

Hahn, Alois

Article — Digitized Version

Leistung und soziale Ungleichheit

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hahn, Alois (1976) : Leistung und soziale Ungleichheit, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 56, Iss. 5, pp. 260-268

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134953>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Leistung und soziale Ungleichheit

Alois Hahn, Trier

Wie in allen modernen Gesellschaften werden auch in der Bundesrepublik soziale Ungleichheiten mit Unterschieden in den Leistungen legitimiert. Können die vorhandenen Ungleichheiten tatsächlich als Folge unterschiedlicher Leistungen interpretiert werden? Ist die Bundesrepublik eine Leistungsgesellschaft?

In den gesellschaftspolitischen Auseinandersetzungen der letzten Jahre war häufig die Rede davon, daß eine allzu stark am Sozialstaatsgedanken orientierte Zielsetzung die Bundesrepublik um ihren Charakter als Leistungsgesellschaft bringe. Es muß deshalb die Frage gestellt werden: Ist die Bundesrepublik überhaupt eine „Leistungsgesellschaft“? Die Antwort auf diese Frage hängt natürlich von der Definition des Begriffes Leistungsgesellschaft ab. In einem gewissen Sinne ist ja jede nur überhaupt denkbare Gesellschaft insofern eine Leistungsgesellschaft, als sie ohne gewisse Leistungen gar nicht existenzfähig wäre: Jede menschliche Gesellschaft ist auf die arbeitende Umgestaltung der Natur angewiesen, wenn ihre Mitglieder am Leben bleiben sollen.

Dieser Begriff der Leistungsgesellschaft soll uns im folgenden jedoch allenfalls am Rande beschäftigen. Der Begriff von Leistungsgesellschaft, um den es uns in unseren Ausführungen zentral gehen soll, ist ein Legitimationsbegriff: Eine Gesellschaft versteht sich selbst als Leistungsgesellschaft, wenn sie die in ihrer tatsächlichen Ordnung vorfindbaren Typen sozialer Ungleichheit an Macht, ökonomischer Verfügungsgewalt, Einkommen und Konsummöglichkeiten, Freizeit, Bildung und Lebensqualität, Ansehen und Prestige und nicht zuletzt Freiheitsspielräumen des Handelns und subjektiven Glückserwartungen legitimiert, indem sie all diese Ungleichheiten als Folge differenzieller Leistungen ihrer Mitglieder rechtfertigt. Eine

sich selbst als Leistungsgesellschaft definierende Gesellschaft erklärt alle ihre Rangdifferenzen als Folge individueller Leistungsdifferenzen.

Die Aufgabe der Soziologie in diesem Zusammenhang wäre folglich eine doppelte: Einmal wäre zu prüfen, ob eine Gesellschaft sich tatsächlich des Leistungsgedankens als Legitimationsinstrument bedient. Die zweite Aufgabe bestünde darin zu untersuchen, inwieweit die empirischen Gegebenheiten die Selbstdefinition einer Gesellschaft als Leistungsgesellschaft bestätigen. In dem Maße, wie die empirisch erhobenen Fakten im Widerspruch zur Selbstauslegung der Gesellschaft stehen, könnten wir die These von der Leistungsgesellschaft als Ideologie sichtbar machen.

Selbstrechtfertigung eines Sozialsystems

Wie allen modernen Gesellschaften steht auch der Bundesrepublik kein anderes wirksames Legitimationsinstrument zur Rechtfertigung sozialer Ungleichheit zur Verfügung als die Ableitung differenzieller Ränge aus differenziellen Leistungen, die von Chancengleichen erbracht wurden. Diese Legitimation ist natürlich zugleich dringlicher und problematischer, je ungleicher unsere Gesellschaft ist. Einerseits kann nur noch Leistung als Rechtfertigung für erhebliche Privilegien geltend gemacht werden, andererseits taucht das Problem auf, wie derjenige, der auf der Strecke geblieben ist, sich mit dem Bild, ein Versager zu sein, abfinden soll. Das Legitimationsinstrument der Leistung ist also selbst nur beschränkt leistungsfähig, weil es bei hoher gesellschaftlicher Ungleichheit der Masse der sozial Disprivilegierten ein Selbstbild aufzwingt, mit welchem diese sich nur unter Preisgabe ihrer Selbstachtung zu identifizieren vermögen.

Prof. Dr. Alois Hahn, 34, ist Ordinarius für Soziologie an der Universität Trier. Er beschäftigt sich insbesondere mit Familien-, Wissenschafts- und Organisationssoziologie.

Weil aber auch von der Leistung dieser Gruppe das Funktionieren und die Leistungsfähigkeit des Gesamtsystems abhängen, könnte deren Teilnahmeverweigerung den Bestand des Gesamtsystems erschüttern oder doch stark gefährden. Deshalb bedarf jede moderne Gesellschaft zusätzlicher Legitimationsressourcen. Die wichtigste dürfte die Sicherstellung eines als hinlänglich akzeptierten Minimalstatus sein, der notfalls auch leistungsfrei durch sozialstaatliche Maßnahmen verteilt wird. Ungleichheit wird dann zusätzlich zum Leistungsargument noch dadurch legitimiert, daß ihr Beitrag zur Erhöhung des Sozialproduktes herausgestrichen wird, so daß auch für den Schlechtestgestellten – absolut gesehen – ein höheres Minimaleinkommen möglich wird, als es bei totaler Gleichheit selbst für den Bestgestellten möglich wäre.

Hier hat auch die Selbstrechtfertigung eines sozialen Systems ihre Wurzel: Wenn vergleichbare Sozialsysteme entweder noch größere Raten von Ungleichheit als das eigene aufweisen oder aber bei geringerer Ungleichheit niedrigere Minimaleinkommen für die Schlechtestgestellten erwirtschaften, dann kann das eigene Sozialsystem selbst dann in vorteilhafterem Lichte erscheinen, wenn nicht jede Art von individueller Ungleichheit als Leistungsfolge interpretierbar wäre. Der Begriff Leistungsgesellschaft bekäme dann einen zusätzlichen Sinn: Eine Gesellschaft könnte sich relativ zu anderen vergleichbaren Systemen als Leistungsgesellschaft verstehen, weil ihre Systemleistung höher läge als die des Vergleichssystems.

Im folgenden soll nun konkret auf die Bundesrepublik eingegangen werden. Dabei wollen wir untersuchen, welche Formen von sozialer Ungleichheit nachweisbar sind und ob sich diese Ungleichheiten als Folge ungleicher Leistung von chancengleichen Konkurrenten interpretieren lassen. Schließlich werden wir prüfen, ob – selbst wenn die Bundesrepublik in *diesem* Sinne kein Leistungssystem ist – die vorhandene Ungleichheit zumindest notwendiger Faktor für die Erhöhung der Gesamtleistungsfähigkeit unseres Systems relativ zu vergleichbaren Alternativen ist.

Gleichheit vor dem Recht

Beginnen wir mit der Gleichheit vor dem Recht. Sie ist verfassungsmäßig verbrieft. So heißt es in Artikel 3 GG: „1) Alle Menschen sind vor dem Gesetz gleich. 2) Männer und Frauen sind gleichberechtigt. 3) Niemand darf wegen seines Geschlechtes, seiner Abstammung, seiner Rasse, seiner Sprache, seiner Heimat und Herkunft, seiner religiösen oder politischen Anschauungen benachteiligt oder bevorzugt werden“.

Daß diese Verfassungsrechte nicht voll realisiert sind, zeigt ein Blick auf die Statistiken und empirischen soziologischen Untersuchungen.

So ergab z. B. eine von Erhard Blankenburg und Wiebke Steffens durchgeführte empirische rechtssoziologische Untersuchung, daß Unterschichtentäter eher bestraft werden als solche aus der Mittelschicht. Aus ihrer Analyse von Gerichtsakten ergab sich: 15 % der Deutschen aus der Mittelschicht, die wegen Ladendiebstahls vor Gericht standen, wurden freigesprochen; Unterschicht: 2 %. Für 43 % der Mittel- aber nur für 15 % der Unterschichtler, die des Kfz-Diebstahls beschuldigt werden, beantragte die Staatsanwaltschaft statt Hauptverhandlung lediglich Strafbefehl. Zur Unterschicht zählten 63 % aller wegen Betruges Angeklagten, aber 70 % aller Verurteilten; Mittelschicht: 37 und 30 %. Gegen jeden vierten Mittel- und nur gegen jeden zehnten Unterschichtler wurden bei Bagatelldelikten Einstellungen der Verfahren wegen Geringfügigkeit verfügt. Hinzu kommt, daß die Dunkelziffer der typischerweise von Angehörigen der Mittel- und Oberschichten begangenen sogenannten White Collar Crimes nach gesicherter Erkenntnis der empirischen Kriminalitätsforschung erheblich höher liegt, als dies bei den Unterschichtdelikten der Fall ist. Gleichheit vor dem Gesetz gibt es in all diesen Fällen wohl, nicht aber Gleichheit vor dem Gericht.

Auch die verfassungsmäßig verbrieft Gleichheit der Geschlechter ist keineswegs mit der faktischen sozialen Chancengleichheit von Mann und Frau gleichzusetzen. Die soziologischen Arbeiten, die dies belegen, sind zahlreich und brauchen hier nicht im einzelnen angeführt zu werden, da der Tatbestand bekannt sein dürfte. Schließlich steht die Verfassungsbestimmung, daß Sprache und Herkunft keine Benachteiligung bedeuten dürften, weitestgehend auf dem Papier. Der Stadt-Land-Unterschied bedeutet auch heute noch eine ganz erhebliche Einschränkung der Bildungs- und Berufswahlmöglichkeiten. Dialektsprecher und Angehörige, die das Idiom der Unterschichten sprechen, haben nicht nur erhebliche Handikaps in Schule und Beruf, sondern auch z. B. in bezug auf ihre Chancen, sich vor Gericht und bei Behörden ihr Recht zu verschaffen.

Ökonomische Ungleichheiten

Die ökonomischen Ungleichheiten sind auch für die Bundesrepublik hinlänglich belegt. Beginnen wir bei der Ungleichheit der Vermögensverteilung. Bekanntlich hatte das sogenannte Krelle-Gutachten für die Bundesrepublik für 1960 diagnostiziert, daß damals 1,7 % aller Haushalte (Haushalte mit einem Vermögen von mehr als 100 000 DM) ca. 70 % des privaten Produktivvermögens (= Betriebsvermögen und Kapitalanteile) und 35,1 % des privaten Gesamtvermögens besaßen. Die Fortschreibung auf 1966 hatte ergeben, daß die

1,7 % der reichsten Haushalte (= über 150 000 DM Gesamtvermögen) 73,9 % des privaten Gesamtvermögens und 31 % des privaten Gesamtvermögens besaßen.

Die Krelleschen Daten sind bekanntlich nicht unkritisiert geblieben. So hat man gegen sie eingewandt, daß ihre Erhebungsbasis, die alle drei Jahre erstellte Vermögensstatistik des Statistischen Bundesamtes, von veralteten Einheitswerten ausgehe, was vor allem bei Haus- und Grundbesitz zu Verzerrungen führe. Außerdem würden nur die steuerpflichtigen Vermögen erfaßt, was zu einer Unterberücksichtigung der Klein- und Kleinstvermögen beitrage. Ferner seien Renten- und Versicherungsansprüche nicht in die Berechnungen aufgenommen worden. All diese Einwände sind sicher nicht unberechtigt. An der grundsätzlichen These von der ganz massiven Vermögenskonzentration ändern sie jedoch nichts.

Ähnliches gilt für die Einkommensverteilung. Neuerdings liegt die Dokumentation des rheinland-pfälzischen Sozialministers Geißler vor, nach der gegenwärtig 5,8 Mill. Bürger der Bundesrepublik ein Einkommen haben, daß unter den Sätzen der Sozialhilfe liegt, sie also als „arm“ gelten können. Danach lag 1974 in 9,1 % aller Haushalte das monatliche Nettoeinkommen unter den Bedarfsätzen der Sozialhilfe. Real heißt dies: Für den Haushalt einer Person im Rentenalter 534 DM pro Monat, für den Zwei-Personen-Haushalt 806 DM, für eine Familie mit zwei Kindern 1251 DM, mit drei Kindern 1418 DM, mit vier Kindern 1661 DM. Zu den nach dieser Definition „Armen“ zählen 1,1 Mill. Rentner-Haushalte mit 2,3 Mill. Menschen, 600 000 Arbeiterhaushalte mit 2,2 Mill. Personen und 300 000 Angestelltenhaushalte mit 1,2 Mill. Personen.

Bildung und Ausbildung

Die Ungleichheit der Ausbildungs- und Bildungschancen ist ebenfalls bekannt und braucht hier kaum ausführlich erwähnt zu werden. Als Ralf Dahrendorf vor etlichen Jahren seinen Aufsatz über die „Arbeiterkinder an deutschen Universitäten“ veröffentlichte, stellten die Arbeiter, die nahezu die Hälfte der Erwerbspersonen ausmachen, nur 5 % der Studenten. Inzwischen liegen die Prozentzahlen für Arbeiterkinder an bundesdeutschen Universitäten zwar über 10 %, was jedoch immer noch eine erhebliche Unterrepräsentation darstellt. Auch der sogenannte Zweite Bildungsweg scheint hier keine allzu gravierende Änderung herbeigeführt zu haben. 1968 jedenfalls lag der Anteil der auf diesem Weg zum Studium gekommenen Studenten bei nur 4,7 % der Gesamtzahl der Studenten, und auch bei den Absolventen des Zweiten Bildungsweges waren die Arbeiter mit 18,8 % erheblich unterrepräsentiert. Eine Gleich-

heit der Bildungschancen kann also keineswegs für die Bundesrepublik unterstellt werden.

Dabei darf nicht vergessen werden, daß die Ausbildungsunterschiede auch ganz erhebliche Bedeutung für die Chance haben, ein bestimmtes Lebenseinkommen zu erreichen. So erreichten z. B. nach dem Mikrozensus von 1964 die Männer, die ohne weitere Ausbildung ins Berufsleben traten, nur 49 %, Männer mit einer Lehrlingsausbildung nur 57 % des durchschnittlichen Lebenseinkommens der männlichen Universitätsabsolventen.¹⁾

Soziale Ungleichheiten haben aber auch noch eine subjektive Seite. Wie zufrieden sind sozial Benachteiligte mit ihrem Los? Gilt immer noch die Vermutung, daß gerade die Ärmern glücklicher sind als die Reichen, da Geld ja bekanntlich nicht glücklich macht? Nach den bisher vorliegenden Daten scheint diese Vermutung nicht zu stimmen. In einer Untersuchung z. B., die S. Kätisch im Jahre 1965 veröffentlichte, ergab sich eine eindeutige negative Korrelation zwischen Höhe der sozialen Schicht und einem von Kätisch errechneten durchschnittlichen Frustrationsindex.²⁾ Insgesamt lag die Indexzahl für die Angehörigen der oberen Mittelschicht bei 1,55, für die untere Unterschicht bei 2,45. Erfaßt wurden hierbei Zufriedenheit mit der Wohnung, dem Wohnort, dem Arbeitsplatz, der Schulbildung und dem Gesundheitsstand.

Die Gesellschaft der Bundesrepublik weist also trotz erheblicher gesetzlich verbriefteter rechtlicher und politischer Gleichheitsrechte eine ganz erhebliche faktische soziale Ungleichheit auf. Dies gilt für die Verurteilungschancen bei Strafdelikten, für die Vermögens- und Einkommensverteilung, für die Bildungschancen und für das subjektive Gefühl der Zufriedenheit. Neben den im engeren Sinne mit der sozialen Schicht korrelierten faktischen Ungleichheiten finden sich Ungleichheiten zwischen den Geschlechtern, den Stadt- und Landbewohnern, den Altersgruppen, den sprachlichen und ethnischen Gruppen.

Fehlender einheitlicher Wertmaßstab

Lassen sich diese aufgezeigten Ungleichheiten als Folge von Leistungsdivergenzen interpretieren? Bei der Beantwortung dieser Frage stoßen wir nun sogleich wieder an das Problem der Unvergleichlichkeit qualitativ verschiedener Leistungen, wenn keine einheitliche Wertüberzeugung als Maßstab zur Verfügung steht. Ob eine Tätigkeit als Leistung anerkannt werden soll, hängt immer vom

¹⁾ Vgl. Statistisches Bundesamt: Wirtschaft und Statistik, 1967, H. 10, S. 570–576.

²⁾ Vgl. Siegfried Kätisch: Teilstrukturen sozialer Differenzierung und Nivellierung in einer westdeutschen Mittelstadt, o. O., 1965.

Wertstandpunkt der Beteiligten ab. Wer Pornographie für gefährlich hält, wird das hohe Einkommen des Pornographie-Herstellers kaum als sozial wertvoll zu honorierende Leistung anerkennen. Das Gleiche mag für den Agnostiker gelten, der sich über den Markterfolg derer ärgert, die mit Erbauungsliteratur handeln. Soll körperliche Anstrengung, wie etwa die der Hauer vor Ort an einem gefährlichen Arbeitsplatz mit hohen Risiken, dauernde Gesundheitsschäden davonzutragen, schlechter bezahlt werden als die vergleichsweise weniger riskante Arbeit der philosophisch-theologischen Reflexion?

Es sind offenbar solche Überlegungen, die Helmut Schelsky dazu veranlaßt haben, daran zu zweifeln, unsere Gesellschaft für eine Leistungsgesellschaft zu halten. In seinem Buch „Die Arbeit tun die anderen“ verweist er auf die hohen Einkommen und die erheblichen Machtchancen neu entstehender Reflexionseliten, als deren Prototypen er für Deutschland etwa Dichter wie Heinrich Böll oder Journalisten wie Rudolf Augstein ansieht. Diesen von ihm als „Wortdekorateure“, „Sinntheologen“, „Sinnproduzenten“, Angehörige des „neureligiösen Emanzipationsklerus“ und als „intellektuelle Herrschaftsdrohnen“ geschmähten Gruppen, die sich an sozialen Heilsgottesdiensten und Revolutionsliturgien bereichern, spricht Schelsky den Status der eigentlichen Ausbeuter zu, die von der Leistung anderer Leute lebten. Auf der anderen Seite glaubt Schelsky, daß die Zweiteilung von dispositiver und exekutiver Arbeit keinen Klassendualismus begründe, weil hier nicht eine Gruppe auf Kosten der anderen lebe. Allenfalls könne man von der Ausbeutung der Mehrleistenden – darunter versteht er die oberen Strata vor allem in Industrie, Verwaltung, Handel usw. – durch die Sozialgesicherten sprechen, worunter er im wesentlichen die Masse der exekutiv Beschäftigten versteht. Daß diese Werturteile von den Arbeitern und ihren Interessenvertretern völlig anders gefällt werden, versteht sich von selbst. Wissenschaftlich läßt sich solcher Streit auch kaum entscheiden.

Grenzen des Marktgeschehens

Faktisch resultieren denn auch günstigstenfalls Einkommenschancen aus der Verkäuflichkeit dessen, was man auf dem Markt anzubieten hat, ob nun als Nachfrager Industrieunternehmen, Behörden, Bildungsinstitutionen oder private Konsumenten, Verlage oder Rundfunkanstalten auftreten. Das Marktgeschehen kann aber als solches niemals sichern, daß primär die Leistungen honoriert werden, die nach irgendeiner jenseits der Marktlogik entwickelten und begründeten Wertidee als

wertvoll gelten müssen. Der Markt ist insofern, wie schon Max Weber sagte, nur formal rational, er sichert als solcher keine materielle Wertrealisierung.³⁾



Linde Aktiengesellschaft · Wiesbaden

— Wertpapier-Kenn-Nr. 648 300 —

Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 1975

Die Hauptversammlung vom 13. Mai 1976 beschloß, für das Geschäftsjahr 1975 eine Dividende

von 8 DM je Aktie im Nennbetrag von 50 DM auszuschütten.

Die Auszahlung erfolgt nach Abzug von 25% Kapitalertragsteuer und wird ab 14. Mai 1976 gegen Einreichung des Gewinnanteilscheins Nr. 11 unserer Aktien vorgenommen.

Der Abzug der Kapitalertragsteuer entfällt unter gewissen Voraussetzungen, worüber die Zahlstellen Auskunft geben können.

Zahlstellen sind folgende Banken:

Berlin:	Berliner Disconto Bank AG Bank für Handel und Industrie AG Berliner Bank AG Berliner Commerzbank AG
Düsseldorf:	Deutsche Bank AG Dresdner Bank AG Merck, Finck & Co. Commerzbank AG
Frankfurt am Main:	Deutsche Bank AG Dresdner Bank AG Bankhaus Gebrüder Bethmann Merck, Finck & Co. Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank Commerzbank AG Hardy & Co. GmbH
Hamburg, Mainz, Mannheim und Wiesbaden:	Deutsche Bank AG Dresdner Bank AG Commerzbank AG
München:	Deutsche Bank AG Dresdner Bank AG Merck, Finck & Co. Bayerische Hypotheken- und Wechsel-Bank Commerzbank AG
Saarbrücken:	Saarländische Kreditbank AG Dresdner Bank AG Commerz-Credit-Bank AG Europartner

Hauptzahlstelle ist die Deutsche Bank AG, Frankfurt am Main.
Wiesbaden, den 13. Mai 1976

Der Vorstand

³⁾ Vgl. Max Weber: Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. I, 4. Aufl., Tübingen 1956, S. 59.

Das Problem, auf das Weber hier aufmerksam macht, ist überaus gravierend. Die These Webers besagt nämlich, daß das Marktgeschehen prinzipiell nicht zu den Ergebnissen führt, die eine an einer Pluralität von Werten orientierte materielle Gerechtigkeitsidee sich zum Ziel setzen könnte: „Formale und materielle (gleichviel an welchem Wertmaßstab orientierte) Rationalität fallen unter allen Umständen *prinzipiell* auseinander.“⁴⁾ Konkret ist das Resultat dieses Widerspruchs, daß auf dem Markt (und in der politischen Auseinandersetzung) Erfolge möglich sind, die keineswegs auf einen Beitrag zur Realisierung eines bestimmten gesamtgesellschaftlich konsensfähigen Wertes zurückzuführen sind. So widerspricht z. B. die Pornographie – obwohl rechtlich in gewissen Grenzen zulässig – den Wertvorstellungen einer großen Mehrzahl der Bevölkerung. Wenn sich mittels der Herstellung und des Vertriebs pornographischer Produkte nun Reichtümer gewinnen lassen, so ergibt sich ein Erfolg, der im Widerspruch zu verbreiteten Gerechtigkeitsideen steht.

Noch deutlicher wird diese Spannung, wenn der materielle Erfolg auch auf die Ausnutzung von ungeahndeten verwendeten illegitimen Mitteln, auf die Abwälzung von Folgekosten auf Dritte oder die Gesamtgesellschaft zurückgeht. Klaus Heinemann⁵⁾ hat in diesem Zusammenhang ganz generell auf den möglichen Zusammenhang zwischen einzelwirtschaftlichen Erfolgen und der Verursachung sozialer Kosten hingewiesen: „Unter volkswirtschaftlichen Kosten werden die zur Erstellung und zum Absatz von Gütern produktionsnotwendig entstehenden, jedoch auf unbeteiligte Dritte abgewälzten und von diesen getragenen Kosten verstanden.“⁶⁾

Ursachen von Erfolgen

Als typische Gründe für das Entstehen dieser Art von Erfolgen, die nicht der eigenen Leistung, sondern der ungeahndeten Abwälzung von Lasten auf andere entspringen, erwähnt Heinemann u. a. den normalerweise bestehenden Zeitabstand zwischen der Verursachung eines Schadens und dem Zeitpunkt, in dem dieser sich voll auswirkt und sichtbar wird und die Überbewertung meßbarer, insbesondere marktmäßig faßbarer Kosten gegenüber nicht oder nur schwer meßbaren Schädigungen, wie etwa der Belästigung durch Lärm und Luftverunreinigung. Schließlich macht Heinemann auf die komparativen Machtvorteile aufmerksam, die es den einen erlauben, auf Kosten anderer

Vorteile zu erlangen: „So ist also Voraussetzung dafür, daß ein Betriebsunfall auf Grund mangelnder Sicherheitsvorkehrungen entstehen kann, daß Trinkwasser durch Industrieabwässer verschmutzt werden usw. ein entsprechender komparativer Machtvorteil des Unternehmers gegenüber dem Konsumenten, die ihre Interessen nicht gegenüber dem Produzenten durchzusetzen in der Lage sind“⁷⁾.

Ganz generell kann man sagen, daß häufig Erfolge nicht so sehr durch eigene Leistung als vielmehr durch die Verhinderung der Leistung anderer oder dadurch zustande kommen, daß es jemandem gelingt, Leistungen anderer bzw. deren Ergebnisse sich selbst zuzuschreiben. Der Psychologe Gustav Ichheiser hatte bereits 1930 auf die Differenz von Erfolgsgültigkeit und Leistungsgültigkeit hingewiesen.⁸⁾ Er zeigte, daß der Erfolg einer ganzen Reihe von Umständen zuzuschreiben ist, der Orientierung an einer Vielzahl von Maximen, sozial gebilligten und sozial verachteten Motiven entspringen kann. Der Erfolgreiche verschleiert hingegen sich selbst und anderen die wahren Wurzeln des Erfolges, indem er sie als Leistungen interpretiert. Dieses Bedürfnis scheint anthropologisch tief verwurzelt. So zeigen z. B. psychologische Untersuchungen, daß Spieler dazu neigen, längere Glückssträhnen als Folge eigener Tüchtigkeit auszulegen, obwohl es sich bei den untersuchten Spielen um reine Glücksspiele handelte, bei denen lediglich der Zufall über Gewinn oder Verlust entschied.

Trennung von Leistung und Erfolg

Die faktische Anonymität der Erfolgsursachen erlaubt es jedoch in unserer Gesellschaft, *jeden* Erfolg als Resultat sozial nützlicher Leistungen auszugeben. In einer überschaubaren Gesellschaft mit dichter sozialer Kontrolle kennen die Mitglieder einer Gruppe einander so gut, daß ihre wechselseitige Wertschätzung aus der Einsicht in das jeweilige konkrete Tun der Mithandelnden abgeleitet wird. Die Trennung von Erfolg und Erfolgsmitteln kann sich nicht vollziehen. Die erbrachten Leistungen und die jeweiligen Erfolge bleiben im Bewußtsein aller Beteiligten eng miteinander verknüpft. Außerdem wird eine Beurteilung der Gesamtbiographie mit ihrer qualitativen Vielfalt von Fertigkeiten und Leistungen möglich. In unserer Gesellschaft ist es aber typischerweise so, daß nur *ein* Wertmaßstab, Geld (evtl. noch Macht), zur Verfügung steht. Wo dieses Geld herkommt, geht niemand etwas an und ist in der Regel auch gar nicht feststellbar. In einer solchen Situation kann

⁴⁾ Ebenda.

⁵⁾ Vgl. Klaus Heinemann: Soziale Kosten der Leistungsgesellschaft, in: G. Gäfgen (Hrsg.): Leistungsgesellschaft und Mitmenschlichkeit, Limburg 1970, S. 63 ff.

⁶⁾ Ebenda, S. 66.

⁷⁾ Ebenda, S. 70.

⁸⁾ Vgl. Gustav Ichheiser: Kritik des Erfolges. Eine soziologische Untersuchung, Leipzig 1930.

sich in der Tat die Leistungstüchtigkeit von der Erfolgstüchtigkeit sozial und individuell dissoziieren. Hier erst wird die von Ichheiser erwähnte „Selbstverschleierung des Erfolges“ möglich. Diese Möglichkeit verstärkt sich in dem Maße, wie der Erfolg einer Tätigkeit von der unter Umständen sehr komplexen Zusammenarbeit vieler arbeitsteilig Produzierender abhängt. Hier ist die individuelle Zurechnung von Einzelleistungen und Gesamtergebnis auch sachlich oft kaum mehr möglich.

Ob für den Produktionserfolg einer Firma die Sorgfalt der Facharbeiter bei der Herstellung des Produktes, die Findigkeit des Managements, die kluge Wirtschaftspolitik des Staates oder eine überhaupt nicht zurechenbare weltwirtschaftliche Situation verantwortlich sind, ist in der Regel schwer zu entscheiden. Die gleiche Leistung z. B. eines promovierten Chemikers kann je nach äußeren Umständen unterschiedlich viel „Ertrag“ bringen, obwohl sein Gehalt vielleicht konstant bleibt. Das gestiegene, relative Einkommen der Ärzte oder der Fluglotsen oder irgendeiner anderen Gruppe von Arbeitnehmern hängt sicherlich weniger an den Leistungen der einzelnen als am Erfolg der jeweiligen Verbandspolitiker. Gerade weil eine individuelle Leistungszurechnung immer problematischer wird, ist der Erfolg häufig Resultat von verbands- oder gesellschaftspolitischen Entscheidungen.

Ganz ähnliche Prozesse, wie sie sich bei Glücksspiellern abspielen, stellen sich auch in der Wirtschaft ein: das Florieren eines Betriebs legen die Verantwortlichen als Folge der Tüchtigkeit des Managements aus, eine Pleite ist selbstverständlich auf die verantwortungslose staatliche Wirtschaftspolitik zurückzuführen. Der wirkliche Beitrag einer Gruppe zum Gemeinwohl ist objektiv schwer zu bestimmen. Deshalb wird die Technik wichtig, ihn als besonders groß erscheinen zu lassen. Selbstverständlich hat die hier beschriebene Zuschreibungsproblematik für die Legitimation des gesellschaftlichen Systems ganz erhebliche Konsequenzen: Einerseits erlaubt sie, jeden Erfolg als Leistung und damit als gerecht zu interpretieren, andererseits ermöglicht sie es, Mißerfolge nicht als Leistungsdefizite, sondern als Zuschreibungsfehler zu interpretieren.

Transfer von Statusvorteilen

Zusammenfassend ist festzustellen, daß die empirisch feststellbaren Ungleichheiten unserer Gesellschaft sich nicht vollständig aus individuellen Leistungsdivergenzen erklären lassen, obwohl natürlich nicht zu übersehen ist, daß die Vererbung von sozialem Status heute in erheblich geringerem

Maße möglich ist als in früheren Gesellschaften, wenn auch bei uns die Vererbung von Eigentum nach wie vor nicht nur möglich, sondern durch Artikel 14 (1) GG verfassungsrechtlich verbrieft ist. Die vollständige Ableitung von Ungleichheiten aus Leistungsunterschieden scheitert zunächst schon an dem mit der Institution Familie unaufhebbar gegebenen intergenerationenmäßigen Transfer von Statusvorteilen. Wichtiger erscheint indessen, daß ganz generell qualitativ differenzielle Leistungstypen eigentlich unvergleichbar sind und die Übersetzung von verschiedenen Leistungsformen in einen gemeinsamen Wertmaßstab Geld nur bei eindeutig hierarchisierten Wertvorstellungen denkbar wäre. Ein solcher durchgängiger Wertkonsens liegt indessen nicht vor. Faktisch stellt sich denn auch heraus, daß Ungleichheiten allenfalls auf Erfolgsdivergenzen zurückgehen. Diese aber sind – wenn auch nicht völlig unabhängig von individueller Leistung – doch viel stärker durch unterschiedliche Startchancen, komparative Machtvorteile bzw. -nachteile der Gruppen bestimmt, denen man angehört, und von kollektiven Veränderungen des Verhältnisses dieser Gruppen zueinander.

Nach alledem könnte es als völlig rätselhaft erscheinen, wieso das Leistungsargument gleichwohl eine solch große Plausibilität für sich in Anspruch nimmt. Vermutlich läßt sich das so erklären: Jeder einzelne erfährt, daß bestimmte Veränderungen seiner Lage sehr wohl leistungsabhängig sind. Der Akkordarbeiter z. B. weiß sehr wohl, daß eine Leistungssteigerung eine (wenn auch normalerweise nicht lineare) Einkommenssteigerung zur Folge hat. Vergleicht er sich mit seinesgleichen, kann ihm die These von der Leistungsgesellschaft durchaus einleuchtend erscheinen. Die Leistungsvoraussetzungen bestimmter anderer Berufe sind ihm aber nur bedingt einsehbar, er interpretiert sie folglich analog zur eigenen Situation. Außerdem zeigen die empirischen Untersuchungen zur Wahrnehmung sozialer Unterschiede, daß die Mehrzahl der Mitglieder einer Bevölkerung das faktische Ausmaß der objektiv vorhandenen Ungleichheit unterschätzen.

Das gleiche gilt für die Möglichkeit des sozialen Aufstiegs. Jedermann kennt Fälle von ganz erstaunlichen Karrieren, in denen es jemandem gelang, von „ganz unten“ nach „ganz oben“ zu gelangen. Diese statistisch relativ seltenen Fälle bezeugen aber die Möglichkeit von Mobilität, die zumindest „im Prinzip“ besteht. Normalerweise sind zwar solche Aufstiegsprozesse nur bei extremer Überdurchschnittlichkeit von Begabung und Fleiß denkbar. Jedoch dient auch diese Tatsache gerade der Stabilisierung des Leistungsarguments: Die bereits in gesellschaftlich gehobenen

Positionen Befindlichen werden von den nicht aufwärts Mobilen ähnlich beurteilt wie die ihnen bekannten Aufsteiger, deren Überlegenheit sie bis zu einem gewissen Grad anerkennen. Nimmt man hinzu, daß die zwar faktisch sozial erzeugten sprachlichen Inkompetenzen und schulischen Mißerfolge der Unterschichten von diesen als individuell zuzurechnendes Begabungsdefizit interpretiert werden, so erklärt sich die Plausibilität der Legitimation der Ungleichheit als Leistungsfolge zusätzlich: Typischerweise sehen Angehörige der Unterschichten sehr wohl, daß sie nicht in der Lage wären, die Aufgaben eines Arztes, eines Chemikers oder Physikers adäquat auszuüben; sie unterschätzen aber die Lernbarkeit solcher Fähigkeiten.

Ungleichheit als Wohlstandspreis

Unsere bisherigen Überlegungen haben im wesentlichen der These, daß die Bundesrepublik eine Leistungsgesellschaft sei, widersprochen. Damit soll nicht gesagt sein, daß in dieser Gesellschaft nicht die überwiegende Mehrzahl der Men-

schen etwas leisten muß und sich auch als Leistende empfinden. Lediglich die Ableitung von sozialer Schichtung als Leistungsunterschiede wird bestritten. Die Tatsache, daß bisher lediglich von der Bundesrepublik die Rede war, könnte einen falschen Eindruck erzeugen. Das, was hier für die Bundesrepublik gezeigt wurde, gilt mutatis mutandis für alle komplexen Industriegesellschaften: alle Gesellschaften dieses Typs sind nur mit erheblichen Raten sozialer Ungleichheit denkbar.⁹⁾

Da, wo man aus ideologischen Gründen nicht zugeben darf, daß es faktische soziale Ungleichheit in großem Ausmaße gibt, muß daher die Erfahrbarkeit von Ungleichheit eingeschränkt werden. Die Ungleichheit wird verschleiert. Das gilt in erheblichem Maße etwa für die DDR und die Sowjetunion. Aber auch für unsere Gesellschaft gilt, daß eine allzu drastische Zurschaustellung sozia-

⁹⁾ Den Nachweis für diese These kann ich hier nicht darlegen. Vgl. hierzu R. Eckert, A. Hahn: Sozialismus ohne Dogma – Einige aktuelle Probleme, in: E. Arndt u. a. (Hrsg.): Wirtschaft und Gesellschaft, Festschrift für H.-D. Ortlieb, Tübingen 1975, S. 25 ff.; G. C. Behrmann, A. Hahn: Räteystem: Möglichkeiten und Grenzen, in: Staatslexikon, Ergänzungsband III, Sp. 47 ff.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG - HAMBURG

Volker Bethke, Georg Koopmann

MULTINATIONALE UNTERNEHMEN UND ENTWICKLUNGSLÄNDER

Interessenkonflikte und Verhandlungspositionen

Die multinationalen Unternehmen sind seit einiger Zeit Gegenstand heftiger Kontroversen, wobei insbesondere ihre Rolle in den Entwicklungsländern umstritten ist. Die vorliegende Studie stellt auf der Grundlage umfassenden empirischen Materials das Konfliktpotential zwischen multinationalen Unternehmen und Entwicklungsländern dar und analysiert die gegenseitigen Verhandlungspositionen. Festgestellt wird, daß multinationale Unternehmen bisher nur in begrenztem Maße zu einer sich selbst tragenden wirtschaftlichen Entwicklung in den Entwicklungsländern beigetragen haben.

Großoktav, 275 Seiten, 1975, Preis brosch. DM 34,—

ISBN 3-87895-129-9

VERLAG WELTARCHIV GMBH - HAMBURG

ler Überlegenheit von den Oberschichten vermieden wird. Die in diesem Zusammenhang häufig als Gegenbeispiel zitierte Volksrepublik China scheint mir – soweit man das beim gegenwärtigen Kenntnisstand überhaupt sagen kann – eher zu belegen, daß die Tendenz zur Entstehung neuer Formen von Ungleichheit direkt mit der Ausdehnung und Intensivierung des Industrialisierungsprozesses korreliert. Die zwangsweise Zerschlagung von Privilegien kann – sofern sie nicht selbst bloß als Verteilungskampf zwischen bereits privilegierten politischen Führungsschichten verstanden werden muß – nur um den Preis der Effizienz des Wirtschaftssystems selbst erfolgen.

Erweiterter Begriff der Leistungsgesellschaft

Zumindest für unsere Gesellschaft aber gilt, daß die Sicherung eines hohen Lebensstandards eine ebenso wichtige Selbstlegitimation darstellt wie die Durchsetzung von leistungsgerechter Verteilung des Sozialprodukts und der Macht. Und damit kommt ein weiterer Begriff von Leistungsgesellschaft in Sicht: Eine Gesellschaft kann sich als Leistungsgesellschaft in dem Maße empfinden, wie sie

☐ eine hinlängliche Minimalversorgung selbst für die Schlechtestgestellten unter ihren Mitgliedern sichert;

☐ der Mehrzahl der Bürger das Gefühl des – wenn auch mit Unterbrechungen – steigenden Lebensstandards vermittelt und schließlich

☐ am *Prinzip* der Leistungsgerechtigkeit jedenfalls als regulativer Idee festhält.

Ungleichheit wird dann als Preis für diese drei Ziele bis zu einem gewissen Ausmaß in Kauf genommen, als Ausnahme oder erst in langfristigen Prozessen abbaubar verstanden und somit ihrer sozialen Sprengkraft beraubt.

Es scheint so, als wenn in der Bundesrepublik wie in anderen westlichen Gesellschaften vor allem der erste Punkt problematisch wird. Denn, was als hinlängliche Minimalversorgung angesehen wird, ist eben nicht ausschließlich vom Vergleich mit anderen Gesellschaften abhängig, sondern auch vom durchschnittlichen Lebensstandard. Vor diesem Vergleichshintergrund erscheint dann die Lebenslage der sozial Randständigen und Benachteiligten vielleicht als skandalös. Freilich handelt es sich bei diesen Gruppen typischerweise um diejenigen Bürger, die nicht selbst einen Beitrag zum Sozialprodukt leisten. Sie sind deshalb für sich gesehen kein allzu entscheidender Machtfaktor. Sie können es freilich werden, wenn die von

Schelsky geschmähten moralischen Eliten als Anwälte für sie auftreten. Gleichwohl scheint es so, daß auch die Lösung dieser im engeren Sinne „sozialen“ Probleme eher von einer zusätzlichen Steigerung der Effizienz des Wirtschaftssystems als von einer nivellierenden Umverteilungspolitik erhofft würde.

Auch die permanente Steigerung des Durchschnittslebensstandards kann angesichts der zumindest als möglich prognostizierten Grenzen des Wirtschaftswachstums heikel werden. Es scheint mir gegenwärtig nicht möglich, generell zu sagen, ob die Thesen von einer natürlichen Grenze des Wachstums richtig oder falsch sind. Unterstellt, sie wären richtig, so müßte eine Gesellschaft unseres Typs eine neue Vorstellung vom Wachstum des Lebensstandards entwickeln. Qualitatives Wachstum im Sinne einer Verbesserung der „Lebensqualität“ müßte an die Stelle der bloß quantitativen Vermehrung von Gütern treten. Aber auch diese Aufgabe ist nicht durch Effizienzminderung, sondern nur durch Effizienzsteigerung der Produktion zu leisten, wäre also auch nicht ohne den Preis von sozialen Ungleichheiten zu erhalten.

Korrektur durch staatliche Rahmenplanung

Die Herstellung einer Gesellschaft, die ihre Ungleichheiten aus Leistungsdivergenzen ableitet, kann allenfalls eine regulative Idee bleiben: Es liegt in der Natur der Sache, daß Führungspositionen stets knapp sein müssen und prinzipiell zumindest die Möglichkeit besteht, daß mehr qualifizierte Bewerber als Positionen vorhanden sind. Das heißt aber nicht, daß bestimmte sozial unerwünschte Typen von Karrieren nicht jedenfalls teilweise verhindert werden könnten. So ist z. B. der Gegensatz zwischen der formalen Rationalität des Marktes und der Erreichung bestimmter materieller Werte nicht völlig aufhebbar, aber doch einzudämmen: Die staatliche Rahmenplanung kann etwa über Steuergesetze oder bestimmte Wettbewerbsverordnungen den Markterfolg an die Einhaltung etwa von umweltschonenden Auflagen binden. Auf diese Weise wäre nicht die Selbstlosigkeit der Beteiligten die Voraussetzung für sozial erwünschte Leistungen, sondern umgekehrt nur die sozial erwünschte Leistung würde den erwerbsegoistischen Zielen Erfolg versprechen.

Dabei versteht sich von selbst, daß der Erwerbs-egoismus keine anthropologische Konstante ist. „Das Orientieren am Gewinn, rationales Erwerbsstreben, gehört zur gesellschaftlichen Rolle des Unternehmers“¹⁰⁾. Diese Gewinnorientierung ist aber als Basis der formalen Rationalität des Marktes zur Steigerung der Effizienz der Wirtschaft un-

¹⁰⁾ Klaus Heinemann, a.a.O., S. 69.

verzichtbar, wie alle Beispiele der Ersetzung der Gewinnorientierung durch andere Steuerungsprinzipien z. B. in den sozialistischen Ländern bezeugen¹¹⁾). Das, worauf es ankommt, ist, das Gewinnmotiv mit ordnungs- und sozialpolitischen Zielsetzungen zu verknüpfen. Es geht darum, sozial erwünschtes Verhalten gewinnträchtig zu machen. Bekanntlich hatte Adam Smith ja geglaubt, der Markt führe von sich aus über das Eigennutzstreben aller Beteiligten zum Nutzen aller, eine unsichtbare Hand lenke alles zum Besten. Diese Übertragung des Deismus auf das Wirtschaftsgeschehen hat sich als falsch erwiesen. Der Markt kann nicht sich selbst überlassen bleiben, wenn er ein Maximum an sozial erwünschten Leistungen erbringen soll und den in diesem Sinne Tüchtigsten den Erfolg bescheren soll.

Leistungsgesellschaft als regulative Idee

Die Reintegration von Erfolg und Leistung bedarf der staatlichen Rahmensetzung, nicht im Sinne der Ausschaltung des Marktes, sondern im Sinne der planvollen Erhaltung seiner Funktionsfähigkeit. Die Grenze liegt aber in der Knappheit der gesamtgesellschaftlichen Konsenspotentiale: Der Vorteil des Marktes besteht ja gerade darin, daß er die Bedürfnisbefriedigung der Marktteilnehmer nicht an ein vorgängiges Plazet durch einen sozialen Konsens bindet. Der Käufer X des Gutes A braucht nicht die Erlaubnis aller anderen Bürger abzuwarten. Aber es gibt gegenwärtig eine Reihe von Zielsetzungen, z. B. auf dem Gebiet des Umweltschutzes, die eines so weitgehenden sozialen Konsenses fähig sind, daß sie als Momente des Leistungsbegriffs institutionalisierbar wären: als Leistung wird nur anerkannt, was wenigstens den Bedingungen X, Y, Z usw. genügt.

¹¹⁾ Vgl. hierzu z. B. Ota Sik: Argumente für den dritten Weg, Hamburg 1973.

In all diesen Fällen ließe sich in der Tat der Widerspruch von Leistung und Erfolg, von materialer und formaler Rationalität abschwächen. Die Chance der sozialen Marktwirtschaft besteht u. a. eben darin, daß immer wieder — ohne je prinzipiell ans Ziel gelangen zu können — sozial anerkannten Leistungen zu Erfolgen verholten wird und Erfolge, die nicht auf sozial anerkannten Leistungen basieren, um ihre Erfolgchance gebracht werden. Insofern wirkt sich der Anspruch, Leistungsgesellschaft zu sein, als regulative Idee aus.

Es gilt jedoch festzustellen, daß *keine* Gesellschaft sich ausschließlich vom Leistungsgedanken her legitimieren kann: Die Vielzahl der gleichzeitig akzeptierten Werte macht Verstöße gegen das Leistungsprinzip immer wieder erforderlich: Rücksichten auf die Kontinuität der Familien und Sorge für die schuldhaft oder unverschuldet auf der Strecke Gebliebenen werden Einschränkungen des Leistungsprinzips objektiv erzwingen. Eine radikale Meritokratie würde überdies allen Nicht-Erfolgreichen nicht nur eine materiell nachteilige Lage aufzwingen, sondern da hier der Anspruch erhoben würde, jeder sei eben seines Glückes Schmied, wäre eine solche Gesellschaft für eine große Zahl ihrer Mitglieder die Hölle im strengen theologischen Sinne: der faktisch disprivilegierte Zustand erschiene als gerechte Strafe. In diesem Bewußtsein läßt es sich kaum leben. Man kann deshalb formulieren: nichts wäre schlimmer, als in einer Gesellschaft leben zu müssen, die zwar Ungleichheit enthielte, sich aber bereits als die Verwirklichung der Gerechtigkeit verstünde. Alle innerweltlichen Legitimationen gesellschaftlicher Systeme müssen unter den Bedingungen der modernen industriewirtschaftlichen Produktion das Eingeständnis enthalten, daß die Gegenwart mangelhaft ist, ständige Verbesserungen aber möglich sind und sich schrittweise vollziehen.

HERAUSGEBER: HWWA — Institut für Wirtschaftsforschung — Hamburg (Prof. Dr. Wolfgang Michalski, Prof. Dr. Heinz-Dietrich Ortlieb, Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmahl)

REDAKTION:

Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dr. Klaus Kwasniewski, Dipl.-Vw. Hubert Höping (Stellvertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Renate Schletz, Dipl.-Vw. Klaus-peter Zanzig

Anschrift der Redaktion: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 306/307

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf andere Art zu vervielfältigen. Copyright by Verlag Weltarchiv GmbH.

HERSTELLUNG UND VERTRIEB:

Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg

Anzeigen: Generalvertretung Dr. Hans Klemen

Anzeigenpreisliste: Nr. 12 vom 1. 1. 1971

Bezugspreise: Einzelheft: DM 7,50, Jahresabonnement: DM 80,— (Studenten: DM 30,—)

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Otto Schwitzke, Hamburg

Anschrift des Verlages: 2 Hamburg 36, Neuer Jungfernstieg 21, Tel.: (0 40) 35 62 500