

Steger, Ulrich

Article — Digitized Version

Konfliktpotentiale im Welthandel

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Steger, Ulrich (1989) : Konfliktpotentiale im Welthandel, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 69, Iss. 6, pp. 285-289

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136525>

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.

Ulrich Steger*

Konfliktpotentiale im Welthandel

Der gemeinsame Binnenmarkt '92 schafft auch neue Ausgangsbedingungen für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen und verändert die vorhandenen Konfliktpotentiale. Professor Ulrich Steger analysiert vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Entwicklung in den USA, Europa und Japan Szenarien über die Zukunft der Welthandelsbeziehungen.

In den USA ist – nach dem Ende der „Reagan-Euphorie“ – eine intensive Debatte um den Verlust der Wettbewerbsfähigkeit in Gang gekommen. Industrieökonomien wie Michael Porter beobachten dabei eine gewisse „Bunker-Mentalität“ im amerikanischen Management – die Ursachen für das Handelsdefizit werden nicht in eigenen Fehlern, sondern in „unfairen“ Praktiken von ausländischen Regierungen und Wettbewerbern gesehen. Entsprechend laut ist inzwischen der Ruf nach protektionistischen Maßnahmen – obwohl schon jetzt nach einer Schätzung des Institute for International Economics ungefähr 20 bis 25 % des US-Marktes durch verschiedene Handelshemmnisse (einschließlich der „freiwilligen“ Selbstbeschränkungen) erheblich geschützt sind.

Die Gründe für den Verlust an amerikanischer Wettbewerbsfähigkeit können meines Erachtens in drei Gruppen zusammengefaßt werden: dem „imperial overstretch“ (Paul Kennedy), der vorherrschenden Management-Philosophie und den Defiziten im Bereich von Infrastruktur und Ausbildung.

US-Ökonomie: im Niedergang?

Der erste Bereich ist viel diskutiert worden, insbesondere seine offensichtlichsten Indikatoren: das Budget- und Handelsbilanzdefizit. Wie die jüngere Geschichte zeigt, scheint das politische Entscheidungssystem der USA in besonderem Maße ungeeignet, klare Prioritäten in Hinblick auf die Alternative „Kanonen oder Butter“ zu setzen. Reagans Aufrüstungspolitik ohne die Bereitschaft, die Ressourcen real über Steuern oder entsprechende Haushaltsumschichtungen bereitzustellen, steht durchaus in einer Tradition mit Johnsons mangeln-

der Bereitschaft, wegen des Vietnam-Krieges Abstriche an der „Great-Society“ zu machen. Die Finanzierung des Zweiten Weltkrieges gehört ebenfalls in die Reihe von Beispielen, die stets mit dem gleichen Ergebnis endete: beträchtliche Inflationsraten, um als „List der Vernunft“ jene Realeinkommen-Absenkungen herzustellen, die sonst durch Besteuerung eingetreten wären, um die notwendigen Ressourcen für militärische Zwecke zur Verfügung zu stellen. Nur vor dem Hintergrund dieser historischen Erfahrungen ist die gegenwärtige nervöse Inflationsfurcht in den USA zu verstehen.

Zu diesen Problemen in den Makro-Aggregaten der USA – Ungleichgewicht von Sparen und Investieren sowie von Staatsausgaben und -einnahmen – kommt noch ein struktureller Aspekt hinzu. Traditionellerweise ersetzt das Pentagon mit seinen Forschungsmitteln eine Industrie- oder Technologiepolitik, wie sie – mit unterschiedlichen Ausprägungen – für Japan oder auch die Bundesrepublik typisch ist. Man mag über die Effizienz des Umwegs der Forschungs- und Technologieförderung über Rüstungs- und Raumfahrtprojekte streiten – unzweifelhaft erzeugten sie „Nebeneffekte“, die aber unter der Reagan-Administration systematisch gekappt wurden. Mit der drastischen Erhöhung der militärischen FuE-Mittel und Beschränkung der Verwendung der Ergebnisse auf den militärischen Sektor trocknete auch die technologische Basis der US-Industrie aus. Denn der knappste Faktor im Forschungsbereich läßt sich nicht beliebig vermehren: qualifizierte und kreative Wissenschaftler.

Verlust an Wettbewerbsfähigkeit

Unstrittig trugen aber – als zweiter Bereich – US-Management-Praktiken selbst entscheidend dazu bei, den Produktivitätsvorsprung der fünfziger und sechziger

Prof. Dr. Ulrich Steger, 46, ist Leiter des Instituts für Ökologie und Unternehmensführung e. V. an der European Business School.

* Der Beitrag entstand während eines Aufenthaltes als Fellow an der Harvard University.

Jahre zu verspielen. Wie z.B. Clark und Hayes in einer historischen Studie nachgewiesen haben¹, war das US-Management mehrheitlich nicht in der Lage, den von F. Taylor geprägten Ansatz eines „wissenschaftlichen Produktionsmanagements“ an die neuen technologischen Gegebenheiten anzupassen. Forschung wurde – analog den Vorbildern in der Elektronik – mehr an „Durchbrüchen“ orientiert als an einer graduellen, aber stetigen Verbesserung der Produkte.

Hinzu kam, daß dem Marketing- und dem Finanzsektor zunehmend mehr Aufmerksamkeit geschenkt wurde, so daß es kaum Anreize für die besten Köpfe gab, sich dem Produktionsbereich zu widmen. Statt z.B. die flexiblen Fertigungssysteme für differenzierte und qualitativ hochwertige Produkte zu nutzen, behandelte das Management sie als „eine andere Art von Maschinen für großvolumige, standardisierte Produkte – was sie genau nicht sind. Gefangen im altmodischen Taylorismus und seinen Prinzipien des wissenschaftlichen Managements, produzierte man weiter Massenprodukte auf teuren Fertigungssystemen, die für hochwertige Produkte und flexiblen Gebrauch entwickelt worden waren“². (Symbol für diese Schwierigkeiten im Umgang mit komplexen Fertigungstechnologien sind das Scheitern des Saturn-Projektes von General Motors und die erfolgreiche Implementierung bei Opel in Rüsselsheim.) Die Folgen waren eindeutig: eine Verschlechterung im Preis-Leistungsverhältnis und damit in der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber ausländischen Produkten. Firmenwachstum gab es vornehmlich durch Fusionen und Aufkäufe, nicht durch bessere Markterfolge.

Allerdings führt diese Analyse auch immer wieder zu dem dritten Bereich, den politischen Rahmenbedingungen, zurück. Reagan hat eben ökonomisch keine „Angebotspolitik“ gemacht. Denn dazu gehörte als strategische Variable auch die ständige Höherqualifizierung des Arbeitskräftepotentials, um mit der technologischen Entwicklung Schritt zu halten. Die Kürzungen gerade im Bildungsbereich haben den Mangel an Ingenieuren verschärft; ohne einen Einwanderungszufluß sähe die Situation noch schlechter aus – ca. 20 % aller Ingenieure in den USA sind Ausländer oder im Ausland geboren. Das Fehlen von qualifizierten Facharbeitern und Technikern erschwert ebenfalls die Anwendung von neuen Technologien. Schließlich sind die Defizite in der Infrastruktur – nicht nur im Verkehrswesen – in den letz-

ten acht Jahren noch größer geworden und belasten zunehmend die wirtschaftliche Entwicklung. Es ist nicht kennbar, daß die neue Administration diese Probleme wirklich energisch und langfristig orientiert anpackt wird.

Es wäre aber einseitig, nicht auch die nach wie vor positiven Faktoren des Standortes USA zu sehen: der unternehmerische Geist, die Stärke im Luftfahrt- und Elektronikbereich, die Spitzenstellung in etlichen Forschungsbereichen. Aber ob dies ausreicht, um ohne Induzierung weltwirtschaftlicher Turbulenzen, einschließlich weiterer drastischer Dollarabwertungen, verbunden mit inflationären Entwicklungen, das Außenhandelsgleichgewicht wiederherzustellen, muß bezweifelt werden.

Europa: neuer Wachstumsschub

Demgegenüber wird die europäische Wirtschaftsentwicklung heute wieder günstiger eingeschätzt – kaum jemand spricht noch von der „Eurosklerose“. Ursächlich ist dafür die – nach der Krise Anfang der achtziger Jahre – wieder beschleunigte Integration, wie sie sich in der Schaffung des einheitlichen Binnenmarktes bis 1993 ausdrückt. Auch wenn man die rosigen Prognosen der Kommission über den Wachstumsschub der Integration, wie er etwa im Cecchini-Bericht skizziert wird, nur begrenzt teilen kann, sind zwei positive Faktoren unübersehbar:

- die Integration mindert die Risiken der weltwirtschaftlichen Entwicklung für die europäischen Länder, weil künftig ein größerer Teil der Wirtschaftsaktivität dem stabileren Binnenmarktverhältnissen unterliegt;
- der intensiverte Wettbewerb wird zu rascheren Strukturanpassungen und einer De-facto-Deregulierung führen und damit per saldo zu einer effizienteren Wirtschaftsstruktur.

Die oft ins Feld geführte schiefe Größe des Binnenmarktes für die „economies of scale“ dürfte ökonomisch dagegen weniger relevant sein, da die Produkte differenzierter werden, in strategischen Bereichen ohnehin der Weltmarkt die relevante Bezugsgröße ist und die neuen Fertigungstechnologien durch Flexibilität, nicht durch Massenfertigung eine hohe Produktivität erreichen.

Dem stehen Schwachpunkte gegenüber, wie sie auch in defizitären Handelsbilanzen von Mitgliedsländern zum Ausdruck kommen. Während die Bundesrepublik auf den Gebieten, die für ihre Industriestruktur ausschlaggebend sind, mit zur Weltspitze gehört, läßt sich

¹ Vgl. zum folgenden K. Clark, R. Hayes: Recapturing America's Manufacturing Heritage, in: California Management Review, Vol. 30 (1988), Nr. 4, S. 9 ff.

² R. Jaikumar: Postindustrial Manufacturing, in: Harvard Business Review, Nov. Dez. 1986, S. 169 (Übersetzung vom Verfasser).

dies für andere Länder nur sehr begrenzt feststellen. Darauf wird noch zurückzukommen sein.

Eine Öffnung der Märkte der osteuropäischen Länder im Zuge der Liberalisierung wird insbesondere die europäische Wirtschaft begünstigen. Auf den übrigen Märkten wie auf dem Binnenmarkt werden weniger die USA, sondern vielmehr die Japaner und die vier südostasiatischen „Tiger“ mit ihrer ausgeprägten Exportorientierung die fühlbarsten Konkurrenten sein. Und je mehr die USA versuchen, in bilateralen Verhandlungen die Exportüberschüsse aus Asien zurückzudrängen, um so spürbarer wird der Druck auf Europa, so daß hier ebenfalls Gegenmaßnahmen zu erwarten sind.

Interessant ist hier ein Vergleich, wie sich die Dollarabwertung auf japanische bzw. auf deutsche Exporte ausgewirkt hat. Die deutschen Produkte fanden einen Ausgleich auf anderen (vor allem europäischen) Märkten. Dies erübrigte zunächst eine expansive Geld- und Fiskalpolitik. Japan dagegen mußte massive Kostensenkungen vornehmen, die insbesondere die Zulieferindustrie bis an die Grenze belasteten. Die Abhängigkeit des Exports von relativ wenigen Produktgruppen in wenige Länder blieb. Durch expansive Finanzpolitik keynesianischer Art wurde die Binnenkonjunktur angekurbelt, um den Übergang zu erleichtern. Es ist aber nicht erkennbar, wie dies in Japan angesichts der hohen Staatsverschuldung länger durchgehalten werden kann. Dauerhaft wäre nur eine Erhöhung des privaten Konsums, der durch höhere Einkommen (oder eine sinkende Sparquote) gespeist wird.

Zwei Kriterien

Im Lichte der vorangegangenen Ausführungen läßt sich die unterschiedliche Situation der drei wichtigsten Welthandelspartner anhand von zwei Kriterien beschreiben: dem Ausmaß, in dem die jeweiligen Länder weltwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt, sind sowie ihrer Position im internationalen Wettbewerb. Die USA weisen dabei gegenwärtig ein niedriges weltwirtschaftliches Risiko, aber auch geringe Wettbewerbsfähigkeit auf. Europa wird durch mittlere Risiken bei mäßiger Wettbewerbsfähigkeit charakterisiert, und Japan verfügt über hohe Wettbewerbsfähigkeit, die allerdings mit ausgeprägten Risiken einhergeht.

Für die Zukunft können folgende Entwicklungen erwartet werden:

Europa wird seine Wettbewerbsfähigkeit verbessern und die weltwirtschaftlichen Risiken als Folge der Integration absenken – eine insgesamt positive Entwicklung;

Japan hat zwar seine Wettbewerbsfähigkeit gesteigert, aber zugleich steigt das Risiko durch negative externe Einflüsse, es gibt keine Reserven (etwa bei weiteren Dollarabwertungen) oder Ausgleichsmärkte mehr (etwa in einer pazifischen Wirtschaftsgemeinschaft) – eine sehr ambivalente Entwicklung;

die USA werden per saldo eher noch an Wettbewerbsfähigkeit verlieren und damit auch höheren weltwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt sein – die denkbar schlechteste Entwicklung.

Szenarien künftiger Welthandelsbeziehungen

Aus dieser Situation sind für die USA wie für Europa drei prinzipielle Strategievarianten ableitbar:

eine Freihandels-Strategie,

eine Protektionismus-Strategie,

eine Fortführung des bisherigen „muddling-through“.

In einer Matrix dargestellt, führte dies zu neun möglichen Konstellationen, wenn man nur die USA und Europa betrachtet.

Da die Strategien aber reaktionsverbunden sind – es ist unplausibel anzunehmen, daß eine Seite eine Freihandels-Strategie, die andere eine Protektionismus-Strategie einschlägt –, sind nur drei kompatible Felder relevant, die zu drei verschiedenen Szenarien führen:

als günstigstes Szenario (und leider auch als unwahrscheinlichstes Szenario) eine Entwicklung, die durch einen Schub neuen Wachstums des Welthandels gekennzeichnet ist, weil neue Märkte (Agrarbereich und Dienstleistungen) progressiv für den internationalen Wettbewerb geöffnet werden (Freihandels-Szenario),

als ungünstigstes Szenario ein eskalierender Protektionismus, der in einem offenen Handelskrieg der „Festung Europa“ gegen die „Festung Amerika“ endet – mit den verheerenden Folgen wie in der ersten Weltwirtschaftskrise, als der Welthandel auf ein Drittel seines Volumens schrumpfte (Handelskrieg-Szenario),

als wahrscheinlichstes Szenario eine Fortführung des beiderseitigen muddling-through gemäß den Gesetzen der Echternacher Springprozeption: Fortschritte der Liberalisierung auf einem Gebiet werden von Rückschlägen in anderen Bereichen begleitet, eine Eskalation wird aber vermieden (Muddling-through-Szenario).

Welche Faktoren bestimmen nun den Eintritt der einzelnen Szenarien?

Wahrscheinlichkeit von Entwicklungen

Das „Freihandels-Szenario“ setzt drei wesentliche Entwicklungen voraus:

- erstens, daß die Punta del Este-Runde des GATT ein voller Erfolg wird, insbesondere, daß die Dienstleistungs- und Agrarmärkte progressiv geöffnet werden. Dies muß schon als unrealistische Annahme gelten, wenn man die Vorbereitung und den bisherigen Verhandlungsverlauf betrachtet;
- zweitens, daß die Weltschuldenkrise wirklich gelöst und nicht nur durch immer neue Umschuldungen in der Schwebelage gehalten wird – wogegen ebenfalls die bisherige Erfahrung und die unterschiedlichen Interessen sprechen;
- drittens, daß die USA wie die EG-Länder ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit wieder soweit steigern, daß sich jede Regierung den Abbau von Handelschranken glaubt leisten zu können und nicht unter protektionistischem Druck steht. Dies ist – wie oben ausgeführt – auch nicht gerade eine realistische Annahme.

Zwar würde sich wohl jeder Ökonom eine solche Entwicklung wünschen, aber ihre geringe Wahrscheinlichkeit ist offensichtlich.

Das „Handelskrieg-Szenario“ ist das Gegenteil des Freihandels-Szenarios. Auslöser einer solchen eskalierenden Protektionismus-Spirale kann eine schwere Rezession in den USA sein (z.B. als Folge der Inflationsbekämpfung durch die Fed), ein „Abwertungswettlauf“, um z.B. Exportverluste durch einen sinkenden Dollar zu vermeiden, oder ein Zusammenbruch von Teilen des Weltwährungssystems als Folge eskalierender Gläubiger-Schuldner-Konflikte. Ein Scheitern der Punta del Este-Runde des GATT könnte den Prozeß beschleunigen.

Auch wenn die Wahrscheinlichkeit eines solchen Szenarios nicht Null ist, so gibt es doch beträchtliche Gegenkräfte. So mühsam und begrenzt die weltwirtschaftliche Kooperation seit Anfang der siebziger Jahre war – unstrittig hat sie bisher eine Wiederholung der Fehler der Weltwirtschaftskrise 1929/33 vermieden. Maßgeblich war dafür sicher die Einsicht der Regierungen, daß in einer interdependenten Welt bei einer „beggar-thy-neighbour-policy“ schließlich alle die Verlierer sein werden.

Daneben gibt es noch Gründe auf Unternehmensebene, die einem unbegrenzten Protektionismus entgegenwirken: ein nicht unbeträchtlicher Teil des Welthandels besteht heute aus Intra-Unternehmenslieferungen,

also Verpflichtungen zwischen Unternehmenseinheiten von multinationalen oder „multi-domestical“ Gesellschaften. Auch wenn Ideen, z.B. die eines „Welt-Autos“, sich als ökonomisch nicht realisierbar erwiesen haben, so wurden durch die wechselseitigen Direktinvestitionen die traditionellen Import-Export-Beziehungen so ergänzt, daß heute auch für das Funktionieren von Firmen transnationale Lieferungen unverzichtbar sind. Damit wird eine Autarkie-Politik vollends unmöglich – und nicht nur unerwünscht und kostspielig.

Bleibt also als wahrscheinliche Variante die Fortführung des bisherigen muddling-through. Ob die inkrementalen Veränderungen der Einzelfall-Entscheidungen eher in Richtung Freihandel oder Protektionismus gehen werden, hängt wahrscheinlich weniger von dem Ausgang der GATT-Verhandlungsrunde oder der Reform des Weltwährungssystems – sprich: Stabilisierung der Wechselkurse – ab. Beide werden eher widerspiegeln, was sich als grundlegender Trend in den USA und Europa entwickelt.

US-Doppelstrategie

Solange es zu keiner schweren Rezession oder einer raschen und fühlbaren Absenkung der amerikanischen Wettbewerbsfähigkeit kommt, ist die Annahme plausibel, daß die USA bei ihrer bisherigen „Doppelstrategie“ bleiben: Drohungen nach außen („Japanese-bashing“), protektionistische Gesetzentwürfe im Kongreß, in der administrativen Praxis aber eher der Versuch, andere Märkte für US-Produkte zu öffnen als den eigenen Markt zu schließen. Das neue Handelsgesetz hat allerdings die Möglichkeit zu einem protektionistischen Verhalten vergrößert.

Am schwierigsten ist für jede Administration der Zielkonflikt zwischen weiteren Abwertungen (gerade bei höheren Preissteigerungen in den USA) und den daraus resultierenden Rückwirkungen auf die benötigten Kapitalimporte und die privilegierte Rolle als Leitwährung. Jede Prognose wird hier zur reinen Spekulation, obwohl natürlich der Dollarwert eine strategische Variable für jede Prognose des Welthandels ist. Wahrscheinlich sind die Europäer gut beraten, wenn sie sich auf weitere Schwankungen bei einem langfristigen und mäßigen Abwärtstrend einrichten.

Aber auch in Europa liegen die Dinge nicht einfach. Die künftige Außenwirtschaftspolitik der Europäischen Gemeinschaft ist alles andere als klar definiert. Klar ist nur, daß die Bundesrepublik als regional dominante Wirtschaftsmacht mit hoher internationaler Wettbewerbsfähigkeit in strategischen Wirtschaftssektoren –

Chemie, Fahrzeugbau und Investitionsgüterindustrie (einschließlich Elektrotechnik und Elektronik in diesem Bereich) – ein vitales Interesse an einem möglichst freien Welthandel hat. Gerade die technologische Spitzenposition der Bundesrepublik in den genannten Bereichen erfordert das ständige Mithalten auf dem Weltmarkt. Ansonsten besteht die Gefahr, auf den niedrigen europäischen Durchschnitt abzusinken. Ebenso klar ist aber auch, daß eine Reihe von anderen europäischen Ländern stärkere Präferenzen für „managed trade“ und „Reziprozität“ hat.

Sofern nicht starke Rezessionstendenzen dies verhindern, spricht einiges für die Fortführung der bisherigen, oft nur impliziten Strategie: den wichtigsten Verbündeten, der die europäische Sicherheit garantiert, nicht ohne Not zu reizen (z.B. durch „Margarine-Steuern“), dafür aber eine starke Eindämmung japanischer und südostasiatischer Aktivitäten (z.B. durch local-content-Vorschriften, Gleichbehandlungsvorschriften bei Dienstleistungs-Liberalisierungen) zu betreiben. Unter den gegebenen Umständen kann diesem Ansatz als Kompromiß divergierender Interessen eine politisch-ökonomische Rationalität nicht abgesprochen werden. Zumindest werden große Welthandelskonflikte so vermieden.

Ausblick: trilaterales Weltwirtschaftsmanagement?

Jenseits der ökonomischen Determinanten wird aber auch viel von psychologischen Faktoren und den politischen Kräfteverhältnissen abhängen. Das Kernproblem des Weltwirtschaftsmanagements liegt darin, daß die

USA seit den 70er Jahren die politische und ökonomische Hegemonialstellung aus den 50er und 60er Jahren nicht mehr behaupten konnten, aber auch kein anderer Steuerungsmechanismus an ihre Stelle trat. Der anfängliche Versuch der Reagan-Administration, diese dominante Stellung wieder zu erreichen, ist gescheitert. Eine Steuerung der Weltwirtschaft läßt sich nur durch ein trilaterales Management der USA, Japans und Europas (mit einer wirtschaftlich relativ dominanten Bundesrepublik) erreichen. Angesichts der bestehenden Interessengegensätze und der eher binnenorientierten Regierungen ist dies eine ständige delikate Balance von Konflikt und Kooperation, vielleicht auch nur Krisenmanagement. Und die Länder der Dritten Welt werden dies auch nicht gerne sehen, haben es aber als Faktum immer akzeptiert, daß die Weltwirtschaftsbeziehungen nicht hierarchiefrei sind und sein können.

Vielleicht liegt ein Ausweg zur Milderung der inhärenten Spannungen darin, auch neue Kooperationsfelder zu suchen, etwa in gemeinsamen Aktionen gegen globale Umweltbedrohungen (z.B. Treibhaus-Effekt, Ozonloch), weil ja hier unstrittig ist, daß nach dem Verursacherprinzip die Industrieländer auch die Hauptlast im Umweltschutz tragen müssen – wobei es von der Erkenntnis bis zur Bereitschaft, dies auch zu tun, oft noch ein weiter Weg ist. Entgegen den gängigen Untergangsprognosen hat die Entwicklung der Weltwirtschaft jedenfalls bisher gezeigt, daß auch eine Weiterentwicklung eine faire Chance hat, wenn auch der Fortschritt sich weiter nur im Schnecken-tempo bewegen und als Saldo von Fort- und Rückschritten entwickeln wird.

Alexander Deichsel,
Bernd Thuns (Hrsg.)

Großoktav,
255 Seiten, 1988,
brosch. DM 55,-
ISBN 3-87895-360-7

FORMEN UND MÖGLICHKEITEN DES SOZIALEN

Das vorliegende Buch ist Janpeter Kob gewidmet. Als Ordinarius am Institut für Soziologie der Universität Hamburg war er über die Fachgrenzen hinaus als Sozialwissenschaftler bekannt. Sein plötzlicher Tod ließ aus einer Festschrift, die ihm zu seinem sechzigsten Geburtstag überreicht werden sollte, eine Denkschrift werden. In ihr äußern sich angesehene Fachwissenschaftler aus ihrem jeweiligen Spezialgebiet heraus zu dem zentralen Gegenstandsbereich des Sozialen.

VERLAG WELTARCHIV GMBH HAMBURG