ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Straubhaar, Thomas

Research Report

Herausforderungen und Perspektiven der Migration im makroökonomischen Kontext

HWWI Policy Paper, No. 3-1

Provided in Cooperation with:
Hamburg Institute of International Economics (HWWI)

Suggested Citation: Straubhaar, Thomas (2006) : Herausforderungen und Perspektiven der Migration im makroökonomischen Kontext, HWWI Policy Paper, No. 3-1, Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI), Hamburg

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/47676

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Hamburgisches
WeltWirtschafts
Institut

Herausforderungen und Perspektiven der Migration im makroökonomischen Kontext

Thomas Straubhaar

HWWI Policy
Paper 3-1
des
HWWI-Kompetenzbereiches
Migration – Migration Research Group

Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI) | 2006
ISSN 1862-4960

Thomas Straubhaar
Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI)
Neuer Jungfernstieg 21 | 20354 Hamburg
Tel +49 (0)40 34 05 76 - 10 | Fax +49 (0)40 34 05 76 - 76
straubhaar@hwwi.org | www.hwwi.org

HWWI Policy Paper
Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI)
Neuer Jungfernstieg 21 | 20354 Hamburg
Tel +49 (0)40 34 05 76 - 0 | Fax +49 (0)40 34 05 76 - 76
info@hwwi.org | www.hwwi.org
ISSN 1862-4960

Redaktionsleitung:
Thomas Straubhaar (Vorsitz)
Tanja El-Cherkeh

© Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI) | Oktober 2006
Alle Rechte vorbehalten. Jede Verwertung des Werkes oder seiner Teile ist ohne Zustimmung des HWWI nicht gestattet. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmung, Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Thomas Straubhaar[1]

Herausforderungen und Perspektiven der Migration im makroökonomischen Kontext

„A nation without borders is not a nation"

Ronald Reagan

Was ist das „Fremde" und was ist das „Eigene" in einem Zeitalter, in dem sich die Wirtschaft globalisiert, die Gesellschaft individualisiert und die Politik internationalisiert? Wer gehört dazu und wer nicht in einer Welt, in der historisch gewachsene politische, soziale und ökonomische Verbindungen mit geringen Kosten gekappt werden können und ein Wechsel von einer Bezugsgruppe zur nächsten vergleichsweise einfach geworden ist? Wer sind "wir" und wer sind die "andern", wenn aus 25 und bald 27 einzelnen Ländern ein gemeinsames Europa wird, alte nationale Bindungen schwächer und neue funktionale Beziehungsnetze wichtiger werden? Was hält eine Solidargemeinschaft zusammen, wenn die Globalisierungswelle Grenzzäune wegreißt, Schutzdämme wegspült und gerade den stärkeren Leistungsträger(inne)n – also den Netto-Zahler(inne)n -problemlos ermöglicht, die mit riesigen Finanzierungsschwierigkeiten kämpfenden Wohlfahrtsstaaten verlassen zu können. Was macht den „Kitt" einer Gesellschaft aus und wer ist in einer offenen Gesellschaft noch bereit, zu bleiben und sich zu binden? Um diese Fragen geht es in meinem Beitrag.

1. Das makroökonomische Kalkül: Die Theorie der Klubs

Wer ist der „Fremde" und wer ist der „Eigene", ist die soziologisch formulierte Form der nicht minder wichtigen Frage nach der politischen Zugehörigkeit. Während immer mehr

[1] Stark überarbeitete Fassung eines Referates im Rahmen der Tagung „Grenzen. Differenzen. Übergänge. Spannungsfelder inter- und transkultureller Kommunikation" der VolkswagenStiftung in Dresden, Juni 2006.

Menschenrechte immer universalere Gültigkeit erlangen, bleibt die politische Unterscheidung in „wir“ und „die anderen“, also zwischen In- und Ausländern weltweit ein “letzter Hort der Diskriminierung” (*Jörg Fisch*). Nationalstaaten würden eines ihrer zentralen konstitutiven Rechte verlieren, wenn sie darauf verzichteten, festzulegen, welche Rechte und Pflichten mit „Staatsangehörigkeit“, „Zuwanderung“, „Aufenthalt“ und „Niederlassung“ verbunden sind. Entsprechend schwierig und auch normativ ist hier eine Diskussion. Es geht schlicht um so fundamentale Werte des menschlichen Zusammenlebens wie etwa „Zugehörigkeit“, „Loyalität“ und „Solidarität“. Oder, in den Worten *Michael Walzer*’s: „Das erste und wichtigste Gut, das wir aneinander zu vergeben und zu verteilen haben, ist Mitgliedschaft in einer menschlichen Gemeinschaft.“ Mit wem sind wir bereit, diese Gemeinschaft zu bilden und zu teilen?

„Wer gehört dazu und wer nicht?“ ist die wohl wichtigste Frage aller Gesellschaften. Jedes Gemeinwesen steht vor der komplexen Herausforderung, in Mitglieder und Außenseiter zu trennen. Wer Mitglied ist, soll von der Gemeinschaft einen Mehrwert erhalten, der allen andern verwehrt bleibt. Um analytisch zu erkennen, wie Gesellschaften das Problem von Dazugehörigkeit und Ausschluss optimal lösen, ist die ökonomische Theorie der Klubs hilfreich.[2] Denn Klubs stehen vor derselben Herausforderung wie alle anderen Gemeinschaften. Sie müssen eine Leistung produzieren, die so attraktiv ist, dass die Mitglieder dafür bereit sind, eine Gegenleistung zu erbringen.

Um überleben zu können, muss der Klub eine fundamentale erste Grundbedingung erfüllen: Die Summe der individuellen Leistungen der einzelnen Klubmitglieder muss genügen, um sämtliche Kosten der Erstellung und Pflege des Gemeinschaftsgutes zu decken. Wird diese Stabilitätsbedingung missachtet, wird der Klub verarmen und früher oder später wirtschaftlich in Konkurs gehen.

Aus der Stabilitätsbedingung, also der Forderung, dass die Summe der individuellen Leistungen die Kosten des Klubgutes decken muss, folgt unmittelbar die zweite Regel, aus der sich die optimale Klubgröße berechnen lässt. Ein Klub wird ein neues Mitglied dann aufnehmen, wenn dessen Leistungen für den Klub größer sind als die Kosten, die das neue Mitglied dem Klub insgesamt verursacht. Und er wird neue Mitglieder dann ablehnen und ausschließen, wenn sich deren Aufnahme für den Klub insgesamt nicht rechnet. Etwas

---

[2] Die ökonomische Theorie der Klubs geht zurück auf James Buchanan (1965) und Paul Samuelson (1954, 1969). Ein Überblick zum Stand der Diskussion findet sich im Grundsatzartikel von Sandler/Tschirhart (1980) oder bei Schäfer (1998).

abstrakter formuliert, lautet die Aufnahmeregel, dass aus Sicht des Klubs der Grenznutzen neuer Mitglieder größer sein muss als deren Grenzkosten.

Damit stellt sich die Frage, was denn aus der Sicht des Klubs der Grenznutzen bzw. die Grenzkosten neuer Mitglieder sind. Grenznutzen entsteht dem Klub sowohl aus finanziellen Zahlungen der Mitglieder also aus Eintrittsgebühren, Steuern, Abgaben und Beiträgen als auch durch materielle Leistungen also durch Mitarbeit, Frondienst oder Naturalleistungen. Nicht minder wichtig sind auch die immateriellen Leistungen der Mitglieder, die der internen als auch externen Hege und Pflege des Gemeinschaftsgutes dienen, beispielsweise bei Vereinsanlässen, Festveranstaltungen oder durch die Verbreitung des Vereinsgedankens oder bei der Mehrung der Reputation des Klubs in der Öffentlichkeit.

Grenzkosten entstehen dem Klub dadurch, dass neue Mitglieder in irgendeiner Form am Gemeinschaftsgut teilhaben wollen. Es kann zu Verdrängungs-, Ballungs- und Agglomerationseffekten kommen, die sich auf die übrigen Klubmitglieder negativ auswirken. Dieser negative Effekt tritt nicht in jedem Falle in derselben Größenordnung auf. Er ist vor allem abhängig von der Art des Gemeinschaftsgutes und der Anzahl der Klubmitglieder.

Klubgüter sind durch eine Metamorphose gekennzeichnet. Sie sind zuerst öffentliche Güter und werden dann zu privaten Güter. Güter sind dann „öffentlich“, wenn sie von Einzelnen genutzt werden können, ohne dass der Nutzen anderer dadurch geschmälert wird. Beispiele für diese „Nicht-Rivalität“ des Konsums sind Friede, Freiheit, Sicherheit, technische Maße wie das metrische System oder das Zeitsystem, Leuchttürme oder Fernsehsendungen. Besteht hingegen beim Konsum eine Konkurrenz, kann also das Stück Brot, das A will, nicht auch von B gegessen werden, wird von einem „privaten“ Gut gesprochen.

Klubgüter sind nun sowohl „öffentliche“ als auch „private“ Güter. Sie sind zunächst einmal Güter, deren Konsum bis zu einem gewissen Grad nicht rivalisiert. Das heißt also, dass der Konsumnutzen von A den Konsumnutzen anderer Individuen vorerst nicht reduziert. Ab einer bestimmten Zahl von Mitgliedern beeinflusst das Verhalten des einen Mitglieds jedoch den Nutzen der anderen Mitglieder. Es kommt zu Verdrängungseffekten, Warteschlangen, Staus, Ballung und Verdichtung. Typische Beispiele für Klubgüter finden sich in der Daseinsvorsorge, im Luft-, Bahn- und Straßenverkehr, bei Wasser und Energie, im Gesundheitswesen, bei Museen, Sportanlagen, Naherholungsgebieten, Stadtparks und Grünanlagen.

Solange keine Nutzungs-Rivalität vorliegt, sind für die bisherigen Mitglieder die Grenzkosten der Nutzung durch neue Mitglieder Null. Jeder Finanzierungsbeitrag, den neue Mitglieder leisten – unabhängig, ob über direkte finanzielle Beiträge, Steuern und Abgaben oder

indirekt durch Naturalleistungen oder immaterielle Unterstützung erbracht –, vermindert die durchschnittliche Finanzierungslast für die bisherigen Mitglieder. Entsprechend sind innerhalb des Bereichs der Nicht-Rivalität aus der Sicht einer optimalen Klubpolitik mehr Mitglieder immer besser als weniger Mitglieder.

Sobald die Zahl der Nutzungsberechtigten die Grenze der Nicht-Rivalität überschreitet und neue Mitglieder mit den bisherigen Mitgliedern um den Konsum des Klubgutes rivalisieren, schmälern neue Mitglieder den Nutzen der bisherigen Mitglieder. Der Nutzen aus dem Bündel an Klubgütern muss nun mit einem zusätzlichen Nachfrager geteilt werden. Jetzt werden neue Mitglieder nur noch zugelassen, wenn deren Finanzierungsbeiträge die Grenzkosten in Form des Nutznießungsverlusts der bisherigen Mitglieder kompensieren. Mehr Mitglieder sind nun nicht mehr in jedem Fall besser als weniger Mitglieder.

Zusammengefasst, geht es bei der Frage „wer gehört dazu und wer nicht?“ um ein Optimierungsproblem von „Inclusion“ und „Exclusion“. Soziale Gemeinschaften haben dieselbe Aufgabe zu erfüllen wie Klubs. Sie müssen ein gemeinsames Klubgut produzieren, das den Wünschen der Mitglieder entspricht, das exklusiv von den Mitgliedern genutzt werden kann und von dessen Nutzung Nicht-Mitglieder ausgeschlossen werden können. Neue Mitglieder werden nur aufgenommen, wenn deren Leistungen für den Klub zumindest die von ihnen verursachten Grenzkosten in Form von Ballungs- oder Agglomerationskosten zulasten der übrigen Klubmitglieder decken. Wehr mehr Grenzkosten verursacht als Leistungen erbringt, bleibt ein „Fremder“, der nicht aufgenommen wird.

Exkurs: ein Beispiel zur Veranschaulichung

Ein Tennisverein mag ein anschauliches Beispiel für die ökonomische Theorie der Klubs liefern. Nicht alle Menschen können oder wollen sich den Luxus eines eigenen Tennisplatzes leisten. Deshalb schließen sich einige zusammen, um gemeinsam eine Tennisanlage zu errichten und zu betreiben. Die Klubmitglieder müssen insgesamt Betrieb und Unterhalt der Tennisanlage finanzieren. Sie haben sich Regeln zu geben, wer welchen Beitrag in welcher Form zu leisten hat und welche Gegenleistungen dafür in Anspruch genommen werden dürfen. Wer eine Jahresgrundgebühr entrichtet, darf beispielsweise in Randzeiten ohne weitere Kosten und in Stoßzeiten gegen eine Zusatzgebühr die Tennisanlage nutzen. Einmal pro Saison sind die Plätze für die Vereinsmeisterschaft reserviert, müssen alle bei Organisation und Durchführung mithelfen und sind dafür abends Gäste des Jahresfests im Klubhaus.

Also: Der Tennisklub gibt sich Regeln, die festlegen, welche Rechte und Pflichten mit der Mitgliedschaft verbunden sind. Besondere Regeln sind für den Erwerb der Klubmitgliedschaft

vonnöten. Dabei geht es im Kern um ein Optimierungsproblem. Neue Mitglieder werden nur dann aufgenommen, wenn deren "Leistungen" für den Klub größer sind als die "Lasten", die sie den Altmitgliedern auferlegen. "Leistungen" können hierbei direkter finanzieller Art sein – also etwa Aufnahme- oder Jahresgebühren - oder lediglich immaterieller Art - etwa wenn Personen mit hohem öffentlichen Ansehen oder junge Erfolg versprechende Talente beitreten und so eine Sogwirkung auf weitere Beitrittswillige ausüben. "Lasten" entstehen den Altmitgliedern, wenn wegen der neuen Mitglieder längere Wartezeiten bei der Nutzung der Tennisplätze in Kauf zu nehmen sind.

Diese Ballungs- und Verdrängungskosten sind unmittelbar einsichtig. Für einige Altmitglieder ergeben sich durch Neumitglieder aber auch andere, weit weniger offensichtliche "Probleme". Dies mag damit beginnen, dass sich (gewisse) bisherige Mitglieder durch die "Neuen" in ihrem Selbstverständnis herausgefordert sehen. Beispielsweise kann sich die Altersstruktur, die Frauenquote, die Nichtraucherquote, die Biertrinkerquote verändern, die Kleidungsvorschriften mögen ins Wanken geraten, die „Platzhirsche" fürchten um ihren Meisterpokal, kurz: das vertraut gewohnte Vereinsleben, die eingespielten Klubregeln, aber auch die internen Machtverhältnisse werden durch neue Mitglieder auf den Prüfstand gestellt.

Wie reagieren die Altmitglieder auf die Veränderungen, die neue Mitglieder verursachen? Die Reaktionen hängen entscheidend vom Zustand des Tennisklubs ab. Ein junger Verein mit schönen, neuen, aber noch wenig genutzten Tennisplätzen und mit noch wenigen Mitgliedern und entsprechend hohen Jahresbeiträgen wird alleine schon aus wirtschaftlichen Gründen relativ offen sein müssen für neue zahlungswillige und -kräftige Neumitglieder. Jedes neue Mitglied senkt in diesem Fall den durchschnittlichen Jahresbeitrag wesentlich - ohne dadurch lange Warteschlangen zu verursachen. Vereine mit bereits vielen Mitgliedern werden Neuaufnahmen gegenüber reservierter sein. Ebenso werden Klubs dann weniger aufnahmefreudig sein, wenn ihre Altmitglieder relativ homogene Vorstellungen über die Klubregeln haben und der innere Frieden oder das interne Gleichgewicht der Kräfte durch neue Mitglieder gefährdet scheinen.

2. Das mikroökonomische Kalkül: Gehen oder Bleiben?

Am Anfang des 21. Jahrhunderts stehen Gemeinschaften aller Art vor dem Problem, dass ihre Mitglieder unabhängiger geworden sind. Die „Globalisierung" – also die technologisch ermöglichte ökonomische Verkürzung räumlicher und zeitlicher Distanzen – hat Transport- und (Tele-)Kommunikationsleistungen billiger werden lassen. Sie hat damit die ökonomischen Mobilitätskosten nachhaltig gesenkt. Die „Europäisierung" – also der Abbau nationaler Grenzen und das Recht der EU-Angehörigen, sich innerhalb der Europäischen

Union (EU) frei zu bewegen, führt zu einem Wegfall politischer Wanderungskosten. Die voranschreitende Individualisierung der Gesellschaft verringert die sozialen Kosten des Weggehens. Globalisierung, Europäisierung und Individualisierung ermöglichen immer mehr Menschen einen „Exit“ aus politischen, gesellschaftlichen oder wirtschaftlichen Abhängigkeiten. Die Menschen werden mobiler und damit mündiger. Es wird immer einfacher, soziale Fesseln abzustreifen und sich von politischem Zwang zu lösen. Macht und Willkür politischer oder gesellschaftlicher Entscheidungsträger, die Abwanderung zu verhindern, werden schwächer. Eine Androhung von Strafen oder Sanktionen wirkt weniger glaubwürdig.

In weit stärkerem Masse als in vergangenen Zeiten erhalten Menschen die ökonomischen Möglichkeiten und teilweise auch das politische Recht, sich jene soziale Gemeinschaft als Identifikationsgruppe auszusuchen, die ihren individuellen Wünschen am besten entspricht. Die durch Zwang, Zufall oder frühere Entscheidungen erworbene Zugehörigkeit zu einer Gemeinschaft wird dabei zunehmend von einer selbstbestimmten Wahlentscheidung überlagert. Neue soziale und lokale Bewegungen (Grüne, Graue Panther, Esoteriker, Sekten, Quartiervereine) werden wichtiger als historisch gewachsene (oft nationale) Gemeinsamkeiten. Funktionale Beziehungsnetze gewinnen an Bedeutung. Dies gilt nicht nur in der globalisierten Wirtschaft, sondern auch im gesellschaftlichen und politischen Bereich. Weniger die Frage, ob Inländer oder Ausländer wird entscheidend, als vielmehr die faktische Antwort, ob gemeinsame Probleme effizient gelöst werden. Ein typisches Beispiel hierfür liefern die Netzwerke der NGO (Nichtregierungsorganisationen), die problemorientiert, aufgabenbezogen, meist ohne klassische demokratische Legitimation und oft in eigendefinierter Verantwortung losgelöst von territorialen oder hoheitlichen Zwängen tätig werden.

Ob Menschen weggehen oder bleiben, ob sie sich binden oder lösen, ob sie der alten Bezugsgruppe treu bleiben oder eine neue Beziehung eingehen, ist das Ergebnis eines einfachen individuellen Entscheidungskalküls: Das mikroökonomische Optimierungsmodell unter verschiedenen Nebenbedingungen und Restriktionen dürfte in der Regel (auch intuitiv und ohne Taschenrechner!) dazu führen, dass jene Alternative gewählt wird, die den höheren Netto-Gegenwartswert unter Einschluss aller Transaktions- und Transportkosten verspricht. Genauso dürften Menschen dorthin wandern und an jenem Ort leben, wo sie sich am weitest gehenden „selbstverwirklichen“ können, wo sie das höchste Einkommen erzielen oder wo sie erwarten, am glücklichsten und besten zu leben.

Die sinkenden natürlichen und künstlichen Distanzkosten und der Abbau politischer, gesellschaftlicher und ökonomischer Wanderungshemmnisse ermöglicht Menschen, in

wenigen Stunden für immer weniger Geld jeden beliebigen Ort der Welt zu erreichen. Das Optimierungskalkül verschiebt sich in Richtung „Go“. Früher relativ immobile Menschen werden mobiler. „Gehen“ wird attraktiver als „Bleiben“.

Für immer mehr Menschen wird die Verlagerung des Lebensmittelpunktes von einem Land zum anderen eine realistische Alternative. Zwar leben weltweit immer noch 97% der Menschen als Inländer im Land, dessen Staatsbürgerschaft sie besitzen, und nur 3% sind Ausländer in einem anderen als ihrem Heimatland. Aber alleine seit 1990 hat sich die Zahl der im Ausland lebenden Menschen nahezu verdoppelt.[3]

Wenn die Kosten der Abwanderung sinken, was spricht dann noch für ein Bleiben? Zur mikroökonomischen Analyse der Immobilität gibt es eine reichhaltige Literatur.[4] Sie soll hier um den Aspekt der Loyalität ergänzt werden, der in der ökonomischen Analyse bisher eine untergeordnete Rolle gespielt hat. Dazu muss zuerst eine breitere sozialwissenschaftliche Literatur aus verschiedenen Sachgebieten wie Soziologie und Psychologie herangezogen und in wirtschaftswissenschaftliche Termini „übersetzt“ werden.[5]

Der aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht fundamentale Beitrag zur „Ökonomik der Loyalität“ stammt vom Soziologen Albert O. Hirschman (1970). In seinem Buch „Exit, Voice

---

[3] Dabei spielt allerdings mit eine Rolle, dass die Sowjetunion, die Tschechoslowakei und Jugoslawien in einzelne Teile zerbrachen. Ohne eigenes Dazutun und ohne grenzüberschreitende Wanderung wurden auf dem politischen Reissbrett Inländer über Nacht zu Ausländern. Eine Metamorphose übrigens, die in den letzten 200 Jahren immer wieder eine sehr bedeutende Rolle spielte: Durch politische Änderungen der Staatsgebiete dürften mehr Grenzen über Menschen als Menschen über Grenzen gewandert sein!

[4] Vgl. stellvertretend Fischer (1999).

[5] Um hier eine Idee des Begriffs Loyalität zu geben, wird lediglich aus der *International Encyclopedia of the Social Sciences* (Sills 1968, S. 484) zitiert: „“Loyalty can be defined as a feeling of attachment to something outside of the self, such as a group, an institution, a cause, or an ideal. The sentiment carries with it a willingness to *support* and *act* in behalf of the objects of one´s loyalty and to *persist* in that support over an extended period of *time* and under *conditions* which exact a degree of moral, emotional, or material *sacrifice* from the individual.“ Dabei kann es auch zu „conflicting loyalties“ kommen: „Conflicts of loyalty are especially important during times of *rapid social change* and when the state feels threatened from within and without. During such times, individuals are uncertain of the intentions and the reliability of others, and the old patterns of belief and affiliation conflict with the new patterns that are emerging.“ Und weiter: „Loyalty is equated with conformity, criticism with disloyalty.“

and Loyalty (Responses to Decline in Firms, Organizations, and States)“[6] definiert er Loyalität als Kraft, „die durch Aufschiebung der Abwanderung den Widerspruch verstärkt und dadurch Firmen und Organisationen vor den Gefahren übermässiger und voreiliger Abwanderung bewahren kann“ (Hirschman 1974:78). Im Gefolge von „Abwanderung und Widerspruch“ kam es zu einer breiten Analyse der „Exit“- und „Voice“-Bedingungen. Allerdings standen dabei mehr die Kundenbindung oder die Arbeitsplatztreue im Vordergrund. Vergleichsweise wenig bis überhaupt nicht wurde die Frage von „Abwanderung, Widerspruch und Loyalität“ mit Blick auf die Zugehörigkeit zu gesellschaftlichen Systemen analysiert (die ja explizit als dritte Ebene im englischen Originaltitel angesprochen war). Bemerkenswerte Ausnahmen hierzu lieferten Hirschman (1978, 1993) selbst sowie Tietzel/Weber (1993).

Für die mikroökonomische Analyse ist wichtig, dass Abwanderung und Widerspruch nicht nur in einem disjunktiven (substitutiven), sondern auch in einem komplementären Zusammenhang stehen. Je kostengünstiger ein „Exit“ erfolgen könnte, desto ernsthafter muss ein System (Firma, Organisation, Staat) die Option „Voice“ nehmen, um nicht tatsächlich die Abwanderung zu provozieren.[7]

Die Präferenz zugunsten des Bleibens kann dann besonders ausgeprägt sein, wenn die Abwanderung mit hohen sozio-ökonomischen Strafen sanktioniert wird. „Ein solcher Preis kann sich vom Verlust lebenslanger Freundschaften und Bindungen bis zum Verlust des Lebens selbst erstrecken, wobei zwischen diesen beiden Extremen noch Repressalien wie Exkommunikation, Diffamierung und Entzug des Lebensunterhalts liegen. Die Abwanderung unter so hohe Strafe zu stellen, vermögen sowohl die ältesten menschlichen Gruppen wie Familie, Stamm, Religionsgemeinschaft und Nation als auch modernere Erfindungen wie die Gangsterbande und die totalitäre Partei“ (*Hirschman* 1974:82). Loyalität kann also auch erzwungen werden und dazu dienen, sozio-ökonomische Sanktionskosten zu vermeiden.

Zusammengefasst, erweist sich Loyalität als wirkungsvolle Migrationsbarriere. Loyalität führt dazu, dass Menschen selbst dann bleiben und durch Widerspruch versuchen, eine missliebige Situation zu ändern, wenn eigentlich alle individuellen Faktoren für eine Abwanderung sprechen. Es kann dann sogar zu einem „*Paradoxon der Immobilität*“ kommen.

---

[6] Bezeichnenderweise ist in der deutschen Übersetzung „Abwanderung und Widerspruch“ (Hirschman 1974) die „Loyalität“ im Titel verlorengegangen! Wieso wohl Heerscharen deutscher Intellektueller nur das Konzept „Abwanderung und Widerspruch“ zitieren und das eigentliche Kernelement der Loyalität missachteten?

Je glaubwürdiger Menschen mit der Abwanderung drohen (um aber faktisch zu bleiben!), desto wirkungsvoller ist ihr Widerspruch und desto erfolgreicher werden sie in ihrer Heimat ihre Ansprüche durchsetzen können. Die Drohung, auszuwandern, hat dann einen Wert, der mit dem wahr machen der Ankündigung verloren ginge.

Loyalität sorgt dafür, dass Menschen auf eine missliebige Veränderung in ihrem sozio-ökonomischen Umfeld nicht mit Weggehen reagieren, sondern bleiben und sich zu wehren beginnen, um innerhalb des alten Sozialsystems wieder zu einem befriedigenden Zustand zurückzukehren. Loyalität ist ein Regulierungsmechanismus, der verhindert, dass Unzufriedenheit zu reflexartiger Abwanderung und einem Zusammenbruch des Systems führt.

3. Eine wirtschaftspolitische Konsequenz

Das makroökonomische Kalkül hat ergeben, dass Gesellschaften wie Klubs ein attraktives Gemeinschaftsgut anbieten müssen, um Mitglieder anzuziehen und zu binden. Solange der Grenznutzen neuer Mitglieder für die alten Mitglieder größer ist als die Grenzkosten in Form einer verringerten Teilhabe am Gemeinschaftsgut, werden neue Mitglieder aufgenommen.

Das mikroökonomische Kalkül hat ergeben, dass Menschen kühl und rational jene Gesellschaft wählen, von der sie sich einen hohen individuellen Nutzen versprechen, für den sie aus ihrer Sicht bestenfalls wenig bezahlen müssen. Sie werden dann bleiben, wenn „Bleiben" eine bessere Perspektive bietet als „Gehen".

„Loyalität" ist das Scharnier zwischen dem mikro- und makroökonomischen Kalkül. Sie vermag zu erklären, wieso Menschen anstatt zu Gehen, was nach der mikroökonomischen Berechnung das Ergebnis wäre, Bleiben und sich wehren, engagieren und versuchen, das Gemeinschaftsgut so zu verändern, dass in der langen Frist die Entscheidung zugunsten des Bleibens doch die richtige Wahl war. Loyalität und als Folge davon „Bleiben" wird dann zu einer rationalen mikroökonomischen Verhaltensweise, wenn loyales Verhalten belohnt wird durch eine Zunahme des Gemeinschaftsgutes.

Der in der sozialwissenschaftlichen Literatur verwendete Begriff des Sozialkapitals beschreibt den in einer Gesellschaft von allen Mitgliedern nutzbaren Bestand an

---

[7] Hier sei am Rande angeführt, dass Gesellschaften durchaus auch ein Interesse an der Abwanderung oppositioneller Gruppen haben können. Die Abschiebung von Regimegegnern aus dem ehemaligen Ostblock oder aus Diktaturen liefert hierfür genügend Anschauungsunterricht.

Gemeinschaftsgütern. Sozialkapital ist das so wichtige gesellschaftliche Bindemittel jenseits wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit und juristischer Gesetze. Es geht nicht darum, was gesetzlich erlaubt oder ökonomisch möglich ist, sondern darum, was gesellschaftlich akzeptiert wird. Es geht um informelle Normen, die weder aufgeschrieben noch ständig ausgesprochen werden: Wann – wenn überhaupt – darf die Wäsche draussen getrocknet werden? Wird der Müll getrennt, in gelben Säcken oder Plastiktonnen entsorgt? Wann siezt man sich und wann geht man zum Du über? Es geht darum, wie Nachbarn miteinander reden, handeln, helfen und streiten. Es geht um Vertrauen, Gemeinsinn und Gemeinwohl. Ja, es geht letztlich um eine historisch gewachsene und dadurch pfad-, raum- und zeitabhängige Trennung in „das Fremde“ und „das Eigene“.

„Sozialkapital“ hilft, Transaktionskosten zu senken. Transaktionskosten sind das ökonomische Gegenstück zur Reibung in der Technik. Bei Maschinen helfen Schmiermittel. Eine Gesellschaft braucht das Vertrauen auf die Einhaltung gemeinsamer Normen, um das wirtschaftliche Gefüge zu ölen. Es ist eben gerade andersrum als Lenin glaubte. Wer Kontrolle sät, wird Misstrauen ernten. Am Schluss bleibt ein nicht mehr zu finanzierender Kontrollapparat, bei dem alle alles überwachen. In einer offenen Gesellschaft ist Kontrolle zwar gut, aber Vertrauen ist besser!

Was in der Makroökonomie gültig ist, gilt auch im Kleinen. Je mehr Menschen sich an eine Norm halten, desto reibungsloser funktioniert die Ökonomie. Vertrauen erleichtert die Zusammenarbeit und das Zusammenleben. Man kennt sich. Künftige Handlungen sind berechenbar. Es muss nicht jedes Mal viel Aufwand betrieben werden, um zuverlässige Erwartungen über das Verhalten in bestimmten Situationen zu erhalten. Vielmehr kann auf Erfahrungen aus der Vergangenheit aufgebaut werden. Wir helfen Nachbarn, weil sie auch uns helfen werden. Die „so-wie-du-mir-so-ich-dir“-Strategie bewährt sich auch und gerade im Alltag. Je freiwilliger ein Mensch etwas tut, für das er oder sie weder durch staatlichen Zwang verpflichtet, noch ökonomisch direkt entschädigt wird, desto grösser der Nutzen für die Gemeinschaft. Das durch die Einhaltung von Normen aufgebaute Sozialkapital ist umso nützlicher, je mehr alles im Flusse ist und unbekannte Veränderungen Unsicherheit erzeugen.

Das Sozialkapital einer Gesellschaft wird dann besonders wichtig, wenn Markt und Staat gleichermassen versagen. Wenn ein Haus vom Hochwasser weggerissen wurde, kann die obdachlos gewordene Familie nicht auf Versicherungsleistungen warten oder einen Antrag auf staatliche Unterstützung stellen. Dann braucht sie rasche und unbürokratische Hilfe und zwar sofort. Der Wert des Sozialkapitals – der weit über das eigene monetäre Vermögen hinausgehen kann – zeigt sich in Anzahl und Intensität sozialer Beziehungen, auf die (in der

Not) zurückgegriffen werden kann. Seien es familiäre Beziehungen, Nachbarschaftsbeziehungen, die dörfliche Gemeinschaft oder die anonymere Beziehung zu Menschen, die sich aus welchen Gründen auch immer solidarisieren.

An der Stelle schliesst sich der Kreis von mikro- und makroökonomischem Kalkül und dem Konzept der Loyalität: Ist der Bestand an Sozialkapital einer Gesellschaft genügend gross, lohnt sich für den Einzelnen ein loyales Verhalten, zu bleiben und in die Mehrung des Sozialkapitals zu investieren. Die Investition in das Sozialkapital ist dann nämlich nichts anderes als eine Versicherung für den Notfall.

4. Schlussbemerkung

Was oder wer sorgt in einer individualisierten Gesellschaft und globalisierten Wirtschaft für den Erhalt und Ausbau des Gemeinschaftsgutes „Sozialkapital"? Wer oder was bietet jene Emotionalität, die dem modernen Menschen zunehmend abhanden kommt? Wer oder was ersetzt die gemeinsame Spiritualität, die in früheren Zeiten Religion und Kirchen und in späteren Zeiten ein nationales Bewusstsein in breite Teile der Bevölkerung trugen? Was schafft in ebenso auf- wie abgeklärten Gesellschaften das für eine Gemeinschaft so entscheidende „Wir-Gefühl" jenseits von Markt und Staat? Sind es sportliche Grossereignisse, wie Fussballweltmeisterschaften, Papstbesuche, mediale und kulturelle Massenveranstaltungen, Naturereignisse? Vielleicht. Aber reicht das als gemeinsame Basis für das 21. Jahrhundert?

Was, wenn sich Gutverdienende, Vermögende, Leistungsfähige immer weniger für das Gemeinwohl verantwortlich fühlen? Wenn schneller Gewinn oder kurzfristige Wahlgeschenke an die Generation von heute wichtiger werden als das Pflanzen von Apfelbäumchen? Was, wenn jüngere Menschen die schweren ökonomischen Lasten ablehnen, die ihnen von Eltern und Grosseltern mehr oder weniger ungefragt hinterlassen werden? In der Vergangenheit war es relativ einfach, gesellschaftliche Verantwortung einzufordern. Der Staat konnte mehr oder weniger hoheitlichen Zwang ausüben. Es war schwierig, mit Sack und Pack abzuhauen oder mit der Firma ins Ausland zu gehen. Staatlicher Zwang, sozialer Druck oder die ökonomischen Kosten der Mobilität waren vergleichsweise hoch. Heute ist das anders. Weggehen ist billig geworden. Es ist vergleichsweise einfach geworden, die Familie, den Wohnort, die Heimat zu verlassen.

Jede Gesellschaft braucht ein Gefühl der Gemeinsamkeit – ein Klubgut, das nur Mitgliedern, nicht aber Aussenseitern zugute kommt. Keine Gesellschaft kann langfristig überleben, wenn

sie ihre Gemeinschaftsgüter kostenlos allen zugänglich macht. Kostenlosigkeit würde Anreize schaffen, die Gemeinschaftsgüter zu stark zu nutzen und zu wenig für ihren Erhalt zu leisten. Es kommt als Folge zu einer „Überfischung", einem Raubbau an den Gemeinschaftsgütern, dem früher oder später das gesamte gemeinschaftliche Vermögen zum Opfer fällt. Nur wenn die Gemeinschaftsgüter etwas kosten, wird mit ihnen sorgsam umgegangen, werden sie gehegt und gepflegt und sind Menschen bereit, sich in Vereinen, Parteien, Kirchen oder Gemeinden für das gemeinsame Wohl zu engagieren. Anderseits dürfen Gemeinschaftsgüter auch nicht zu viel kosten. Muss für wenige Gemeinschaftsgüter (zu) viel geleistet werden, droht rasch ein Mitgliederschwund. Die besten Spieler wechseln den Verein, Kirchen bleiben leer, leistungsstärkere Familien ziehen in andere Städte, gute Steuerzahler verlassen das Land.

Wird die Grenze zwischen dem Fremden und dem Eigenen jedoch zu eng gezogen, werden andere unnötig ausgeschlossen. Dann wird Sozialkapital rasch zu Filz und Vetternwirtschaft führen. Kartelle und Protektionismus sind eine häufige Folge. Andersdenkende und Ausländer(innen) werden eher ausgegrenzt als integriert. Manchmal kommt es dann zu entsetzlicher Diskriminierung. In der Summe können strukturelle Veränderungen, Dynamik und damit das Wirtschaftswachstum eines Landes leiden. Zu wenig Gemeinsinn andererseits bedeutet, dass der innere Zusammenhalt zu schwach bleibt. Dann können Menschen zu leicht versucht sein, Abwanderung dem Widerspruch vorzuziehen. Anstatt Probleme und Konflikte zu lösen, verlassen Unzufriedene, Benachteiligte oder (zu) stark durch Steuern und Abgaben Belastete, aber auch politische Oppositionelle die Gemeinschaft.

Ein richtiges Maß an Gemeinsinn verhindert, dass in einer individualisierten Gesellschaft und einer globalisierten Wirtschaft Menschen ihre gemeinsamen Bindungen (zu) rasch aufgeben. Ein richtiges Maß an Gemeinsinn ist somit für das langfristige Überleben einer Gesellschaft unabdingbar. In leichter Abwandlung eines Zitats von Bundespräsident Köhler lässt sich formulieren: „Gemeinsinn und Weltoffenheit sind keine Gegensätze. Sie bedingen einander. Nur wer sich achtet, achtet auch andere".

Literatur

Buchanan, James. M. (1965): An Economic Theory of Clubs. Economica, 32, 1-14.

Fischer, Peter (1999): On the Economics of Immobility. (Beiträge zur Wirtschaftspolitik 69). Bern (Paul Haupt).

Hirschman, Albert O. (1970): Exit, Voice and Loyality (Responses to Decline in Firms, Organizations, and States). Cambridge (Harvard University Press).

Hirschman, Albert O. (1974): Abwanderung und Widerspruch. Tübingen (Mohr/Siebeck) (Übersetzung von Hirschman 1970).

Hirschman, Albert O. (1978): Exit, Voice, and the State. World Politics 31, 90-107.

Hirschman, Albert O. (1993): Exit, Voice, and the Fate of the German Democratic Republic. World Politics 45, 173-202.

Samuelson, Paul. A. (1954): The Pure Theory of Public Expenditure. Review of Economics and Statistics, 36, 387-389.

Samuelson, Paul. A. (1969): Pure Theory of Public Expenditure and Taxation, in: Margolis, J., Guitton, H. (eds.), Public Economics, London, 98-123.

Sandler, Todd und Tschirhart, John T. (1980): The Economic Theory of Clubs, An Evaluative Survey. Journal of Economic Literature 18, 1481-1521.

Schäfer, Wolf (1998): Soziale Harmonisierung oder Wettbewerb der Systeme in der Integration Europas, in: Biskup, Reinhold (Hrsg.): Dimensionen Europas (Beiträge zur Wirtschaftspolitik 68). Bern (Paul Haupt), 285-304.

Sills, David L. (ed.): Loyalty. In: International Encyclopedia of the Social Sciences. Vol. 9, 484-487.

Tietzel, Manfred und Weber, Marion (1993): Autokratische Mobilitätspolitik. ORDO 44, 291-305.

Das **Hamburgische WeltWirtschaftsInstitut (HWWI)** ist ein gemeinnütziger, unabhängiger Think Tank mit den zentralen Aufgaben:

- die Wirtschaftswissenschaften in Forschung und Lehre zu fördern,
- eigene, qualitativ hochwertige Forschung in Wirtschafts- und Sozialwissenschaften zu betreiben,
- sowie die Wissenschaft, Politik, Wirtschaft und die interessierte Öffentlichkeit über ökonomische Entwicklungen unabhängig und kompetent zu beraten und zu informieren.

Das HWWI betreibt interdisziplinäre Forschung in den folgenden Kompetenzbereichen: Wirtschaftliche Trends und Hamburg, Internationaler Handel und Entwicklung, Migration – Migration Research Group sowie Internationale Klimapolitik.

Gesellschafter des im Jahr 2005 gegründeten Instituts sind die Universität Hamburg und die Handelskammer Hamburg.

Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI)

Neuer Jungfernstieg 21 | 20354 Hamburg
Tel +49 (0)40 34 05 76 - 0 | Fax +49 (0)40 34 05 76 - 76
info@hwwi.org | www.hwwi.org