnisvolle Anmaßung: Die Irrtümer des Sozialismus, Tübingen 1996, S. 7-26.

⁶ Diese Einsicht und seine Relevanz für die sozialwissenschaftliche Theoriebildung kann ich hier nicht näher darlegen, siehe hierzu aber grundlegend Günter Dux: Das Recht als Problem der Gesellschaft. Demokratie im Sozialstaat, in: Günter Dux, Frank Welz (Hrsg.): Moral und Recht im Diskurs der Moderne. Zur Legitimation gesellschaftlicher Ordnung, Opladen 2001, S. 399-433. Mit Blick auf die ökonomische Debatte siehe Nils Goldschmidt, Bernd Remmele: Kultur UND Ökonomie (Weber Revisited), in: Gerold Blümle u.a. (Hrsg.), a.a.O., S. 109-126.

ditionen im Sinne informeller Beschränkungen⁷: Nationale Bräuche und Erfahrungen, vorherrschende Wertemuster und religiöse Überzeugungen, aber auch bestimmte sozialstaatliche Entwicklungslinien und gewachsene gesellschaftliche Arrangements (z.B. zwischen den Tarifpartnern) gehören in den Fundus dieser nicht-kodifizierten (informellen) Strukturen. Diese Strukturen, die dem Einzelnen nicht unmittelbar verfügbar sind, gehören sozusagen zum historisch-kontingenten Bodensatz jeder Gesellschaft.

Aufoktroyierte Reformen werden scheitern

So dringend der Reformbedarf auch sein mag, mögliche Veränderungen, die auf eine langfristige Akzeptanz in der Bevölkerung zielen, sind nicht gegen diese Strukturen und Erfahrungen zu erreichen, sondern nur in deren Anschluss. Denn auch für Systemänderungen innerhalb einer Marktwirtschaft ist ein Problem zentral, das North ursprünglich im Zusammenhang mit Revolutionen erwähnt hat: „Was vielleicht am wichtigsten ist: Es ändern sich die formgebundenen Regeln, aber nicht die formlosen Beschränkungen. Infolgedessen baut sich eine anhaltende Spannung zwischen formlosen Beschränkungen und den neuen formgebundenen Regeln auf, da viele von ihnen miteinander unvereinbar sind. ... Obwohl es zu einer durchgehenden Änderung der formgebundenen Regeln kommen kann, werden sich gleichzeitig viele formlose Beschränkungen als sehr zählebig erweisen“⁸.

⁷ Folglich ist der von North weitgehend parallel verwandte Terminus „informal constraints“ (informelle Beschränkungen) wohl wesentlich besser geeignet, die Bedeutung traditionaler Elemente in gesellschaftlichen Strukturen zu beschreiben als der heute allgemein verbreitete Begriff „informal rules“ (informelle Regeln): Die beobachtbaren nicht-kodifizierten Phänomene regeln die Gesellschaft nicht, sondern können lediglich als Beschränkungen formaler Regelbildung verstanden werden.

Somit ist z.B. eine Reformdebatte in der Rentenversicherung, die lediglich auf die technische Frage der Finanzierbarkeit und ihre formale Ausgestaltung verengt ist, nicht aber das umfassende monetäre wie nicht-monetäre Beziehungsgeflecht zwischen Alt und Jung als Ganzes untersucht, ebenso zum Scheitern verurteilt wie eine Bildungsreform, die transatlantischen Wissenschaftsstandards formal nacheifern will und dabei (bewusst oder unbewusst), die Geschichte und das Potential eigener (nicht-kodifizierter) Traditionen über Bord wirft. Allgemein gesagt: Die Einsicht, dass zukünftige Entwicklungen gebunden sind an die historische Erfahrung, bindet die sich entwickelnde institutionelle Struktur von Gesellschaften an einen Zeitpfad; sie unterliegt einem „lock-in“, einer Pfadabhängigkeit. Das heißt, Akzeptanz und Vertrauen zu einer bestimmten sozialen und wirtschaftlichen Ordnung bilden sich im Zeitablauf heraus, eine „aufoktroyierte“ Reform – mag sie noch so effizient klingen – wird scheitern und sowohl der Politik wie auch dem Markt das Vertrauen entziehen.

Kulturelle Ökonomik

Das Vertrauen, das eine Gesellschaft seiner sozialen und wirtschaftlichen Ordnung entgegenbringt, ist folglich eingebettet in die jeweilige Geschichte und Kultur. Dadurch, dass Gesellschaft immer nur vor dem kulturellen Hintergrund verstanden werden kann und dadurch, dass jedes Gesellschaftsmitglied sein jeweiliges Denken und Handeln erst in der Auseinandersetzung mit der Gesellschaft erlernt, ist Kultur ein integrales Element sozialwissenschaftlicher und damit auch der ökonomischen Erklärung. Gleichwie das institutionenökonomische Konzept der

⁸ Douglass C. North: Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992, S. 107 f.

Pfadabhängigkeit die langfristige Bedeutung informeller Regeln untersucht, wäre es die Aufgabe einer „kulturellen Ökonomik“, kulturelle Faktoren in die ökonomische Analyse einzubeziehen. Eine solche Theorie der sozialen Einbettung der wirtschaftlichen Entwicklung untersucht den „kulturellen Nährboden“ dieser Prozesse, wobei Kultur – im Gegensatz zur vorherrschenden Verwendung in der ökonomischen Theorie – nicht nur als „Residualfaktor“ wirtschaftlicher Entwicklung, sondern als endogene Erklärungsvariable im Rahmen der gesellschaftlichen Evolution verstanden werden sollte⁹.

Eine kulturelle Ökonomik könnte so die Bedeutung von Akzeptanz und Vertrauen für eine bestimmte Wirtschafts- und Sozialpolitik analytisch erfassen. Vor einem solchen theoretischen Hintergrund müsste sich die Wirtschafts- wie Sozialpolitik dann vermehrt und immer wieder zum „Status quo“ sozialpolitischer Realitäten und zur Auseinandersetzung mit den jeweiligen, d.h. den gesellschafts- und entwicklungsspezifischen Bedürfnissen, einer bestimmten Wirtschafts- und Sozialordnung hinwenden. Gefragt sind dann solche Argumente in der Reformdebatte, die nicht die theoretische Zustimmung der ökonomischen Zunft, sondern das praktische Vertrauen der von ihr betroffenen Bürger gewinnen.

Sozialpolitik mit dem Markt

Gegen den Versuch, Sozialpolitik nur als eine „investive Sozialpolitik“ zu verstehen, die sich lediglich der Funktionsweise des Marktes unterordnet (und somit allein das Kriterium einer formalen Adäquatheit erfüllt)¹⁰, wäre als Leitlinie für eine Wirtschafts- und Sozialordnung,

⁹ Zu den verschiedenen Erklärungsansätzen einer „kulturellen Ökonomik“ vgl. Gerold Blümle u.a. (Hrsg.), a.a.O.

¹⁰ Vgl. z.B. Ingo Pies: Ordnungspolitik in der Demokratie, Tübingen 2001.

die der Vertrauenserosion der Bürger trotzen kann, eine „Sozialpolitik mit dem Markt“ wohl eher geeignet¹¹. Diese Vorgehensweise, die zugleich einer interventionistischen „Sozialpolitik gegen den Markt“ – wie sie sich eher in der Tradition Müller-Armacks findet – entgegensteht, wurzelt in der Idee von der „Interdependenz der Ordnungen“, wie sie Walter Eucken beschrieben hat. Sozialpolitik ist nicht als eine bloße Beigabe zu der übrigen Wirtschaftspolitik zu verstehen, sondern, da das Anliegen der Sozialpolitik „so vordringlich ist, muß es für das gesamte Denken über die Wirtschaftsordnung mitbestimmend sein“¹².

Die gleichberechtigte Berücksichtigung von marktlichen wie sozialen Interessen als die beiden Brennpunkte der gesellschaftlichen Entwicklung muss zunächst darauf zielen, jedem Einzelnen Verwirklichungschancen sowohl in der Sphäre des Marktlichen wie in der Sphäre des Sozialen zu ermöglichen: „Es geht dann darum, einerseits bestimmte Requisiten der Teilnahme am Wettbewerb zu garantieren (zum Beispiel durch politisch organisierte Bildung), andererseits bestimmte Sorten der Ausstattung von der Teilnahme am Wettbewerb unabhängig zu machen“¹³ – Ziel ist also die Inklusion jedes Einzelnen in die Gesellschaft. Wird offensichtlich, dass die politischen Reformbemühungen des Sozialstaats den Interessen der Bürger dienen und den Einzelnen in das ökonomische wie gesellschaftliche System integrieren

wollen, kann man die Akzeptanz von Reformvorschlägen erhoffen. Eine Reform, die sich allein auf Finanzzwänge beruft, wird kaum allgemeine Zustimmung finden, da sie keine sozial akzeptable Begründung liefern kann.

Wird – im Sinne der Ordnungsökonomik – das (ökonomische und soziale) Interesse jedes Einzelnen bereits in der Wahl und der Ausgestaltung der Regelordnung eingefordert, ist auch Sozialpolitik nicht mehr notwendig dem marktlichen Prozess entgegengesetzt. Das sozial Wünschenswerte ist das legitimatorische Kriterium jeglicher Wirtschaftspolitik: „Der primäre Gesichtspunkt, unter dem aus ordoliberaler Sicht mögliche Vorkehrungen der sozialen Sicherung geprüft, und an den Forderungen nach sozialer Absicherung gemessen werden, ist ... nicht die Frage der ‚Marktkonformität‘ im Sinne der ‚Verträglichkeit mit einer als ‚rein technisches Gefüge‘ betrachteten marktlichen Wettbewerbsordnung. ... Nicht ein ‚Belastbarkeitstest‘ entscheidet hier vorrangig über die Beurteilung sozialpolitisch motivierter Forderungen, sondern die Frage, ob die ins Auge gefaßten Regelungen ... für alle gelten sollen und können.“¹⁴

Vertraute Marktwirtschaft: Kontinuität versus Radikalität

Die in der ökonomischen Literatur insbesondere durch Francis Fukujama angeregte Diskussion über die Bedeutung von Vertrauen im Rahmen wirtschaftlicher Entwicklung¹⁵, gleichwie das von James S.

Coleman entwickelte Konzept des Sozialkapitals¹⁶, haben den Blick vermehrt auf „informelle Aspekte“ der wirtschaftlichen Entwicklung gelenkt. In der Debatte ist jedoch eine recht uneindeutige Vielfältigkeit des Begriffs „Vertrauen“ in den verschiedenen sozialwissenschaftlichen Disziplinen wahrzunehmen, in der ökonomischen Theorie ist zugleich eine tendenzielle Reduktion von Sozialkapital im Rahmen des neoklassischen Ansatzes aufzufinden; Vertrauen erscheint dabei nicht selten lediglich als eine Art erweiterter Standortfaktor.

So wichtig diese Facetten des Begriffs „Vertrauen“ für die Weiterentwicklung der ökonomischen Theorie auch sind, sie vernachlässigen möglicherweise, dass eine bestimmte Wirtschafts- und Sozialordnung nicht nur durch die verschiedenen Formen gesellschaftlichen Vertrauens beeinflusst werden, sondern dass man einer bestimmten wirtschaftlichen Ordnung auch Vertrauen entgegenbringt. Vertrauen und wirtschaftliche Ordnung stehen in einem wechselseitigen Verhältnis, das gebunden ist an Erfahrungen und historische Entwicklungslinien. Das ordnungsökonomische Kriterium der Zustimmungsfähigkeit und eine „kultursensitive“ Vorgehensweise sind zusammen geeignet, die Vielschichtigkeit und Reformierbarkeit einer Marktwirtschaft zu erklären und Reformideen, die

¹¹ Zu diesem Ansatz siehe Gerold Blümle, Nils Goldschmidt: Sozialpolitik mit dem Markt. Sozialstaatliche Begründung und wirtschaftliche Ordnung, in: Die Neue Ordnung, 58 (2004), S. 180-193.

¹² Walter Eucken: Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. Aufl., Tübingen, S. 313.

¹³ Reinhard Zintl: Die libertäre Sozialstaatskritik bei von Hayek, Buchanan und Nozick, in: Wolfgang Kersting (Hrsg.): Politische Philosophie des Sozialstaats, Weilerwist 2000, S. 95-119, hier S. 113.

¹⁴ Viktor Vanberg: Soziale Sicherheit, Müller-Armacks ‚Soziale Irenik‘ und die ordoliberale Perspektive, in: Rolf H. Hasse, Friedrun Quaa (Hrsg.): Wirtschaftsordnung und Gesellschaftskonzept, Bern 2002, S. 227-260, hier S. 246. Vgl. zum Ganzen auch Nils Goldschmidt: Zur Theorie der Sozialpolitik. Implikationen aus ordnungsökonomischer Perspektive, in: Nils Goldschmidt, Michael Wohlgemuth (Hrsg.): Die Zukunft der Sozialen Marktwirtschaft. Sozialethische und ordnungsökonomische Grundlagen, Tübingen 2004, S. 63-95.

¹⁵ Vgl. zur jüngeren deutschsprachigen Debatte z.B. Tanja Ripberger: Ökonomik des Vertrauens. Analyse eines Organisationsprinzips, 2. Aufl., Tübingen 2003; und Friedrich L. Sell: Vertrauen: Auch eine ökonomische Kategorie, in: Gerold Blümle u.a. (Hrsg.), a.a.O., S. 399-410; mit Blick auch auf die wirtschaftsgeschichtliche Dimension siehe insbesondere Gerold Blümle, Christof Schoser: Vertrauen in Herkunftsbeziehungen und Verbraucher patriotismus: eine explorative Deutschland-Frankreich vergleichende Studie, in: Thomas Würtenberger u.a. (Hrsg.): Wahrnehmung und Betätigungsformen des Vertrauens im deutsch-französischen Vergleich, Berlin 2002, S. 263-282.

¹⁶ James S. Coleman: Foundations of social theory, Cambridge, Mass. 1990.

gesellschaftlich tragfähig sind, zu entwickeln. Hierfür ist es aber auch wesentlich, dass die angestrebten Reformen in eine Gesamtkonzeption und in eine klare Zielrichtung eingebunden sind.

Die vorherrschende Reformdebatte hingegen scheint zu sehr orientiert an einzelne Veränderungen einzelner Reformbereiche. Die von Eucken gegen die „nervöse Unrast der Wirtschaftspolitik, die oft heute verwirft, was gestern galt“¹⁷ geforderte „Konstanz der Wirtschaftspolitik“ ist heute wohl angesichts der kurzatmigen, allein situationsbezogenen Politik im aktuellen Parteiengezänk dringender denn je. Zugleich wird man das Vertrau-

¹⁷ Walter Eucken, a.a.O., S. 288.

en der Bürger in Reformschritte nur dann gewinnen, wenn die Reformen glaubwürdig in ein politisches Profil eingebunden sind: es ist wohl eine seit den Jahren von Ludwig Erhard verlorene Kunst, die soziale Güte wettbewerblicher Lösungen zu artikulieren. Zugleich scheint es politisch nicht mehr opportun, soziale Fragestellungen zu debattieren und die jeweilige effiziente ökonomische Ausgestaltung einer Wirtschafts- und Sozialordnung als Mittel und nicht als Ziel zur Seite zu stellen.

Für die deutsche Reformdebatte ist dabei das Vertrauen in die Funktionsfähigkeit der Sozialen Marktwirtschaft in ihrer typischen, bundesrepublikanischen Ausgestaltung wesentlich. Das bedeutet nicht, dass die Reformdebatte aus-

gesetzt werden soll. Im Gegenteil: Es geht nicht um die Sicherung des institutionellen Status quo (der im Wandel der Anforderungen auch gar nicht „konserviert“ werden kann), sondern um eine Intensivierung der Debatte gerade auch um sozialstaatliche Grundfragen. Die Diskussion um Reformdetails sollte das Vertrauen in das gewachsene sozialpolitische Arrangement nicht verspielen. Einer der wichtigsten Pluspunkte, die Deutschland als Standortvorteil besitzt, ist die allgemeine Akzeptanz dieses Arrangements, das ein Umfeld eines weitgehenden sozialen Friedens geschaffen hat. Das historisch gewachsene Vertrauen in das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft ist ein Kapital, mit dem man wuchern kann.

Hans-Bernd Schäfer

Unsere Rechtsordnung braucht mehr direkte Kontrolle durch Klagebefugnisse Betroffener

In der untergegangenen DDR gab der Volksmund folgende Erklärung für niedrige Arbeitsmoral: „Die tun so als ob sie uns bezahlen, und wir tun so als ob wir arbeiten.“ In der Ökonomie nennt man diesen Zustand ein ineffizientes Nash-Gleichgewicht. Heute bewegen wir uns in Gesamtdeutschland auf ineffiziente Nash-Gleichgewichte zu. Viele Sparer legen ihr Geld nicht in Aktien an, weil sie den Gesetzen, die zu ihrem Schutz gemacht wurden, nicht trauen. Sie wissen es zwar nicht, aber sie ahnen, dass ihre Interessen im Gesetzgebungsprozess oft auf der Strecke bleiben. Zwar sind wir noch entfernt von amerikanischen Verhältnissen, wo der Chief Executive Officer der Walt Disney Company in dreizehn Jahren eine Vergütung von 800

Wirtschaftsdienst 2004 • 8

Mio. US-Dollar erhielt, während die Aktionäre weniger verdienten als wenn sie Staatsanleihen gekauft hätten¹ (Krugman), aber wir holen auf.

Im öffentlichen Bereich sind Korruption und „regulatory capture“ in Deutschland weit verbreitet. Im Ranking von Transparency International (2003) nimmt Deutschland Platz 16 hinter Hong Kong ein. Regulierungsgesetze dienen oft mehr den Interessen der regulierten Industrien als denen der Verbraucher, das Agrarministerium war Jahrzehntlang ein Bauernministerium. Die zuständigen Behörden sind oft zögerlich im Vollzug von Gesetzen zum Schutz von

¹ P. Krugman: Executives Gone Wild, in: New York Times vom 8.2. 2004.

Anlegern oder Verbrauchern oder zugunsten des Umweltschutzes. Europäische Entwicklungshilfe wird zur Stabilisierung korrupter Regime verwendet, die palästinensische Autonomiebehörde ist ein aktuelles Beispiel.

Wer dem mit Moral und Tugenden wie Ehrlichkeit und Anständigkeit beikommen will, wird sich fragen müssen, ob solche moralischen Appelle viel fruchten, und ganz gewiss kann sich keine Gesellschaft auf die Hebung der Moral allein verlassen. Die Gründerkrise von 1873-76 hat gezeigt, wie wenig man auch in der guten alten Zeit auf Moral bauen konnte. Damals gingen 64 Banken, vier Eisenbahngesellschaften und über 100 Industrieunternehmen

491