

Johannes Berger
*Die Wirtschaft der modernen
Gesellschaft*
Strukturprobleme und
Zukunftsperspektiven

Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft



»Theorie und Gesellschaft«
Herausgegeben von
Axel Honneth, Hans Joas und Claus Offe
Band 44

Johannes Berger ist Professor für Soziologie an der Universität Mannheim.

Johannes Berger

Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft

Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven

Campus Verlag
Frankfurt/New York

2. Auflage, unveränderter Nachdruck 2020
ISBN 978-3-593-43127-7 E-Book (PDF)
Druck Bindung: [Books on Demand](#)

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Berger, Johannes:
Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft: Strukturprobleme und
Zukunftsperspektiven / Johannes Berger. – Frankfurt/Main;
New York: Campus Verlag, 1999
(Theorie und Gesellschaft; Bd. 44)
ISBN 3-593-36216-3

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere
für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung
und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 1999 Campus Verlag GmbH, Frankfurt/Main
Umschlaggestaltung: Atelier Warminski, Bidingen
Satz: Christa von Briel

Druck und Bindung: Druckhaus »Thomas Müntzer«, Bad Langensalza
Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier.
Printed in Germany

Inhalt

Vorwort	7
Einleitung	9
I	WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG
1	Die Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland..... 15
2	Entdifferenzierung als Perspektive für Marktwirtschaften? 33
II	WIRTSCHAFT UND SOZIALE KLASSEN
3	Warum arbeiten die Arbeiter?..... 51
4	Was behauptet die Marxsche Klassentheorie – und was ist davon haltbar? 77
III	WIRTSCHAFT UND STAAT
5	Wirtschaftliche Entwicklung und wohlfahrtsstaatliche Institutionen 105
6	Wirtschaftliche Voraussetzungen der Demokratie. Eine Wiederbegegnung mit der Lipset-These 131

IV WIRTSCHAFT UND MORAL

7 Der Konsensbedarf der Wirtschaft.....	155
8 Moralische Ökonomie und ökonomische Moral.....	195

V WIRTSCHAFT UND UMWELT

9 Wirtschaft und Umwelt. Eine soziologische Perspektive	217
10 Umweltnormen und Umweltschutz	267

VI WIRTSCHAFT UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

11 Von der Kritik der politischen Ökonomie zur sozio- logischen Theorie der Moderne	281
12 Ist die Ökonomie eine Sozialwissenschaft?	307

Literatur.....	322
----------------	-----

Drucknachweise	343
----------------------	-----

Personenregister	345
------------------------	-----

Sachregister	350
--------------------	-----

Vorwort

Wirtschaftssoziologische Fragestellungen fristen in der deutschsprachigen Soziologie eher ein Schattendasein. Mit dem vorliegenden Band möchte ich dazu beitragen, das Interesse an solchen Fragestellungen zu festigen und zu verstärken. In ihm sind Aufsätze zu wirtschaftssoziologischen Themen verarbeitet, die ich in diesem Jahrzehnt verfaßt habe. Ich habe alle Aufsätze gründlich durchgesehen und sie nicht nur sprachlich, sondern auch substantiell mehr oder weniger erheblich verändert. Daher hoffe ich, daß dieser Band auch für Leserinnen und Leser, welche die eine oder andere Arbeit von mir kennen, von Interesse ist. Drei Aufsätze (Kapitel 6, 8 und 12) sind bisher noch nicht publiziert worden. Ich habe vor allem Adalbert Hepp vom Campus Verlag dafür zu danken, daß er mich dazu ermuntert hat, meine Aufsätze zu einem Buch zusammenzufassen. Ohne seinen freundlichen Zuspruch und Rat hätte ich wahrscheinlich nicht den Mut dazu gehabt. Ob etwas Lesenswertes dabei herausgekommen ist, mag das Publikum entscheiden.

Martin Pummer, Stephanie Steinmetz und ganz besonders Silke Stühmer haben mir beim Korrekturlesen, bei der Literaturrecherche und der Überprüfung der bibliographischen Angaben vorbildlich geholfen. Martin Pummer hat die Technik betreut, Stephanie Steinmetz hat die Register erstellt und Silke Stühmer hat sich mit viel Witz und Findigkeit um die Graphiken gekümmert. Christa von Briel hat mit großer Mühe und Sorgfalt Tabellen und Text in eine Fassung gebracht, die den Ansprüchen der Reihe genügt, in denen dieser Band erscheint. Ohne ihre Unterstützung in allen Fragen der Textgestaltung hätte dieses Buch nicht erscheinen können. Schließlich möchte ich den Herausgebern von »Theorie und Gesellschaft« für ihre Bereitschaft danken, meine Studien zur Wirtschaftssoziologie in ihre Reihe aufzunehmen.

Mannheim, im März 1999

Johannes Berger

Einleitung

Das letzte Jahrzehnt dieses Jahrhunderts scheint sich ähnlich geräuschvoll verabschieden zu wollen, wie es begann. Eingeläutet wurde es mit dem Zusammenbruch der sozialistischen Wirtschaften Osteuropas. An seinem Ende grassiert die Furcht, daß die Banken- und Finanzkrise Südostasiens immer mehr Länder in ihren Strudel reißt und sich zu einer Weltwirtschaftskrise ausweitete, die auch die Zentren wirtschaftlicher Macht und Stabilität, Europa und vor allem die USA, in Mitleidenschaft zieht.

Beide Vorgänge: der Zusammenbruch des Sozialismus und die Instabilität der Finanzmärkte werden gerne mit der Globalisierung der Wirtschaft in Verbindung gebracht. Die Wirtschaften Osteuropas konnten offensichtlich dem Druck der Globalisierung nicht mehr länger standhalten und die Finanzkrise Südostasiens gilt bereits vielen Beobachtern als die erste ökonomische Krise im Zeitalter der Globalisierung. Kein Schlagwort hat die in der Öffentlichkeit geführte wirtschaftspolitische Debatte der letzten Jahre stärker beherrscht; standen die achtziger Jahre im Zeichen der Flexibilisierung, so die neunziger Jahre im Zeichen der Globalisierung. Tritt man jedoch einen Schritt zurück und fragt sich, welchem Ereignis aus der gewiß beschränkten Perspektive der Sozialwissenschaften die größere Bedeutung zukommt, so scheint mir vieles dafür zu sprechen, daß die wirtschaftliche und soziale Transformation der ehemals sozialistischen Länder die eigentliche Herausforderung an die Sozialwissenschaften darstellt. Gegen die in den Medien (und dem ihnen nahestehenden Teil der Profession) betriebene Aufwertung der Globalisierung zu einem ebenso neuartigen wie grundstürzenden Vorgang läßt sich geltend machen, daß an ihr nichts eigentlich neu ist und daß sowohl das Ausmaß als auch die vermuteten Folgen der Globalisierung überschätzt werden. Erst recht sind internationale Finanzkrisen aus der Geschichte der kapitalistischen Entwicklung seit langem bekannt. Wer erinnert sich nicht an die internationale Schuldenkrise Lateinamerikas Anfang der achtziger Jahre! Sie gab Anlaß zu einer Flut kapitalismuskritischer Literatur, die die Schuld an der ökonomischen Misere dieser Länder dem »Westen« gab, der Lateinamerika angeblich in ökonomischer Abhängigkeit

hielt. Solche Töne sind heute angesichts der Finanzkrise Südasiens kaum zu hören, da »hausgemachte« Ursachen zu offensichtlich sind und es sich wohl eher um eine Liquiditäts- als eine Insolvenzkrise handelt, die – wie übrigens die Schuldenkrise Lateinamerikas auch – durch ein geeignetes internationales Finanzmanagement beherrschbar erscheint. Wie dem auch sei: zu einer grundsätzlichen Überprüfung der Instrumente der ökonomischen Analyse zwingt diese Krise nicht. Zwar steht die Politik des Weltwährungsfonds im Kreuzfeuer der Kritik und es gibt auch durchaus ernstzunehmende Argumente für die Einführung von Kapitalverkehrskontrollen, aber ihre Beherrschung würde nur zu Maßnahmen führen, die in einem systemkonformen Rahmen verbleiben.

Ist das Wegbrechen der einzigen »real existierenden« Alternative zu der Kombination von kapitalistischer Wirtschaft und politischer Demokratie ein prinzipiell anders gelagerter Vorgang? Gewiß handelt es sich objektiv gesehen um einen Vorgang ganz anderer Natur. Aber ist er es auch subjektiv, d.h. in seinen Auswirkungen auf das wissenschaftliche Beobachtungssystem? Meines Erachtens hängt die Antwort auf diese Frage auch davon ab, welches Ausmaß an Änderungen von Voreinstellungen, Problemwahrnehmungen, Grundannahmen und Grundbegriffen ins Auge gefaßt wird. Die Unterscheidung zwischen System und Umwelt wird auch von großdimensionierten sozialen Umwälzungen nicht erschüttert; aber gilt Gleiches auch von der Unterscheidung zwischen Kapital und Arbeit oder Haushalt und Erwerb? Auch wenn zentrale Unterscheidungen der Soziologie vom Zusammenbruch sozialistischer Systeme eher bekräftigt als in Frage gestellt werden, dieser Zusammenbruch müßte das Fach doch zwingen, in der mikro- und wissenssoziologischen Wende verdrängte Fragen endlich wieder aufzugreifen: worauf beruht der Erfolg kapitalistischer und worauf der Mißerfolg anders organisierter Wirtschaften? Welches Problem gibt dieses Wirtschaftssystem auf, und welches Problem (oder welche Probleme) hat es selbst zu lösen? Gibt es strukturelle Änderungen, die geeignet sind, auf beide Problemfronten zu reagieren?

Die in diesem Band versammelten Studien sind vor dem Hintergrund solcher Fragen verfaßt. Sie schneiden sie immer wieder an, auch wenn sie keine umfassende Antwort auf sie geben. Eine Einleitung ist bestimmt nicht der geeignete Platz, diese Antwort nachzuholen, aber ich möchte wenigstens nicht versäumen, jenes Bündel von Ideen vorzustellen, das mich bei der Abfassung und Überarbeitung dieser Studien angeleitet hat.

(1) Eine wachsende Wirtschaft bildet das Zentrum der gesellschaftlichen Modernisierung. Kein anderer sozialer Prozess hat die Lebensverhältnisse

der Menschen so grundlegend verändert wie dieser seit dem Ende des achtzehnten Jahrhunderts einsetzende Vorgang. Früheren Zeiten war er unbekannt und nationale Unterschiede in den Lebensverhältnissen heute lassen sich besser mit unterschiedlichen Wachstumsraten als mit jeder anderen Variablen erklären. So fundamental dieser Prozess ist, zu seiner Aufklärung hat die Soziologie trotz Weber und Parsons wenig beigetragen. Die Erforschung der Ursachen wirtschaftlichen Wachstums ist heute die Domäne der ökonomischen Wachstumstheorie und der mit ihren Ideen arbeitenden empirischen Wirtschaftsforschung. Seit der Studie von Abramovitz (1956), die eine Flutwelle ähnlich gelagerter Untersuchungen ausgelöst hat, wird die wichtigste Ursache des Wachstums nicht in dem vermehrten Kapitaleinsatz pro Beschäftigten gesehen, sondern in der Einführung neuer Produktionsmethoden, deren grundlegende Bedeutung schon Karl Marx erkannt hat. Der industrielle Kapitalismus ist nicht nur in sozialer, sondern vor allem in technischer Hinsicht revolutionär. Die technischen Innovationen beruhen ihrerseits auf dem Siegeszug der moderner Wissenschaft, der zu einer explosionsartigen Vermehrung des Wissens geführt hat. In soziologischer Begrifflichkeit ausgedrückt: mit sozialer und kultureller Differenzierung werden die Bedingungen der Möglichkeit wirtschaftlichen Wachstums geschaffen. Einerseits muß die Wirtschaft aus der Einbettung in Politik und Gemeinschaft herausgelöst werden, damit ihre Wachstumskräfte sich entfalten können. Dem dient die Institution des Privateigentums. Andererseits muß die Wissenschaft von religiöser Bevormundung befreit werden, damit es zu jenem kumulativem Wissenserwerb kommt, der dann in technische Neuerungen umgesetzt werden kann. Der Durchbruch zu dieser neuen Form des Wissens und ihrer industriellen Nutzung ist eine ausschließlich europäische Leistung.

(2) Falls es überhaupt einen Sinn macht, ein mit der modernen Wirtschaft verbundenes zentrales Problem zu identifizieren, dann hat dieses Problem seine Wurzel nicht in der Instabilität und Schwäche einer kapitalistisch organisierten Wirtschaft, sondern in ihrer Stabilität und Stärke. Sie bedeuten eine potentielle Bedrohung für die Umwelten des Wirtschaftssystems, zu denen nicht nur die natürliche, sondern auch die verschiedenen sozialen Umwelten und die kulturelle Umwelt zählen. An der Zerstörung der natürlichen Umwelt läßt sich das Problem, das die Wirtschaft für andere Systeme aufwirft, nur besonders gut ablesen. Es besteht in einem die Grenzen zur Umwelt verschiebenden Expansionismus, der mit einer spezifischen, Drittwirkungen übersehenden Blindheit wirtschaftlichen Handelns zu tun hat. Mit Blick auf das Verhältnis der Wirtschaft als ganzer zu der gesellschaftlichen Gemeinschaft hat Habermas von der »Kolonialisierung der Lebens-

welt« gesprochen. In den Wirtschaftswissenschaften selbst wird der gleiche Sachverhalt (ohne kritische Untertöne) als Teilaspekt des viel breiteren Phänomens externer Effekte wirtschaftlichen Handelns betrachtet. Die Allgegenwart externer Effekte in Marktwirtschaften ist um so erstaunlicher, als die Privateigentumsordnung eigentlich das Mittel in die Hand gibt, sie auszuschließen. Sie erlaubt ja die Verfolgung eigener Ziele nur unter der Bedingung, daß das Eigentum und die Zielverfolgung anderer nicht behindert werden. Die Schutzwirkung des Privateigentums versagt aber, wo entweder kein privates Eigentum an einer Sache besteht oder eine Zurechnung von Effekten auf Handlungen nicht möglich ist.

Das Umweltproblem ist deswegen so lehrreich, weil es nicht nur die Natur des Problems ins Licht rückt, sondern an ihm zugleich studiert werden kann, daß von einem zwangsläufigen Gegensatz zwischen wachsender Wirtschaft und Erhaltung der natürlichen Umwelt nicht die Rede sein kann. Zunächst einmal ist der Umweltschutz ein Ziel, das keinerlei Aussage über die Wahl geeigneter Mittel enthält. Auch marktwirtschaftliche Instrumente eignen sich zur Zielerreichung. Wieviel Umweltschutz eine Gesellschaft realisiert, ist sodann eine normativ zu entscheidende Frage und keine schlichte Folge wirtschaftlichen Handelns. Die gleichen Überlegungen lassen sich gegen die verbreiteten Befürchtungen eines von der sich immer weiter ausbreitenden Kommerzialisierung bewirkten »Gemeinschaftsverlusts« vorbringen.

(3) In einer modernen Wirtschaft wird der größte Teil des Sozialprodukts in Unternehmungen erzeugt. Mögen Marx und Weber in auch noch so vielen Fragen uneins sein, in einem sind sie sich einig: das Auftreten korporativer, auf Faktor- und Produktmärkten gleichzeitig operierender Akteure ist das hervorstechendste Merkmal des Übergangs von traditionellen zu modernen Wirtschaften. Das Handeln korporativer Akteure wirft jedoch nicht nur Probleme für ihre Umwelten auf, es ist selbst mit einem Dauerproblem konfrontiert. Die Natur dieses Problems ist nirgendwo schärfer formuliert worden als im wirtschaftswissenschaftlichen Neo-Institutionalismus. In einer Welt, die durch Verträge und ungleich verteilte Informationen gekennzeichnet ist, lauert die Gefahr des Opportunismus sozusagen an allen Ecken und Enden. Seine vielleicht wichtigste Erscheinungsform ist *moral hazard*. Das gesamte moderne Wirtschaftsleben wird über Verträge zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern abgewickelt, wobei die wichtigsten Akteure immer beides zugleich sind. Die industriellen Kapitalisten sind Auftraggeber gegenüber ihren Beschäftigten und Auftragnehmer gegenüber den Banken. Die Banken sind Auftraggeber gegenüber den industriellen Kapitalisten und

Auftragnehmer im Verhältnis zu ihren Geldeinlegern. Die Beschäftigten schließlich sind Auftraggeber der Banken sowie des Handelskapitals und Auftragnehmer des Kapitals jeder Sparte. Verträge zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern sind mit dem Problem behaftet, daß die Auftragnehmer nach Vertragsabschluß ihre eigenen Interessen statt die der Auftraggeber verfolgen. Marx hat *einen* Aspekt dieses Problems, das die Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit betreffende Arbeitsextraktionsproblem, unter der Voreinstellung untersucht, daß die Arbeit eigentlich den Arbeitern gehört. Ihrer Natur nach lassen sich die aus der unterschiedlichen Auslegung der Verträge entstehenden Dispute nicht exogen, also durch Anrufung der Gerichte lösen. Dies würde eine Präzision in der Vertragsgestaltung verlangen, die entweder nicht realisierbar ist oder den Zwecken des Vertrags zuwiderläuft. Daher sind endogene Lösungen das einzige verbleibende Mittel, einen Konsens zu erreichen. Wenn es gelänge, dauerhafte moralische Bindungen zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern herzustellen, wäre das Problem gleichsam »vom Tisch«. Aber solche moralische Bindungen sind in einer Welt, die teils durch die Auflösung, teils durch die Generalisierung und inhaltliche Entleerung moralischer Bindungen gekennzeichnet ist, notorisch knapp.

(4) Die kapitalistische Wirtschaft ist, wie Marx formuliert hat, kein »fester Kristall«, sondern ein ständigen Wandlungen unterworfenen Gebilde. Dieser Gestaltwandel zeigt ein bestimmtes, an den Epochen der Wirtschaftsgeschichte gut ablesbares Muster. Das »Goldene Zeitalter« von 1950 bis 1975 war die Epoche des wohlfahrtsstaatlichen Kapitalismus. Die Kombination von kapitalistischer Wirtschaft und staatlicher Daseinsvorsorge war, um den glücklichen Ausdruck von Burkart Lutz (1984) aufzugreifen, eine »Prosperitätskonstellation«. Aber wie jede solche Konstellation dauerte sie nicht ewig. Wenn die äußeren Umstände sich ändern oder wenn ihr produktives Potential sich erschöpft hat, beginnt die Suche nach einer neuen Prosperitätskonstellation. Es sieht so aus, als sei der deutsche Kapitalismus bei dieser Suche durch die Lasten seiner eigenen Vergangenheit mehr behindert als z.B. seine angelsächsischen Konkurrenten. Den Kern des »deutschen Modells« bildet ja das Versprechen, Einkommensverluste der Haushalte bei einem vorübergehenden oder beim endgültigen Ausscheiden des Hauptverdieners aus dem Erwerbsleben durch eine großzügige Bemessung von Sozialtransfers möglichst gering zu halten. Eine solche Strategie verlangt u.a. gesicherte Absatzmärkte. Je umkämpfter diese werden, um so gefährdeter ist diese Strategie, weil mit jedem Statuswechsel in die Beschäftigungslosigkeit nicht nur die finanziellen Belastungen der weiterhin Beschäftigten anwach-

sen, sondern damit zugleich die Barrieren vor einer Arbeitsaufnahme für die Außenstehenden immer höher werden.

(5) Trotz der extensiven Benutzung wirtschaftswissenschaftlicher Literatur habe ich mich bemüht, in allen Aufsätzen eine soziologische Perspektive durchzuhalten. Worin sie besteht, läßt sich vielleicht am einfachsten durch eine Abgrenzung zu dem Vorgehen der Wirtschaftswissenschaften selbst beschreiben. Methodisch kennzeichnet diese der Glaube an die universelle Geltung des Nachfragegesetzes, inhaltlich der Glaube an die letztendliche Vorteilhaftigkeit von *free trade*. In einer Welt, in der alle Individuen die Freiheit haben, solange zu tauschen, bis ihre Güterausstattung ihren Präferenzen entspricht, stellen sich letztlich alle besser. Dies gilt auch für den Tausch über nationale Grenzen hinweg. Bei gegebenen Präferenzen wird dieser Tausch vom Nachfragegesetz gesteuert. Wenn der relative Preis eines Guts oder einer Handlung steigt, fragen Nutzenmaximierer weniger von ihm (oder ihr) nach. Soziologischer Boden wird dann betreten, wenn neben dem relativen Preis auch andere Bestimmungsgründe des Handelns zugelassen werden, die Bildung von Präferenzen zum Thema wird und die nicht-vertraglichen Grundlagen von Verträgen in den Blick geraten. Einwänden auf dieser Linie sind die Wirtschaftswissenschaften durch die Klarstellung begegnet, daß das Prinzip der Nutzenmaximierung für die unterschiedlichsten Motive offen ist, daß unter dem Preis einer Handlung nicht ihr Geldpreis, sondern ihre Opportunitätskosten verstanden werden müssen, und daß das Nachfragegesetz auch auf die Wahl von Institutionen ausgedehnt werden kann. Ich will nicht bestreiten, daß auch Altruisten ihren Nutzen maximieren und daß Kosten nicht allein Geldkosten sind. Aber der Preis für die Subsumierung aller Handlungsmotive unter Nutzenmaximierung ist der Verlust einer klar geschnittenen Unterscheidung zwischen zweckrationalen und wertrationalen Motiven. Der Preis für die Ausdehnung der Kostenkategorie ist die Trivialisierung von Handlungserklärungen. Überdies wählen Individuen nicht nur Institutionen, sondern werden auch von ihnen »gewählt«. Ich muß nicht betonen, daß ich mit dieser Beschreibung der soziologischen Perspektive keinerlei Neuigkeitswert beanspruche. Wenn die in diesem Band versammelten Aufsätze dazu beitragen, institutionellen Fragestellungen wieder mehr Aufmerksamkeit zu schenken, dann haben sie gleichwohl ihren Zweck erfüllt.

1 Die Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland

1 Grundbegriffe

Die Wirtschaft ist – neben der Politik, dem Recht, der Wissenschaft, dem Erziehungswesen etc. – eines der großen »Subsysteme« (Parsons), Teilbereiche oder »Ordnungen und Mächte« (Weber) der modernen Gesellschaft. Marx hat dieses System für die »reale Basis« gehalten, auf der sich »ein juristischer und politischer Überbau erhebt«. In der modernen Soziologie ist diese hierarchische Auffassung des Verhältnisses der Teilsysteme zueinander jedoch durch die Vorstellung des Nebeneinanders zwar ungleichartiger, aber gleichrangiger Subsysteme ersetzt worden. Gewiß ist zu allen Zeiten gewirtschaftet worden; grundlegend neu für die Wirtschaft der modernen Gesellschaft ist jedoch der Sachverhalt, daß sie sich in ein funktional differenziertes Subsystem wandelt. Unter funktionaler Differenzierung versteht die moderne Soziologie die Separierung eines Komplexes von menschlichen Aktivitäten unter dem Aspekt der Autonomiegewinnung einerseits, der Aufgabenspezifizierung andererseits. Autonom wird ein Handlungskomplex, wenn er seine Angelegenheiten »eigengesetzlich« (Weber), also nach eigenen oder systemimmanenten Gesichtspunkten, regelt. Die Soziologie funktionaler Differenzierung geht davon aus, daß die Wirtschaften der westlichen Gesellschaften ihre eigenen Angelegenheiten (z.B. Investitionsentscheidungen) nicht nur faktisch nach wirtschaftlichen und nicht z.B. nach politischen Gesichtspunkten regeln, sondern daß dieser »Primat« gleichsam gesellschaftlich lizenziert ist. Auch wenn dies tautologisch klingen mag: bei wirtschaftlichen Entscheidungen orientiert sich »die Wirtschaft« primär an wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Insofern bleibt der von Marx behauptete Primat der Wirtschaft erhalten, aber eben nur systemimmanent für die Wirtschaft selbst, nicht für die Gesellschaft insgesamt (vgl. Luhmann 1970). Wenn und soweit dieser bereichsspezifische Primat gegeben ist, gilt die Wirtschaft als funktional differenziert.

Mit der Autonomiegewinnung geht eine für alle funktional differenzierten Subsysteme typische Aufgabenkonzentration einher: die Wirt-

schaft beschäftigt sich z.B. in erster Linie mit wirtschaftlichen Fragen, für die sie alleinige Kompetenz anstrebt, und die Einmischung anderer Bereiche auszuschalten versucht. Zu anderen Aufgabenstellungen, z.B. künstlerischer, rechtlicher oder politischer Art verhält sie sich prinzipiell indifferent und sieht sie als nicht in ihren Zuständigkeitsbereich fallend an. Diese Indifferenz schließt die Förderung der Kunst, die Einflußnahme auf das Recht und politische Stellungnahmen nicht aus. Aber es ist nicht die Aufgabe der Wirtschaft, künstlerisch kreativ zu sein, neues Recht zu schaffen oder politische, d.h. das Gemeinwesen bindende Entscheidungen zu treffen. Funktional differenzierte Systeme beanspruchen alleinige Zuständigkeit lediglich für den je eigenen Bereich und sehen zumindest »idealtypisch« davon ab, sich in die Aufgabenerledigung anderer Bereiche einzumischen. Gewiß ist diese Vorstellung schwieriger zu verteidigen als die Idee der Eigengesetzlichkeit, da die vielfältige Einmischung z.B. der Wirtschaftsverbände in alle Fragen des öffentlichen Lebens (darin den Gewerkschaften und Kirchen nicht unähnlich) ihr zu widersprechen scheint. Man darf aber die Aktivitäten politischer Verbandsbildungen der Wirtschaft nicht mit wirtschaftlichen Handlungen in eins setzen und sollte zudem beachten, daß Äußerungen der »Wirtschaft« zu wirtschaftlich relevanten Sachverhalten keine Verletzung des Prinzips der Aufgabenspezifizierung bedeuten müssen.

In Parsons' Soziologie bekommt die Wirtschaft die gesamtgesellschaftliche Funktion der Anpassung des Gesellschaftssystems an die natürliche und soziale Umwelt zugesprochen. Abstrahiert man von dem Bezug auf die Gesellschaft als ganze und betrachtet nur die Leistungen der Wirtschaft für sich genommen oder für andere Subsysteme, dann bestehen diese Leistungen – nicht sehr überraschend – in der Produktion von Gütern und Diensten. Vereinheitlichender Bezugspunkt dieser Produktion sind die nach Befriedigung verlangenden »Bedürfnisse« von Individuen. Schon Hegel hatte die Wirtschaft (in seiner Terminologie: die Gesellschaft) daher als das »System der Bedürfnisse« bezeichnet. Gewirtschaftet wird also immer dort, wo Mittel für die Befriedigung ganz verschiedener Bedürfnisse mobilisiert werden. Diese für die Wirtschaft typische Ressourcenmobilisierung besteht aber nicht einfach in dem Einsatz vorhandener Mittel für die Produktion von Gütern, sondern typischerweise in jenen Aktivitäten, die auf die Erhaltung und Erweiterung des Bestandes an Ressourcen zielen. Im Zentrum jeden Wirtschaftens steht die Sonderung und Reservierung eines potentiell wachsenden Teils des gesellschaftlichen Reichtums für investive Zwecke. Die gesamtgesellschaftliche Anpassungsfunktion erfüllt die Wirtschaft also durch die Bereitstellung von immer mehr Mitteln für im vorhinein nicht festgelegte Zwecke. Da im Zentrum sowohl des einzelwirtschaftlichen Verhaltens als auch der Ge-

samtwirtschaft immer eine Entscheidung über die Aufteilung der Mittel auf Gegenwart (Konsum) und Zukunft (Sparen, Bereitstellung von Mitteln für investive Zwecke) steht, ist der Wirtschaft ein in die Zukunft gerichteter zeitlicher Aspekt zu eigen: Beschaffung der Mittel »heute« für den Konsum von »morgen« (vgl. Luhmann 1970) – schon Weber hatte Wirtschaft als Vorsorge für künftigen Bedarf definiert. Für die Soziologie ist diese Sichtweise typisch, wohingegen die Wirtschaftswissenschaften wenigstens in ihrer Lehrbuchform den statischen Aspekt der optimalen Allokation vorhandener Mittel auf konkurrierende Zwecke in den Mittelpunkt stellen.

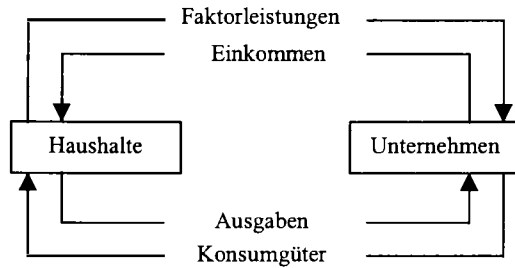
Zur Wirtschaft gehört aber nicht nur die Beschaffung von Mitteln für Konsum und Produktion, sondern auch der Austausch der Produkte. In modernen Gesellschaften wird diese Aufgabe über Warenmärkte, auf denen explizit für den Austausch geschaffene Produkte gegen Geld gehandelt werden, organisiert. Geld ist hierbei weit mehr als ein bequemes, den Tausch erleichterndes Mittel. Zwar ist der Gebrauch von Geld uralte, aber erst in modernen Gesellschaften ändert er nicht nur die Wirtschaftsweise, sondern auch die psychische Verfassung von Geld benutzenden Personen von Grund auf (das Thema von Georg Simmel). Märkte, auf denen Geld vereinnahmt und ausgegeben wird, vermitteln Angebot und Nachfrage und ordnen auf diesem Wege Güter Personen zu. Diese Zuordnung muß nicht über Märkte geschehen; jedoch ist für die Marktkoordination die Tendenz charakteristisch, mengenmäßige Differenzen zwischen Angebot und Nachfrage über flexible Preise zum Ausgleich zu bringen.

In den Wirtschaftswissenschaften herrscht Einigkeit darüber, daß auch die Distribution, also die Verteilung des Reichtums, genauer: des innerhalb einer Periode erwirtschafteten Produkts, auf die verschiedenen am Wirtschaftsleben beteiligten Akteure, ein elementarer wirtschaftlicher Sachverhalt ist. In modernen Gesellschaften wird diese Verteilung über die Zuteilung von Geld an Personen geregelt. Ansprüche an das Sozialprodukt werden in Geld entgolten. Deswegen gehen wirtschaftliche Akte aber nicht, wie Luhmann (1988) meint, in Zahlungen auf. In den von Bedarfsdeckungswirtschaften unterschiedenen Erwerbswirtschaften (Weber) nehmen sie aber immer auf Zahlungen oder auf die Geldsphäre bezug. Diese Vorstellung wird durch das Bild der gegenläufigen Bewegung eines stofflichen und eines monetären Kreislaufs am besten veranschaulicht.

Typisch für dieses, die moderne Wirtschaft abbildende Schema ist nicht nur die Trennung des stofflichen vom monetären Kreislauf, sondern auch die Unterscheidung zwischen Haushalten und Unternehmungen als den Polen beider Kreisläufe. Für »unsere Wirtschaftsordnung« ist diese »Trennung von Haushalt und Erwerb« (Weber) konstitutiv. Im Kontrast zu dieser Tren-

nung wird in der Sozialgeschichtsschreibung (Brunner 1956) die »alteuropäische« Wirtschaft als »Wirtschaft des ganzen Hauses«, in der Produktion und Konsum nicht nur unter einem Dach, sondern auch »sozial« vereinigt sind, gekennzeichnet. Allerdings wird die Gültigkeit dieser Vorstellung vor allem wegen ihres romantisierenden Gehalts bestritten. Aus ökologischer Sicht wird an dem Schaubild 1 kritisiert, daß der stoffliche Kreislauf nur zwischen Haushalten und Unternehmungen verläuft, also nicht die Entnahme von Stoffen aus der Natur und die Abgabe von (Schad)stoffen an sie wiedergibt.

Schaubild 1:



In der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (z.B. Haslinger 1996) werden staatliche Ausgaben wegen ihres Geldbezugs zur Wirtschaft gerechnet, nicht hingegen die Produktionsaktivitäten (z.B. die Nahrungsmittelzubereitung) privater Haushalte. Insofern erfaßt die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung in ihrer jetzigen Gestalt keineswegs alle wirtschaftlichen Akte im weiteren Sinn. Sie bleiben ihr entweder verborgen (Schattenwirtschaft und Schwarzarbeit) oder sie werden von ihr nicht registriert, weil sie, wie z.B. die Hausarbeit, nicht erwerbswirtschaftlicher Natur sind.

2 Merkmale der Wirtschaftsordnung

Nach vorherrschendem Verständnis handelt es sich bei der Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik Deutschland um eine »Soziale Marktwirtschaft«. Der Ausdruck ist von Müller-Armack (1947) geprägt worden und dient (nicht nur) ihm zu einer entschiedenen Abgrenzung des Wirtschaftssystems der Bundesrepublik Deutschland vom *laissez-faire*-Liberalismus einerseits, und von staatlicher Wirtschaftslenkung andererseits. Von einer Marktwirtschaft sprechen wir dann, wenn der Wettbewerb der Anbieter um Nachfra-

ger das organisierende Prinzip auch der Zuteilung von Einkommen auf Personen ist. Das Beiwort »sozial« bindet den Wettbewerb an bestimmte Wertvorstellungen. In diesem Zusammenhang hat Müller-Armack die zentrale Schwäche der Wettbewerbswirtschaft in ihrer Unfähigkeit erblickt, einen allgemein verbindlichen Wertekanon zu errichten. Werte müßten daher entweder politisch gesetzt oder kulturell begründet werden. Wie dem auch sei: Das »tragende Gerüst« dieser »neuen dritten Form« ist der Markt, also keinesfalls die staatliche Lenkung. Allerdings wird, wie der Zusatz »sozial« hervorhebt, in dieser Wirtschaftsordnung der Markt nicht sich selbst überlassen, sondern sozial gesteuert. Anders als die Vertreter einer reinen Konkurrenzwirtschaft unterstellt Müller-Armack (1966, S. 235) Märkten keine »Vollautomatik«, also eine immanente, über das Preissystem hergestellte Gleichgewichtstendenz: »Das Marktsystem (wirkt) höchstens im Sinne eines Halbautomaten, der sinnvoller Bedienung bedarf«. Generelles Ziel dieser Steuerung ist, die »divergierenden Zielsetzungen sozialer Sicherheit und wirtschaftlicher Freiheit zu einem neuartigen Ausgleich« (ebd., S. 236) zu bringen.

So klar diese Zielsetzung formuliert ist, so umstritten ist bis heute, mittels welcher Maßnahmen sie erreicht werden soll – und ob dieses Ziel durch staatliche Lenkungsversuche überhaupt erreicht werden kann. »Der nächstliegende Weg«, meint schon Müller-Armack (1966, S. 239), »soziale Ziele zu verwirklichen, führt in die Richtung einer vollständigen Wettbewerbsordnung«. In dieser Sicht ist das institutionelle Kernstück der Sozialen Marktwirtschaft das im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen niedergelegte Kartellverbot. Dieses 1957 verabschiedete Gesetz enthält allerdings zahlreiche Ausnahmen. Auch wenn gezeigt werden kann, daß eine Konkurrenzwirtschaft effizienter ist als eine monopolistische Wirtschaft, führt die Verwirklichung einer Wettbewerbsordnung gleichwohl mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einer Einkommensverteilung, die Vorstellungen sozialer Gerechtigkeit widerspricht. Dann muß sich die Marktwirtschaft das Prädikat »sozial« durch politische Korrekturen an dieser Verteilung erst noch verdienen. Allerdings sollten – jedenfalls aus der Sicht der Anhänger der sozialen Marktwirtschaft – solche Korrekturen marktkonform sein. Die wichtigsten Instrumente zur Realisierung der Einkommensgerechtigkeit sind ein progressiver Steuertarif, der die Einkommensbezieher nach Maßgabe ihrer Leistungsfähigkeit belastet, eine Lohnpolitik, welche die Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg sichert und eine Rentenpolitik, die auch die aus dem Erwerbsleben Ausgeschiedenen am wirtschaftlichen Fortschritt teilnehmen läßt. Ob diese Instrumente wirklich marktkonform sind, hängt von ihrer konkreten Ausgestaltung ab.

In der Bundesrepublik ist die zuletzt genannte Zielsetzung 1957 durch die Einführung der dynamischen Rente realisiert worden. Sie bindet das Rentenniveau an die Entwicklung der Bruttoverdienste. Vielen Beobachtern gilt sie als die zentrale Innovation einer sozialen Grundsätzen verpflichteten Wirtschaftspolitik. Aber man kann in ihr ebenso den ersten Schritt einer Transformation der Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik in ein wohlfahrtsstaatliches System erblicken (vgl. Hartwich 1996). Von einem solchen System kann man dann sprechen, wenn die Verantwortlichkeit für die Wohlfahrt des Einzelnen nicht mehr beim Individuum selbst, sondern überwiegend beim Staat liegt. Daß der Staat eine umfassende Verantwortung für die Wohlfahrt seiner Bürger übernimmt, findet seinen Ausdruck im Aufbau eines umfassenden Systems sozialer Sicherung gegen Risiken, welche der Teilnahme am Erwerbsleben entgegen stehen (Krankheit, Unfall, Arbeitslosigkeit und Alter), im Angebot staatlicher Dienste auf den Gebieten Bildung, Gesundheit und Wohnen, das allen Bürgern den gleichen Genuß der für die individuelle Wohlfahrt elementaren Güter sichert, in der staatlichen Intervention in den Wirtschaftskreislauf, um Arbeitslosigkeit zu verringern oder gar zu vermeiden (ermöglicht durch das Stabilitätsgesetz von 1967) und in der Neuordnung des Verhältnisses von Kapital und Arbeit (»Sozialpartnerschaft«).

3 Struktur und Entwicklung der Wirtschaft

Die Bundesrepublik Deutschland ist eines der reichsten Länder der Welt. Nur die weitaus bevölkerungsreicheren Länder USA und Japan erwirtschaften ein noch größeres Sozialprodukt. Auch hinsichtlich des Sozialprodukts *pro Kopf* ist die Wirtschaft der Bundesrepublik eine der leistungsfähigsten Ökonomien weltweit. 1994 betrug es 25.580 Dollar; damit rangiert die Bundesrepublik an siebter Stelle unter den 133 Nationen, die der Weltbankbericht (1996) aufführt. Auch wenn man internationale Vergleiche nicht überbewerten sollte, da sie mit zahlreichen Meßproblemen behaftet sind, läßt sich der wirtschaftliche Erfolg der Bundesrepublik schwerlich in Abrede stellen. Er wiegt um so schwerer, als das Land nach einem verlorenen Krieg praktisch ganz von vorne anfangen mußte.

Nach Kriegsende war das Bruttoinlandsprodukt auf das Niveau von 1908 (!) abgesunken. Noch vor Schaffung der Bundesrepublik wurden durch die Neuordnung des Geldwesens in der Währungsreform von 1948 und durch die Abschaffung der Bewirtschaftung in den sog. Leitgesetzen (1948)

die Grundlagen für das »Superwachstum« der folgenden Jahre gelegt. Eine maßgebliche Rolle bei der Schaffung der institutionellen Voraussetzungen für den wirtschaftlichen Aufschwung spielte Ludwig Erhard. Seine bedeutendste Tat bestand nicht in institutionellen Neuschöpfungen, sondern im Niederreißen der preispolitischen Schranken, die bis dahin den Wirtschaftsaufbau lähmten. Schon 1951 war das Vorkriegsniveau (1938) wieder erreicht (Crafts/Taniolo 1996, S. 4). 1950 beginnt dann eine Phase exzeptionellen Wachstums, die nach Länge und Dynamik alle anderen Perioden der deutschen Wirtschaftsgeschichte übertrifft. Sie endet erst mit der Wirtschaftskrise 1974/75. In der internationalen Forschung wird die von 1950-1973 dauernde Phase als das »goldene Zeitalter des Kapitalismus« bezeichnet. Danach schwächte sich das Wachstum deutlich ab. Es wäre aber ganz falsch, es allein schon deswegen als unbefriedigend abzuqualifizieren. Mit 2,1 Prozent in der von 1973-1989 währenden Phase liegt es immer noch knapp über der Rate des Zeitraums vom Beginn des »modern economic growth« (Kuznets) im Jahr 1870 bis zur Gegenwart (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Wachstumsraten des realen BIP pro Kopf der Bevölkerung in Deutschland, 1820-1989

Periode	Jährliche Wachstumsrate
1820-1870	0,7
1870-1913	1,6
1913-1950	0,7
1950-1973	4,9
1973-1989	2,1
1820-1989	1,6
1870-1989	2,0

Quelle: Maddison 1991, S. 49

Sieht man einmal von den Jahren des Neubeginns vor Gründung der Bundesrepublik (1945-1949) ab, dann zeigt die Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik drei deutlich voneinander unterschiedene Phasen: (vgl. Helmstädter 1989): die Jahre des Wiederaufbaus 1950-1958, die Zeit der Vollbeschäftigung 1958-1973 und eine Phase der »Strukturbrüche«. Sie reicht auch noch in die Zeit nach der Wiedervereinigung hinein und ist von wachsendem Problemdruck (in erster Linie steigender Arbeitslosigkeit) und gänzlich neuen Herausforderungen (Globalisierung, Europäische Union, Wiedervereinigung, demographischer, technischer und kultureller Wandel) gekennzeichnet. Nicht nur die Bundesrepublik, sondern alle Industrieländer befinden sich seit Ende des »goldenen Zeitalters« in einer schwierigen Phase der

diminished expectations (Krugman 1994) oder *cautious objectives* (Maddison 1991). Aber die Schwierigkeiten, in denen auch die Wirtschaft der Bundesrepublik steckt, sollten nicht vergessen machen, daß die fünfzig Jahre seit Ende des Zweiten Weltkriegs für die OECD-Welt außerordentlich erfolgreich waren.

Gemessen in Preisen von 1991 nahm das westdeutsche Bruttoinlandsprodukt von 426,7 Mrd. DM (1950) auf 2.520,4 Mrd. DM (1990) zu. Damit versechsfachte es sich fast in einem Zeitraum von lediglich vierzig Jahren. (vgl. Tabelle 2). Jedoch verlief die wirtschaftliche Expansion nicht glatt und kontinuierlich, sondern war von Rezessionen zunehmender Schwere unterbrochen. Zur Zeit befindet sich die Wirtschaft der Bundesrepublik in ihrem sechsten Konjunkturzyklus. Der erste endete 1958, der zweite 1966/67 (Rückgang des BSP in diesem Jahr um 0,3 Prozent), der dritte 1974/75 (Rückgang 1,2 Prozent), der vierte 1981/82 (Rückgang 1,1 Prozent), der fünfte 1992/93 (Rückgang 1,3 Prozent). 1990/91 wuchs die Wirtschaft wieder mit Raten, wie sie seit den sechziger Jahren nicht mehr vorkamen. Erklärt wird dies von vielen Beobachtern mit der Nutzung der durch die Wiedervereinigung gegebenen ökonomischen Chancen. Auch nach der Wiedervereinigung expandierte die Wirtschaft weiter (abgesehen vom Krisenjahr 1992/93) mit Raten, die teils über, teils knapp unter dem langfristigen Trend lagen (Tabelle 2). 1996 ist das Bruttoinlandsprodukt real nur noch um 1,3 Prozent gestiegen (Sozialpolitische Umschau 15.2.99). Obwohl das Wachstum damit deutlich unter dem langfristigen Trend blieb, bewegte sich die deutsche Wirtschaft mit dieser Rate immerhin im Mittelfeld der Industrieländer. In den beiden darauffolgenden Jahren wuchs die Wirtschaft wieder kräftiger: 1997 um 2,2 Prozent, 1998 sogar um 2,8 Prozent. Das ist die höchste Wachstumsrate seit der Wiedervereinigung im Oktober 1990.

Wie aus der Tabelle und den Zahlenangaben hervorgeht, expandiert die Wirtschaft seit Gründung der Bundesrepublik. Allerdings waren die Wachstumsraten rückläufig, wenn sie auch im Durchschnitt nicht unter den langfristigen Trend fielen. Ähnliches gilt für die Arbeitsproduktivität. Sie ist kontinuierlich angestiegen, wenn auch mit abnehmenden Raten. Damit teilt die Wirtschaft der Bundesrepublik nur das Schicksal des in allen OECD Ländern zu beobachtenden *productivity slow down* (vgl. OECD 1996, Tab. 1.5., S. 18). Das insgesamt sehr positive Bild wirtschaftlichen Erfolgs trübt sich jedoch ein, wenn die ökologischen Kosten des Wachstums in die Sozialproduktberechnung mit einbezogen werden.

Mit der Wirtschaft wuchs auch die Beschäftigung. 1950 wurden im früheren Bundesgebiet 19,9 Millionen Erwerbstätige gezählt. Im Lauf der weiteren Entwicklung schwoll diese Zahl – mit Unterbrechungen – bis 1992,

dem Jahr mit der höchsten Erwerbstätigenzahl, auf 29,1 Millionen an. Damit waren in diesem Jahr (im alten Westen) knapp zwei Millionen Personen mehr beschäftigt als im letzten Jahr der Vollbeschäftigung, 1973 (SVR, JG 1994/95, Tab. 21*). Seitdem schrumpft die Erwerbstätigkeit wieder. Dennoch kann von einem *jobless growth* für die Zeit nach 1973 nicht

Tabelle 2: Sozialprodukt und Produktivität

Jahr	BIP in Preisen von 1991	jährliche Wachstumsrate (%)	BIP je Erwerbstätigen
Früheres Bundesgebiet			
1950 ¹	426,7	8,2 ²	21.800
1960	941,5	5,0 ²	38.300
1970	1.543,2	2,7 ²	58.100
1980	2.018,0	2,2 ²	74.800
1990	2.520,4	5,0	88.500
Deutschland			
1991	2.853,6	-	78.200
1992	2.916,4	2,2	81.400
1993	2.882,6	-1,3	81.900
1994	2.965,1	2,9	84.800
1995	3.022,8	1,9	86.700

Quelle: Statistisches Jahrbuch 1996, Tabelle 24.2, S. 641; eigene Berechnungen; ¹ ohne Berlin(West) und Saarland; ² Jahresdurchschnitte pro Periode.

die Rede sein. Auch der »deutsche Kapitalismus« war nicht nur im »goldenen Zeitalter«, sondern auch danach zu einer beträchtlichen Beschäftigungsexpansion in der Lage, obwohl er in dieser Hinsicht – darin seinen europäischen Nachbarn ähnlich – weit schlechter abschneidet als sein amerikanischer (und japanischer) Konkurrent. Allerdings ging das in *Stunden* gemessene Arbeitsvolumen trotz der »personalen« Ausdehnung der Erwerbstätigkeit ständig zurück. Betrug es 1960 noch 56.085 Millionen Stunden, war es 1995 im früheren Bundesgebiet um ein gutes Fünftel auf 44.413 Millionen Stunden gefallen (Ostdeutschland 1991: 11.090 Stunden, 1995: 10.714 Stunden; Zahlen aus IW 1996, Tab. 31). Vereinbar gemacht werden die gegenläufigen Entwicklungen von der Tendenz nach steigender Erwerbspersonenzahl und rückläufigem Arbeitsvolumen durch die kontinuierliche Abnahme der Jahresarbeitszeit. Unter den Industrieländern ist die Bundesrepublik heute das Land mit den kürzesten Jahresarbeitszeiten – auch dies ein gar nicht zu überschätzender Aspekt ihrer wirtschaftlichen Erfolgsgeschichte. Gleichwohl haben die rückläufigen Arbeitszeiten nicht verhindern können, daß seit dem Ende der Vollbeschäftigung die Arbeitslosigkeit von Zyklus zu

Zyklus angestiegen ist und mit fast 4,7 Millionen Ende Januar 1997 einen traurigen Rekord erreicht hat. Das anschwellende Arbeitslosenheer hat aber Ursachen, die auf der Nachfrage- und Angebotsseite zugleich zu suchen sind. Bedingt durch Einwanderung und Änderung des Erwerbsverhaltens besonders von Frauen ist das Erwerbspersonenpotential kontinuierlich angewachsen. Es ist auch nicht damit zu rechnen, daß es vor dem Jahr 2010 wieder fallen wird (Barth/Klauder 1994).

Tabelle 3: Sektorale Struktur der Erwerbstätigkeit in Deutschland (prozentuale Anteile)

Früheres Bundesgebiet			
Jahr	Primärer Sektor ¹	Sekundärer Sektor ²	tertiärer Sektor ³
1950 ⁴	24,8	42,6	32,5
1960	13,7	47,9	38,8
1970	8,5	48,9	42,5
1980	5,2	43,4	51,4
1990 ⁵	3,4	39,7	56,5
1995	2,8	35,6	62,7
Neue Bundesländer und Berlin-Ost			
1991	6,2	40,8	53
1995	3,5	34,7	61,8

Quelle: SVR 1996/97, Tabelle 30, S. 107. ¹ Primärer Sektor: Land- und Forstwirtschaft, Fischerei; ² sekundärer Sektor: Produzierendes Gewerbe; ³ Tertiärer Sektor: Handel und Verkehr, Dienstleistungsunternehmen, Staat und private Haushalte; ⁴ Zahlen für 1950: Stat. JB 1960; ⁵ SVR 1996/97, Tabelle 23: eigene Berechnungen.*

Nicht nur die in Personen gemessene Erwerbstätigkeit hat an Umfang zugenommen, auch ihre Struktur hat sich tiefgreifend gewandelt. Wie in allen westlichen Ländern hat sich auch in Deutschland das Schwergewicht der Produktion vom primären Sektor (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei) über den sekundären Sektor (Produzierendes Gewerbe) zum Dienstleistungssektor hin verlagert. Mittlerweile ist auch die Bundesrepublik eine voll entwickelte Dienstleistungsgesellschaft, wenn als Kriterium hierfür Beschäftigungsanteile gewählt werden (Tabelle 3) und nicht etwa eine bei den Beschäftigten verbreitete »Dienstleistungsmentalität«. Bezüglich der deutschen Entwicklung fällt aber zum einen die im Vergleich zu anderen entwickelten Ländern starke Stellung des produzierenden Gewerbes auf, das bis in die siebziger Jahre seine Position sogar noch ausbauen konnte. Zum anderen beschäftigte der primäre Sektor in der Anfangsphase der Republik mehr Personen als vergleichbar entwickelte Nationen. Borchardt (1972) spricht daher von einem Modernisierungsrückstand der Bundesrepublik oder einem

politisch bedingten Entwicklungsstau (Agrarprotektionismus!), dessen Überwindung in den folgenden Jahrzehnten dann den dramatischen Rückgang der landwirtschaftlichen Beschäftigung erklären hilft. 1950 waren noch 24,8 Prozent der Erwerbstätigen in der Landwirtschaft beschäftigt. Dieser für ein Industrieland beträchtliche Anteil schrumpfte in den folgenden Jahrzehnten auf 3,4 Prozent (1990) zusammen. Auch auf dem Gebiet der ehemaligen DDR ist es zu vergleichbaren Entwicklungen gekommen.

Eine der erstaunlichsten Tatsachen der wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik ist der außerordentliche Anstieg der Einkommen für alle Gruppen von Beschäftigten. Zwischen 1950 und 1990 stiegen die Bruttolöhne und Gehälter um mehr als das Vierzehnfache, die Nettolöhne- und Gehälter um mehr als das Elffache an (vgl. Tabelle 4). Die Differenz erklärt sich aus dem noch schneller wachsenden Anteil der Steuern und Sozialabgaben. Aussagekräftiger als nominale sind die realen, also um den Anstieg der Lebenshaltungskosten bereinigten Größen. Von 1950 bis 1980 wuchs die reale Nettolohn- und Gehaltssumme je Beschäftigten mit Raten, die nur wenig hinter dem Wachstum des Sozialprodukts zurückblieben (Tabelle 2 und 4). Gewiß waren nicht alle sozialstrukturell unterscheidbaren Gruppen in exakt dem gleichen Maß an der Einkommensentwicklung beteiligt, aber es war auch keine Gruppe von ihr ausgeschlossen. Durch die Rentengesetzgebung von 1957 sind insbesondere die Rentner zu Nutznießern des wirtschaftlichen Fortschritts geworden. Zeitweise wuchsen deren Einkommen sogar schneller als die der abhängig Beschäftigten.

Ermöglicht wurde diese Teilnahme der Beschäftigten am wirtschaftlichen Fortschritt durch die von den Parteien des Arbeitsmarkts gemeinsam betriebene produktivitätsorientierte Lohnpolitik. Diese Politik steht in direktem Widerspruch zum »klassischen« Kapitalismus und seiner Politik der Steigerung der »Rate des relativen Mehrwerts« (Marx). Eine Umkehr bahnt sich dann allerdings Anfang der achtziger Jahre an. Seitdem bleibt die Entwicklung der Löhne und Gehälter (in realer Betrachtung!) deutlich hinter der des Sozialprodukts zurück. Die Einkommen der abhängig Beschäftigten stiegen nur noch mäßig, wohingegen die Einkommen der Selbständigen (außerhalb der Landwirtschaft) seit Mitte der achtziger Jahre allen anderen Einkommensgruppen davoneilten. In der ersten Hälfte der achtziger und dann wieder in der ersten Hälfte der neunziger Jahre gingen die Nettoeinkommen der abhängig Beschäftigten (in den alten Bundesländern) sogar zurück.

Tabelle 4: Einkommen aus Lohn und Gehalt

früheres Bundesgebiet					
Jahr	Brutto ¹	Netto ²	Änderung ³	Lohnquote ⁴	bereinigte Lohnquote ⁵
1950	243	213	6,0 ⁶	58,2	71,0
1960	512	431	4,8 ⁷	60,1	65,0
1970	1.153	890	1,9 ⁷	68,0	68,0
1980	2.470	1.770	0,6	75,8	70,2
1990	3.500	2.430	4,8	69,6	64,9
Deutschland					
1991	3.300	2.260	3,1 ⁸	72,5	72,5
1995	4.040	2.600	-0,6	71,5	72,4

Quelle: Institut der Deutschen Wirtschaft (1996); für die Lohnquoten des Jahres 1950 und die bereinigten Lohnquoten mit Ausnahme der Jahre 1991 und 1992 Ausgabe 1989. Bereinigte Lohnquote 1992: eigene Berechnung. ¹ Brutto Lohn- und Gehaltssumme je Beschäftigten und Monat in DM; ² Nettolohn- und Gehaltssumme je Beschäftigten und Monat in DM; ³ reale Veränderung je Beschäftigten und Monat in Prozent; ⁴ Anteil des Bruttoeinkommens aus unselbständiger Arbeit am Volkseinkommen; ⁵ Die Lohnquote, die sich ergeben würde, wenn das zahlenmäßige Verhältnis zwischen selbständig und unselbständig Erwerbstätigen so geblieben wäre wie 1970 (früheres Bundesgebiet) oder 1991 (Deutschland).⁶ 1951-1955; ⁷ jährlicher Durchschnitt pro Periode; ⁸ Wert für 1992.

Die Lohnquote wird häufig herangezogen, um Aussagen über die Verteilung der Einkommen zwischen Kapital und Arbeit und deren Veränderung im zeitlichen Ablauf zu treffen. Die tatsächliche Lohnquote erreichte ihren höchsten Wert Anfang der achtziger Jahre. Seitdem hat sich die Entwicklung umgekehrt. Die Lohnquote war 1995 wieder auf den Wert von 1973, dem Jahr vor den großen lohnpolitischen Erfolgen der Gewerkschaften, gefallen. Es wäre jedoch voreilig, aus den Bewegungen der Lohnquote direkt auf Positionsgewinne oder -verluste der Arbeitnehmer im Verteilungskampf zu schließen. Aussagekräftiger hierfür ist die um Änderungen des Anteils der Selbständigen an den Erwerbstätigen korrigierte Lohnquote (Tabelle 4, Spalte 6). Auch sie ist während des »goldenen Zeitalters« des Kapitalismus angestiegen und erreichte ihren höchsten Wert am Ende dieses Zeitabschnitts. Danach ist sie wieder auf den Wert zu Anfang der sechziger Jahre zurückgefallen. Die Versuchung ist groß, das Auf und Ab der bereinigten Lohnquote als Niederlage des Kapitals im Verteilungskampf während der Vollbeschäftigungsperiode und als anschließende Korrektur dieses Resultats in der darauffolgenden Phase der »Strukturbrüche« zu deuten. Ein abschließendes Urteil über Gewinne der Kapitaleseite im Verteilungskampf müßte aber u.a. berücksichtigen, daß ein Teil der Einkommen aus Vermögen und

Unternehmergewinnen bei Arbeitnehmerhaushalten anfällt. Internationale Untersuchungen über die Verteilung der Einkommen (Gottschalk/Smeeding 1997) zeigen, daß an dieser Front in der Bundesrepublik jedenfalls bis Anfang der neunziger Jahre vergleichsweise wenig passiert ist. Anders als z.B. in den USA und Großbritannien ist die Verteilung der Einkommen in der Bundesrepublik stabil geblieben.

4 Erklärungen

Das Wachstum der deutschen Wirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg wirft ein doppeltes Erklärungsproblem auf: was waren die Ursachen des beispiellosen Wachstumsschubs 1950-1973 und warum flachte das Wachstum danach so deutlich ab? Nicht nur aus soziologischer Sicht interessiert besonders die Frage, welche Rolle institutionelle Faktoren bei der Erklärung dieser Bewegung spielen.

(a) Die verbreitetste ökonomische Erklärung sieht das exzeptionelle Wachstum während des »goldenen Zeitalters« als eine gelungene Aufholjagd an: die Wirtschaft wächst solange rascher, bis sie wieder auf den langfristigen »Pfad der Möglichkeiten« (Borchardt 1983, S. 28) eingeschwenkt ist. Dann flacht das Wachstum wieder ab. »The ›catch-up‹ for ground lost in two world wars and in the most severe economic depression to date« – formulieren Crafts und Toniolo (1996, S. 3) im Blick auf ganz Westeuropa – »is one of the reasons explaining the much above average growth rates of the 1950s and 1960s«. Dieser Ansatz ist in ökonometrischen Tests gut bestätigt worden. »In the growth equation approach, the slowdown after 1973 is accounted for either by the disappearance of ›catch-up‹ or by the fall in investment share« (Carlin 1996, S. 470). Je geringer der Kapitalstock zu Beginn der Wachstumsperiode ist, um so größer sind die Wachstumsraten. Erleichtert wird die Aufholjagd ganz wesentlich durch den Import von Technologien aus fortgeschritteneren Ländern. So sind in der Bundesrepublik erst nach dem zweiten Weltkrieg die amerikanischen Techniken der Unternehmensführung und Massenproduktion übernommen worden. Eine unabdingbare Voraussetzung für die Aneignung fortgeschrittener Technologien ist allerdings, daß in dem rückständigeren Land die entsprechenden sozialen Fähigkeiten vorhanden sind. Abramovitz (1986) versteht darunter in erster Linie eine qualifizierte und lernbereite Arbeitnehmerschaft. »Catch-up« Erklärungen des »Wirtschaftswunders« haben allerdings mit der Schwierigkeit zu

kämpfen, daß die von dem langfristigen Trend gesetzten Grenzen im »goldenen Zeitalter« durchbrochen wurden.

(b) Olson (1982) hat eine vielbeachtete Erklärung für den wirtschaftlichen Aufstieg und Niedergang westlicher Gesellschaften vorgelegt, in deren Zentrum der Wandel von Institutionen steht. Die deutsche Wirtschaftsgeschichte gilt ihm als schlagender Beleg für die Stimmigkeit seiner Theorie der institutionellen Sklerose. Letzere basiert auf drei Annahmen: erstens, »only long stable societies are thick with organizations for collective action«, zweitens, »distributional coalitions are (...) uniquely harmful to economic efficiency and dynamism«, drittens, »societies that set up a good legal order, after a catastrophe has destroyed organizations for collective actions, will, for a time, grow extraordinarily rapidly« (Olson 1996, S. 76). So elegant und einfach dies Erklärung auch aussieht, ihre Anwendbarkeit auf den deutschen Fall ist äußerst fragwürdig. »It is difficult to defend the view«, hat z.B. Paqué (1996, S. 99) geltend gemacht, »that there was a wholesale demise of distributional coalitions after World War II (and) it is equally difficult to identify an Olsonian process of sclerosis thereafter«.

(c) Hat es auch keine institutionelle Sklerose im Olsonschen Sinne gegeben, so leiden die europäischen Gesellschaften gleichwohl unter einer anderen Art von Sklerose, der Eurosklerose. Dies ist jedenfalls die Behauptung von Giersch u.a. (1992). Von diesem Leiden wird ganz besonders das frühere *economic powerhouse* Europas, die deutsche Wirtschaft, geplagt. Die Eurosklerose genannte Krankheit soll den Niedergang nach 1973 genauso erklären wie ihre Abwesenheit in der Zeit davor den wirtschaftlichen Erfolg der Bundesrepublik verständlich machen soll. Für den Verlust wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit ist dieser Analyse zufolge in erster Linie die Verdrängung der Marktwirtschaft durch korporatistische Lenkungsstrukturen verantwortlich. Giersch und seine Schule werden nicht müde, immer wieder drei Faktoren für die Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft verantwortlich zu machen: die Inflexibilität der Arbeits- und Kapitalmärkte, die politische Behinderung des Strukturwandels, durch die wertvolle Ressourcen in den dem Untergang geweihten Branchen wie Kohl, Stahl und Schiffbau gebunden und den Zukunftsindustrien entzogen werden sowie die Schwächung von Arbeitsanreizen durch den alle Lebensrisiken abwenden den Sozialstaat. Flexibilisierung, Deregulierung und Abbau des Sozialstaats sind daher die geeigneten Heilmittel, um die Wachstumskräfte der deutschen Wirtschaft wieder freizusetzen.

(d) Während Giersch u.a. in der Kombination korporatistischer Lenkungsmechanismen mit sozialstaatlichen Leistungsprogrammen nur eine wirt-

schaftshemmende Einrichtung erblicken, sehen andere Autoren (Lutz 1984; Berger in diesem Band Kapitel 5) sie als die Grundlage des wirtschaftlichen Erfolgs der Nachkriegszeit an. Auch in dieser konträren Sichtweise wird der wirtschaftliche Aufstieg und Niedergang mit institutionellem Wandel erklärt. Aber dieses Mal tritt der Wohlfahrtsstaat in der Doppelrolle des Krisenbewältigers und Krisenerzeugers auf. So wie bei Marx die Produktionsverhältnisse die Produktivkräfte erst fördern und dann hemmen, so trägt die neue institutionelle Struktur des wohlfahrtsstaatlichen Kapitalismus erst die wirtschaftliche Entfaltung, bevor sie zu deren Fessel wird. Sie muß abtreten, wenn sich ihre reichtumsschaffende Kraft erschöpft hat. Dann beginnt die Suche nach einer »neuen Prosperitätskonstellation« (Lutz 1984).

In Westeuropa sind nach dem Zweiten Weltkrieg Institutionen entstanden, deren Ziel es war, die Parteien des Arbeitsmarkts auf eine Wirtschaftspolitik zu verpflichten, die eine moderate Lohnpolitik der Gewerkschaften mit einer regen Investitionstätigkeit der Unternehmen verband (vgl. Eichengreen 1996, S. 52). Das neue System des wohlfahrtsstaatlichen Kapitalismus tritt in mehreren Grundformen auf. Esping-Andersen (1990) hat zwischen einer skandinavischen, anglo-amerikanischen und kontinentaleuropäischen Version unterschieden. In international vergleichender Perspektive besteht die Besonderheit des »deutschen Modells« in einer Hochlohnwirtschaft, die sich auf die Erzeugung von Qualitätsprodukten für Märkte spezialisiert, auf denen die Industrie erfolgreich Produktführerschaft beanspruchen kann, einem ausgeprägten Streben nach Konsens und vergleichsweise geringer wirtschaftlichen Ungleichheit (Streeck 1995). Die technische Basis der Hochlohnwirtschaft ist ein hohes Produktivitätsniveau, eine wichtige soziale Voraussetzung sind Gewerkschaften, die Produktivitätssteigerungen als die Obergrenze ihrer Lohnforderungen ansehen. Im Tausch gegen eine moderate Lohnpolitik erwarten die Gewerkschaften die Reinvestition der Gewinne in der heimischen Wirtschaft. Hohe Investitionen sichern die Konkurrenzfähigkeit auf ausgewählten Produktmärkten und ermöglichen zugleich eine Lohnpolitik, die den Arbeitnehmern der führenden Branchen die Teilnahme am wirtschaftlichen Fortschritt garantiert. Diese Lohnpolitik verhindert zugleich die Ausbreitung eines Niedriglohnsektors, in dem alle die unterkommen könnten, die in den Industrien für Qualitätsprodukte keine Beschäftigung finden. An dieser Lohnpolitik orientieren sich auch die weniger konkurrenzfähigen Industrien und der Staat. Eine bedauerliche, aber in Kauf genommene Konsequenz dieser Orientierung ist allerdings, daß die Beschäftigung in diesen Bereichen begrenzt bleibt. Für alle, die aus dem Arbeitsmarkt herausfallen (oder herausgedrängt werden), sind vergleichsweise generöse sozialstaatli-