

INHALT

Einleitung

1

I

Vergangenheit, die nicht vergangen

7

II

Das Kaiserreich – Treibhaus postindustrieller
Institutionen

23

III

Korporative Marktwirtschaft

93

IV

Der deutsche Weg in das 21. Jahrhundert

163

Nachwort von Jörn Rüsen

192

Anmerkungen

195

Literatur

213

Index

223

EINLEITUNG

Der deutsche Weg in die Wirtschaft des 21. Jahrhunderts ist kein Sonderweg. Er teilt seine Eigenheiten – in vielen Schattierungen – mit zahlreichen anderen Ländern. Das meiste, was über ihn gesagt werden kann, gilt im wesentlichen auch für andere europäische und asiatische Volkswirtschaften – vor allem, wenn diese im Kontrast zum *American way of business* gesehen werden, der sich heute anschiekt, zum alleinigen Maßstab für die beste weltwirtschaftliche Praxis zu avancieren. Dieses *benchmarking* mit den USA ist keineswegs neu. Die »amerikanische Herausforderung« ist ein Topos, der seit Alexis de Tocquevilles und Friedrich Lists scharfsinnigen Analysen immer wieder aufs neue die Phantasie deutscher und europäischer Betrachter entzündet hat. Die mehr als hundertjährige Geschichte von transatlantischen Handelskriegen, wirtschaftlicher Penetration und kulturellem Wettbewerb lieferte dazu reichlich Stoff. Heute stehen sich beide Wirtschaftskulturen in geradezu idealtypischer Divergenz gegenüber. Dennoch unterscheiden sich die Ausgangspunkte der amerikanischen und der deutschen Wirtschaft im Wettlauf in das postindustrielle Zeitalter kaum. Beide Volkswirtschaften gehörten im 18. und frühen 19. Jahrhundert zu den Nachzüglern der Industrialisierung, erlebten fast gleichzeitig den Durchbruch der Moderne zur herrschenden Verfassung von Wirtschaft und Gesellschaft, um dann am Ende des 19. Jahrhunderts auf unterschiedlichen Wegen zu neuen Ufern aufzubrechen. Zu den Protagonisten der neuen Epoche gehörten hüben wie drüben Neue Industrien, die sich wie die Chemie, der Maschinen- und Fahrzeugbau oder die Elektrotechnik vor allem auf den Produktionsfaktor »Wis-

senschaft« stützten, sich am Weltmarkt orientierten und dem Wirtschaftsleben neue, umwälzende Regeln auferlegten. Die Prinzipien, auf denen der Erfolg der Neuen Industrien beruht, haben inzwischen in beiden Ländern nahezu die gesamte Wirtschaft durchdrungen, so daß sie mit unterschiedlicher Akzentuierung zur *new economy* oder zur »Neuen Wirtschaft« geworden ist.

Der deutsche Weg in die Neue Wirtschaft verlief – anders als die politische Entwicklung des Landes – überraschend gerade und ungebrochen. Die großen politischen Zäsuren des 20. Jahrhunderts veränderten weder seine Richtung, noch haben sie ihn wesentlich aufgehalten. Zeitweise verwischten sie aber seine Konturen bis zur Unkenntlichkeit und schufen besondere Wachstumsbedingungen, die strategische Fehlentscheidungen in der Wirtschaftspolitik gefördert haben. Das Wichtigste, was deutsche Politik gegenwärtig braucht, ist deshalb ein klares Bild des Portfolios der deutschen Wirtschaft. Was diese Wirtschaft leisten kann und was nicht, ist weniger von heroischen Entscheidungen der Politik (oder der wirtschaftlichen Eliten) abhängig, als von den historisch gewachsenen Erfahrungen auf Märkten und mit Organisationen, die als Unternehmens- oder Wirtschaftskultur die Handlungsspielräume erfolgversprechender Strategien in den Unternehmen und in der Wirtschaftspolitik abstecken.

Wirtschaft und Kultur gehen keine Verbindung ein, die sich von selbst versteht. Auch (und gerade) ein diffus erweiterter Kulturbegriff, wie ihn die kulturalistische Wende der Humanwissenschaften mit sich gebracht hat, hilft da nicht weiter. Es gibt diese Verbindung und sie hat im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung eher noch an Intensität gewonnen. Wirtschaft und Kultur stammen aus derselben Wurzel. Ohne die wirtschaftliche Grundbedingung des Menschen, d.h. den Anreiz, mit knappen Ressourcen ökonomisch umzugehen, ist Kultur als der Inbegriff der Emanzipation des Menschen aus dem Naturzustand kaum denk-

bar. Dafür spricht schon die begriffliche Nähe von Kultur zur (Land-)Wirtschaft. Wirtschaft (und auch Technik) repräsentieren ganz offensichtlich zentrale Sphären der Kultur – sei es als einzelne Werke des »homo faber« oder als vom Menschen selbst geschaffener Lebensrahmen, den er von Natur aus entbehrt. Der »Geist als Organisationsform«, wie ihn Arnold Gehlen genannt hat, der den institutionellen Rahmen zur Kontinuität menschlichen Denkens wie Handelns kreiert und damit soziales Leben gewährleistet, weht auch und gerade in der Wirtschaft. Dort herrschen eigene Gesetze. Unter den Bedingungen der Knappheit muß sich wirtschaftliches Handeln immer an den Kosten orientieren, die mögliche Alternativen der menschlichen Bedürfnisbefriedigung verursachen. Waren es in der Moderne (wie schon unter der Agrarverfassung der traditionellen Gesellschaft) die Kosten des »Stoffwechsels des Menschen mit der Natur« (Karl Marx), auf die sich die Aufmerksamkeit der Ökonomen konzentrierte, rückte im 20. Jahrhundert die Bedeutung komparativer institutioneller Kostenvorteile immer weiter in den Vordergrund. Sie zu erlangen, setzt freilich gesellschaftliche Leistungen voraus, die im engeren Sinne ›kulturelle‹ Wurzeln haben, als das Streben nach materiellen Kostenvorteilen im Stoffwechsel mit der Natur, wie sie noch zu Beginn des 19. Jahrhunderts David Ricardos »Theorem der komparativen Kosten« und damit das Denken der nationalökonomischen Klassik beherrschten.

Zu diesen im engeren Sinne kulturellen Voraussetzungen zur Erzielung komparativer »immaterieller« Kostenvorteile zählt die Fähigkeit, wirkungsvolle Institutionen zu schaffen, auf deren Grundlage ein hohes Maß an »Soziabilität« möglich ist und damit ein hohes Niveau der vertrauensvollen und damit kostensenkenden Zusammenarbeit in der Wirtschaft.¹ Institutionen als freiwillige Selbstbeschränkungen individueller Freiheit führen zu Denk- und Handlungsweisen, Konventionen und ›Spielregeln‹, informellen und rechtlichen Normen, deren Anreize und Akzeptanz nicht

allein in wirtschaftlichen Vorteilen oder Zwängen zu suchen sind. Sie sind vielmehr Teil jener allgemeinen Deutung und Sinngebung des menschlichen (Zusammen-)Lebens, deren verschiedenartige Ausprägungen historisch gewachsene ›Kulturkreise‹ voneinander unterscheiden. Kultur in diesem engeren Verständnis schafft nicht nur ›Sinn‹, sondern auch ›Nutzen‹, weil Stabilität und Vertrauen gerade hochentwickelte wirtschaftliche Transaktionen zu niedrigen Kosten erlaubt.

Diesen Zusammenhang aufzuspüren, ist ein wissenschaftliches Interesse, das im 20. Jahrhundert nicht immer Konjunktur hatte. Für die Historische Schule der deutschen Nationalökonomie war es noch ganz selbstverständlich, Wirtschaftswissenschaft in erster Linie in dieser kulturellen Perspektive zu treiben. Die Frage nach dem Sinn, dem Ursprung und den Wandlungsbedingungen von Institutionen stand deshalb im Mittelpunkt ihrer Forschung. Für ihre prominentesten Vertreter zählte allein die Entschlüsselung des kulturellen Codes, der hinter den wirtschaftlichen Tatsachen stand, wenn es darum ging, zum Kern der ökonomischen Wissenschaft vorzustoßen. Noch vor hundert Jahren teilte aus diesem Grund der *mainstream* der Wirtschaftswissenschaften die Überzeugung, daß nicht Untersuchungen über die Natur der Ware oder des Kapitals den Stand der Wissenschaft weiterbrachten, sondern die Frage nach den Ursachen menschlicher Verschiedenheit und der Institutionen, die den Prozeß der Produktion und der Verteilung der Güter beherrschen und beeinflussen.

Wenn sich die meisten Ökonomen dennoch lieber der prosaischen Natur der Ware und des Kapitals annahmen, während der Stern der alten Institutionenökonomik rasch unterging, so deshalb, weil der institutionelle Rahmen, in dem sich Wirtschaft entfalten konnte, im 20. Jahrhundert relativ stabil blieb und keiner weiteren Aufmerksamkeit bedürftig schien. Diese Wahrnehmung hat sich freilich gegen Ende des Jahrhunderts dramatisch verändert. Institu-

tionelle Fragestellungen haben sich seitdem ihren Platz in den Seminaren der Universitäten, in den Führungsstäben von Unternehmen und Verbänden und in den *think tanks* der Regierungen zurückerobert und mit ihnen die kulturelle Perspektive des ökonomischen Denkens. Einer der Gründe für diese Renaissance kultureller Faktoren im Kalkül aktueller Produktionsfunktionen liegt in den Konflikten, die im Mittelpunkt der folgenden Untersuchung stehen. Der systemische Charakter dieses Kulturkampfes verbietet es freilich, seine Schauplätze vordergründig in die Ereigniswelt der Tagespolitik zu legen. Wenn Deutschland und die USA ihr wechselseitiges Verhältnis wieder einmal neu bestimmen, dann sind es die Interessen selbst, die im Mittelpunkt taktischer und strategischer Überlegungen der Politik stehen, und nicht deren kulturelle Einbettung, sosehr diese auch in der Lage ist, die jeweiligen nationalen Interessen langfristig zu formen.

Die Studie des sich zuspitzenden Kulturkampfes zwischen unterschiedlichen Handlungs- und Denkweisen in der Weltwirtschaft stützt sich auf Ingredienzien ganz unterschiedlichen Reifegrades. Neben neuen, von der Fragestellung der *lecture* angeregten Überlegungen, stehen Argumente und Fakten, die im akademischen Betrieb ihre Nagelprobe bereits bestanden haben. Überraschenderweise erlaubt es der Stand der wirtschaftshistorischen Forschung zur Entstehung und Entwicklung des amerikanischen Produktionsregimes noch nicht, einen vollen Vergleich zwischen den Entwicklungspfaden der beiden Pioniere der Neuen Wirtschaft anzustellen. Der Schwerpunkt der Untersuchung mußte daher auf dem deutschen Weg liegen, während die amerikanische Entwicklung den Hintergrund abgibt. Ob die Synthese der Forschung gelungen und die Skizze des deutschen Weges in die Neue Wirtschaft geeignet ist, hinreichend viele offene Fragen zu beantworten, möge der Leser entscheiden.