

Heblich, Stephan

Working Paper

Eigenverantwortliche Individuen und Pro-Aktive Unternehmen

Passauer Diskussionspapiere - Volkswirtschaftliche Reihe, No. V-48-07

Provided in Cooperation with:

University of Passau, Faculty of Business and Economics

Suggested Citation: Heblich, Stephan (2007) : Eigenverantwortliche Individuen und Pro-Aktive Unternehmen, Passauer Diskussionspapiere - Volkswirtschaftliche Reihe, No. V-48-07, Universität Passau, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Passau

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/55030>

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.



**Eigenverantwortliche Individuen und
Pro-Aktive Unternehmen**

Stephan Heblich

Diskussionsbeitrag Nr. V-48-07

Volkswirtschaftliche Reihe ISSN 1435-3520

Februar 2007

**PASSAUER
DISKUSSIONSPAPIERE**

Herausgeber:
Die Gruppe der volkswirtschaftlichen Professoren
der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Universität Passau
94030 Passau

Eigenverantwortliche Individuen und Pro-Aktive Unternehmen

Stephan Heblich⁺

⁺ Stephan Heblich, Universität Passau, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Wirtschafts- und Sozialpolitik, Innstr. 27, D-94032 Passau, Tel.: **49 (0)851 509-2546, Fax: **49 (0)851 509-2542, stephan.heblich@uni-passau.de

Für den Inhalt der Passauer Diskussionspapiere sind die jeweiligen Autoren verantwortlich. Es wird gebeten, sich mit Anregungen und Kritik direkt an die Autoren zu wenden.

1. Aktuelle Herausforderungen für den Nationalstaat

In der sich zunehmend vernetzenden Welt wird das Neue an der Globalisierung oftmals mit der Vorstellung verbunden, dass Unternehmen weltweit nach den für sie günstigsten Standortbedingungen suchen und damit ein *race to the bottom* hinsichtlich der Arbeitskosten sowie des institutionellen Rahmens für unternehmerisches Handeln forcieren. Der institutionelle Rahmen kann hierbei sowohl formal festgeschriebene, explizite Regeln, als auch informale, implizite Regeln, die auf gesellschaftlichen Normen und Konventionen basieren, umfassen. Explizite Regeln werden durch nationalstaatliche Regulierungen gesetzt, die wettbewerbshinderliches unternehmerisches Handeln beschränken. Mit dem steigenden Grad an Globalisierung geht nun vor allem in hoch entwickelten Industrienationen wie Deutschland die Sorge einher, dass diejenigen Länder, die für das *global sourcing* der Unternehmen attraktiv sein möchten und entsprechend niedrige institutionelle Standards akzeptieren, als Gewinner aus diesem Standortspiel hervorgehen könnten. Verschiedene Interessengruppen konstatieren hierbei zudem ein unfaires Spiel der wirtschaftlich aufstrebenden Nationen. Der Export von Arbeitsplätzen wird als Konsequenz eines unlauteren Standortwettbewerbes seitens der Niedriglohnländer verstanden und es wird der Ruf nach Interventionen laut: Der Nationalstaat soll für eine Absicherung der Individuen sorgen, die zu Verlierern des internationalen Wettbewerbes geworden sind oder zu werden drohen.

Diese Einschätzungen der Globalisierung und Forderungen nach einem staatlichen Eingreifen scheinen die realen Ängste vieler Personen vor Arbeitsplatzverlust, wachsender Arbeitslosigkeit und individuellem sozialem Absturz so zu bündeln, dass sich die politischen Entscheidungsträger im demokratischen Prozess nicht vor diesen Ängsten verschließen können, ohne einen entsprechenden Verlust an Wählerstimmen zu riskieren. Es besteht offensichtlich Handlungsbedarf. Die strategischen Ansätze, die Vorgehensweise und damit auch die Wahl der Mittel sollten sich letztendlich aber nicht allein an den Forderungen von Anspruchsgruppen orientieren, sondern vielmehr auf einem eingehenden Verständnis um die Wirkungszusammenhänge basieren, die im weltweiten Wettbewerb vorherrschen. Andernfalls könnte ein Eingriff in den Markt eine nicht intendierte, kontraproduktive Wirkung entfalten, weil die eigentlich maßgeblichen Wirkungszusammenhänge missachtet wurden. Dies wäre der Fall, wenn die wünschenswerten Eigenschaften des Wettbewerbes außer Kraft gesetzt werden.

Allgemein wird den Wettbewerbswirkungen in der Literatur ein positiver Einfluss auf die gesellschaftlichen Grundwerte Freiheit, Wohlstand und Gerechtigkeit zugerechnet. In diesem Zusammenhang verweist Herdzina (1999 S. 12) jedoch auf die Notwendigkeit, die Begrifflichkeiten – insbesondere den Begriff Freiheit – definitorisch einzuschränken. Das liegt nicht zuletzt in der langen Tradition dieser Begriffe begründet, die zu unterschiedlichen Auffassungen hinsichtlich möglicher Zielhierarchien und wechselseitiger Abhängigkeiten geführt hat. Von Hayek (1967, S. 11f.) weist beispielsweise auf die Freiheitsansätze französischer und angelsächsischer Prägung hin. Der in Frankreich durch *Voltaire* oder *Rousseau* geprägte rationalistische Liberalismus zielt auf die unbeschränkte Gewalt der Mehrheit und die Gleichheit der Individuen innerhalb eines Staates ab, wohingegen der von *Adam Smith*, oder *David Hume* maßgeblich geprägte angelsächsische Liberalismus auf die Freiheit gegenüber dem Staat abzielt. In der Ökonomik hat sich der (klassische) Freiheitsbegriff angelsächsischer Prägung etabliert.¹ Entscheidungen hinsichtlich der Allokation von Gütern und Ressourcen auf den Märkten sollten möglichst dezentral von den Marktteilnehmern getroffen werden (Hayek, 1945). Freiheit ist demnach angebotsseitig die „Freiheit zur Initiative, Freiheit zum Vorstoß in technisches, organisatorisches und ökonomisches Neuland, zur Schaffung neuer Güter, neuer Verfahren, neuer Märkte, Freiheit zu ökonomischem Fortschritt“ (Hoppmann, 1966, S. 289). Die Freiheit, sich einen zukünftigen Pioniergewinn aneignen zu können, ist für Unternehmen die Motivation, innovativ tätig zu werden, technischen Fortschritt und Wachstum zu realisieren und somit dem Wohlstandsziel zu dienen. Nachfrageseitig betrifft Freiheit die Konsumentensouveränität, also die (materielle)² Freiheit und Unabhängigkeit, zwischen verschiedenen Konsummöglichkeiten wählen zu können. Durch ihre Nachfrageentscheidungen sorgen die Konsumenten für Wettbewerb unter den Anbietern, der zu einer Anpassung der Faktoreinsätze und der Angebotsstruktur führt. Die so gewährleistete optimale Allokation dient ebenfalls dem Wohlstandsziel. Die Frage, wie materielle Freiheit gewährleistet werden kann, betrifft schließlich das dritte gesellschaftliche Oberziel, nämlich die Gerechtigkeit. Grundsätzlich führt Wettbewerb zu einer leistungsgerechten Verteilung der Einkommen, indem ungerechtfertigte Überrenten durch den Markteintritt weiterer Anbieter abgebaut werden. Wettbewerb hat demnach eine Entmachtungsfunktion (Eucken, 1990). Weiter kann es aber auch im gesellschaftlichen Interesse liegen, die leistungsgerecht

¹ Insbesondere Friedman (1962) hat eine Rückkehr zu den liberalistischen Vorstellungen des 19. Jahrhunderts postuliert und durch seine überaus kritische Haltung bezüglich staatlicher Interventionen zum Ausdruck gebracht.

² Im Gegensatz zur materiellen Freiheit beschreibt die formale Freiheit die Gleichheit vor dem Gesetz.

entstandenen Einkommen nach einem bestimmten Schlüssel bedarfsgerecht umzuverteilen und somit ein Mindestmaß an materieller Freiheit allgemein festzuschreiben.³

Die aufgezeigten Wettbewerbsfunktionen bringen Eucken und Hayek zu dem Schluss, dass Wettbewerb gesellschaftspolitisch unverzichtbar ist – als Instrument zur Entmachtung wirtschaftlicher und insbesondere staatlicher Akteure sowie als dynamisches Entdeckungsverfahren⁴. Um diese Wirkungen zu entfalten genügt es allerdings nicht, den Wettbewerb allein zu beschwören und dann auf den Markt als Lenkungsmechanismus zu vertrauen.⁵ Fehlgeleiteter Wettbewerb kann nämlich individuelle Strategien begünstigen, die gesellschaftlich suboptimale weil allokativ nicht effiziente Ergebnisse wie z.B. Monopole hervorbringen. Die wettbewerbspolitische Aufgabe der Politik besteht somit darin, gute Rahmenbedingungen für den Wettbewerbsprozess zu schaffen und diesen zu erhalten – nicht jedoch in den Prozess an sich einzugreifen.⁶ Die Notwendigkeit solcher nationalstaatlichen Beschränkungen des wettbewerblchen Wirtschaftsprozesses lässt sich nach Schmidt (1999) durch eine normative und eine positive Theorie der Regulierung begründen bzw. erklären.

Die normative Theorie der Regulierung analysiert Bereiche, in denen Wettbewerb unmöglich oder unerwünscht ist und sucht nach alternativen Lenkungsmechanismen. Aus ökonomischer Sicht können verschiedene Marktunvollkommenheiten die Anwendung von Wettbewerb einschränken. Hierbei handelt es sich nach einheitlicher Auffassung der Literatur zur Theorie der Wirtschaftspolitik und Finanzwissenschaft um natürliche Monopole⁷ externer Effekte, Informationsasymmetrien und ruinöse Konkurrenz. In diesen Fällen ist es die Aufgabe der Wirtschaftspolitik, den Marktmechanismus durch entsprechende Regulierungen zu korrigieren und wettbewerbsanaloge Strukturen zu schaffen. Mont, Plepys und Heblich (2007) betrachten im Rahmen eines Ländervergleiches zwischen Deutschland und Schweden Auflage und Verbot als zwei Möglichkeiten staatlicher Regulierung anhand einer Case Study.⁸ Die Ergebnisse dieses Ländervergleiches unterstreichen die Vorteilhaftigkeit

³ Sala-i-Martin (1997) sieht in Transferzahlungen von Einkommensstarken an Einkommensschwache beispielsweise den Kauf von sozialem Frieden.

⁴ Schmidchen und Kirstein (2001) zeigen auf, dass Wettbewerb mit großer Wahrscheinlichkeit das Marktgleichgewicht sowie eine die Wohlfahrt maximierende Zahl an Transaktionen entdeckt. „Wettbewerb kann [demnach] dazu benutzt werden, für die Wohlfahrt relevante Tatsachen zu entdecken, die ohne ihn unbekannt blieben oder nicht genutzt würden.“

⁵ Dies wäre nur unter der realiter nicht gegebenen Annahme vollkommener Konkurrenz und damit der Abwesenheit von Marktunvollkommenheiten möglich.

⁶ Die von Eucken (1990) ausgearbeiteten Regulierenden Prinzipien entsprechen dieser Vorgabe.

⁷ In Verbindung mit *sunk costs*.

⁸ Vgl. für eine ausführliche Diskussion von Regulierungen im Umwelt- und Gesundheitsbereich Viscusi *et al.* (2005, Kapitel 21 und 23).

wettbewerbsanaloger Strukturen, innerhalb derer die Unternehmen eigenverantwortlich handeln können.

Trichlorethylen (TRI) wird in Deutschland wie auch in Schweden überwiegend zur Entfettung von Metallteilen verwendet. Im Zentrum der Studie steht daher der Einsatz von TRI in Reinigungs- und Entfettungsanlagen. In Deutschland wurden den Unternehmen restriktive Auflagen für den Einsatz des als gesundheitsschädlich erachteten TRI gesetzt. Bei gegebenem Ordnungsrahmen entwickelte sich ein Wettbewerb um technische Fortschritte beim Einsatz von TRI in den entsprechenden Anlagen. In diesem Wettbewerb sind Maschinen entstanden, die nahezu hermetisch abgeriegelt sind. Die mit möglichen Emissionen verbundenen Umwelt- und Gesundheitsrisiken konnten somit minimiert werden. In Schweden musste dagegen das ursprünglich ausgesprochene Verbot in bestimmten Bereichen durch Sondergenehmigungen aufgeweicht werden, weil keine Substitute für TRI gefunden wurden. Diese Sondergenehmigungen sind auf zwei Jahre befristet und müssen danach erneut beantragt werden. Es herrschte also jeweils nur für zwei Jahre Planungssicherheit und folglich bestehen für Unternehmen nur geringe Anreize zu investieren und innovieren. Der Ländervergleich bringt dies deutlich zum Ausdruck.

Neben den beschriebenen ökonomischen Zielen kann die Politik auch meta-ökonomische Ziele verfolgen, die ebenfalls einen Eingriff in den Markt bedingen. Zu diesen politischen Ausnahmebereichen zählen sowohl gesellschaftliche Wertvorstellungen wie die Herstellung von Verteilungsgerechtigkeit⁹, als auch die Sicherstellung der Versorgungssicherheit sowie Korrekturen von „nichtrationalem“ Konsumentenverhalten¹⁰.

Die positive Theorie der Regulierung beschäftigt sich dagegen mit der Fragestellung, warum Bereiche, in denen aus normativer Sicht kein Regelungsbedarf (mehr) besteht, dennoch reguliert sind bzw. bleiben. Im Hinblick auf ein staatliches Eingreifen gilt es daher zwischen solchen Regulierungen zu unterscheiden, die aufgrund von nationalen oder globalen Marktunvollkommenheiten notwendig erscheinen und solchen, die über den Einfluss von Interessengruppen (künstlich) geschaffen bzw. aufrechterhalten werden sollen. Nur durch eine

⁹ Wobei die Verteilung des Sozialproduktes nicht dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit, sondern dem der Bedarfsgerechtigkeit folgen sollte.

¹⁰ Thomas Schelling begründet das Auftreten nicht rationalen Verhaltens als das Ergebnis eines strategischen Spiels mit dem Selbst um Selbstbestimmung (*self command*). Das Spiel zwischen den beiden Selbst kann zu zeitinkonsistentem, nicht rationalem Verhalten aufgrund unterschiedlicher Präferenzen im Zeitverlauf führen: "People behave sometimes as if they have two selves, one who wants clean lungs and long life and another who adores tobacco, or one who wants a lean body and another who wants dessert, or one who yearns to improve himself by reading Adam Smith on self-command (in *Theory of Moral Sentiments*) and another who would rather watch an old movie on television. The two are in continual contest for control." (Schelling, 1980, S. 58).

klare Trennung lässt sich gewährleisten, dass ein administrativer Eingriff auch die Wurzel des Problems erreicht und damit langfristig wirkt.

Im Zuge der Globalisierung hat sich der Anpassungsdruck tatsächlich erhöht. Auf nationaler Ebene macht sich das besonders deutlich auf dem Arbeitsmarkt bemerkbar. Niedrige Transport- und Kommunikationskosten, der Abbau von Handelsbarrieren, eine steigende Kapitalmobilität sowie der Fall des Eisernen Vorhangs haben den Wettbewerbsdruck auf Unternehmen erhöht. Um vor diesem Hintergrund weiterhin bestehen zu können, haben sich viele Unternehmen entschieden, vor allem arbeitsintensive Tätigkeiten an kostengünstigere Produktionsstandorte in Osteuropa oder in Asien zu verlagern. Diese Verlagerungsmöglichkeiten machen auch gleichzeitig die heutigen Grenzen nationalstaatlicher Institutionen deutlich: Multinational agierende Unternehmen unterliegen nicht mehr ausschließlich den nationalen Regulierungen und können damit tatsächlich weltweit die für sie günstigsten Bedingungen suchen.

Es erscheint jedoch fraglich, dass der erhöhte Druck auf den Standort Deutschland allein auf diejenigen zurückzuführen wäre, die für mehr Wettbewerb sorgen. Sind es wirklich *die* multinationalen Unternehmen und *die* Niedriglohnländer, die in den alteingesessenen Industrienationen ungerechtfertigt Anpassungsdruck erzeugen, oder fungieren sie nicht vielmehr als Spiegel, indem sie bestehende Strukturschwächen und damit akuten Handlungsbedarf aufzeigen?

2. Eigenverantwortlichkeit von Individuen

Wissenschaftler sind sich weitgehend darüber einig, dass gerade die Probleme auf dem Arbeitsmarkt strukturell bedingt sind.¹¹ Im Rahmen der Tarifverhandlungen haben die Arbeitgeber über lange Jahre hinweg Lohnsteigerungen akzeptiert, die von der Produktivitätsentwicklung entkoppelt waren. Diese nicht wettbewerblichen Löhne oberhalb des Wertgrenzproduktes waren vor allem für unqualifizierte und gering qualifizierte Beschäftigte sowie für Arbeitslose relevant. Sie trugen dazu bei, dass die Lohnspreizung zwischen gering qualifizierten und höher qualifizierten Arbeitskräften trotz ungleicher Produktivitätsentwicklungen weitestgehend konstant blieb (vgl. Steiner, Wagner, 1998; Fitzenberger, 1999). Beide Seiten, Arbeitgeber wie auch Arbeitnehmer, konnten lange mit dieser Entwicklung gut leben. Die Arbeitgeber profitierten vom Arbeitsfrieden und auf Seiten der Arbeitnehmer entstand trotz gegebener Arbeitslosigkeit keine Lohnkonkurrenz, weil der

¹¹ Vgl. bspw. Kleinhenz (2005) sowie diverse Gutachten des Sachverständigenrates.

Staat über die sozialen Sicherungssysteme eine Lebensstandardsicherung garantierte, die zumindest monetär den Anreiz zur Arbeitsaufnahme für Arbeitslose, insbesondere Langzeitarbeitslose, einschränkte.

Gleichzeitig deuten das seit den 1970iger Jahren vorherrschende Hysteresephänomen sowie die Struktur der Langzeitarbeitslosen aber auch darauf hin, dass die Unternehmen gering qualifizierte Arbeit gerade in wirtschaftlich schlechten Zeiten sukzessive durch arbeitssparenden technischen Fortschritt substituiert haben. Im Zuge des vermehrten Einsatzes neuer Technologien gingen zunehmend Arbeitsplätze Geringqualifizierter verloren, während die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften, die mit den neuen Technologien umzugehen wussten, anstieg. Die Verbindung zwischen technologischem Fortschritt und einer sinkenden Nachfrage nach gering qualifizierten bzw. einer erhöhten Nachfrage nach qualifizierten und hochqualifizierten Arbeitskräften wird auch als *skill-biased technological change* bezeichnet. Auffällig ist hierbei, dass die Nachfrage nach höher qualifizierten Arbeitskräften trotz steigender Relativlöhne zunahm. Acemoglu (2002) führt das darauf zurück, dass ein steigendes Angebot an entsprechend qualifizierten Arbeitskräften weiteren technologischen Fortschritt induziert. Ein erhöhtes Angebot an qualifizierten Arbeitskräften vergrößert nämlich den Absatzmarkt für Technologien, deren Verwendung wiederum eine entsprechende Qualifikation voraussetzt.¹²

Die erhöhte Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften machte sich seit den 1970iger Jahren in allen Industrieländern gleichermaßen bemerkbar. Krugman (1994) zeigt jedoch einen entscheidenden Unterschied zwischen der Entwicklung in den USA und der in Europa auf, den er auf die jeweilige Ausgestaltung der Institutionen auf dem Arbeitsmarkt zurückführt.¹³ Der technologische Fortschritt und die gesteigerte Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften führen in einem Land wie den USA, das durch flexible Löhne gekennzeichnet ist, zu einer Zunahme der Lohnspreizung. Qualifizierte, die mit den neuen Technologien umzugehen wissen, erfahren Produktivitäts- und damit Lohnsteigerungen, während die Relativlöhne der weniger produktiven Geringqualifizierten sinken. Sind die Relativlöhne dagegen nicht ausreichend flexibel, so findet die Anpassung nicht über die Löhne, sondern über die Beschäftigung statt – gering qualifizierte Arbeitskräfte verlieren ihre Beschäftigung und es kommt zu einem Anstieg der Arbeitslosigkeit. Krugman leitet daraus

¹² „This reasoning implies that machines complementary to skilled workers will be more profitable to develop when there are more skilled workers to use them.” (Acemoglu, 2002, S. 12).

¹³ Lindbeck und Snower (2001) betrachten in diesem Zusammenhang die Rolle der Gewerkschaften, Mortensen und Pissarides (1999) die Auswirkungen der Arbeitslosenversicherung und des Arbeitsschutzes und Teulings (2003) den Einfluss von Mindestlöhnen.

die Hypothese ab, dass die kontinentaleuropäischen und insbesondere die deutschen Arbeitsmarktprobleme einerseits und die steigende Ungleichheit in Amerika andererseits zwei Seiten der gleichen Medaille sind. Puhani (2003) und Weiss und Garloff (2006) haben diese Hypothese empirisch überprüft und konnten sie bestätigen.

Die beschriebenen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt waren besonders deutlich nach Rezessionen zu spüren und sie machten sich in Form von Sockeln in der Arbeitslosenstatistik bemerkbar. Die Persistenzen ließen sich innerhalb des nationalstaatlichen Umfeldes über arbeitsmarkt- und sozialpolitische Maßnahmen zunächst abmildern. Im letzten Jahrzehnt hat sich die Weltwirtschaft jedoch zunehmend verändert und im Zuge der rasch voranschreitenden Globalisierung machen sich die strukturellen Schwächen nationaler Ökonomien jetzt deutlich bemerkbar. Vor diesem Hintergrund erscheint es ratsam, die derzeitig vorherrschenden Anpassungsschwierigkeiten nicht zu marginalisieren oder auf unlautere Wettbewerbsbedingungen zurückzuführen, sondern vielmehr als Hinweis auf einen bestehenden Handlungsbedarf zu verstehen und entsprechend zu reagieren.

In den osteuropäischen Staaten sowie in Asien ist einfache, gering qualifizierte Arbeit nahezu ubiquitär und unbegrenzt verfügbar und folglich ist der weltweite Gleichgewichtspreis für menschliche Arbeitskraft im Vergleich zu einer Situation unter Autarkie drastisch gesunken. Gleichzeitig ist das Lohn- und Anspruchsniveau in Deutschland aber weitestgehend unverändert geblieben. Für die daraus resultierenden Disparitäten liefern die aktuellen Arbeitslosenstatistiken der Bundesagentur für Arbeit (2006) einen sehr aussagekräftigen Nachweis: Der Anteil der Arbeitslosen ohne Berufsausbildung an den gesamten Arbeitslosen stieg von 34,9 Prozent im Jahr 2004 auf 40,3 Prozent im Jahr 2005 an. Weiter machten die Arbeitslosen ohne Berufsausbildung 36 Prozent aller Langzeitarbeitslosen im Jahr 2005 aus. Es ist davon auszugehen, dass die durch das staatlich garantierte Existenzminimum determinierten (Mindest-) Löhne oftmals oberhalb des Wertgrenzproduktes der Beschäftigten liegen und damit international nicht konkurrenzfähig sind. Im Hinblick auf die Situation der gegenwärtig gering qualifizierten Arbeitslosen propagiert bspw. das ifo-Institut daher das Modell der aktivierenden Sozialhilfe (vgl. Sinn et al. 2002 und 2006). Es zielt darauf ab, die Disparitäten zwischen Produktivität und Entlohnung kurz- und mittelfristig durch staatliche Lohnzuschüsse auszugleichen. Zusätzlich können Weiterbildungsmaßnahmen dazu beitragen, die Grenzproduktivität von Geringqualifizierten im Speziellen und den Beschäftigten im Allgemeinen zu erhöhen.

Langfristig wird es der Politik vor dem Hintergrund eines angespannten Staatshaushaltes aber nur schwer möglich sein, auf strukturelle Probleme lediglich zu reagieren, weil die Kosten einer solchen Politik auf Dauer prohibitiv hoch wären. Maßnahmen wie Lohnzuschüsse können übergangsweise eingesetzt werden, um den Status quo der gegenwärtig Betroffenen abzusichern. Auf die Zukunft bezogen erscheint jedoch ein Paradigmenwechsel angebracht – weg von einer Verwaltung der bestehenden Arbeitslosigkeit hin zu individuellen und gesellschaftspolitischen Vorbeugemaßnahmen gegen zukünftige Arbeitslosigkeit. Hier zeigen die Arbeitslosenstatistiken deutlich, dass Qualifikation für den einzelnen mit die wichtigste Präventivmaßnahme darstellt, „denn Bildungsinvestitionen sind auf lange Sicht die beste Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik“ (Reinberg, Hummel, 2005).

Qualifizierte Beschäftigte können in einer Volkswirtschaft in mehrfacher Hinsicht für ein dynamisches Wirtschaftsklima sorgen: Zunächst korreliert die Qualifikation der Beschäftigten mit deren Innovativität, die wiederum das Schwungrad in dem von Schumpeter (1912) beschriebenen Prozess schöpferischer Zerstörung darstellt und somit für Wachstum sorgt.¹⁴ Alte Strukturen werden hierbei zerstört und durch neue ersetzt. Auf diese Weise können neue Branchen- und/oder Produktlebenszyklen angestoßen werden und es kann wirtschaftliche Dynamik entstehen (vgl. Falck, Heblich, 2007b). Anhaltende Dynamik trägt zur Wettbewerbsfähigkeit eines Landes bei und sichert damit mittel- wie langfristig Arbeitsplätze. Gleichzeitig gehen im Zuge des strukturellen Wandels kurzfristig aber auch weiterhin Arbeitsplätze verloren.

In diesem Zusammenhang kommt die Vorteilhaftigkeit einer guten Qualifizierung erneut zum Ausdruck: Ein innovatives und dynamisches wirtschaftliches Umfeld lebt von einem flexiblen Arbeitsmarkt, auf dem Beschäftigte zwar schneller entlassen werden können, auf der anderen Seite aber auch leichter eine neue Beschäftigung finden – wenn sie eben entsprechend qualifiziert und flexibel sind (vgl. Reinberg, Hummel, 2005). In Teilen der Gesellschaft vorherrschende Vorurteile gegenüber einem höheren Maß an Flexibilität und Flexibilisierung scheinen hierbei auf einer Wertediskussion mit langer Tradition zu basieren, nämlich der Sorge vor einem möglichen Verlust lieb gewonnener Sicherheit zugunsten

¹⁴ Vgl. hierzu eine grundlegende Arbeit von Nelson und Phelps (1966) und aktuelle Beiträge von Vandenbussche et al. (2006) und Aghion et al. (2005). Im Vergleich zu Nelson und Phelps betrachten Vandenbussche et al. nicht nur den Einfluss von Humankapital auf Effizienz steigernde Verbesserungen, sondern auch und gerade auf Innovationen. Dahinter steht die Annahme, dass insbesondere Industrieländer, die ihre technischen Möglichkeiten fast vollständig ausgeschöpft haben und damit effizient produzieren, nur durch Innovation neue Dynamik und damit Wachstum generieren können. Denn Innovationen ermöglichen es nämlich erst, die Produktionsmöglichkeitengrenze nach außen zu verschieben.

(unternehmerischer) Freiheit (vgl. Kleinhenz, 2004). Schon Eucken und von Hayek haben sich mit diesem Dualismus beschäftigt und sind übereinstimmend zu dem Ergebnis gekommen, dass die Frontstellung nicht denotwendig ist. Vielmehr sahen sie eine Möglichkeit sie zu lösen, indem sie konstatierten, dass die beiden Werte sich gegenseitig bedingen (vgl. Pies, 2001, S. 127ff).

Nach Eucken (1990, S. 125) ist es demnach nur durch ein gewisses Maß an Freiheit möglich, Sicherheit zu gewährleisten. Bezogen auf das Thema Flexibilität heißt das: Die *Freiheit* zur Innovation kann *Arbeitsplatzsicherheit* gewährleisten. Ein Verzicht auf Freiheit im Sinne von Eigenverantwortlichkeit zugunsten staatlicher Sicherheit (Arbeitslosenhilfe, Sozialhilfe) seitens der Arbeitnehmer erscheint nicht mehr zeitgemäß. Arbeitnehmer, die im Zeitalter der Globalisierung erfolgreich auf den Arbeitsmärkten bestehen, sehen sich vielmehr als „Unternehmer ihrer eigenen Arbeitskraft“ (Kleinhenz, 2004). Die hier geforderte Flexibilität entspricht dann der in der beschäftigungspolitischen Diskussion als „Flexicurity“ (Flexibility+Security) bezeichneten Verbindung von Freiheit und Sicherheit durch flexible Anpassungsmechanismen für alle Beteiligten.

Zu den aktuellen Herausforderungen für die nationale Wirtschafts- und Sozialpolitik zählt neben den veränderten globalen Rahmenbedingungen, mit denen Deutschland nur schwer fertig wird, auch die absehbare demographische Entwicklung. Insgesamt ergibt sich damit ein doppelter Handlungsbedarf, der auch innerhalb der sozialen Sicherungssysteme deutlich wird: Die im internationalen Vergleich hohen Lohnnebenkosten stellen bereits jetzt einen Standortnachteil dar und vor dem Hintergrund der bevorstehenden Verschiebung in der Alterszusammensetzung der Bevölkerung würden die Lohnnebenkosten bei der derzeitigen Ausgestaltung der Systeme noch zusätzlich ansteigen. Diese Schiefelage ist wohl auch auf die Existenz von verschiedenen Fehlanreizen zurückzuführen – verschiedene Institutionen haben vor dem Hintergrund veränderter Rahmenbedingungen im Laufe der Zeit ihre Wirksamkeit verloren und generieren jetzt Externalitäten. Dies hat zur Folge, dass Kosten und Erträge nicht mehr nach dem Verursacherprinzip zugerechnet werden können (vgl. Falck, Heblich, 2006). Im System der umlagefinanzierten Rentenversicherung tragen beispielsweise die Eltern die Kosten des Aufziehens ihrer Kinder weitestgehend selbst, wohingegen von den positiven Erträgen der nachwachsenden Beitragszahler alle in dem umlagefinanzierten System profitieren. Eine Zurechnung nach dem Verursacherprinzip hätte dagegen zur Folge, dass sich Kinderlose über Investitionen in Sach- oder auch Humankapital separat absichern müssen (vgl. Lüdeke, 2001).

Kleinhenz (2005) führt die Krise des Sozialstaates daher weniger auf Konstruktionsfehler in der ursprünglichen Konzeption zurück, sondern sieht die Ursache vielmehr in einem Politikversagen bei der Umsetzung begründet. Die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit des Sozialstaates wurde zunehmend geschwächt, weil die Rahmenbedingungen lange Zeit nicht an die historischen Veränderungen angepasst wurden.¹⁵ Das hat in erster Linie zu einer Verwässerung des ursprünglich intendierten Subsidiaritätsprinzips und des Grundsatzes „Fördern und Fordern“ geführt. Was ursprünglich als Regulierung durch absolute Mindestnormen gedacht war, hat sich zu einem umfassenden Wohlfahrtsstaat entwickelt, der den Individuen einen einmal erreichten Lebensstandard auch für die Zukunft verspricht. Das erklärt wohl auch das vorherrschende (Miss)Verständnis hinsichtlich der Funktionsweise des sozialen Netzes: Die Beiträge zur Sozialversicherung werden nicht als Versicherungsprämie wahrgenommen und das soziale Netz wird damit auch nicht als eine Versicherung angesehen. Das Ziel der *Sozialversicherung* besteht jedoch darin, Individuen vor den Risiken innerhalb der Marktwirtschaft zu schützen und sie damit zu animieren, eigenverantwortlich zu handeln und Chancen wahrzunehmen (vgl. Kleinhenz, 1992).¹⁶ Dahinter steht die Annahme, dass der sozialstaatlich geförderte Mut zum Risiko *ex-post* in einem höheren Einkommen zum Ausdruck kommt. Sinn (1986 und 1988) spricht in diesem Zusammenhang von Risikoproduktivität – er interpretiert Risiko als einen Produktionsfaktor.

In Zeiten gut gefüllter Sozialkassen wurden systeminhärente Fehlanreize und damit verbundene Externalitäten wohl auch mit Blick auf die Wählergunst oftmals bagatellisiert. Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung, knapper Sozialkassen und des steigenden Lohndruckes durch die internationale Standortkonkurrenz erscheint eine solche allumfassende staatliche Absicherung zukünftig jedoch nicht mehr finanzierbar. Um das Modell der sozialen Marktwirtschaft auch über die bevorstehende demographische Spitze hinweg aufrechterhalten zu können, muss der Sozialstaat wieder auf den ursprünglich geplanten Umfang reduziert werden. Das verlangt einige Zugeständnisse von den Bürgern. Die Qualität der Sozialpolitik wird sich daher in Zukunft auch daran messen lassen müssen, ob sie eine Mehrheit der Bürger von einer neuen Partnerschaft zwischen Staat und Individuen überzeugen kann (vgl. Kleinhenz, 2005).

Zentrales Element einer solchen Partnerschaft ist die Rückbesinnung auf die Eigenverantwortlichkeit der Individuen. Die eigenverantwortlichen Individuen zeichnen sich

¹⁵ Vgl. hierzu auch die Ausführungen von Lampert (2005).

¹⁶ Nicolas Barr (1992) drückt es so aus: “Harold Macmillan once remarked that a just society should contain both a safety net and a ladder”.

dadurch aus, dass sie einerseits die Kosten ihres Handelns tragen, sich andererseits aber auch die Erträge ihrer Handlungen aneignen können. Grundsätzlich können rationale Individuen daher einem Reformansatz, der auf der Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung beruht, *ex ante* zustimmen. Weiter weisen Ergebnisse aus der experimentellen Ökonomik auf eine Ungleichheitsaversion der Individuen hin (vgl. Fehr, Schmidt, 1999).¹⁷ Experimentalstudien haben gezeigt, dass Individuen auf Reziprozität¹⁸ bedacht sind, sodass eine Zurechnung von Kosten nach dem Verursacherprinzip sogar im (Fairness)Interesse der Individuen liegt.¹⁹ Offenbar steht Reziprozität solchem eigennutzorientierten Verhalten entgegen, das nicht im Sinne von Smiths berühmten Beispiel vom Bäcker, Metzger und Bauer einen gesellschaftlich wünschenswerten Eigennutz hervorbringt, sondern zu einem nicht intendierten Eigennutz führt, der zu Lasten anderer Gesellschaftsmitglieder geht.²⁰ Unter der Annahme einer solchen Ungleichheitsaversion könnten auch die Individuen, die von den externen Effekten profitieren, einer Internalisierung zustimmen. *In realiter* treten aber die beschriebenen externen Effekte nach wie vor auf und eine faire, verursachungsgerechte Kostenzurechnung erscheint nur bedingt möglich.

Eine mögliche Begründung für diese Inkonsistenz im Verhalten der Individuen liefert Adam Smiths *Theory of Moral Sentiments*. Smith (1952) modelliert hier zwei Gesichter ein und derselben Person, den *man yesterday* und den *man today*. Der *man today* steht für die langfristigen Auswirkungen einer Handlung. Er ist mit den Konsequenzen der Entscheidungen des *man yesterday* konfrontiert. Handelt der *man yesterday* aufgrund nicht im Sinne des *man today*, so ist das Verhalten der Person zeitinkonsistent. Die nicht intendierten Auswirkungen kurzfristigen Gewinnstrebens können längerfristig einer fairen Kostenzurechnung entgegenstehen.

¹⁷ Bolton und Ockenfels (2000) kommen zu einem ähnlichen Ergebnis. Im Gegensatz zu Fehr und Schmidt (1999) wählen sie jedoch einen anderen Referenzpunkt zur Bewertung der Ungleichheitsaversion. Ausgehend von der Annahme, dass eine Gleichverteilung der *pay-offs* unter allen betrachteten Gruppenmitgliedern (Spielteilnehmern) den maximalen Nutzen stiftet, bewerten sie die Ungleichheitsaversion bei der Verteilung der *Pay-offs* als die Abweichung des individuellen Anteils vom Durchschnitt. Fehr und Schmidt gehen dagegen von einer Ungleichheitsaversion gegenüber allen anderen Gruppenmitgliedern aus. Würden drei Personen also beispielsweise die folgenden *pay-offs* (4;8;12) realisieren, so würde Person 2, die einen *pay-off* in Höhe von 8 erhält, im Modell von Bolton und Ockenfels keine Ungleichheitsaversion verspüren, weil sie genau den durchschnittlichen *pay-off* erhielte. In dem Modell von Fehr und Schmidt würde Person 2 dagegen eine Umverteilung bevorzugen, die einen Ausgleich zwischen Person 1 mit einem *pay-off* von 4 und Person 3 mit einem *pay-off* von 12 schafft.

¹⁸ Reziprozität heißt in diesem Zusammenhang, dass faires Verhalten belohnt und unfaires Verhalten bestraft wird, selbst wenn damit Kosten verbunden sind.

¹⁹ Vgl. für eine eingehende Beschreibung der experimentellen Methodik bspw. Kagel und Roth (1995) oder Friedman und Sunder (1994).

²⁰ Die Freiheit des Einzelnen hört dort auf, wo die des Anderen anfängt.

Laborexperimente zur Interaktion rationaler Individuen zeigen zudem, dass in Versuchsgruppen, die sich aus eigennütigen²¹ wie auch reziproken Individuen zusammensetzen, das Verhalten der Individuen vom institutionellen Umfeld abhängt. „In sozialen Dilemma-Situationen ohne individuelle Bestrafungsmöglichkeiten wird sich häufig eigennütziges Verhalten durchsetzen. Existiert hingegen die Möglichkeit zu (informellen) Sanktionen, können Egoisten durch reziproke Individuen diszipliniert werden, sodass Kooperation erreicht wird.“ (Falk, 2003). Auf gesamtgesellschaftlicher Ebene verkörpern z.B. Institutionen solche Sanktionsmechanismen. Im Hinblick auf die Reformfähigkeit liegt deshalb die Vermutung nahe, dass verzögerte institutionelle Anpassungen eigennutzorientiertes Verhalten auf Kosten der Gemeinschaft zusätzlich begünstigt haben. Die Politik hat einen Teufelskreis geschaffen, aus dem sie sich jetzt nur schwer wieder befreien kann: Sie hat eine wenig auf langfristige Konsequenzen bedachte Denkweise gefördert, die jetzt umfassende Reformen behindert.

Der heute feststellbare Mangel an Eigenverantwortlichkeit ist demnach auf einen längeren Entwicklungsprozess zurückzuführen, in dessen Verlauf eine gemeinschaftsschädigende Form der Eigennützigkeit sukzessive zunahm und sich in den Institutionen verfestigt hat. Daher ist es wenig wahrscheinlich, dass sich dieser Prozess kurzfristig umkehren lässt. Es bedarf längerfristiger Anstrengungen, insbesondere im Bildungsbereich, um wieder ein Verständnis für Leistungen und Gegenleistungen zu schaffen und somit zu einer fairen Zurechnung nach dem Verursacherprinzip zurückzukehren. Daher erscheint es vorteilhaft, mit Unternehmen weitere gesellschaftliche Akteure in den Reformprozess einzubinden.

3. Public-Private-Partnership

Unternehmen können innerhalb eines neuen *Public-Privat-Partnership* eine wichtige Rolle einnehmen. Wie eingangs beschrieben sinkt mit einem steigenden Grad an Globalisierung und der vermehrten Nutzung globaler öffentlicher Güter der Einfluss nationalstaatlicher Institutionen und es verbleiben Ordnungslücken.²² Sind diese noch nicht durch entsprechende supranationale Lösungen ausgefüllt, so können Unternehmen einspringen und dazu beitragen, bestehende Ordnungslücken zu schließen. Wie Falck und Heblich (2007a) zeigen, ist es jedoch nicht notwendig, die Unternehmen auf bestimmte Kodizes zu verpflichten. Vielmehr lässt sich zeigen, dass es im Eigeninteresse eines Unternehmens liegt, diese Ordnungslücken

²¹ Eigennützig bezeichnet im Folgenden allein einen gesellschaftlich nicht wünschenswerten Eigennutz, der zu Lasten Dritter geht.

²² Habisch und Jonker (2005, S. 3) beschreiben diese treffend, wenn sie konstatieren: „Pollution does not stop at borders nor does economic migration, water, asylum seekers or national security“.

nicht zum Nachteil der Gesellschaft auszunutzen, sondern zum Vorteil der Gesellschaft *pro-aktiv*²³ in diese Lücken vorzudringen und sie freiwillig pionierhaft zu füllen.

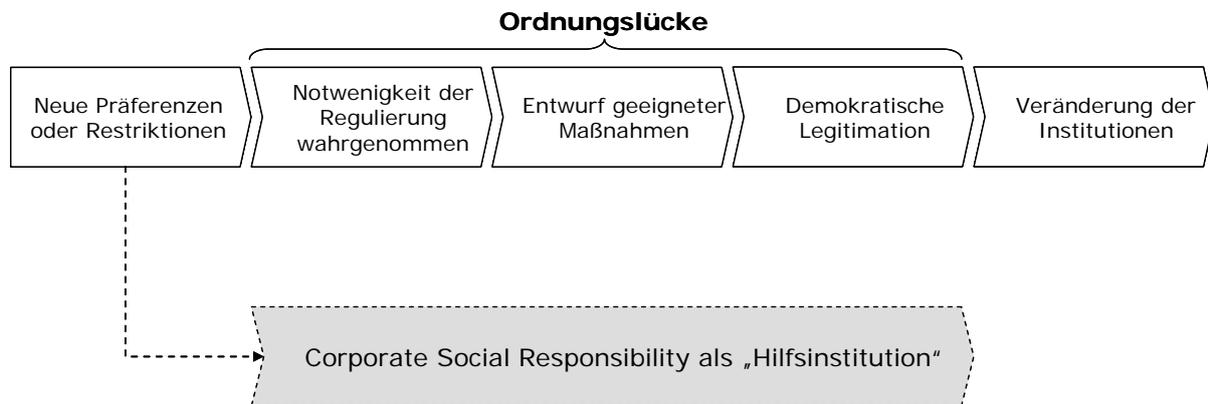


Abbildung 1: Corporate Social Responsibility als „Hilfsinstitution“

Darüber hinaus kann es auch im Eigeninteresse der Unternehmen liegen, sich innerhalb eines bestehenden nationalstaatlichen Institutionenrahmens *pro-aktiv* an der Weiterentwicklung expliziter wie auch impliziter Regeln zu beteiligen und damit eine stetige und frühzeitige Aktualisierung und Verbesserung der Institutionen zu gewährleisten. Die real existierenden Institutionen sind immer unvollkommen, da sie nur die gegenwärtig vorherrschenden gesellschaftlichen Präferenzen abbilden. Aufgrund von neuen oder sich verändernden Restriktionen und Wertschätzungen verändern sie sich jedoch im Verlauf der Zeit (vgl. Abbildung 1). Ausgangspunkt eines solchen Veränderungsprozesses sind gesellschaftliche Trends, die von Individuen angestoßen werden und dann einem dynamischen Entdeckungsverfahren im Sinne Hayeks (1978) folgen. Schließen sich einem neuen Trend weitere Individuen an, so hat sich der Trend verstärkt und er kann zu einer impliziten oder auch expliziten gesellschaftlichen Norm avancieren. Der Institutionenrahmen wird somit verändert.

Das Eigeninteresse der Unternehmen, Trends frühzeitig zu erkennen und sich an ihrer Entwicklung zu beteiligen lässt sich auf ein strategisches Kalkül zurückführen. Indem Unternehmen Trends *pro-aktiv* unterstützen, können sie eine Vorreiterrolle einnehmen und damit einen Pioniergewinn anstreben (vgl. Jones, 1995). Der Pioniergewinn kann in Form neu geschaffener institutioneller Eintrittsbarrieren für Konkurrenten anfallen oder er kann sich über eine gesteigerte Reputation bei den Konsumenten bemerkbar machen. Die zweite Wirkung *pro-aktiven* Handelns spielt besonders vor dem Hintergrund veränderter Strukturen auf den Absatzmärkten eine bedeutende Rolle: Vor allem in den Industrienationen haben sich

²³ Pro-aktives Handeln wird hier bewusst als Antonym zu re-aktivem Handeln eingeführt, um den zeitlichen Unterschied des Aktivwerdens – *ex-ante* versus *ex-post* – zum Ausdruck zu bringen.

die Märkte mit einem steigenden Pro-Kopf-Einkommen zunehmend von Verkäufermärkten zu Käufermärkten entwickelt. Die Ansprüche der Konsumenten an die Eigenschaften eines Produktes sind damit merklich angestiegen. Beispielsweise waren Hemden in den USA bis in die 1960iger Jahre ein Gebrauchsgegenstand, der zu 70 Prozent in der Farbe weiß und einer Einheitsform produziert wurde. Bis zum Jahr 1986 ist der Anteil von standardisierten Massenfabrikaten auf 20 Prozent geschrumpft (vgl. Abernathy *et al.*, 1999). Ähnliches gilt für die Automobilindustrie (vgl. Womack, Jones, Roos, 1990).

Der Wandel vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt ging mit einem Bedeutungsverlust der Massenproduktion einher. Zu Zeiten der Industrialisierung entstanden große Konzerne, die genügend Kapital akkumulieren konnten, um in einen spezialisierten Maschinenpark zu investieren. Mit Hilfe der Maschinen war es ihnen dann wiederum möglich, standardisierte Produkte am Fließband kostengünstig zu produzieren – positive Skaleneffekte zeigen ihre Wirkung.²⁴ Aufgrund der günstigen Kostenstrukturen dominierten Großunternehmen die Produktmärkte (vgl. Piore, Sable, 1984). Sie verzichteten auf Produktvielfalt und boten stattdessen günstige Standardprodukte an, die damit auch für untere Einkommensschichten erschwinglich wurden. Hier bestimmten die Verkäufer durch ihre Produktionsentscheidung den Konsum. Henry Ford gab beispielsweise zu Beginn der Massenproduktion des Modells T bekannt, dass die Konsumenten das neue Fahrzeug in jeder erdenklichen Farbe kaufen könnten – solange es sich dabei um die Farbe schwarz handle (vgl. Landes, 1973, S. 315).

Der gesamtgesellschaftliche Anstieg des Wohlstandsniveaus sowie das aufkommende Streben nach Selbstverwirklichung haben allerdings zu einer Pluralisierung der Lebensstile und damit auch zu einer Individualisierung des Konsums geführt (vgl. Blickhäuser, Gries, 1989). Die Konsumenten definieren ihren Status zunehmend über Produkte und Markennamen. Daraus erwächst der Wunsch nach einer höheren Produktvielfalt und nach Alleinstellungsmerkmalen. Der aus der Haushaltstheorie bekannte Snobeffekt beschreibt dieses Verhalten: Die Konsumenten haben den Wunsch, ein möglichst einzigartiges Gut exklusiv zu besitzen. Der Nutzen eines „Snobgutes“ verhält sich folglich reziprok zur Anzahl der Personen, die dieses Gut besitzen (vgl. Pindyck, Rubinfeld, 2005, S. 190). Die Nachfrage nach einer größeren Produktvielfalt führte zu neuen Markteintritten – vor allem auch von Nischenanbietern – und

²⁴ So reichten in der amerikanischen Zigarettenindustrie um 1885 etwa 30 Maschinen aus, um den Markt zu sättigen (vgl. Chandler, 1977, S. 249).

die monopolistische Vormachtstellung der Massenproduzenten löste sich zunehmend auf.²⁵ Damit führt nicht mehr allein die kostengünstige Produktion eines Produktes oder einer Dienstleistung zu einem Wettbewerbsvorteil. Die Konsumenten sind preisbewusst („Geiz ist geil“), sie verbinden aber auch einen bestimmten Zusatznutzen mit den Produkten.²⁶ Wenngleich eine vollständige Konsumentensouveränität, insbesondere aufgrund von Informationsasymmetrien, damit wohl nicht gegeben ist, haben die Nachfrager über ihre Konsumententscheidungen heute zumindest einen höheren Einfluss auf die Produktion. Dafür spricht auch die gewachsene (monetäre) Bedeutung von Marken.

Der zusätzliche Nutzen, der mit einem Produkt verbunden wird und damit einen Wettbewerbsvorteil impliziert, kann auch in dem gesellschaftlichen Engagement des Unternehmens liegen. Ein aktuelles Beispiel ist die von Bono, dem Frontmann der Rockband U2, und Bobby Shriver, dem Neffen von John F. Kennedy, ins Leben gerufene (Product)^{Red} Produktlinie. Weltweit bekannte Unternehmen wie Apple, Converse oder GAP haben spezielle Editionen im exklusiven Red-Design entwickelt. Ein Teil der Verkaufserlöse der Red-Edition geht an die Stiftung „Global Fund“. Die Stiftung unterstützt Frauen und Kinder in Afrika, die unter den Folgen von HIV/AIDS, Malaria und Tuberkulose leiden.²⁷ Aus ökonomischer Sicht handelt es sich hierbei um eine gemischte Bündelung: Die Konsumenten kaufen gleichzeitig ein Produkt *und* eine Spende an die Stiftung „Global Fund“ ein, wobei sie beide Produkte auch separat erwerben könnten. Der Zusatznutzen für die Konsumenten liegt hierbei in einer Transaktionskostensparnis²⁸ sowie dem damit verbundenen, für andere sichtbaren, sozialen Engagement.²⁹

Neben diesen individuellen, auf Alleinstellungsmerkmale ausgerichteten Strategien besteht auch die Möglichkeit, dass Unternehmen im Verbund einen gesellschaftlichen Trend aufnehmen und ihm im Rahmen einer kollektiven Selbstverpflichtung nachkommen. Solche Kooperationen zwischen Unternehmen erscheinen immer dann vorteilhaft, wenn der Alleingang eines Unternehmens durch die Konkurrenten ausbeutbar ist und damit einen Wettbewerbsnachteil mit sich bringen kann. Das Ziel einer solchen freiwilligen

²⁵ Carlton und Perloff (2005, S. 216) verdeutlichen diesen Zusammenhang am Beispiel des Jeans Herstellers Levi's, der in den letzten Jahren seine Vormachtstellung zunehmend einbüßte und Anteile an andere Hersteller wie Lee oder Wrangler sowie exklusive Designer wie Calvin Klein oder Tommy Hilfiger verlor.

²⁶ Vgl. hierzu die Konsumtheorien von Lancaster (1966, 1971 und 1979) und Becker (1965).

²⁷ Die Internatpräsenz der Initiative findet sich unter www.joinred.com.

²⁸ Der Konsument muss nicht nach einer entsprechenden Hilfsorganisation suchen und hat darüber hinaus die Gewähr, dass sein Geld auch dem vorgesehenen Zweck zukommt. Im Fall des Red-Design garantieren das die beiden Initiatoren Bono und Bobby Shriver sowie die öffentliche Kommunikation des Vorhabens, die eine glaubhafte Form der Selbstbindung darstellt.

²⁹ Vgl. hierzu auch das „Nutzenschema der Nürnberger Schule“ nach Vershofen (1940).

Selbstverpflichtung mehrerer Unternehmen kann beispielsweise darin liegen, einer gesetzlichen Regulierung vorzubeugen oder das Branchenimage allgemein zu verbessern (vgl. Homann, Blome-Drees, 1992).

Abbildung 2 fasst die Möglichkeiten von CSR als strategischem Kalkül sowie den damit verbundenen Nutzen nochmals zusammen und bringt die einzelnen Stufen des Schumpeter'schen Prozesses schöpferischer Zerstörung zur Geltung.

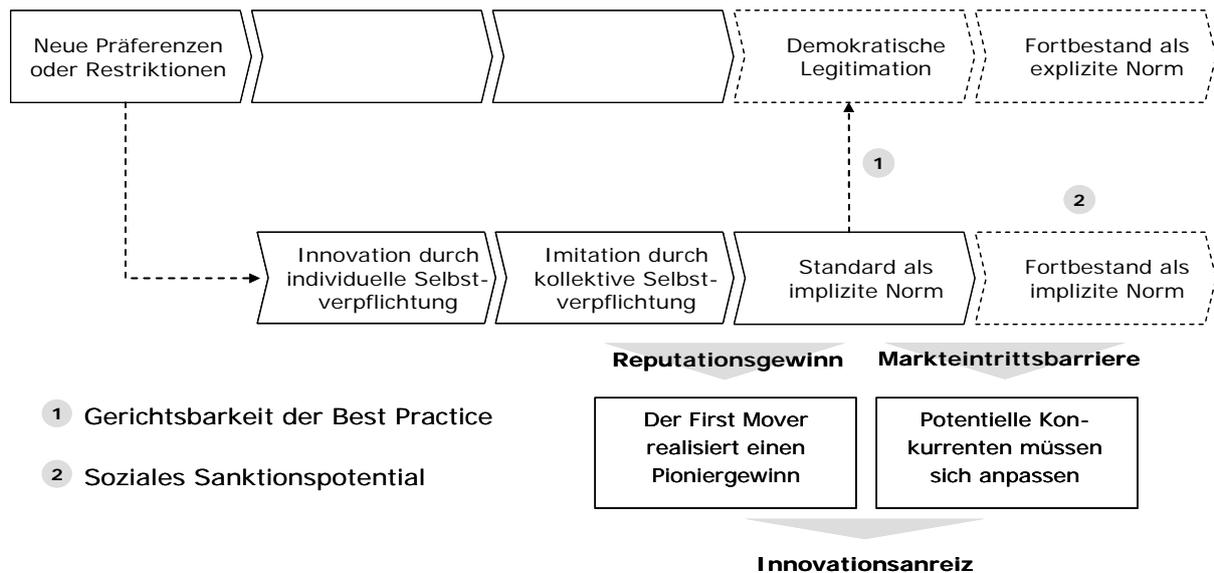


Abbildung 2: Corporate Social Responsibility als strategisches Kalkül

Unternehmen haben vielfältige Möglichkeiten, an der Lösung gesamtgesellschaftlicher Problemstellungen mitzuwirken. Der scheidende Generalsekretär der Vereinten Nationen, Kofi Annan (2001), hat dieses Potential erkannt und hob daher in einer Rede im amerikanischen Wirtschaftsministerium die Bedeutung einer Liaison zwischen dem öffentlichen Sektor und der Privatwirtschaft deutlich hervor: „*Business is used to acting decisively and quickly. The same cannot be said of the community of sovereign States. We need your help – right now*“. Den politischen Entscheidungsträgern fehlen im Rahmen des demokratischen Entscheidungsfindungsprozesses oftmals die Möglichkeiten, pro-aktiv tätig zu werden. Ihr kommt eher die Aufgabe zu, bereits verbreitete und zustimmungsfähige Trends und Anliegen re-aktiv aufzunehmen und in den expliziten Ordnungsrahmen zu überführen. Darüber hinaus können sich Unternehmen über ihre Organisationsverfassung glaubhaft einem Ziel verpflichten und der grundsätzlich unendliche, von Zyklen unabhängige Zeithorizont ermöglicht es, auch längerfristige Investitionen zu tätigen (vgl. Pies, 2001a). Prinzipal-Agenten-Probleme können in diesem Zusammenhang zwar den Zeithorizont von Unternehmen verkürzen, im Vergleich zu politischen Entscheidungsträgern haben

Unternehmen aber dennoch eine längerfristige Ausrichtung. Nicoletti und Scarpetta (2003) führen das darauf zurück, dass das Verhalten der Manager durch den Markt transparent gemacht wird und die Eigentümer einen hohen Anreiz haben, das Verhalten der Manager auch entsprechend zu überwachen und zu sanktionieren, da ihnen die damit verbundenen Effekte direkt zugute kommen. Nichtregierungsorganisationen als Bündelung der Stimmen eigenverantwortlicher Individuen fehlt dagegen oftmals der entsprechende Organisationsgrad oder das notwendige Kapital und *Know-How*, um einen Trend zielgerichtet weiterentwickeln zu können. Mit welchem Interesse daher Kooperationen von Individuen, Staat und Unternehmen, die genannten *Public-Private-Partnerships*, zustande kommen und auf welche Art und Weise sich Unternehmen auf regionaler Ebene engagieren und gesellschaftliche Anliegen fördern, wird in Kleinhenz, Heblich, Gold (2006) näher beleuchtet.

Das Zusammenspiel zwischen Staat, eigenverantwortlichen Individuen und Unternehmen soll hier als gemeinschaftliche Partnerschaft zugunsten der gesamtgesellschaftlichen Oberziele Freiheit, Wohlstand und Gerechtigkeit verstanden werden. Der Staat hat zunächst die Aufgabe, durch Rahmenbedingungen ein entsprechendes Umfeld zu schaffen. Wenn sich aufgrund des auf die nationalstaatlichen Grenzen beschränkten Aktionsradius oder von Wirkungsverzögerungen im demokratischen Prozess Ordnungslücken ergeben, so können *eigenverantwortliche Individuen* und *pro-aktive Unternehmen* eigene informale Institutionen schaffen, die diese Lücken vorübergehend schließen. Der komparative Vorteil von Unternehmen liegt hierbei in ihrer höheren Selbstbindungsfähigkeit sowie einem unbegrenzten Zeithorizont. Individuen können dagegen persönliche Attribute wie Kreativität, Charisma und Elan einbringen. Letztendlich machen diese persönlichen Merkmale Visionäre aus, die als Persönlichkeiten in Unternehmen und in der Gesellschaft pro-aktives Verhalten vorleben und anstoßen (vgl. Kotter, 1990). Indem Individuen wie auch Unternehmen mögliche Ordnungslücken nicht ausnutzen, sondern ausfüllen, leisten sie ihren Beitrag zur Erreichung der aufgeführten gesellschaftlichen Ziele. Entscheidend für die Stabilität dieser Konstellation ist das gemeinsame Wissen um die langfristigen gesellschaftlichen Kooperationsgewinne in Form eines für Individuen wie auch Unternehmen attraktiven gesellschaftlichen Umfeldes.

Die Eigenverantwortlichkeit von Unternehmen und Individuen blickt auf eine lange Tradition zurück und die Rolle von pro-aktiven Unternehmen und Unternehmern als Triebkraft für die Fundierung gesellschaftlicher Institutionen stellt damit kein Novum dar. Eine Rückbesinnung

auf die Geschichte kann daher als Ausgangspunkt für zukunftsgerichtete Empfehlungen dienen.

4. Rückbesinnung auf die Geschichte der Wirtschafts- und Sozialpolitik

Der Rückblick auf die Geschichte der Wirtschafts- und Sozialpolitik in Deutschland soll um die Wende zum 19. Jahrhundert beginnen. Das damalige Deutsche Reich wurde 1803 über den Reichsdeputationshauptbeschluss aufgelöst und war territorial zersplittert. Ein Nationalstaat mit entsprechenden Zuständigkeiten und Gesetzgebungskompetenzen sollte erst einige Jahrzehnte später entstehen. Im Jahr 1815 wurde beim Wiener Kongress zunächst wieder ein „Deutschland“ als Bund von 39 souveränen Staaten und Städten geschaffen. Dieser Bund war für die äußere und innere Sicherheit zuständig, besaß jedoch keine darüber hinausgehenden nationalstaatlichen Kompetenzen. Die einzelnen Staaten des Bundes waren zu dieser Zeit noch überwiegend landwirtschaftlich geprägt und die in Europa bereits um sich greifende Welle der Industrialisierung schwappte noch nicht über. Überhaupt gab es zu dieser Zeit keinerlei Tendenzen zu einer wirtschaftlichen Zusammenarbeit innerhalb des Staatenbundes, beispielsweise in Form eines Abbaus der Zollschraken zwischen den Staaten und Städten, einer gemeinsamen Währung oder einer gemeinsamen Verkehrspolitik. Diese Kleinstaaterei behinderte die wirtschaftliche Entwicklung massiv und folglich war das damalige Deutschland im Vergleich zu Großbritannien, dem Vorreiter der Industriellen Revolution, aber auch zu Handelspartnern wie Belgien und Frankreich, als rückständig zu bezeichnen. Erst der von Preußen im Jahr 1834 durchgesetzte Deutsche Zollverein bildet den Startschuss für die wirtschaftliche Entwicklung des Deutschen Staatenbundes und fortan fasste die Industrialisierung auch im damaligen Deutschland langsam Fuß. Parallel zu der Abschaffung der Zollschraken begann dann auch die Integration der deutschen Wirtschaft in die Weltwirtschaft (vgl. Ziegler, 2000).

In der darauf folgenden ersten Industrialisierungsphase im Zeitraum von 1835 bis 1873 stieg der Kapitaleinsatz in der gewerblichen Produktion kontinuierlich an, die Arbeitsproduktivität erhöhte sich und es machte sich ein relativer Beschäftigungsrückgang in der Landwirtschaft bemerkbar. Der Rückgang stellte sich als Ergebnis eines entsprechenden Beschäftigungszuwachses in der industriellen Produktion ein. Der eigentliche Wandel vom Agrar- zum Industriestaat fand jedoch erst im Zeitraum von 1873 bis 1914 statt. Bis zum Beginn des Ersten Weltkriegs war damit auch ein absoluter Rückgang der Beschäftigung im Agrarsektor zu verzeichnen und um die Wende zum 20. Jahrhundert waren schließlich mehr

Menschen in der Industrie und im Handwerk beschäftigt als in der Landwirtschaft. Kennzeichnend für die Zeit der Industrialisierung waren vor allem auch die überaus harten Arbeitsbedingungen in der industriellen Produktion, die das gesellschaftliche Bild prägten und die soziale Frage zunehmend in den Vordergrund rückten (vgl. Henning, 1989).

Hoffmann (1965) zufolge betrug die Arbeitszeit in der deutschen Industrie im Zeitraum 1860 bis 1870 durchschnittlich 72 Stunden – bei gesundheitsschädlichen Arbeitsbedingungen, schlechter Entlohnung und fehlender Beschäftigungssicherheit. Auch Kinder absolvierten ab einem Alter von acht bis zehn Jahren Arbeitstage von täglich zehn bis vierzehn Stunden (vgl. Volkmann, 1968). Gesellschaftlich gesehen galt das Feudalsystem zu dieser Zeit zwar als überholt und die Klasse der Arbeiter war anderen Gesellschaftsschichten gegenüber rechtlich gleichgestellt und persönlich frei (vgl. Schmoller, 1918). Die auf dem Arbeitsmarkt vorherrschenden monopsonistischen Strukturen zwangen die eigentumslosen Proletarier jedoch in eine wirtschaftliche Abhängigkeit, die *eo ipso* die gewonnene Freiheit wieder auf ein Minimum reduzierte.

Die Vermachtung des Arbeitsmarktes war vor allem auf die begrenzte Mobilität der Arbeitskräfte infolge einer kaum vorhandenen Verkehrsinfrastruktur zurückzuführen. Die Arbeitsmärkte waren dadurch lokal begrenzt und es standen wenige Arbeitsnachfrager einem atomistischen Arbeitsangebot gegenüber. In Verbindung mit dem Arbeitsangebotszwang zur Sicherung des Existenzminimums und einer fehlenden gewerkschaftlichen Organisation herrschten auf dem Arbeitsmarkt Strukturen vor, die die Arbeiter ausbeutbar machten (vgl. Kleinhenz, 1979). Die Konkurrenz unter den nicht organisierten Anbietern führte zu sinkenden Löhnen, was sich wiederum in einem geringeren Haushaltseinkommen manifestierte.³⁰ Infolgedessen mussten auch Frauen und Kinder zur Sicherung des Lebensunterhaltes beitragen – das Arbeitsangebot weitete sich also zusätzlich aus. Diese atypische Reaktion des Arbeitsangebotes bei Löhnen im Bereich des Existenzminimums wird auch als Anomalie des Arbeitsangebotes bezeichnet (vgl. Lampert, Althammer, 2004, S. 34ff).

³⁰ Aus Sicht der Spielstrategie handelt es sich hierbei um ein zweiseitiges Gefangenendilemma, das zu einer kollektiven Selbstschädigung der Arbeiter führt: Die Arbeitsanbieter konkurrieren untereinander und schädigen sich dadurch gegenseitig. Würden sie sich dagegen zusammenschließen und als Anbietermonopol dem Nachfragermonopson entgegentreten, so könnten sie ihre Verhandlungsmacht nutzen, um bessere Konditionen zu erwirken (vgl. Pies, 2001, S. 164ff). Dieses Besserstellungspotential wurde seitens des Staates jedoch durch ein Verbot von Gewerkschaften verhindert, das erst um 1870 schleppend gelockert wurde, faktisch aber erst seit der Abschaffung des Sozialistengesetzes im Jahr 1890 nicht mehr galt. Als Arbeitnehmervertretung wurden die Gewerkschaften erst im Jahr 1918 formal anerkannt (vgl. Lampert, Althammer, 2002, S. 57f.).

Vor diesem Hintergrund war es wenig verwunderlich, dass die vorherrschenden Gegensätze zwischen Unternehmern und industriellen Arbeitern zu enormen sozialen Spannungen führten. Während den Begriffen Freiheit und Gleichheit seit der Französischen Revolution politisch und rechtlich eine hohe Bedeutung beigemessen wurde, verblieben die Industriearbeiter wirtschaftlich und sozial unfrei. Marx sah in eben dieser formellen Freiheit bei gleichzeitiger Ausbreitung von materieller Unfreiheit, Ausbeutung und sozialer Ungleichheit die Krux des Kapitalismus. Diesen Antagonismus aufzulösen und eine gleichzeitige Steigerung von Freiheit und Gleichheit zu ermöglichen, war das historisch determinierte Ziel der sozialreformerischen und revolutionären Bestrebungen dieser Zeit (vgl. Bluhm, 2005, S. 60). Nach Marx Auffassung „löste sich die soziale Frage, indem das kapitalistische Privateigentum zwangsläufig verschwindet und gesellschaftliches Eigentum entsteht“ (Eucken, 1990, S. 185).

Mit dem Aufkeimen der sozialen Frage trat in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts dem vorherrschenden Laissez-faire Liberalismus zunehmend das „Gespenst des Kommunismus“ entgegen. Ausgelöst durch die Schriften von Marx und Engels, fand die kommunistische Ideologie des Klassenkampfes in der Arbeiterbewegung ihren Ausdruck. Es begann sich eine zweite, diametrale Vorstellung hinsichtlich der zu wählenden Wirtschaftsordnung zu etablieren. Anhänger des Laissez-faire plädierten für möglichst wenig Staat und politische Regulierungen, Sozialisten setzten hingegen auf viel Staat und intervenierende Eingriffe. Eucken erachtet beide Strömungen, Laissez-faire Liberalismus wie auch Sozialismus bzw. Kommunismus, als Randpositionen. Grundsätzlich nimmt er an, dass die Freiheit zur Entfaltung des Partikularinteresses unter Wettbewerb gleichermaßen dem Gemeinwohl dient und folgt damit Adam Smiths Bild einer „unsichtbaren Hand“, die dafür sorgt, dass das Vorteilsstreben des Einzelnen zu einer gesamtgesellschaftlichen Besserstellung führt. Gleichzeitig weist Eucken aber auch auf die Möglichkeit kollektiver Selbstschädigung als nicht intendiertes Ergebnis intentionalen Handelns hin. Beispielsweise äußert sich das Einzelinteresse bei der Wahl der Marktposition in einem „Hang zur Monopolbildung“, was gesamtgesellschaftlich einen Wohlfahrtsverlust bedingt.³¹ Um dem entgegenzuwirken, befürwortet Eucken regulierende Prinzipien, Spielregeln, die dazu beitragen, den Zielkonflikt zwischen Einzelinteressen und Gemeinwohl aufzuheben. Aufgabe des Staates ist es demnach,

³¹ Auch Adam Smith sah bereits die Gefahr einer kollektiven Selbstschädigung durch Monopolbildung und Preisabsprachen. So schreibt er: „People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some contrivance to raise pices“ (Smith, 1952, S. 55). Im Gegensatz zu Eucken leitete er daraus aber keine Notwendigkeit staatlicher Regulierungen ab: „It is impossible indeed to prevent such meetings, by any law which either could be executed, or would be consistent with liberty and justice“ (Smith, 1952, S. 300).

mittels institutioneller Rahmenbedingungen den Freiraum des Einzelnen derart zu beschränken, dass vorhandenes gesamtgesellschaftliches Besserstellungspotential aktiviert werden kann (vgl. Pies, 2001).

Der weitere Verlauf der Geschichte zeigte, dass zumindest in Deutschland der von Marx popagierte Kommunismus nicht zum tragen kam und auch der Laissez-faire Liberalismus überholt war. Beide Gesellschaftsordnungen vermochten es nicht, zwischen den gesellschaftlichen Grundwerten Freiheit, Gerechtigkeit und Wohlstand einen Ausgleich zu schaffen, der anstelle einer Zielrivalität eine Zielharmonie gewährleistete. Sie stellten damit eine Randposition dar. Innerhalb des Spannungsfeldes, das die gesellschaftlichen Grundwerte wie in Abbildung 3 dargestellt aufspannen, bewegte sich während des zugrunde liegenden geschichtlichen Rahmens das gesellschaftliche Pendel in Deutschland.

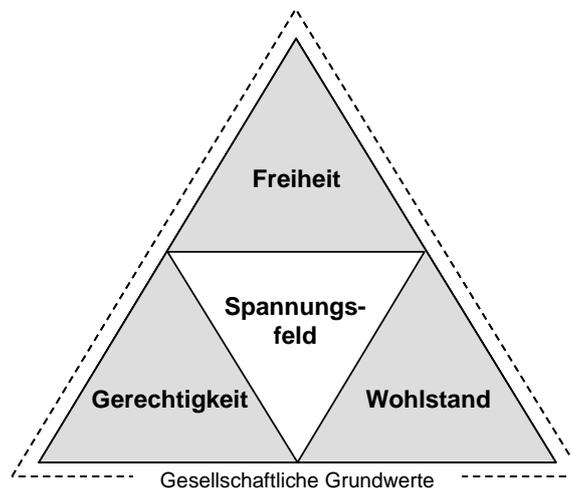


Abbildung 3: Spannungsfeld zwischen den gesellschaftlichen Grundwerten

Nach dem Ende des Merkantilismus³² schlug das gesellschaftliche Pendel zu Beginn des 19. Jahrhunderts zunehmend in Richtung Laissez-faire Liberalismus aus und erreichte etwa in der Mitte des Jahrhunderts im Zuge der voranschreitenden Industrialisierung seinen maximalen Ausschlag. Es herrschte ein zu hohes Maß an Freiheit und die damit verbundenen gesellschaftlichen Missstände lösten eine gesellschaftliche Gegenbewegung, einen Trend, aus, der sich in der aufkeimenden Arbeiterbewegung und der kommunistischen Ideologie niederschlug. Der Druck der erstarkenden Arbeiterbewegung, die sich in zunehmendem Maße zu einer Gefährdung des noch jungen Deutschen Reiches und seiner bestehenden Staatsordnung entwickelte, veranlasste Kaiser Wilhelm I. im Jahr 1881 auf Initiative

³² Die Marktzutrittsschranken im Merkantilismus ergaben sich aus dem Zunftwesen und waren durch entsprechende Gesetze abgesichert. Adam Smiths Untersuchungen zu Wettbewerbsbeschränkungen bezogen sich in erster Linie auf solche Relikte der merkantilistischen Wirtschaftspolitik (vgl. Schmidt, 1999, S. 3).

Bismarcks schließlich dazu, eine Sozialversicherungsgesetzgebung zu etablieren. In den folgenden Jahren wurden neben einer Krankenversicherung (1883) und einer Unfallversicherung (1884) der Arbeiter auch eine Invaliditäts- und Alterssicherung (1889) eingeführt und zuletzt folgte auch eine Arbeitslosenversicherung (1927). Zusammen mit der Pflegeversicherung (1995) sind das bis heute die Säulen der sozialen Sicherung (vgl. Lampert, Althammer, 2001). Zudem wurden mit dem Stinnes-Legien Abkommen im Jahr 1918 die Gewerkschaften schließlich als legitime Tarifvertragspartner anerkannt, sodass Tarifautonomie zwischen den Parteien auf dem Arbeitsmarkt galt.³³ Die schrittweise Institutionalisierung der Sozial- und Arbeitsmarktgesetzgebung sorgte für mehr Gerechtigkeit, indem gesellschaftliche Risiken innerhalb der freien Marktwirtschaft versichert wurden. Die damit freigesetzte Risikoproduktivität wirkte sich wiederum positiv auf den Wohlstand aus.

Mit dem Beginn des 1. Weltkrieges endete in Deutschland die dritte und letzte Phase der Industrialisierung. Die darauf folgende Zwischenkriegszeit war durch wirtschaftliche und politische Turbulenzen geprägt. Europa musste aufgrund der kriegsbedingten Zerstörung empfindliche Produktionseinbußen hinnehmen und verlor im Zuge dessen seine Vormachtstellung an die USA. Europas Anteil an der Weltproduktion sank von 43 Prozent im Jahr 1913 auf 34 Prozent im Jahr 1923 (vgl. Hardach, 1976). Die Lage in Deutschland spitzte sich zusätzlich infolge der hohen Reparationszahlungsverpflichtungen an die Alliierten zu: Um die für die Reparationen notwendigen Devisen zu kaufen, sah sich der Deutsche Staat gezwungen, Geld zu drucken. Die Folge war eine Hyperinflation in den Jahren 1922 und 1923.³⁴

In den folgenden Jahren erlebte die Deutsche Wirtschaft dann einen Aufschwung, der unter der Devise „Rationalisierung“ stand: Ineffiziente Unternehmen wurden aus dem Markt gedrängt und es kam zu Unternehmenszusammenschlüssen. Im Zuge dessen entstanden international wettbewerbsfähige Großunternehmen wie die *IG Farben* und die *Vereinigte Stahlwerke AG* und die Exportchancen, insbesondere der chemischen, elektrotechnischen, feinmechanischen und der optischen Industrie stiegen. Diesen Möglichkeiten standen jedoch größtenteils eine internationale Tendenz zum Protektionismus sowie die Ende der 1920iger

³³ Die autonome Tarifbildung wurde infolge ausgedehnter Arbeitskämpfe, die die Tarifparteien zu Beginn der Zwischenkriegszeit nicht selbständig zu schlichten vermochten, nochmals durch eine staatliche Zwangsschlichtung, die von Stresemann 1923 über ein Ermächtigungsgesetz erlassene „Schlichtungsverordnung“, eingeschränkt. Sie hatte bis zum Ende der Weimarer Republik Bestand. Seit der Zeit nach dem 2. Weltkrieg herrschte aber endgültig eine vollständige Tarifautonomie (vgl. Huck, 1993, S. 127).

³⁴ „Keynes berichtete 1923 von der österreichischen Inflation, dass die Menschen gleich 2 Bier bestellten, weil das Bier weniger schnell verschalte als sein Preis stieg. Wir können annehmen, dass die Verhaltensweise in Deutschland ähnlich war.“ (Huck, 1993, S. 119)

Jahre einsetzende Weltwirtschaftskrise im Wege. Die Begünstigten dieser schwerwiegenden Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise waren schließlich die Nationalsozialisten.

Im Zuge der vollständig regulierten Kriegswirtschaft während des Zweiten Weltkrieges erreichte das gesellschaftliche Pendel den Maximalpunkt am anderen Ende der Amplitude. Die Wirtschaft wurde zentral verwaltet, sodass die Produktion auf kriegsnotwendige Güter abgestimmt werden konnte. Nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges wurden diese Regulierungen wieder aufgehoben, sodass sich die (unternehmerische) Freiheit wieder entfalten konnte. Die zu dieser Zeit eingeführte soziale Marktwirtschaft hatte fortan das Ziel, für ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen den gesellschaftlichen Werten Freiheit, Gerechtigkeit und Wohlstand zu sorgen und das gesellschaftliche Pendel damit im Lot zu halten. Unternehmerische Freiheit innerhalb des marktwirtschaftlichen Prozesses ist eine Voraussetzung für die Wohlstandsmehrung. Die Risikoproduktivität, die sich aus der Versicherung der Individuen gegenüber den mit dem marktwirtschaftlichen Prozess verbundenen Risiken ergibt, hat ebenfalls einen positiven Einfluss auf den Wohlstand. Mit dem zunehmenden Umfang des Wohlfahrtsstaates geriet das Pendel jedoch aus dem Lot. *Moral hazard* seitens der Versicherten drohte die Ziele Freiheit und Wohlstand zu gefährden – die Grenzen des Sozialstaates sind auch gleichzeitig die Grenzen des Versicherungsstaates (vgl. Sinn, 1995, S. 495). Die voranschreitende Globalisierung hat diese Fehlentwicklung jedoch deutlich gemacht und nun liegt es an der eingangs beschriebenen Partnerschaft zwischen Staat, Unternehmen und Individuen, das Pendel wieder ins Lot zu bringen.

5. Der Antagonismus zwischen den Grundwerten als Regulativ

Der geschichtliche Rückblick hat gezeigt, dass der Antagonismus zwischen den Oberzielen Freiheit, Gerechtigkeit und Wohlstand als systemimmanentes Regulativ fungiert: Herrscht ein Übermaß an (unternehmerischer) Freiheit, so werden die gesellschaftlichen Kosten einer nicht vorhandenen Regulierung ab einem gewissen Punkt prohibitiv hoch und es droht ein Systemzusammenbruch, zumeist in Form einer gesellschaftlichen Revolution. Nur eine freiwillige oder staatlich verordnete Kurswende kann in diesem Fall die (unternehmerische) Freiheit und den Wohlstand bewahren. Die schrittweise Einführung von Sozialgesetzen sowie die freiwillige Selbstbeschränkung avantgardistischer Unternehmer leiteten im 19. Jahrhundert eine solche Trendwende ein. Als moderate Sozialreformer verhinderten sie, dass die radikalen Ideen von Sozialrevolutionären wie Marx die Oberhand gewannen.

Hierin kommt das Zusammenspiel zwischen eigenverantwortlichen Individuen, Unternehmen und staatlichen Institutionen gut zum Ausdruck: Unabhängig von ihrer individuellen Motivation waren es Unternehmerpersönlichkeiten, die der Institutionalisierung von Sozialgesetzen vorgearbeitet haben. Indem sie ihre unternehmerische Freiheit freiwillig beschränkten, konnten sie diese *eo ipso* langfristig bewahren – sie kauften den Arbeitern auf lange Sicht ein gewisses (Mindest-) Maß an unternehmerischer Freiheit ab. Herausragende Unternehmerpersönlichkeiten waren u.a. Alfred Krupp, Ernst Abbé und Robert Bosch.³⁵

Alfred Krupp³⁶ wurde 1812 in Essen geboren und übernahm nach dem Tod seines Vaters bereits im Alter von vierzehn Jahren die gleichnamige Firma Krupp. Bis zu seinem Tod im Jahre 1887 stand er der Firma vor. Krupp setzte sich in vielerlei Hinsicht für die Arbeiterbelange ein und sein Engagement ist als pionierhaft zu bezeichnen. Viele seiner betrieblichen Leistungen für die Arbeiter wurden in späteren Jahren in den Institutionenrahmen übernommen. Gleichzeitig weigerte sich Krupp aber auch rigoros gegen eine Selbstbestimmung der Arbeiter und war auf entsprechende Abhängigkeitsverhältnisse bedacht. Beispielsweise führte er frühzeitig Betriebskrankenkassen ein, deren Leistungen jedoch immer als Geschenke verstanden wurden und bei denen außer den Vorstandsmitgliedern keiner ein Mitbestimmungsrecht hatte. Krupp kümmerte sich auch um Wohlfahrtseinrichtungen wie Wohnkolonien, Werkskonsumanstalt und Krankenhäuser, schuf damit aber wieder neue Abhängigkeitsverhältnisse. Krupp ist aufgrund seines für die Zeit der frühen Industrialisierung ungewöhnlichen Einsatzes für die Belange der Arbeiter als Pionier zu sehen. Dennoch war er noch stark in den vorherrschenden hierarchischen Strukturen verhaftet und war darauf bedacht, der formalen Freiheit der Arbeiter nicht auch die materielle Freiheit folgen zu lassen. Das war nicht zuletzt auch der vorherrschenden Überzeugung geschuldet, die Fabrikarbeiter hätten sich noch nicht an das „moderne“ Arbeitsleben gewohnt. Tatsächlich wurde zu Beginn der Industrialisierung oftmals eine schlechte Arbeitsmoral beklagt: Die Fabrikarbeiter würden nur so viel arbeiten, wie für ihren Lebensunterhalt nötig sei und fehlten deshalb häufig. In den Augen vieler Unternehmer, stellten Abhängigkeiten daher ein probates Druckmittel dar, um Arbeitsmoral zu erzwingen und Produktionsausfälle zu verhindern.

³⁵ Althammer und Lampert (2001) nennen solche Unternehmer Sozialreformer und führen noch eine Vielzahl weiterer Sozialreformer auf.

³⁶ Vgl. für einen detaillierten Überblick über Alfred Krupps Leben und Wirken bspw. Paul (1987).

Ernst Abbé und Robert Bosch verfolgten dagegen eine andere Strategie: Sie setzten beide auf positive Leistungsanreize. Otto Abbé³⁷ wurde im Jahr 1840 geboren. Als Gründer der Firma Carl-Zeiss war er ein erfolgreicher Unternehmer, fiel vor allem aber auch als Visionär in der Arbeiterfrage auf. Im Gegensatz zu Krupp sah er im Verhältnis zwischen Arbeitern und Unternehmern keine einseitige Abhängigkeit, sondern vielmehr eine Symbiose, ein beiderseitiges Geben und Nehmen. Abbé wandte sich daher gegen Abhängigkeiten der Arbeiter und setzte sich für deren formelle und materielle Freiheit ein. In Abbés Augen war das höchste Gut des Arbeiters, sich nicht als Knecht sehen zu müssen. Zu diesem Zweck ließ er in seinem Unternehmen 1897 einen Arbeiterausschuss einrichten, der auch in allen Belangen gehört wurde und Verbesserungen von Betriebseinrichtungen wie der Kantine erwirken konnte.

Abbé kann sowohl auf betrieblicher als auch auf überbetrieblicher Ebene als Vordenker bezeichnet werden. In seinem Unternehmen setzte er schon damals auf positive Anreize als Instrument zur Leistungssteigerung. Zeit- und Produktivitätsgewinne, die aus Arbeitsteilung erwirtschaftet werden, sollten nicht einseitig beim Unternehmer anfallen, sondern auch die Arbeiter begünstigen und damit eine Verbundenheit – *nota bene*: keine Abhängigkeit – zum Unternehmen schaffen. Er gewährte seinen Arbeitern schon frühzeitig Achtstundentage und führte in seinem Unternehmen 1897 Gewinnbeteiligungen ein – gerade heute wieder ein topaktuelles und vieldiskutiertes Thema. Abbé setzte seine Vorstellungen aber nicht nur in seinem eigenen Unternehmen um, sondern war auch darauf bedacht, sie auf überbetrieblicher Ebene allgemeinverbindlich zu institutionalisieren. In seiner Argumentation zeigte er dabei Wirkungszusammenhänge auf, die noch heute als Begründung für die Sozialpolitik gelten. Dem Gedanken der Versicherungsfunktion einer guten Sozialpolitik folgend ging Abbé davon aus, dass staatliche Regulierungen beim Arbeiterschutz sowie Arbeiterversicherungsgesetze die „physische Volkskraft“ stärken können.

Robert Bosch³⁸, geboren 1861, gründete als 25-jähriger die Firma Robert Bosch. Wie auch Abbé ging er von einem symbiotischen Verhältnis zwischen Arbeitern und Unternehmer aus, sodass von Anfang an eine gute und kameradschaftliche Stimmung in seinem Unternehmen vorherrschte, die mit einem hohen Arbeitsethos gepaart war. Im Gegensatz zu Krupp glaubte Bosch an die Wirkung positiver Leistungsanreize in Form guter Löhne, was ein von ihm überliefertes Zitat belegt: „Ich zahle nicht gute Löhne, weil ich viel Geld habe, sondern ich

³⁷ Abbés sozialpolitische Schriften finden sich bspw. in Abbé (1921).

³⁸ Vgl. für einen umfassenden Überblick über Robert Boschs Leben und Engagement bspw. Heuss (1986).

habe viel Geld, weil ich gute Löhne zahle.“ (in Heuss, 1986, S. 403). Auch weitere elementare Anliegen der Arbeiterbewegung setzte Bosch frühzeitig in seinem Unternehmen um. So stellte er seinen Arbeitern 1894 den Achtstundentag in Aussicht, der wenige Jahre später auch im Zuge des Schichtbetriebs eingeführt worden ist und versuchte über verschiedene Sondervergünstigungen die Arbeitsbedingungen so gut wie möglich zu gestalten. So blieb Boschs Betrieb am Samstagnachmittag geschlossen, es gab einen Freizeitausgleich von Überstunden und er übernahm die Pflichtbeiträge zur Krankenversicherung. Nach dem Ersten Weltkrieg fiel sein Unternehmen dadurch auf, dass es vielen Blinden und Schwerbeschädigten einen Arbeitsplatz verschaffte.

Unternehmerpersönlichkeiten wie Krupp, Abbé und Bosch gingen bereits frühzeitig auf die Anliegen der Arbeiter ein und trugen damit frühzeitig zur Sicherung des sozialen Friedens bei. Dagegen hat der Staat im 19. Jahrhundert erst mit einer großen zeitlichen Verzögerung auf den wachsenden gesellschaftlichen Druck reagiert und die Institutionen angepasst– nicht zuletzt auch deshalb, weil erst zum Ende des 20. Jahrhunderts ein Deutscher Nationalstaat geschaffen wurde. Heute, in Zeiten einer weltweit vernetzten Welt, gilt wieder vergleichbares: In Ermangelung supranationaler Institutionen kann die Politik auf internationaler Ebene verschiedenen Marktversagenstatbeständen (noch) nicht durch entsprechende Institutionen begegnen. Aber auch im Rahmen des nationalstaatlichen Kompetenzbereiches kommt der Politik eine re-aktive Rolle zu. Die Legislative kann im demokratischen Prozess nur auf genügend ausgeprägte gesellschaftliche Trends eingehen und diese in den expliziten Institutionenrahmen überführen, sodass sie zu Gesetzen werden. Die zeitliche Verzögerung bis zur Institutionalisierung von Trends bietet daher Platz für unternehmerisches Engagement, für *Corporate Social Responsibility* (CSR). Demnach wird als CSR solches Engagement der Unternehmen verstanden, das über die institutionellen Verpflichtungen hinaus geht und damit zur Weiterentwicklung der vorherrschenden Institutionen beiträgt.

Die umgekehrte Wirkungsweise des Antagonismus kommt zum tragen, wenn das gesellschaftliche Pendel zu einem Übermaß an Gerechtigkeit tendiert: Sind die Individuen durch den Sozialstaat allumfassend abgesichert, sodass sie im Extremfall ein Leben auf Kosten der Sozialkassen und damit der Gemeinschaft bevorzugen, so werden die gesellschaftlichen Kosten ab einem gewissen Punkt ebenfalls prohibitiv hoch und es droht auch hier ein Systemzusammenbruch – dieses Mal allerdings in Form eines finanziellen Kollaps. Dem Staat fehlt auf der Einnahmenseite der wirtschaftliche Beitrag einer zunehmenden Zahl von an sich erwerbsfähigen Bürgern und gleichzeitig ist auf der

Ausgabenseite ein steigendes Maß an Individuen von einer staatlichen Finanzierung abhängig. Eine Reform des aus den Ufern getretenen Wohlfahrtsstaates wird notwendig, um einem vollständigen Zusammenbruch des wirtschaftlichen Systems vorzubeugen. Dafür müssen die Individuen zu mehr Eigenverantwortlichkeit zurückfinden, sodass die Gesamtleistungsfähigkeit des Systems wieder zunimmt. Dafür ist der Staat auf die Kooperation mit den Individuen in ihrer Funktion als Wähler angewiesen und die eigenverantwortlichen Individuen müssen sich damit der Notwendigkeit eines Kurswechsels bewusst werden. Eigenverantwortliche Politiker, die – soweit möglich – parteiinternen Vorteilskalküle hintan stellen und Reformnotwendigkeiten offen kommunizieren, können hierbei als Vorbild fungieren. Die Wissenschaft kann diesen Prozess zusätzlich unterstützen, indem sie Reformvorschläge aus einer neutralen Position bewertet und die Wirkungszusammenhänge allgemeinverständlich erläutert.

6. Literatur

- Abbé, E. (1921): *Gesamte Abhandlungen. Dritter Band, Sozialpolitische Schriften*, Jena.
- Abernathy, F., J. Dunlop, J. Hammond, D. Weil (1999): *A Stitch in Time*, New York.
- Acemoglu, D. (2002): Technical change, inequality, and the labour market, in: *Journal of Economic Literature*, 40, 7-72.
- Aghion, P., L. Boustan, C. Hoxby, J. Vandenbussche (2005): *Exploiting States' Mistakes to Evaluate the Impact of Higher Education on Growth*, Working Paper, Havard.
- Annan, K. (2001): Unparalleled Nightmare of Aids, Address to the United States Chamber of Commerce. Washington, D.C. Internet: www.un.org, (Abruf: 16.02.2006).
- Barr, N. (1992): Economics of the Welfare State, in: *Journal of Economic Literature*, 30, S. 741-803.
- Becker, G. (1965): A Theory of the Allocation of Time, in: *Economic Journal*, 75, S. 493-517.
- Blickhäuser, J., T. Gries (1989): Individualisierung des Konsums und Polarisierung von Märkten als Herausforderung für das Konsumgütermarketing, in: *Marketing ZFP*, 11. Jg., Heft 1, S. 6
- Bluhm, H. (2005): Freiheit in Marx' Theorien, in: I. Pies, M. Leschke (Hrsg.): *Karl Marx' kommunistischer Individualismus*, Tübingen.
- Bolton, G., A. Ockenfels (2000): A Theory of Equity, Reciprocity and Competition, in: *American Economic Review*, 100, S. 166-193.
- Bundesagentur für Arbeit (2006): Arbeitsmarkt 2005. Arbeitsmarktanalyse für Deutschland, West- und Ostdeutschland, in: *Sondernummer der Amtlichen Nachrichten der Bundesagentur für Arbeit*, Bundesagentur für Arbeit (Hrsg.), Nürnberg.
- Carlton, D., J. Perloff (2005): *Modern Industrial Organisation*, 4. Aufl., Bosten u.a..
- Chandler, A. (1977): *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Mass.
- Eucken, W. (1990): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, 6. Auflage, Tübingen.
- Falck, O., S. Heblich (2007a): Doing Well by Doing Good, in: *Business Horizons*, erscheint demnächst.
- Falck, O., S. Heblich (2007b): Dynamic Clusters, in: *BGPE Discussion Papers*, 16.
- Falck, O., S. Heblich (2006): Zurück zum eigenverantwortlichen Individuum – Lösungsansatz zur Bewältigung des demographischen Wandels, in: *Sozialer Fortschritt/German Review of Social Policy*, 55(9).

- Falk, A. (2003): Homo Oeconomicus Versus Homo Reciprocans: Ansätze für ein Neues Wirtschaftspolitisches Leitbild?, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 4(1), S 141-172.
- Fehr, E., K. Schmidt (1999): A Theory of Fairness, Competition and Cooperation, in: *Quarterly Journal of Economics*, 114, S. 817-868.
- Fitzenberger, B. (1999), *Wages and Employment Across Skill Groups, An Analysis for West Germany*, Heidelberg.
- Friedman, D., S. Sunder (1994): *Experimental Methods: A Primer for Economists*, New York.
- Friedman, M. (1962): *Kapitalismus und Freiheit*, Stuttgart.
- Habisch A., J. Jonker (2005): Introduction, in: Habisch A., J. Jonker, M. Wegner, R. Schmidpeter (Hrsg.) (2005): *Corporate Social Responsibility Across Europe*, Berlin, S. 1-10.
- Hardach, K. (1976): *Wirtschaftsgeschichte Deutschlands im 20. Jahrhundert*, Göttingen.
- Hayek, F.A. von (1945): Economics and Knowledge, in: *American Economic Review*, 35, S. 519-530.
- Hayek, F.A. von (1967): Grundsätze einer liberalen Gesellschaftsordnung, in: *ORDO Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, 18, S. 11-33.
- Hayek, F.A. von (1978): Competition as a discovery procedure, in: F.A. von Hayek (Hrsg.): *New Studies in Philosophy, Politics, Economics, and the History of Ideas*, Chicago, S. 179-190.
- Heblich, S. (2005): Arbeitszeitflexibilisierung Revisited, in: *Passauer Diskussionspapiere*, V-35-05.
- Henning, F.-W. (1989): *Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, 7. Auflage, Tübingen.
- Herdzina, K. (1999): *Wettbewerbspolitik*, 5. Auflage, Stuttgart.
- Heuss, T. (1986): *Robert Bosch. Leben und Leistung*, Stuttgart.
- Hoffmann, W. G. (1965): *Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts*, Berlin.
- Homann, K., F. Blome-Drees (1992): *Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Göttingen.
- Hoppmann, E. (1966): Das Konzept der optimalen Wettbewerbsintensität. Rivalität oder Freiheit des Wettbewerbs: Zum Problem eines wettbewerbspolitisch adäquaten Ansatzes der Wettbewerbstheorie, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 179, S. 286-323.
- Huck, N. (1993): Wirtschaftspolitik zwischen Weltkrieg und Weltwirtschaftskrise, in: R. Tilly (Hrsg.): *Geschichte der Wirtschaftspolitik*, München, S. 104-147.

- Jones, T.M. (1995): Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics, in: *Academy of Management Review*, 20, S. 404–437.
- Kagel, J.H., A.E. Roth: *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton 1995.
- Kleinhenz, G. (1979): Verfassung und Struktur der Arbeitsmärkte in marktwirtschaftlichen Systemen, in: H. Lampert (Hrsg.): *Arbeitsmarktpolitik*, Stuttgart, S. 8-20.
- Kleinhenz, G. (1992): Die Zukunft des Sozialstaates. Spielraum für sozialen Fortschritt unter veränderten Rahmenbedingungen, in: *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*, 37, S. 43-71.
- Kleinhenz, G. (2004): Flexibilität der Erwerbsarbeit – Ein Beitrag zur Überwindung eines Gesellschaftlichen Dilemmas, in: H. Wildemann (Hrsg.): *Personal und Organisation*, München, S. 501-517.
- Kleinhenz, G. (2005): Marktwirtschaft und Sozialstaat: Zukunftsmodell Deutschland, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, 43, S 33-40.
- Kleinhenz, G., S. Heblich, R. Gold (2006): *Das BMW Werk Regensburg. Wirtschaftliche und Soziale Vernetzung in der Region*, Passau.
- Kotter, J. (1990): *Force for Change. How Leadership Differs from Management*, New York.
- Krugman, P. (1994), Past and Prospective Causes of High Unemployment, in: *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, S. 23–43.
- Lampert, H. (2005): Politikversagen als Ursache der deutschen Sozialstaatskrise, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 225, Stuttgart, S. 44-59.
- Lampert, H., J. Althammer (2004): *Lehrbuch der Sozialpolitik*, 7. Aufl., Berlin.
- Lancaster, K. (1966): A New Approach to Consumer Theory, in: *Journal of Political Economy*, 74, S. 132-157.
- Lancaster, K. (1971): *Variety, Equity and Efficiency*, New York.
- Lancaster, K. (1979): *Consumer Demand: A New Approach*, New York.
- Landes, (1973): *Der entfesselte Prometheus. Technologischer Wandel und industrielle Entwicklung in Westeuropa von 1750 bis zur Gegenwart*, Köln.
- Lindbeck, A., D. Snower (2001): Insiders versus Outsiders, in: *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), S. 165–188.
- Lüdeke, R. (2001): Von der umlagefinanzierten Rentenversicherung zum humankapitalgedeckten Altersversorgungssystem: Ziel und Weg, in: C. Badelt (Hrsg.): *Aphorismen für den sozialökonomischen Fortschritt*, Frankfurt, S. 131-140.

- Mont, O. A. Plepys, S. Heblich (2007): Product ban versus strict regulation: The case of trichloroethylene use in Sweden and Germany, in: *European Environmental Law Review*, 16(1), S. 2-9.
- Mortensen, D.T., C.A. Pissarides (1999): Unemployment Responses to 'Skill-Biased' Technology Shocks: The Role of Labour Market Policy, in: *Economic Journal*, 109, S. 242–265.
- Nelson, R.R., E.S. Phels (1966): Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth, in: *American Economic Review*, 56, S. 69-75.
- Nicoletti, G., S. Scarpetta (2003): Regulation, Productivity and Growth. OECD Evidence, in: *Economic Policy*, 18(36), S. 9–72.
- Paul, J. (1987): *Alfred Krupp und die Arbeiterbewegung*, Düsseldorf.
- Pies, I. (2001): *Eucken und von Hayek im Vergleich*, Tübingen.
- Pies, I. (2001a): Können Unternehmen Verantwortung trage? – Ein ökonomisches Kooperationsangebot an die philosophische Ethik, in: J. Wieland (Hrsg.): *Die moralische Verantwortung kollektiver Akteure*, Heidelberg, S. 171-200.
- Pindyck, R.S., D.L. Rubinfeld (2005): *Mikroökonomie*, 6. Aufl., München.
- Piore, M., C. Sable (1984): *Das Ende der Massenproduktion*, Berlin.
- Puhani, P.A. (2003): A Test of the 'Krugman Hypothesis' for the United States, Britain, and Western Germany, in: *IZA Discussion Paper*, 764.
- Reinberg, A., M. Hummel (2005): Vertrauter Befund. Höhere Bildung schützt auch in der Krise vor Arbeitslosigkeit, in: *IAB Kurzbericht*, 9/2005.
- Sala-i-Martin, X. (1997): Transfers, Social Safety Nets, and Economic Growth, in: *IMF Staff Papers*, 44(1), S. 81-102.
- Schelling, T. (1980): The intimate contest of self-command, in: *The Public Interest*, 60, S. 94-118.
- Schmidt, I. (1999): *Wettbewerbspolitik und Kartelle*, 6. Aufl., Stuttgart.
- Schmidtchen, D., R. Kirstein (2001): Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: *ORDO Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, 54, Stuttgart, S. 75-92.
- Schmoller, G. (1918): *Die soziale Frage – Klassenbildung, Arbeiterfrage, Klassenkampf*, München/Leipzig.
- Schumpeter, J. A. (1912): *Die Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin.
- Sinn, H.-W. (1986): Risiko als Produktionsfaktor, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 201, S. 557-571.

- Sinn, H.-W. (1988): Gedanken zur volkswirtschaftlichen Bedeutung des Versicherungswesens, in: *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft*, 77, S. 1-27.
- Sinn, H.-W. (1995): A Theory of the Welfare State, in: *Scandinavian Journal of Economics*, 97, S. 495-526.
- Sinn, H.-W., C. Holzner, W. Meister, W. Ochel, M. Werding (2002): Aktivierende Sozialhilfe: Ein Weg zu mehr Beschäftigung und Wachstum, in: *ifo Schnelldienst*, 55(9), Sonderausgabe, S. 3-52.
- Sinn, H.-W., C. Holzner, W. Meister, W. Ochel, M. Werding (2006): Aktivierende Sozialhilfe 2006: Das Kombilohn Modell des ifo Instituts, in: *ifo Schnelldienst*, 59(2), Sonderausgabe, S. 3-24.
- Smith, A. (1952): *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Chicago u.a.
- Steiner, V., Wagner, K. (1998), Has Earnings Inequality in Germany Changed in the 1980s?, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 118, 29-59.
- Teulings, C.N. (2003): The Contribution of Minimum Wages to Increasing Wage Inequality, in: *Economic Journal*, 113, S. 801-833.
- Vandenbussche, J, P. Aghion, C. Meghir (2006): Growth, Distance to Frontier and the Composition of Human Capital, in: *Journal of Economic Growth*, 11(2), S. 97-127.
- Vershofen, W. (1940): *Handbuch der Verbrauchsforschung*. Berlin.
- Viscusi W. K., J.E. Harrington, J.M. Vernon (2005): *Economics of Regulation and Antitrust*, 4. Aufl., Cambridge, Mass.
- Volkman, H. (1968): *Die Arbeiterfrage im preußischen Abgeordnetenhaus 1848 bis 1869*, Berlin.
- Weiss, M., A. Garloff (2006): Skill Biased Technological Change and Endogenous Benefits: The Dynamics of Unemployment and Wage Inequality, in: *MEA Discussion Papers*.
- Womack, J., D. Jones, D. Roos (1990): *The Machine that Changed the World: The Story of Lean Production*, New York.
- Ziegler, D. (2000): Das Zeitalter der Industrialisierung (1815-1914), in: M. North (Hrsg.): *Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Ein Jahrtausend im Überblick*, München, S. 192-281.

Volkswirtschaftliche Reihe der Passauer Diskussionspapiere

Bisher sind erschienen:

- V-1-98 Gerhard Rübel, Can adjustments to working hours help reduce unemployment?
- V-2-98 Martin Werding, Pay-as-you-go Public Pension Schemes and Endogenous Fertility: The Reconstruction of Intergenerational Exchange
- V-3-98 Carsten Eckel, International Trade, Direct Investment, and the Skill Differential in General Equilibrium
- V-4-98 Reinar Lüdeke, Das Staatsbudget und intergenerationelle Umverteilung, Das Staatsvermögen als Instrument intergenerativer Verteilungspolitik und der "generational accounting"-Ansatz: Alter Wein in neuen (höherwertigen) Schläuchen?
- V-5-98 Anja Klüver und Gerhard Rübel, Räumliche Industriekonzentration und die komparativen Vorteile von Ländern - eine empirische Studie der Europäischen Union
- V-6-98 Klaus Beckmann und Elisabeth Lackner, Vom Leviathan und von optimalen Steuern
- V-7-98 Martin Werding, The Pay-as-you-go Mechanism as Human Capital Funding: The "Mackenroth hypothesis" Revisited
- V-8-98 Reinar Lüdeke und Klaus Beckmann, Social Costs of Higher Education: Production and Financing. The Case of Germany (1994)
- V-9-98 Gerhard Rübel, "Faire" Löhne und die Flexibilität von Arbeitsmärkten in einem Zwei-Sektoren-Modell
- V-10-98 Klaus Beckmann, Notizen zum Steueranteil von Rentenversicherungsbeiträgen im Umlageverfahren
- V-11-98 Christian Jasperneite und Hans Joachim Allinger, Trendwende am westdeutschen Arbeitsmarkt? - Eine ökonometrische Analyse
- V-12-98 Christian Jasperneite und Hans Joachim Allinger, Langfristige Perspektiven für den westdeutschen Arbeitsmarkt: Was sagen die Gesetze von Okun und Verdoorn?
- V-13-98 Hans Joachim Allinger und Christian Jasperneite, Saisonbereinigung von Arbeitsmarktdaten bei aktiver Arbeitsmarktpolitik
- V-14-99 Reinar Lüdeke und Klaus Beckmann, Hochschulbildung, Humankapital und Beruf: Auswertung einer Längsschnittbefragung Passauer Absolventen 1988 - 1998

- V-15-99 Gerhard Rübel, Volkseinkommenssteigerung durch ausgabenfinanzierte Steuersenkung - Eine Umkehrung des Haavelmo-Theorems für offene Volkswirtschaften
- V-16-99 Silke Klüver, Konzentrationsursachen in der europäischen Versicherungsbranche - eine empirische Untersuchung
- V-17-99 Reinar Lüdeke, Familienlastenausgleich, Elternleistungsausgleich und die Neufundierung der umlagefinanzierten Altersversorgung
- V-18-99 Anja Klüver und Gerhard Rübel, Industrielle Konzentration als Kriterium für die Geeignetheit eines einheitlichen Währungsraums – Eine empirische Untersuchung der Europäischen Union von 1972 bis 1996
- V-19-00 Carsten, Eckel, Fragmentation, Efficiency-seeking FDI, and Employment
- V-20-00 Christian Jasperneite, Understanding Hysteresis in Unemployment: The German Case
- V-21-00 Jörg Althammer, Reforming Family Taxation
- V-22-00 Carsten Eckel, Labor Market Adjustments to Globalization: Unemployment versus Relative Wages
- V-23-00 Klaus Beckmann, Tax Competition through Tax Evasion
- V-24-01 Klaus Beckmann, Steuerhinterziehung, begrenzte Rationalität und Referenzabhängigkeit: Theorie und experimentelle Evidenz
- V-25-01 Klaus Beckmann, Solidarity, Democracy, and Tax Evasion: an Experimental Study
- V-26-04 Michael Fritsch, Udo Brix und Oliver Falck, The Effect of Industry, Region and Time on New Business Survival - A Multi-Dimensional Analysis
- V-27-04 Gerhard D. Kleinhenz, Bevölkerung und Wachstum - Die Bevölkerungsentwicklung in Deutschland als Herausforderung für Wirtschafts- und Sozialpolitik
- V-28-04 Johann Graf Lambsdorf, The Puzzle with Increasing Money Demand - Evidence from a Cross-Section of Countries
- V-29-04 Frauke David, Oliver Falck, Stephan Hebl und Christoph Kneiding, Generationengerechtigkeit und Unternehmen
- V-30-04 Roland Engels[†], Zur mikroökonomischen Fundierung der Geldnachfrage in allgemeinen Gleichgewichtsmodellen

- V-31-05 Johann Graf Lambsdorff, Between Two Evils – Investors Prefer Grand Corruption!
- V-32-05 Oliver Falck, Das Scheitern junger Betriebe – Ein Überlebensdauermodell auf Basis des IAB-Betriebspanels
- V-33-05 Raphaela Seubert - On the Nature of the Corrupt Firm: Where to Situate Liability?
- V-34-05 Johann Graf Lambsdorff – Consequences and Causes of Corruption – What do We Know from a Cross-Section of Countries?
- V-35-05 Stephan Heblich - Arbeitszeitflexibilisierung Revisited
- V-36-05 Oliver Falck und Stephan Heblich - Das Konzept der eigenverantwortlichen Generation zur Bewältigung des demographischen Wandels
- V-37-05 Florian Birkenfeld, Daniel Gastl, Stephan Heblich, Ferry Lienert, Mascha Maergoyz, Oksana Mont und Andrius Plepys - Product ban versus risk management by setting emission and technology requirements – the effect of different regulatory schemes taking the use of trichloroethylene in Sweden and Germany as an example
- V-38-05 Johann Graf Lambsdorff - Determining Trends for Perceived Levels of Corruption
- V-39-05 Oliver Falck - Mayflies and Long-Distance Runners: The Effects of New Business Formation on Industry Growth
- V-40-05 Johann Graf Lambsdorff und Christian Engelen - Hares and Stags in Argentinean Debt Restructuring
- V-41-05 Johann Graf Lambsdorff und Mathias Nell – Let Them Take Gifts, and Cheat Those Who Seek Influence
- V-42-06 Hans Joachim Allinger – Bürgerversicherung und Kopfpauschale haben vieles gemeinsam – Anmerkungen zur Diskussion einer Reform der gesetzlichen Krankenversicherung
- V-43-06 Michael Schinke und Johann Graf Lambsdorff - Insider Trading among Central Bankers – a Treatise on Temptation and Policy Choice
- V-44-06 Johann Graf Lambsdorff und Hady Fink - Combating Corruption in Colombia: Perceptions and Achievements
- V-45-06 Oliver Falck und Stephan Heblich - Corporate Social Responsibility: Einbettung des Unternehmens in das Wirtschaftssystem
- V-46-06 Johann Graf Lambsdorff und Luka Bajec - There Is No Bank Lending Channel!
- V-47-06 Christian Engelen und Johann Graf Lambsdorff – Das Keynesianische Konsensmodell