



Neue Politische Ökonomie 2005

Von
Dr. Alfred Kyrer
o. Universitätsprofessor

R. Oldenbourg Verlag München Wien

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Kyrer, Alfred:

Neue politische Ökonomie 2005 / Alfred Kyrer. München ; Wien :
Oldenbourg, 2001

ISBN 3-486-25568-1

© 2001 Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH

Rosenheimer Straße 145, D-81671 München

Telefon: (089) 45051-0

www.oldenbourg-verlag.de

Das Werk einschließlich aller Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Gedruckt auf säure- und chlorfreiem Papier

Druck: Huber KG, Dießen

Bindung: R. Oldenbourg Graphische Betriebe Binderei GmbH

ISBN 3-486-25568-1

Inhaltsverzeichnis

Prolog	3
A. Der Beitrag der Ökonomie zur Lösung menschlicher Probleme	7
1. Der Homo Oeconomicus und seine Spielgefährten	7
2. Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten	15
3. Wirtschaftliches Verhalten, Kybernetik und Systemanalyse	19
4. Systemisches Wissensmanagement und Politik	27
B. Politik als ein Versuch zur Steuerung komplexer sozialwissenschaftlicher Systeme	33
1. Politik und politische Kultur	33
2. Staatliche Regulation	40
3. Makroökonomisches Strategisches Management	54
3.1. Vernetzte Wirtschaftspolitik, Masterpläne und Projektmanagement	54
3.2. Governance	59
3.3. Balanced Scorecard	62
3.4. Think tanks und andere Formen der wirtschaftspolitischen Beratung	64
4. Die politischen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens: politische Institutionen, Spieler und Spielregeln	76
4.1. Mikrosteuerung A	87
4.2. Nationale Makrosteuerung B	103
4.3. Supranationale Makrosteuerung C	115
4.4. Regionale Steuerung D	128
4.4. Globale Steuerung E	131
5. Benchmarking als Werkzeug zur Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen	141
6. Das Management der rechtlichen Rahmenbedingungen	153

C. Bausteine für eine Politische Ökonomie	159
1. Wirtschaften als Inanspruchnahme von Ressourcen: Menschliche Fähigkeiten, Natur, Kapital und Wissen als Inputfaktoren	159
2. Wirtschaften als Produktionsprozess	164
3. Wirtschaften als Wertschöpfungsprozess	166
4. Wirtschaften als Konsumprozess	171
5. Wirtschaften als Konkurrenzprozess	172
6. Wirtschaften als Kooperationsprozess	177
7. Wirtschaften als Prozess der Koopkurrenz	178
8. Wirtschaften als Prozess der Umschichtung von Strömen und Beständen (Geld, Finanzierung, Vermögensbildung).	180
9. Strategischer Fokus: Infrastruktur, Standort und Raum	183
9.1. Problemstellung	183
9.2. Begriffe	184
9.3. Thesen	185
9.4. Mögliche Interventionen	188
10. Strategischer Fokus: Umwelt	191
10.1. Problemstellung	191
10.2. Begriffe	192
10.3. Thesen	192
10.4. Mögliche Interventionen	192
11. Strategischer Fokus: Märkte und Preise	195
11.1. Problemstellung	195
11.2. Begriffe	196
11.3. Thesen	196
11.4. Mögliche Interventionen	197
12. Strategischer Fokus: Beschäftigung und wirtschaftliche Entwicklung	198
12.1. Problemstellung	198
12.2. Begriffe	199
12.3. Thesen	200
12.4. Mögliche Interventionen	205
13. Strategischer Fokus: Einkommensverteilung und soziale Entwicklung	206

13.1. Problemstellung	206
13.2. Begriffe	207
13.3. Thesen	208
13.4. Mögliche Interventionen	209
14. Strategischer Fokus: Außenwirtschaft	210
14.1. Problemstellung	210
14.2. Begriffe	212
14.3. Thesen	213
14.4. Mögliche Interventionen	215
D. Politische Ökonomie mit dem Zeithorizont 2005	219
Fokus 1: Auswirkungen des EURO auf den Immobilienmarkt mit dem Zeithorizont 2005	219
Wulff Aengevelt	
Fokus 2: Harmonisierung der Unternehmenssteuern versus nationales Steuerrecht 2005	225
Peter Beisteiner	
Fokus 3: Benchmarking wirtschaftlicher Rahmenbedingungen für Unternehmer und Unternehmen 2005 Ein venezianisches Manifest	229
Erwin Bendl	
Fokus 4: Die Bankenwelt im Jahr 2005	255
Ernst Bleier	
Fokus 5: Beschäftigung in der Europäischen Union 2005	261
Manfred Oettl	
Fokus 6: Globalisierung: Bestehende und zu erwartende Probleme mit dem Zeithorizont 2005	279
Rudolf Eder	
Fokus 7: Effizienz und Effektivität der Gesetzesproduktion mit dem Zeithorizont 2005	287
Mario Kostal	
Fokus 8: Controlling im Unternehmen mit dem Zeithorizont 2005	299
Wilhelm Pilz	

Fokus 9: Zum Strukturwandel der Weltwirtschaft: Zeithorizont 2005	305
Walter Penker	
Fokus 10: Hinter den Kulissen ökonomischer Rationalität: Sehnsüchte, Leidenschaften und Wahnvorstellungen im Unternehmen 2005	315
Wolfgang Pichler	
Fokus 11: Wissensmanagement 2005 – Der Weg zur Performancesteigerung in Wirtschaft und Staat	335
Dieter Proske	
Fokus 12: Der Public-Performance-Index 2005 zur Erfassung des Strukturwandels im staatlichen Sektor	347
Volker Rothschädl	
Fokus 13: The employment impact of communication and information technology in 2005: A possible application of the „long wave“ concept?	353
Walter Scherrer	
Fokus 14: Regionales Wachstum bis 2005 durch die Multimedia-Wirtschaft? Eine Analyse am Beispiel des Bundeslandes Salzburg	365
Richard Schmidjell	
E. Epilog	377
F. Register	381
1. Literatur	381
2. Glossarium	391
3. Personen- und Sachverzeichnis	417

**“Quello che conta non é tanto l’idea,
ma la capacità di crederci – fino in
fondo.”**

Ezra Pound

Prolog: Über das Projekt Neue Politische Ökonomie 2005

Dieses Lehr- und Handbuch wendet sich an alle, die sich schnell, aber doch umfassend, und in lesbarer Form über den gegenwärtigen Stand des Wissens in der Ökonomie informieren möchten. Dabei wird nichts vorausgesetzt als die Fähigkeit, logisch zu denken und sich von Vorurteilen freizumachen. Generell werden wir uns einer natürlicheren, verständlichen Sprache bedienen und den üblichen nur Verwirrung stiftenden „Ökonomenslang“ – soweit dies möglich ist – vermeiden.

So wie **Gunnar Myrdal** in den 30er Jahren dieses Jahrhunderts haben wir zunächst große Teile der **Ökonomie entrümpelt**. Und da gibt es in der Tat viel „träges“ Lehrbuchwissen, das niemand braucht und das wie „Sperrmüll“ herumliegt und uns bei der Behandlung der anstehenden wirtschaftspolitischen Probleme nur behindert: sinnlose Klassifikationen, Etikettierungen und überholte Theorien. In vielen Lehrbüchern werden Antworten gegeben auf Fragen, die eigentlich nie gestellt wurden.

Wer mehr über die Ökonomie als Wissenschaft erfahren möchte, will in erster Linie die ökonomische Sachlogik kennen lernen und ist an den zahlreichen Diskussionen und Kontroversen, die Ökonomen immer wieder untereinander ausgetragen haben, nicht interessiert. Wir werden daher viel Nebensächliches weglassen und werden eine politische Ökonomie „ohne Girlanden“ erarbeiten, welche eine bessere Gestaltung der Zukunft ermöglicht.

Nach wie vor versucht man – um mit **Tony Lawson** von der Universität Cambridge zu sprechen – „mit dem Presslufthammer Fenster zu reinigen“. Oder weniger bildhaft ausgedrückt: Volkswirtschaftslehre und wirtschaftliche Realität haben immer weniger miteinander zu tun. Auf dem Lehrbuchmarkt dominieren die Sammler und Jäger. Die **Sammler**, die eifrig zusammentragen, wer, was, wann, worüber geschrieben hat, solange bis die diesbezüglichen Texte endgültig unlesbar geworden sind. Eine mögliche Erklärung dieses unerfreulichen Zustandes könnte darin zu sehen sein, dass viele Ökonomen ihre Lehrbücher nicht für Studierende und kritische Zeitgenossen schreiben, sondern für die Kollegenschaft. Und die **Jäger** halten Ausschau in den ökonometrischen Fachzeitschriften nach neuen Hypothesen in mathematischer Formulierung. Handlungsorientierte Instruktionen findet man bei beiden nicht.

Im Zentrum dieses Buches steht die **Analyse und der internationale Vergleich der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen** von Ländern. Im „Ökonomenslang“ nennt man das „**Framework Benchmarking**“. Die Gestaltung und Veränderung dieser Rahmenbedingungen wird deshalb immer wichtiger, weil davon die **Wettbewerbsfähigkeit** der Regionen bzw. Länder abhängt.

In folgenden **sieben Punkten** unterscheidet sich dieses Lehr- und Handbuch von anderen Einführungen:

1. **Modulprinzip:** Der Text wurde in Bausteine („Module“) zerlegt und so geschrieben, dass man praktisch überall – je nach Interesse und Bedarf – ein-

steigen kann. Der Leser kann sich sein „Menu“ nach Belieben zusammenstellen. Der Text wurde überschneidungsfrei gestaltet, aber mit Querverweisen versehen. Begriffe, die im jeweiligen Modul nicht näher erläutert wurden, aber für den jeweiligen Zusammenhang wesentlich sind, wurden mit einem * versehen.

Viele Lehrbücher versperren den Studierenden die Möglichkeit, sich mit ihrem eigenen, bereits erworbenen, ökonomischen Wissen einzubringen. Sie werden mit fest verschürten „Wissenspaketen“ konfrontiert und finden gleichsam „Fertigteilhäuser“ vor. Hier ist kein Platz für eigene „Wohnphantasie“! Und so wird pausenlos „mehr von demselben“ produziert und der **Mainstream** zementiert. Wir halten uns eher an **Henry Mintzberg**¹, der in seinem neuen Buch schreibt: „Ich widme dieses Buch den Menschen, die sich mehr für offene Flächen als für geschlossene Käfige interessieren.“

Im **Glossarium** dominieren englische Fachausdrücke. Und in der Tat hat sich die Ökonomie in den letzten beiden Jahrzehnten in einen „blühenden englischen Garten“ verwandelt. Dies ist zunächst darauf zurückzuführen, dass die USA und Großbritannien nach dem Zweiten Weltkrieg in Sachen Ökonomie lange Zeit Marktführerschaft innehatten. **Internationale Organisationen** (UNO, Währungsfonds, Weltbank, OECD etc.) mit ihren zahlreichen, regelmäßig erscheinenden Publikationen wirken ebenfalls stark begriffsprägend. **Englisch** wird immer mehr zu der internationalen Sprachplattform sowohl im asiatischen Raum als auch in den Osteuropäischen Staaten, da es sich am besten **als lingua franca** eignet. Viele Produkte wurden zuerst im angloamerikanischen Raum entwickelt und mit der Gebrauchsanweisung wurde auch gleich der Wortschatz mitgeliefert (z. B. bei Computern). Und last but not least: Englisch eignet sich wie keine andere Sprache zur kompakten Formulierung wirtschaftlicher Sachverhalte.

2. **Angewandte Methoden:** Wir bedienen uns im Wesentlichen der **Systemanalyse, der Spieltheorie und des Wissensmanagements**. Die **Fokussierung** dient dabei als neues Verfahren, um Elemente, die bisher nur punktuell und isoliert betrachtet wurden, wieder in der Argumentation zusammenzuführen. Dies ist die Vorstufe für eine Kontextsuche und die darauf aufbauende Kontextsteuerung.
3. **Denken in größeren Zusammenhängen und Benchmarking:** In den Text wurde ein Dreiländer-Vergleich (Deutschland, Österreich und Schweiz) eingebettet. Die drei Länder wurden daraufhin untersucht, wie effektiv ihre Rahmenbedingungen sind und auf welche Ursachen dies zurückzuführen ist. In diesem Zusammenhang wird im Text an einigen Stellen vom **DACH-Bereich** gesprochen. Die Abkürzung D-A-CH leitet sich von den Autokennzeichen der drei Länder ab. Dies ermöglicht eine bessere thematische Fokussierung des Problems der Gestaltung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen.
4. **Zukunftsorientierung:** So reizvoll es auch ist, ökonomische Ideen historisch zurückzuverfolgen, so habe ich mich doch für eine zukunftsorientierte Anlage des Textes entschieden. Die Ausrichtung erfolgt auf den **Zeithorizont 2005**. Die Beiträge im Abschnitt D sind überarbeitete Fassungen von Referaten, die im Rahmen des Workshops „**Brave New Economic World 2005**“ vorgetragen und

¹ Lit. 175 Mintzberg.

diskutiert wurden, der im Juni 1999 an der Università Ca' Foscari in Venedig stattfand. Bei der Wahl des Zeithorizonts hat mich **Christoph Leidl** maßgeblich beeinflusst. Er war es, der bereits im Jahr 1994 die visionäre Studie „Wirtschaft 2005. Für ein modernes Oberösterreich“ herausgegeben hat. Mittlerweile gibt es auch für Salzburg einen „**Masterplan 2005**“.

5. **Literaturauswahl:** Das Literaturverzeichnis unterscheidet sich von den üblichen „Publikationsfriedhöfen“ vor allem dadurch, dass hier nach zwei Auswahlkriterien vorgegangen wurde. **Kriterium 1:** Bücher, Zeitschriftenartikel und Beiträge, die es wirklich verdienen, gelesen zu werden. Hier finden sich selbstverständlich alle „Ikonen“ der ökonomischen Zunft. **Kriterium 2:** Beiträge, bei denen systemisches Denken bzw. das Denken in größeren Zusammenhängen im Vordergrund steht.
6. **Fußnoten und Anmerkungen:** Der Anmerkungsapparat wurde bewusst schlank gehalten. Die Quellenhinweise beziehen sich in der Regel auf die jeweilige Position im Literaturverzeichnis. **Beispiel:** Lit. 90 Oettl 7 ist so zu interpretieren: Lit. 90 = Position im Literaturverzeichnis Oettl = Name des Autors bzw. Herausgebers des Beitrages 7 = Seite, auf die verwiesen wird. Kritische Bemerkungen über Personen, Sachverhalte und Institutionen wurden in die Fußnoten verbannt. Sie sind „Flaschenpost“ für meine Fachkollegen.
7. **Verständlichkeit des Textes und der behandelten Zusammenhänge:** Komplexe Sachverhalte verständlich darzustellen, stößt leicht an seine Grenzen. Durch zahlreiche Beispiele (nach dem Muster amerikanischer Lehrbücher), historische Rückblendungen, „story telling“ und die Verwendung von „Bildern“, die das Funktionieren bzw. Nichtfunktionieren bestimmter Institutionen beleuchten, habe ich versucht, die Komplexität etwas zu „entschärfen“.

Das Schlagwort vom „lebenslangen Lernen“ ist so weit verbreitet, dass sich niemand dagegen zu argumentieren getraut. Es stellt in der Tat eine „gefährliche Drohung“ dar. Was wir in der **ökonomischen Ausbildung** wirklich brauchen, ist eine andere Art des Lernens, nämlich **relevantes Lernen**. Handlungsrelevantes ökonomisches Wissen und die Fähigkeit, selbstbestimmt zu agieren, ist eine wesentliche Voraussetzung für die Mitwirkung in Staat und Gesellschaft. Nur so erfährt sich der Einzelne als „homo politicus“.

Worum es mir aber vor allem ging: Ich wollte **ein spannendes und lesbares Buch** schreiben, mit dem neue Akzente auf dem Lehrbuchmarkt gesetzt werden. Ob mir dies gelungen ist, können nur die Leserinnen und Leser selbst beurteilen. Für einen diesbezüglichen kurzen „**Feedback**“² via Internet² wäre ich Ihnen sehr dankbar.

Das Buch hätte nicht entstehen können ohne die Unterstützung von **Manfred Oettl**, der mir zahlreiche „Wortspenden“ auf Datenträger zur Verfügung gestellt hat, sowie **Peter** und **Liza Weiss**, **Carla** und **Fritz Bem**, **Enza Stradiotto**, **Pietro Testa** und **Loris De Lorenzi** vom C.I.A.K.

² Meine Internet-Adresse lautet: Alfred.Kyrer@sbg.ac.at

Mein Sohn, **Mag. Alexander Kyrer**, hat mit freundlicher Unterstützung von Frau **Renate Stemeseder-Wackerle**, das Layout gestaltet und die Inhalte in die nötige Form gebracht. Die Hardware wurde von der Firma **Trucker Systemengineering** zur Verfügung gestellt. Frau **Monika Marchet** und Frau **Nicole Lettner** vom Institut für Wirtschaftswissenschaften haben mir beim Schreiben der Texte und der Gestaltung der Grafiken geholfen. Frau **Sabine Steiner** hat die Urfassung des Textes geschrieben und **Peter Steiner** hat dabei als „Verbindungsmann“ fungiert. Ihnen allen sei an dieser Stelle herzlich gedankt.

Last but not least sei meiner Frau **Monika** dafür gedankt, dass sie mich in den letzten Wochen und Monaten, in denen dieses Buch entstanden ist, trotzdem ertragen hat.

Venezia-Lido

A. Der Beitrag der Ökonomie zur Lösung menschlicher Probleme

„What are the rules of the game?“

Joan Robinson

1. Der Homo Oeconomicus und seine Spielgefährten

Wenn man bedenkt, welche Rolle wirtschaftliches Denken und Handeln in unserem Leben heutzutage spielt, wieviel Zeit und Kraft wir darauf verwenden, ein bestimmtes Einkommen zu erzielen, so ist es eigentlich überraschend, dass niemand so recht weiß, was Volkswirte beruflich eigentlich tun. Kaum diplomiert, so hat **Erich Preiser**¹ einmal treffend formuliert, verschwinden sie irgendwo in der Versenkung. Forscht man nach, so stellt man fest, dass sie im Bankensektor oder in Wirtschaftsforschungsinstituten tätig sind oder – gelegentlich – in die „hohe Politik“ gehen.

Volkswirte braucht man überall dort, wo es darum geht, in größeren Zusammenhängen zu denken, und wo integrative Arbeit zu leisten ist. Beispiel: Die Neugestaltung der gesamtwirtschaftlichen (politischen und rechtlichen) Rahmenbedingungen von Volkswirtschaften.

Begreift man mit **Carl Menger**, dem „Gründer“ der österreichischen Schule der Nationalökonomie, eine Volkswirtschaft als „complication von Singularwirtschaften“, so könnte man die Wirtschaft auch als „Spiel“ bezeichnen, für das Volkswirte die „Spielregeln“ entwickeln. Da ferner **Wirtschaftspolitik** im wesentlichen eine **Technik der Konfliktlösung** ist, leisten Volkswirte indirekt auch Beiträge zur Konfliktlösung. Doch der Beruf des Volkswirts ist – alles in allem – ein schwieriger Beruf. Wer seine Berufsaufgabe erfüllen will, muss viele Perspektiven im Auge behalten. Zu leicht kommt es sonst, trotz bester Absichten, zu bösen Folgen.²

Ökonomisches Denken kann in vielen Disziplinen zur Lösung von Problemen beitragen. Ökonomisches Denken ist nicht mehr auf den Bereich Wirtschaft allein beschränkt. Lange Zeit war **ökonomisches Denken** bereichsgebunden, d. h., Ökonomie wurde nur zur Erklärung und Beeinflussung wirtschaftlicher Sachverhalte herangezogen. Dahinter verbarg sich eine „materiale“ Auffassung des ökonomischen Denkens. Dies war vor allem auf den Einfluss der Naturwissenschaften zurückzuführen.

Allmählich macht sich hier ein Umdenken breit und die **Ökonomie** beginnt sich von den Naturwissenschaften zu emanzipieren und entwickelt sich immer mehr in Richtung **Politische Ökonomie**, von der man erwartet, dass sie komplexe sozial-

¹ Lit. 101 Preiser 11.

² Lit. 130 Stützel/Grass VI.

wissenschaftliche Systeme besser erklären und Informationen über deren Steuerbarkeit liefern kann.

- Man unternimmt eine ökonomische Analyse des Rechts (in den USA schon üblich, bei uns noch nicht sehr verbreitet).³
- Man versucht eine ökonomische Analyse der Terrorismusbekämpfung.
- Man untersucht mit Hilfe ökonomischer Kriterien ob ein Hochschulstudium rentabel ist.
- Untersucht die ökonomischen Wirkungen des Rauschgiftverbotes.
- Untersucht die Basler und Zürcher Theater unter ökonomischen Kriterien.

Der grundlegende Sachverhalt, von dem alles **ökonomische Denken** seinen Ausgang nimmt, ist der Umstand, dass die zur Verfügung stehenden Ressourcen knapp sind und wir gezwungen sind, laufend über neue Alternativen der Verwendung der **knappen Ressourcen** nachzudenken.

Das **Problem der Knappheit** kann entschärft werden:

- durch bessere Faktorkombinationen,
- durch eine begleitende Kontrolle des Ressourceneinsatzes,
- durch bessere Kooperation und
- durch Wissensmanagement.

Nach der **Chicagoer Schule** der Ökonomie ist der Mensch im Wesentlichen ein **homo oeconomicus**, der seine Entscheidungen unter Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten trifft. Im Kern handelt es sich dabei um die Vorstellung, dass Menschen Ziele, die sie sich setzen, auch erreichen wollen und in der Erreichung dieser Ziele rational handeln.

Einer der prominentesten Ökonomen der Chicagoer Schule der Ökonomie ist, neben Milton Friedman und George Stigler, **Gary S. Becker** (geb. 1930). Seine zentrale These ist, dass der **homo oeconomicus** nicht nur für Märkte im engeren Sinn gilt. Damit lassen sich auch viele Alltagssituationen erklären. 1976 erschien von ihm: „Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens.“⁴ In den 80er Jahren schrieb er dann – gemeinsam mit seiner Frau **Guity N. Becker** – Kolumnen in der Business Week, die 1997 in dem Sammelband „The Economics of Life. From baseball to affirmative action to immigration, how real-world issues affect our everyday life“ veröffentlicht wurden.

Vor Gary Becker – bereits Anfang der 70er Jahre – schrieben **Harry G. Johnson** und **Burton A. Weisbrod** das Buch „The Daily Economist“⁵. Sie zeigten darin bereits auf, wie stark unser Alltagsleben von ökonomischen Kalkülen geprägt ist.⁶

³ „Law and Economics“ ist in den USA zu einer vielbeachteten Forschungsrichtung geworden, mit deren Hilfe Probleme im Bereich des öffentlichen, aber vor allem auch des privaten Rechts fruchtbar untersucht werden. Beispielsweise aus der Analyse der Folgen unterschiedlicher Haftungsregeln, des Patentrechts sowie selbstverständlich des Wettbewerbsrechts lässt sich der Rationalansatz kaum mehr wegdenken.

⁴ Lit. 5 Becker.

⁵ Lit. 43 Johnson/Weisbrod.

Einige Jahre später erschien dann von **McKenzie und Gordon Tullock** das Buch „The New World of Economics - Explorations into the Human Experience“⁷, das dem gleichen Tenor folgte.

Wengleich man Becker Intoleranz und eine amoralische Haltung vorwarf, Becker blieb seiner Grundauffassung zwei Jahrzehnte lang treu und übertrug sein Konzept auf immer neue Situationen. Es gibt fast nichts, was Becker nicht unter ökonomischen Blickwinkel analysiert hätte. Einige Kollegen bezeichnen ihn daher nicht umsonst als ökonomischen „Hardliner“.

Im Zentrum dieses **Rationalansatzes** steht der einzelne Mensch, eingebettet in eine soziale Umwelt. Diese bestimmt Anreize in Form von Nutzen und Kosten, auf die das Individuum in seinem Verhalten voraussehbar reagiert. Handlungen, die aufwendiger und damit teurer werden, unternehmen Menschen weniger häufig und weniger intensiv. Umgekehrt werden Handlungen, die größeren Nutzen versprechen, verstärkt und häufiger getätigt. Diese Annahme rationalen Verhaltens unterstellt, dass sich Menschen im Rahmen ihrer Möglichkeiten eigennützig verhalten, jedoch bedeutet dies nicht, dass Menschen rücksichtslos den eigenen Vorteil suchen.

Verhaltensänderungen werden auf Änderungen in den für die einzelnen bedeutsamen Einschränkungen („Restriktionen“) zurückgeführt und nicht auf unerklärbare Veränderungen in den Werten („Präferenzen“). Ein in diesem Sinne rationaler Mensch wird im Kreise der Familie, seiner Freunde oder am Arbeitsplatz natürlich das Wohl seiner Mitmenschen berücksichtigen und fördern. Der gleiche Mensch hingegen sucht in einer größeren Gruppe sehr wohl seinen eigenen Vorteil.

Der für das individuelle Verhalten maßgebliche **Möglichkeitsraum** wird **durch Institutionen begrenzt**. Es lassen sich zwei Arten von Institutionen unterscheiden:

1. **Spielregeln** stecken den Rahmen ab, innerhalb dessen die Individuen handeln. Auf der konstitutionellen Ebene sind die Systeme, die bestimmen, auf welche Art und Weise kollektive Beschlüsse gefasst werden, von zentraler Bedeutung. Auf der Ebene des laufenden politischen Prozesses bestimmen Normen, sowohl internalisierte als auch von der Umwelt sanktionierte Regeln („Gesetze“), das Handeln der Menschen.
2. Viele **gegenseitige Abhängigkeiten** („Interaktionen“) spielen sich innerhalb von Organisationen ab. Institutionen dieser Art sind z. B. der Staat, eine Firma oder eine Partei, internationale Organisationen, aber auch private Clubs, Familien oder informelle Vereinigungen.

Durch die Berücksichtigung einer institutionellen Ebene bleibt die Analyse nicht beim einzelnen Menschen stehen, sondern berücksichtigt vielmehr gesellschaftliche, politische, ökonomische und psychologische Elemente, die das Handeln der Indivi-

⁶ Im Untertitel des Buches heißt es: A chronicle of contemporary subjects showing the scope and originality of economic research and its application to real world issues. – Überraschend ist, dass weder Becker noch McKenzie und Tullock in ihren Schriften auf Johnson/Weisbrod Bezug nehmen, obwohl diese als die eigentlichen Pioniere der Thematik anzusprechen sind. Noch dazu lehrte Johnson ebenfalls eine Zeit lang an der University of Chicago.

⁷ Lit. 68 McKenzie/Tullock.

duen beeinflussen. Der Rationalansatz unterstellt jedoch keineswegs, dass die jeweils handelnden Menschen über volle Information und volle Voraussicht verfügen. Die Höhe des Benzinpreises lässt sich z. B. leicht ermitteln.

Gesellschaftliches Handeln wird immer auf das Handeln einzelner Menschen in der Gesellschaft zurückgeführt. Der Einzelne wird eine Erhöhung seines Nutzens anstreben und Kosten zu vermeiden suchen, gleichgültig ob er im Bereich der Wirtschaft, der Politik, des sozialen Lebens oder des Rechtes handelt. Die Gemeinsamkeit besteht somit in der einheitlichen Betrachtungsweise sozialer Sachverhalte. Dazu gehören gemeinsame analytische Werkzeuge („tools“) und eine gemeinsame Sprache. Sozialwissenschaftler, die dem Modell rationalen menschlichen Verhaltens folgen, unterscheiden sich daher nicht mehr durch die Analysemethode, sondern durch ihre Spezialkenntnisse hinsichtlich des Gebietes, auf dem sie gerade tätig sind.

Im Folgenden einige Beispiele, in denen **rationales Verhalten** feststellbar ist:

Beispiel 1: Ökonomie des Parkplatzsuchens

Dass intuitive Alltagsentscheidungen ökonomisch optimal sein können, erfuhr der Ökonom Becker einmal bei seiner Parkplatzsuche in New York City. Er war wieder einmal spät dran. Ein Prüfling wartete bereits auf ihn. Bis zum Parkhaus der Columbia-Universität war es zu weit, außerdem war ein Stellplatz dort kostenpflichtig. Direkt vor der Universität zu parken war zwar kostenlos, aber verboten, wenn man nicht pünktlich war. Kurz entschlossen stellte Becker seinen Wagen im Halteverbot ab. Intuitiv hatte er die Wahrscheinlichkeit geschätzt, einen Strafzettel zu bekommen, und sie abgewogen gegen den Preis für den Platz im Parkhaus sowie den zusätzlichen Zeitverlust. Becker kam – nachdem er die Prüfung abgehalten hatte – pünktlich und bekam **keinen** Strafzettel.

Beispiel 2: Ökonomie der Liebe

Besonders umstritten sind seine ökonomischen Erklärungen zum Thema „Familie“. Nach Becker heiratet ein Mensch nur dann, wenn dadurch sein Nutzen höher ist als die Kosten des Alleinbleibens oder der weiteren Suche nach einem Partner. Kinder sind für Becker langlebige Konsumgüter: Ihre „Produktion“ hängt von den Kosten der Erziehung und von dem erwarteten Nutzen für die Eltern, etwa in Form von zusätzlichen Familieneinkommen oder der Versorgung im Alter, ab. Wie jedes andere Gut können auch Kinder unterschiedliche „Qualität“ aufweisen. Mit steigendem Einkommen tendieren Familien dazu, die Qualität ihrer langlebigen Konsumgüter wie Autos oder Kühlschränke zu verbessern. Dies, so Becker, gelte auch für Kinder: Je höher das Familieneinkommen, desto höher die Investitionen in Erziehung und Ausbildung der Kinder. Becker räumt dabei allerdings ein, dass sein Ansatz, den Menschen als „Fabrik“ zu betrachten, die streng nach ökonomischen Grundsätzen „Produkte“ wie Kinder, Geborgenheit und Einkommen herstellt, nicht neu ist. Bereits **Adam Smith** und **Karl Marx** bezogen so genanntes nichtmarktmäßiges Verhalten in ihre ökonomischen Analysen ein, und für **Alfred Marshall** war Ökonomie „the study of mankind in the ordinary business of life“. Während sich aber die meisten von Marshalls Vorgängern und Nachfolgern mit business im engeren Sinne befassten, konzentrierte Becker seine Analysen auf das Alltagsleben.

Beispiel 3: Ökonomie der Kriminalität

Kriminalität ist nicht die Folge sozialer Unterdrückung, sondern ökonomisches Kalkül. Becker wandte sich gegen die weit verbreitete Auffassung, Verbrechen seien eine Folge sozialer Unterdrückung, Straftäter seien also Opfer gesellschaftlicher Zustände. Für Becker wollen Verbrecher wie alle anderen Menschen ihren Nutzen maximieren und handeln in diesen Kontext rational. Ein Mensch wird zum Straftäter, wenn der erwartete Nutzen aus dem Verbrechen – etwa die Beute aus einem Diebstahl – höher ist als der Nutzen aus einer erlaubten Handlung. Durch Gesetzgebung und Strafverfolgung versucht der Staat, Verbrechen möglichst „teuer“ zu machen. „Optimale“ Verbrechensbekämpfung im ökonomischen Sinn bedeutet, den gesellschaftlichen Einkommensverlust, der durch Verbrechen entsteht, zu minimieren. Die sozialen Kosten von Verbrechen setzen sich für Becker zusammen aus den Kosten der Verfolgung, Verhaftung und Verurteilung sowie den entstandenen Schäden. Schaden entsteht der Volkswirtschaft weniger durch Straftaten an sich, Diebstahl etwa ist für Becker nur eine Form der gewaltsamen „Umverteilung“, sondern dadurch, dass sich die jeweiligen Akteure auf illegale Handlungen „spezialisiert“ haben und nicht bereit sind, einen Beitrag zum Sozialprodukt leisten.

Der besondere Reiz von Beckers Analyse der Kriminalität liegt darin, dass sich mit ihren Instrumenten auch die Wirksamkeit anderer Gesetze überprüfen lässt. Ob Umweltgesetze zur Reinhaltung der Luft, Strafen für Steuerhinterziehung oder Parteispendenbetrug, der ökonomische Ansatz liefert eine wirtschaftlich optimale Mischung aus Strafverfolgung und Sanktionierung. Besonders für diese Übertragung seines Ansatzes erhielt Becker 1992 den Nobelpreis für Ökonomie.

Für den Staat stellt sich dabei freilich die Frage nach dem optimalen **policy mix***: Sollen der Staat höhere Strafen androhen oder mehr Polizisten einsetzen, um die Wahrscheinlichkeit der Bestrafung von Straftätern zu erhöhen? Beckers – eher trockene – Antwort: Das hängt von der Risikobereitschaft der potentiellen Verbrecher ab. Ökonomisch könnte man formulieren: Darüber entscheidet die Elastizität des Verhaltens auf entsprechende Veränderungen des Rechtsrahmens. Ist ihre Risikobereitschaft gering, sind schärfere Strafen effektiver. Bei hoher Risikoneigung ist dagegen intensivere Strafverfolgung wirksamer.

Aus anderer Perspektive betrachtet: Jeder von uns ist ein potentieller Mörder, nu lohnt sich ein Kapitalverbrechen in der Regel nicht. Je mehr Verbrechen die Polizei aufklärt und je höher das Strafmaß ist, desto weniger Menschen werden bestohlen oder ermordet. Und Becker liefert dann sogleich auch Handlungsanweisungen für die Politik: Der Staat müsse vor allem die Wahrscheinlichkeit der Aufklärung von Verbrechen erhöhen. Das schrecke weit mehr ab, als ein höheres Strafmaß. Dies folgt dem wichtigen volkswirtschaftlichen Grundsatz: Vermeidungskosten sind immer geringer als Beseitigungskosten.

Beispiel 4: Ökonomie der Ausbildung

Gary Becker berechnete in einer Studie die Rendite von Lehrgängen und wies der Humankapitaltheorie den Weg. Wer vor der Entscheidung steht, sich für ein bestimmtes Hochschulstudium zu entscheiden, rechnet die Kosten des Studiums in Form von Gebühren und entgangenem Arbeitslohn gegen den Nutzen höherer Bezahlung in der Zukunft auf. Aber nicht nur der Student, auch der Staat kann den

Wert von Ausbildungsplätzen berechnen – etwa in Form eines höheren Sozialprodukts oder Steueraufkommens – und den Kosten gegenüberstellen.

Ökonomisches Denken alleine wäre zu wenig, aber viele Bereiche des menschlichen Lebens unterliegen ökonomischen Zwängen und viele Probleme anderer Wissenschaften könnten ökonomisch besser interpretiert und weiterentwickelt werden. Daher wäre es besser, das bisherige „Revier“-Denken allmählich aufzugeben.

Beispiel 5: Ökonomie des Gesundheitswesens

Es ist ökonomisch rational und betriebswirtschaftlich effizient, wenn die Krankenhausträger für eine möglichst hohe Auslastung der Bettenkapazität sorgen, dies ist jedoch volkswirtschaftlich unsinnig, wie wir wissen. Ferner: Es ist betriebswirtschaftlich günstig, für die Länder Pflegebedürftige in Akutbetten zu betreuen, weil dadurch die Krankenkassen zumindest einen Teil der Pflegekosten mittragen. Volkswirtschaftlich ist dies abzulehnen, weil es zu einer Verschwendung einer teureren Infrastruktur kommt, und Personal für Akutpatienten eher benötigt wird.

Es ist für Ärzte, die ihr Einkommen absichern wollen, durchaus rational, neue Konkurrenten wie etwa die Psychotherapeuten vom „Gesundheitsmarkt“ fernzuhalten; volkswirtschaftlich ist es jedoch nicht sehr sinnvoll, wenn man bedenkt, dass nach der bekannten Studie von Erwin Ringel psychosomatische Patienten bis zu 6 Jahre von Arzt zu Arzt, von Behandlung zu Behandlung irren, bis sie die angemessene therapeutische Behandlung bekamen. Dies lässt den Schluss zu, dass die isolierte Kosten-Nutzen-Betrachtung eines Trägers betrieblich nützlich ist, aber volkswirtschaftlich gesehen zu unvernünftigen Wirkungen führt. Nur wenn ein Kostenträger für die gesamten Kosten im Gesundheitswesen zuständig ist, verliert das bekannte „Spiel“ an Reiz, Kosten von den Ländern zum Bund, vom Bund zur Krankenversicherung und von der Krankenversicherung wieder zu den Versicherten hin und her zu verlagern.

Beispiel 6: Ökonomie des Umweltschutzes

Unter dem Diktat der Konkurrenz am Markt ist jedes Unternehmen gezwungen, die Kosten zu reduzieren. Warum sollte ein Manager also nicht versuchen, die entstandenen Produktionskosten teilweise auf die Umwelt weiterzuwälzen, wenn er mangels entsprechender Eigentums- und Verfügungsrechte keine Schadensersatzklage für die Beschädigung der natürlichen Umwelt zu fürchten braucht?

Die Umweltgesetzgebung ist nach wie vor lückenhaft und im Vollzug inkonsequent. So werden freiwillige Investitionen, die zu einer Schonung der Umwelt führen, bestraft durch höhere Betriebskosten und Reduzierung der Wettbewerbsfähigkeit. Manche Umweltschäden sind überdies irreparabel, und man übersieht, dass Vermeidungskosten immer geringer sind als Beseitigungskosten, viele Maßnahmen werden zu spät ergriffen und sind unkoordiniert. Es dominiert über weite Strecken „optische Politik“. Auch im Umweltbereich ist es also das Auseinanderfallen einzelwirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Kosten, das zur Verschwendung, das heißt zu einer nicht angemessenen Lösung des Knappheitsproblems führt. Diese Problematik wurde um die Jahrhundertwende von Arthur Cecil Pigou erkannt und ausführlich analysiert, lange bevor die Ökologiekritik politisch virulent wurde.

Beispiel 7: Ökonomie des Wohnens

Wohnen ist ein existentielles Grundbedürfnis des Menschen. Auch hier ist also zu fragen, ob der volkswirtschaftliche Rahmen wirklich „passt“. Bauträger und Firmen horten angesichts der weiter steigenden Grundstückspreise Bauland aus spekulativen Gründen. Sie verhalten sich im Rahmen der gegenwärtigen Marktlage betriebswirtschaftlich genauso „rational“ wie diejenigen, die bei gegebenem Mieterschutz Wohnungen horten. Dem sind jedoch die volkswirtschaftlichen und sozialen Kosten gegenüberzustellen in Form von immensen Mietpreissteigerungen, neuen Formen der Armut und der Vertreibung junger Familien aus der Stadt, hinaus „in die Fläche“.

Der **homo oeconomicus** beherrscht seit den 70er Jahren – implizit oder explizit – als dominierendes „Menschenbild“ **die ökonomische Argumentation**. Eine realistische Erklärung menschlichen Verhaltens ist die Voraussetzung für eine effektive Wirtschaftspolitik. Wenn man die Motive menschlichen Handelns kennt, so kann die Politik durch Anreize („incentives“) und Strafen („disincentives“) eine bessere Kombination von privaten und öffentlichen Gütern erreichen.

Im Folgenden einige **Argumente** zur Diskussion des Rationalansatzes:

Argument 1:

Der homo oeconomicus ist vielfach missverstanden und fehlinterpretiert worden. Er ist keine zynische Gewinnmaximierungsmaschine, sondern Ausdruck der *conditio humana* im Reich der Notwendigkeiten – nach der Vertreibung aus dem Paradies –, d. h., die Menschen verhalten sich in einer bestimmten Weise (holzen Regenwälder ab, bauen Hanf und Koka in Peru an etc.), weil sie angesichts der dortigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen keine andere Möglichkeit sehen. Eine andere Entwicklung wäre nur möglich, wenn die Rahmenbedingungen geändert würden.

Argument 2:

Vielfach scheut man eine Änderung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die absolut notwendig wäre, und flüchtet stattdessen zu moralischen Appellen. Man appelliert weniger Auto zu fahren, Wälder nicht abzuholzen, etc., dabei sollte man **weniger moralisieren**⁸, sondern lieber **konsequenter ökonomisieren**, etwa durch die Anwendung des **Verursacherprinzips**, nach dem alle Kosten denjenigen anzulasten sind, die diese Kosten verursacht haben. Nur allzu oft beschwört man humane Konzepte und bewirkt doch nur das Gegenteil: Der Mensch steht allgemein im Mittelpunkt – und damit allen im Wege.

Argument 3:

Einzelwirtschaftliche und gesamtwirtschaftliche Rationalität fallen, wie oben an einigen Beispielen gezeigt wurde, vielfach auseinander. Menschen können ihre Lebensqualität erhöhen, wenn sie Abfälle in der Umwelt deponieren, statt sie zu ver-

⁸ Cora Stephan hat in einem Beitrag in der Zeitschrift „Novo“, Nr. 46, Mai/Juni 2000, sehr treffend bemerkt: „Moral ist ... wenn der Politik nichts mehr einfällt.“

nichten. Das schaffen sie aber nur, wenn andere Gruppen nicht dasselbe tun. Daher gilt insgesamt: Die Gesamtheit aller Menschen wird, wenn sie Abfälle an die Umwelt abgeben, statt sie zu vernichten, ihre Lebensqualität verschlechtern. Sind die Rahmenbedingungen fehlerhaft, ist das, was für den Einzelnen vernünftig ist, für alle gemeinsam oft unsinnig. Dies ist eines der so genannten Marx'schen **Konkurrenzparadoxa***.

Argument 4:

Daraus folgt: Die Politik ist gefordert, „**Anwalt der Komplexität**“ zu werden und viel stärker als bisher für die Herstellung jener Rahmenbedingungen zu sorgen, die einen vernünftigen und schonenden Umgang mit den knappen Ressourcen erzwingen! Wir brauchen keinen Staat, der überall hineinregiert und mitredet, aber wir brauchen einen Staat, der Rahmenbedingungen in Form von Spielregeln aufstellt, die für alle transparent sind, und die das Zusammenleben der Menschen zum Wohle aller regeln. Fair für die sozial Schwachen, schonend für die Umwelt und effizienzsteigernd in einem gesamtwirtschaftlichen Sinn.

Argument 5:

Was die relative Verfügbarkeit an Ressourcen anbelangt, so hat es immer schon zwei Arten von Einschätzungen gegeben, die sich in der Geschichte der Ökonomie immer wieder abgelöst haben:

- die Illusion biblischer Zustände, d. h., ein Zustand in dem die Mittel zur Bedürfnisbefriedigung die vorhandenen Bedürfnissen übersteigen, es also keine Knappheit gibt und damit auch kein ökonomisches Problem; und
- merkliche Knappheitssituationen, d. h., Zustände in denen die Bedürfnisse größer sind als die Mittel zur Bedürfnisbefriedigung. Im Augenblick hat das Pendel in Richtung merkliche Knappheit ausgeschlagen.

Argument 6:

Wir dürfen daher bestehende Knappheiten nicht ignorieren und müssen lernen mit diesen Knappheiten umzugehen. Wesentliches Element sind in diesem Zusammenhang, so genannte integrierte Planungsverfahren und Modellanalysen mit Hilfe von Computern, wodurch Alternativen und Szenarien verfügbar werden. Effizienz und Effektivität sind so gesehen kein Widerspruch und die Knappheit der Ressourcen kann somit auch als Chance interpretiert werden. Das Diktat der „leeren Kassen“ im staatlichen Sektor übt einen heilsamen Druck auf die rationelle Verwendung der Ressourcen aus, wodurch eine Verschwendung von Mitteln vermieden wird.

Argument 7:

Es besteht zwar nach allgemeiner Auffassung im Bereich der Politik akuter wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf und wir verfügen auch im Bereich der Ökonomie über das notwendige Handlungswissen; es wird jedoch nur unzureichend gehandelt, und wenn, dann nur in Form von Reparaturmaßnahmen und mit großen zeitlichen Verzögerungen.

Argument 8:

Doch leider dominieren über weite Strecken Vollzugsdefizite und der Glaube an die Steuerbarkeit einer Volkswirtschaft hat im letzten Jahrzehnt stark gelitten. Einer der Gründe, weshalb Vollzugsdefizite und mangelnde Sachrationalität das Feld beherrschen, ist darin zu suchen, dass sich Parteien im Grunde genau so verhalten wie Produzenten und Konsumenten; während diese versuchen, ihren eigenen Nutzen zu vergrößern, versuchen jene die Stimmen der Wähler zu maximieren; und bekanntlich muss das, was für eine Partei gut ist, noch nicht zum Nutzen einer Volkswirtschaft reichen. Und es stellt sich unmittelbar im Rahmen dieser Logik die Frage, wer für das **bonum comune** eigentlich zuständig ist.

2. Spieltheorie und wirtschaftliches Verhalten

Die Spieltheorie beschäftigt sich mit Situationen, in denen die Entscheidungen des einen das Ergebnis des anderen mitbestimmen. Der ungarische Mathematiker **John von Neumann** (1903-1957) und der österreichische Ökonom **Oskar Morgenstern** (1902-1977) legten in ihrem 1944 erschienenen Buch „Spieltheorie und ökonomisches Verhalten“ die Grundlagen für die Spieltheorie. Der Titel verdeckt, dass es sich um reine Mathematik handelt, deren Ergebnisse in sämtlichen Konfliktsituationen anwendbar sind. Zunächst interessierten sich hauptsächlich die Militärexperten für die Studie, um die Dynamik des Kalten Krieges besser zu verstehen und das Gleichgewicht der Abschreckung entsprechend zu untermauern.

Die beiden deutschsprachigen Wissenschaftler begegneten sich erstmals 1940 an der Universität Princeton südlich von New York. Sie begannen dort an einem Aufsatz zu arbeiten, der sich jedoch zu einem 600-Seiten-Wälzer entwickeln sollte. Es war das erste Mal, dass es gelang, eine Theorie über interaktives Verhalten in einem Modell darzustellen. Die Mitspieler haben unterschiedliche Kenntnisse über die jeweilige Situation und die Möglichkeiten der anderen Beteiligten.

Von Neumann und Morgenstern beschränkten sich in ihrer Untersuchung auf eine besonders typische Kategorie von Situationen – die so gen. **Nullsummenspiele** – in denen sich die Interessen der Spieler diametral gegenüberstehen.

Das beliebte Kinderspiel „**Schere-Papier-Stein**“ ist ein Beispiel für ein Nullsummenspiel: Was der eine Spieler gewinnt, verliert der andere. Die beiden Spieler müssen gleichzeitig die Hand heben und können entweder eine Faust (Stein), die offene Handfläche (Papier) oder zwei gespreizte Finger (Schere) zeigen. Es gilt Schere schneidet Papier (Schere hat gewonnen), Papier bedeckt den Stein (Papier hat gewonnen) und Stein ruiniert die Schere (Stein hat gewonnen). Die Spielregeln lauten, dass der Gewinner vom Verlierer einen Schilling erhält. Jeder Spieler hat drei Strategien. Wird dieselbe Strategie (beide Papier beispielsweise) von beiden gewählt, erhält und zahlt niemand etwas.

Ursprünglich wurde die Spieltheorie nur auf Märkte angewandt, die von wenigen Anbietern beherrscht wurden. In ihrer Einfachheit spiegelt dieses Modell die Wirtschaft der 40er Jahre wider. Inzwischen hat die Spieltheorie in vielen Sozialwissenschaften nachhaltige Spuren hinterlassen. Dies ist nicht zuletzt auf den Einfluss von Reinhard Selten, John Harsanyi und John Nash zurückzuführen.

John Nash ließ die Grenze der Nullsummenspiele hinter sich und untersuchte auch Situationen, in denen alle Beteiligten gewinnen können. Anfang der fünfziger Jahre formulierte er das nach ihm benannte Gleichgewicht. Ein **Nash-Gleichgewicht** ist definiert als ein Paar von Strategien, das sich dadurch auszeichnet, dass bei gewählter und damit gegebener Strategie des jeweils anderen Spielers der „Gewinn“ nicht durch die Wahl einer anderen Strategie vergrößert werden kann. Das muss für beide Spieler gelten. Vereinfacht kann man sagen: beide Spieler müssen nicht bedauern, die jeweilige Strategie gewählt zu haben.

Das Kriterium für die Lösung ist, dass kein Spieler einen Anreiz hat, von seiner einmal gewählten Strategie abzuweichen. Weil dies für alle Akteure gilt, bleibt der einmal eingeschlagene Verlauf stabil. Doch auch Nash griff auf von Neumann und Morgenstern zurück, insbesondere auf die Idee, dass Spieler mit gemischten Strategien vorgehen können. Dabei handeln sie mal so und mal so, und der andere weiß nicht, wann er auf die eine und wann er auf die andere Weise vorgeht. Der Zufall als Teil der Strategie, um den Gegner im Unklaren zu lassen, damit können viele Marktsituationen erklärt werden.

Harsanyi setzte sich besonders mit dem Problem der unvollständigen Information auseinander, wobei Spieler unterschiedliche Informationen über Art, Ziel und Stand des Spiels haben können. **Reinhard Selten** entwickelte nicht nur neue und eindeutige Lösungswege für schwierige Spiele. Er fragte sich auch, wie die Spiele ausgehen, wenn die Teilnehmer nicht so rational handeln, wie das bisher immer angenommen worden war.

Wann immer Entscheidungen von Akteuren sich gegenseitig beeinflussen, kann die Spieltheorie Beiträge zur Erklärung komplexer Systeme leisten. Allerdings mit einer Einschränkung: Die Modelle werden jedoch so kompliziert, dass sie sich mit den verfügbaren mathematischen Denkformen nicht mehr lösen lassen. Also ist man gezwungen, wieder vereinfachende Annahmen über das Verhalten der Spieler zu machen.

Grundsätzlich stellt sich für Beteiligte und Betroffene in einer bestimmten Situation die Frage, ob eine **Kooperation** überhaupt sinnvoll ist. Am Beispiel des **Gefangenendilemmas** kann demonstriert werden, dass Kooperation für alle Beteiligten von Vorteil sein kann. Für dieses Beispiel ist von Bedeutung, dass es nach amerikanischer Rechtsprechung möglich ist, als Zeuge der Anklage frei zu gehen.

Beispiel: Zwei Verbrecher, denen man bis auf verbotenen Waffenbesitz und Widerstand gegen die Polizei nichts nachweisen kann, werden verdächtigt, einen Bankraub begangen zu haben. Sie werden getrennt verhört und jedem wird das Angebot gemacht, dass er als Zeuge der Anklage frei geht, wenn er seinen Kumpanen verrät. Gestehen nun beiden, dann bekommen sie jeweils 6 Jahre Zuchthaus, gesteht nur einer und belastet den anderen, dann geht der Geständige frei und der andere bekommt 10 Jahre. Gestehen beide nicht, dann werden sie wegen Waffenbesitzes und Widerstand zu je 2 Jahren Zuchthaus verurteilt.

Anhand einer „Auszahlungsmatrix“ lassen sich die Möglichkeiten folgendermaßen darstellen. Die Werte entsprechen Zuchthausjahren. Die ungeklammerten Werte beziehen sich auf den Gefangenen 1, die geklammerten auf den Gefangenen 2.

Auszahlungsmatrix		Strategien des Gefangenen 2	
		gestehen	leugnen
Strategien des Gefangenen 1	gestehen	6 (6)	0 (10)
	leugnen	10 (0)	2 (2)

Abb. 1: Gefangenendilemma

Dabei ist zu beachten, dass für jeden Gefangenen die Strategie „gestehen“ eine „**dominante**“ Strategie ist. Für Gefangenen 1 ist es in Unkenntnis der Strategie des Gefangenen 2 vorteilhaft und somit **rational**, die Strategie „gestehen“ zu wählen, denn unabhängig von der Strategie des Gefangenen 2 fasst er weniger Zuchthausjahre aus, nämlich 6 statt 10 Jahre, falls Gefangener 2 gesteht, bzw. 0 statt 2 Jahre, falls Gefangener 2 leugnet. „Gestehen“ ist auch für Gefangenen 2 die dominante und damit rationale Strategie. Beide gestehen und haben jeder 6 Gefängnisjahre abzusitzen. Hätten sie kooperiert, d. h. geleugnet, müssten sie nur für jeweils 2 Jahre ins Gefängnis. Das Problem besteht aber darin, wie eine solche Kooperation abgesichert ist. Denn für jeden lohnt es sich, eine Vereinbarung zu brechen. Es ist dies eine Konfliktsituation zwischen **individueller** und **kollektiver Rationalität**.

Der eigentliche **Durchbruch der Spieltheorie** passierte in den 90er Jahren, als der **Wettbewerb in Oligopolen** mit Hilfe der Spieltheorie untersucht wurde.

Zur Ausgangslage: Es ist einsichtig, dass sich bei längerer ökonomischer Partnerschaft und intensiver Geschäftsverbindung (zwischen Kunden und Lieferanten) eine Kooperationslösung zu beiderseitigem Vorteil einstellen kann.

Am Gefangeneneispiel demonstriert: Handelt es sich um ein eingespieltes Team, das auch weiterhin „im Geschäft“ bleiben will, dann wird die Strategie „leugnen“ diejenige sein, die beide Gefangenen wählen, auch wenn der eine Gefangene durch „gestehen“ kurzfristig Vorteile erzielen könnte. Die „Ganovenehre“, das Ansehen in der „Profession“, aber auch eventuelle Druckmittel der „Geschäftswelt“ verhindern zumeist wirksam eine derartige Vorgehensweise. Fazit: Wahre Egoisten kooperieren.

Wie in der Beschreibung der Oligopolsituationen erwähnt, haben Oligopolisten bei der Festlegung gewinnsteigernder Maßnahmen Annahmen über die Reaktion der Konkurrenz zu treffen. Kurz gesagt, sie müssen die möglichen Strategien der Konkurrenz berücksichtigen und geeignete eigene Strategien entwickeln.

Strategisches Verhalten, und nicht nur solches in der Wirtschaft, lässt sich mit Hilfe der Spieltheorie modellieren. Als **Spieler** bezeichnet man jene Personen, die Entscheidungen treffen, sei es in einem Schachspiel, einem Oligopolmarkt, oder in einem ökonomischen oder militärischen Konflikt zwischen Staaten. Zumeist wird die Anzahl der Spieler als „begrenzt“ und gegeben angenommen. Im einfachsten Fall

sind es zwei Spieler. Der zur Verfügung stehende Entscheidungsspielraum des einzelnen Spielers besteht aus „**Strategien**“, die genau durch „Spielregeln“ definiert sind: z. B. wird beim Schach der Bauer geschlagen oder nicht, der Preis eines Produktes wird erhöht oder nicht, Strafzölle werden verhängt oder nicht usw.. Die Anzahl der Strategien ist gleichfalls begrenzt. Im einfachsten Fall werden für jeden Spieler zwei Strategien angenommen. Es können jedoch durchaus mehrere sein. Im Falle eines Oligopols können beispielsweise die Strategien sein: Preis senken, Produkt bewerben, alles beim Alten lassen. Auch müssen die Spieler nicht die jeweils gleiche Anzahl an Strategien haben.

Von jedem Spieler wird angenommen, dass er jene Strategie (oder Strategien) ergreift, die für ihn die erfolversprechendste, bezogen auf das Ergebnis, ist. Dies können monetäre Größen in ökonomischen Spielen, Nutzengrößen oder Landgewinn in militärischen Konflikten sein. Das Ergebnis ist jedenfalls als Zahlung in einer „Auszahlungsmatrix“ darstellbar.

Im Hinblick auf die verfügbaren Informationen unterscheidet man **Spiele mit vollständiger Information** – jeder Spieler kennt die Auszahlungsmatrix des anderen Spielers, aber nicht dessen Strategiewahl – und **Spiele mit unvollständiger Information**.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal besteht darin, ob die Strategiewahl **simultan** erfolgt, der andere Spieler somit keine Kenntnis über die gewählte Strategie hat, oder ob die Strategiewahl in vorgegebenen zeitlichen Abläufen, somit **sequentiell** erfolgt, d. h., dass die Entscheidung des einen Spielers nach der Entscheidung des anderen Spielers erfolgt.

Zwei Beispiele, die die Bedeutung der **Spieltheorie als Erklärungsmuster** für sozialwissenschaftliche Analysen deutlich machen:

Beispiel 1: Angenommen, zwei Unternehmen sind die einzigen Erzeuger eines bestimmten Produktes. Sie beschließen ein Kartell zu bilden. Man bezeichnet diese Marktform als **Duopol**. Für jedes Unternehmen gibt es zwei Strategien, sich an die Kartellabmachung zu halten oder die Kartellabmachung zu brechen, um sich (kurzfristig) Vorteile zu verschaffen (Mehrproduktion und Absatz zu einem niedrigeren Preis als dem ausgemachten Kartellpreis). Halten sich beide nicht an die Kartellabmachungen, kommt es zu einer Duopollösung, in der beide Firmen Gewinneinbußen in Kauf nehmen müssen, gegenüber der Monopollösung, die die Kartellabmachung anstrebt. Dies trifft häufig bei Luftfahrtgesellschaften zu. Als eine Fluglinie zwecks Erhöhung der Auslastung den Flugpreis auf einer bestimmten Strecke senkte, reagierte die davon hauptsächlich betroffene Fluglinie mit einer Preissenkung für alle Flugstrecken, auf denen der Auslöser des Preiskampfes tätig war. Allerdings hatten die vergünstigten Tarife nur eine Gültigkeitsdauer von wenigen Tagen, wodurch dem Konkurrenten signalisiert wurde, dass keine Absicht bestehe, einen Preiskrieg zu beginnen, sondern man nur auf die Rücknahme der ursprünglichen Verbilligung dränge.

Beispiel 2: Verhalten der Sozialpartner beim Schnüren von Sparpaketten. Konkrete Einsparungen scheitern vielfach daran, dass die Sozialpartner die Einsparungsmöglichkeiten ihrer Gruppen sehr genau kennen, diese aber nicht preisgeben. Hier bilden die Sozialpartner also zunächst eine „asoziale“ Partnerschaft, die erst durch Kooperation zu einer „sozialen“ Partnerschaft werden kann. Hier besteht das oben beschriebene „Gefangenendilemma“ darin, dass keine Gruppe Vorteile freiwillig aufgibt, solange keine Gewähr besteht, dass auch andere Gruppen Vorteile „gestehen“ bzw. sparen. Oft sind Interessengruppen nur unter dem Druck der Öffentlichkeit (und nicht der Parteien!) bereit, Konzessionen zu machen.

3. Wirtschaftliches Verhalten, Kybernetik und Systemanalyse

Versuche, mit Hilfe der Systemtheorie Struktur und Verhalten hochkomplexer Systeme in allgemeingültiger Form zu erklären, reichen bis in die frühen 60er Jahre zurück.

Was ist „Kybernetik“? In wörtlicher Übersetzung aus dem Griechischen bedeutet es soviel wie „Steuermann“ oder auch „Lotse“. Die Kybernetik als formale Wissenschaft geht zurück auf den Mathematiker **Norbert Wiener** und sein 1948 erschienenes Buch „Cybernetics: Communication and Control in the Animal and the Machine“. Es befasst sich umfassend mit allen Fragen der Struktur und Regelung komplexer Systeme aller Art. Wiener erkannte aber sehr früh, dass Erkenntnisse der Informationstheorie und der Regelungstheorie auf vielen anderen Gebieten befruchtend wirken könnten.

Der Gedanke übte auf andere Wissenschaftler starke Anziehungskraft aus. Sie trafen sich in den Jahren von 1946 bis 1953 zu in diversen Workshops: Margaret Mead, Paul Lazarsfeld, Heinz von Förster und John von Neumann.

Was zunächst entstand, war eine neue Begriffsbildung. Das berühmte Bild vom „**Regelkreis**“ gehörte dazu, das später in keiner Definition der Kybernetik fehlte: Ein Regler soll eine bestimmte Größe wie beispielsweise die Temperatur beeinflussen. Zu diesem Zweck wird die Größe immer wieder gemessen, die Messergebnisse werden in den Regler gefüttert, der wiederum die Größe steuert – ein kreisförmiges Schema. Es gibt verschiedene Typen von Reglern. Sie halten die Größe konstant, lassen sie in einem Intervall schwanken oder steigern sie bis zu einem Maximum; sie reagieren entweder auf die Stärke oder die Frequenz oder den Zeitverlauf von Messwerten. Und sie lassen sich insbesondere zu größeren Einheiten zusammenschalten. So entsteht ein Vorrat abstrakter Strukturen, die auf unzählige Erscheinungen in Natur und Gesellschaft passen – auf Populationsdynamiken im Tierreich, auf Maschinensysteme und auf die Finanzpolitik.

Auf einer abstrakteren Ebene versteht man unter **Kybernetik** eine Theorie der Struktur und des Verhaltens beliebiger zielgerichteter Systeme oder auch Organisationen. Besonders leistungsfähig hat sich die Kybernetik erwiesen bei Fragen des Umgangs mit komplexen Systemen. Die Frage, die sich ergibt ist: Wie müssen hochkomplexe Systeme aufgebaut sein und wie müssen sie sich verhalten, wenn sie in einem ebenfalls hochkomplexen Umfeld ihre Ziele verfolgen oder – im weiteren

Sinne – überleben wollen. Vor diesem Hintergrund kann die Kybernetik auch als Grundlage einer allgemeinen Theorie der Organisation angesehen werden.

Es kann keine hierarchiefreien Organisationen geben, so gerne diese Vision von dem einen oder anderen Management-Guru auch immer wieder verkündet wird. Es stellt sich höchstens die Frage, wie tief oder wie flach eine solche Hierarchie sein soll und welche Entscheidungsfreiheit den einzelnen Elementen im Rahmen dieser hierarchischen Struktur belassen wird.

Die Umfeldkomplexität wird vor allem beeinflusst durch die steigende Tendenz zur Globalisierung, durch stark verkürzte Innovationszyklen und den dadurch ausgelösten Zeitwettbewerb. Treiber dieser Entwicklung sind z. B. das durch die **economies of scale*** begründete Größenwachstum sowie die Ausdifferenzierung des Unternehmens in immer mehr und kleinere Teileinheiten. Die zielgerichtete Verarbeitung der Komplexität des Umfeldes erfordert selbstverständlich eine entsprechende Komplexität des Systems.

Komplexe Systeme sind durch zwei Strukturmerkmale gekennzeichnet: Eine hierarchische Organisation und ein bestimmtes Ausmaß an Handlungsfreiheit. Die Frage, die sich hier ergibt, ist, wieviel Freiheit ein komplexes System verträgt? Ein Zuviel an Freiheit kann das System nach innen destabilisieren und seine Identität nach außen gefährden. Lässt man dem System zu wenig Handlungsfreiheit, so wird der Handlungsspielraum zu stark eingeengt. „Nur durch Freiheit aber kommt das Neue in die Welt. Dieses Neue muss aber auch wachsen. Damit es nicht im Chaos untergeht, bedarf es der Ordnung.“⁹

Zur neueren Systemtheorie gehört die Theorie autopoietischer Systeme. Autopoiese ist – wörtlich übersetzt – etwas, das sich selbst organisiert und erzeugt. Die Grundideen zu dieser Theorie stammen von den beiden Biologen Maturana und Varela. Die zentrale Aussage ist, dass ein solches System (wie z. B. das menschliche Gehirn oder ein selbstständiger Geschäftsbereich eines Unternehmens) die vom Umfeld kommenden Einflüsse nach eigenen Regeln verarbeitet. Für einen Außenstehenden ist die interne Verarbeitung nicht nachvollziehbar und nur in Grenzen beeinflussbar. Das System verhält sich autonom.

Ein weiterer Baustein der neueren Systemtheorie sind so genannte dissipative Strukturen. Der Begriff kommt – wie so viele Ideen, die wir in der Ökonomie finden – aus den Naturwissenschaften – genauer gesagt aus der Chemie und hat auch in den Sozialwissenschaften einen **Paradigmenwechsel*** ausgelöst. Die auf Prigogine zurückgehende Theorie der dissipativen Strukturen besagt – vereinfacht ausgedrückt –, dass ein System eines Impulses von außen bedarf, um eine Veränderung herbeizuführen. Der ursprünglich in chemischen Reaktionen feststellbare Sachverhalt lässt sich auch auf komplexe wirtschaftliche Organisationen übertragen. Impulse sind in diesem Fall die Zufuhr von Ressourcen, wie z. B. Personal, Finanzen, Anlagen etc..

Schließlich sind noch Netzwerke zu erwähnen. Netzwerke ermöglichen einen intelligenten Umgang mit Komplexität und Autonomie. Sie weisen drei Merkmale auf: Prozessorientierung, Wissensbasierung und Vernetzung. Dabei wird eine Selbstorganisation der Netzwerke angestrebt, doch müssen gleichzeitig bestimmte Spielregeln beachtet werden.

⁹ Lit. 77 Mirow 18.

Die **Kybernetik** hat in vielen Wissensdisziplinen deutliche Spuren hinterlassen. Einige der attraktivsten Ideen: die Erforschung von natürlichen und künstlichen neuronalen Netzen etwa, von Ökosystemen oder von Mensch-Maschine-Interaktionen in Kraftwerken oder an Computern. Vom Politiker zum Talk-Showmaster redet alle Welt kybernetisch, ohne es zu wissen – vom Feedback und von vernetzten Systemen, von Kreislaufprozessen und Selbstorganisation.

Drei Merkmale kybernetischen Denkens sind hervorzuheben: Erstens, die Multidisziplinarität, zweitens das Zustandekommen von Leistungen natürlicher oder künstlicher Systeme und drittens die Formalisierung von Prozessen.

Über Lebendiges oder Soziales in solch ingenieurmäßiger Begrifflichkeit zu reden, entsprach der damals verbreiteten Machbarkeitseuphorie. Im Fall der Sozialwissenschaften kam hinzu, dass die quasi elektrotechnischen Begriffe unpolitisch waren, vor allem nicht marxistisch.

Der Kybernetik kam ein zusätzlicher Effekt zugute, der die Entstehung intellektueller Subkulturen fördert: Wenn sich eine Gruppe einen Jargon zulegt, der schwer zu erlernen ist, dann wächst das Zugehörigkeitsgefühl derjenigen, die den Jargon beherrschen. In den USA ist dies als der „**Parsons-Effekt**“ bekannt – nach dem Soziologen Talcott Parsons.

Kybernetische Lehrbücher lesen sich noch immer wie Sammelsurria. Eine geschlossene Disziplin ist bisher nicht entstanden. Die Kybernetik durchdrang in den folgenden Jahrzehnten die anderen Wissenschaften in einem Maße, wie dies keiner Disziplin vorher gelang. Das mag daran liegen, dass viele moderne Wissenschaften das Verhalten komplexer Systeme und nicht bloß einzelner Elemente untersuchen. Ein wesentlicher Punkt: Mit dem kybernetischen Denkansatz wurde der Blickwinkel auf die Bedeutung der Kommunikation und darauf gelegt, dass sich bestimmte Prozesse selbst verstärken oder regulieren können. So entstanden neue Forschungsansätze, wie etwa die **Theorie des Lernens** und die **Theorie der Selbstorganisation**.

Die **allgemeine Systemtheorie** ist sowohl eine Theorie für die Theorie als auch eine Theorie für die Praxis. Sie liefert einerseits die Grundlagen für wissenschaftstheoretische Konzepte und andererseits die Werkzeuge für die Steuerung komplexer Systeme in der Praxis.¹⁰

Das systemische Paradigma begreift Wirklichkeit als etwas nicht eindeutig analytisch Erfassbares. Von der Nicht-Berechenbarkeit, Nicht-Vorhersagbarkeit und Nicht-Linearität der Wirklichkeit ausgehend, ergibt sich eine neue Denkweise, die allmählich in vielen Sozialwissenschaften zur Anwendung gelangt. „An die Stelle des analytischen, den Blick auf das einzelne richtenden Denkens, auf der Suche nach den kleinsten Bauteilchen der Welt, tritt ein auf das größere Ganze gerichtetes, integrierendes Denken. Statt in kleinen, linearen Kausalketten mit definierbarem Anfang und Ende gedacht, statt das Nicht-Messbare, Nicht-Quantifizierbare und nicht mathematisch Formulierbare aus der Wissenschaft zu verbannen, werden bewusst solche Sachverhalte in den wissenschaftlichen Denkprozess einbezogen, und statt nach ewig gleichbleibenden, materiellen Strukturen der Dinge zu suchen, rich-

¹⁰ Lit. 149 Wilke I.

tet man den Blick auf die Dynamik des Geschehens und sucht nach dem Ordnungsmuster solcher Prozesse.“¹¹

Folgende Forschungsrichtungen haben den Durchbruch des neuen Paradigmas maßgeblich beeinflusst:

- die systemtheoretische **Biologie**;
- die neuere Systemtheorie, die sich mit dem Funktionieren von **Organisationen** beschäftigt;
- die Kybernetik zweiter Ordnung, die Impulse zum Problem der Beobachtung und der Steuerung komplexer sozialer Systeme liefert;
- die systemische **Familientherapie**, die neue Interventionsstrategien entwickelt hat; hier ist vor allem die **Heidelberger Gruppe** (Simon/Stierlin/Weber) sowie die **Mailänder Gruppe** um Selvini Palazzoli besonders hervorzuheben;
- die **Chaostheorie**, die neue Perspektiven zur Erklärung und Vorhersagbarkeit natürlicher und sozialer Sachverhalte geliefert hat.

Einige typische Fehler beim Arbeiten mit komplexen sozialwissenschaftlichen Systemen:¹²

1. Mangelhafte Zielbildung

Bereits die Formulierung der eigenen Absichten und Ziele, die man erreichen will, bereitet in komplexen Situationen Schwierigkeiten. Häufig unterbleibt die Zielformulierung überhaupt oder aber die Absichten werden in sehr globaler und ungenauer Form abgefasst. Beides sollte man nach Möglichkeit vermeiden, denn aus unpräzisen Zielen lassen sich in der Regel kaum handlungsrelevante Hinweise ableiten und die spätere Überprüfung, inwieweit die gesetzten Ziele erreicht sind, ist nur sehr ungenau, wenn überhaupt möglich.

Das Fehlen genauer und überprüfbarer Absichtsfomulierungen ist nur zum Teil auf schlichtes Vergessen infolge von Informationsüberangebot zurückzuführen. Nicht selten spielt die Angst vor unabweisbaren Misserfolgen bei der mangelhaften Zielbildung eine wichtige Rolle, denn je exakter man den angestrebten Zielzustand beschrieben hat, desto deutlicher lassen sich dann auch Abweichungen davon feststellen. Ist man sich seiner Sache nicht ganz sicher – und das gilt in der Regel beim Handeln in komplexen Realitätsbereichen – so vermeidet man normalerweise solche harten Überprüfungsmöglichkeiten der eigenen Leistungsfähigkeit auf dem Umweg über unscharfe Zielformulierungen. Man sollte sich dieser Zusammenhänge in entsprechenden Situationen wenigstens bewusst sein.

2. Unzureichend untersuchte Ausgangslage

Bei der Analyse des jeweiligen Ist-Zustandes ist man gewöhnlich aufgrund der Vielzahl von Variablen dazu gezwungen, sich auf die wesentlichen Faktoren und Daten beschränken zu müssen. Diese Prozedur ist oft mühselig und wird nicht selten dadurch ersetzt, dass statt der notwendigen Informationssammlung eigene, frühere Erfahrungen oder auch bloße Meinungen über bestimmte Sachverhalte unge-

¹¹ Lit. 104 Probst 18.

¹² Lit. 107 Reither.

prüft übernommen werden. Die Bildung von Analogien und die Verwertung von Erfahrungen können durchaus hilfreich sein, doch immer in wechselseitiger Verbindung mit den aktuellen Gegebenheiten. Durchtrennt man diese Verbindung, so gewinnt dieses Verfahren zwar seine verführerische Einfachheit und Plausibilität, insbesondere bei komplizierten Problemen, doch handelt man sich damit auch Fehlermöglichkeiten ein, die im Nachhinein nur schwer auffindbar sind.

3. Stationäre Situationsanalyse

Ein häufiges Fehlverhalten bei der Analyse der gegebenen Situation besteht darin, nur den momentanen Zustand zu erfassen und Entwicklungen unberücksichtigt zu lassen. Diese Form der Analyse führt zwar u. U. zu einer richtigen Abbildung des Ist-Zustandes, doch ist die Gefahr einer falschen Bewertung der einzelnen Zustandsgrößen sehr groß, denn gerade die Eigendynamik ist ein Merkmal komplexer Situationen. Diese Tatsache macht es aber notwendig, nicht nur die Daten und Informationen für hier und heute einzuholen, sondern sich auch über die generellen Trends ein Bild zu verschaffen.

F.A. Hayek hat eine Theorie der **komplexen Phänomene**¹³ formuliert, der zufolge auf gesellschaftliche Sachverhalte so viele systematische und stochastische Einflüsse wirken, dass die Randbedingungen niemals vollständig spezifiziert werden können, vor allem im Bereich komplexer Zusammenhänge, wie sie nun einmal für die Wirtschaft zutreffen. Hayek möchte sie daher durch **Mustervorhersagen** („pattern predictions“) über allgemeine Verhaltensweisen und Tendenzen ersetzt wissen.

4. Annahme linearer Entwicklungen

Werden bei der Situationsanalyse Trends und Entwicklungstendenzen berechnet, so findet man in der Regel die Annahme linearer Trends, also die geradlinige Verbindung zweier Zustandswerte. Diese Annahme führt dann zu schweren Fehleinschätzungen, wenn die tatsächlichen Zusammenhänge etwa exponentieller Natur sind – normalerweise ein Merkmal komplexer Realitätsbereiche. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es zur Behebung dieses Mangels nicht damit getan ist, einfach auf den exponentiellen Verlaufskarakter von Datenkurven hinzuweisen. Denn selbst bei Kenntnis dieser Eigenschaft zeigen sich immer noch krasse Fehleinschätzungen der Entwicklungstendenzen, die eher auf eine generelle Schwierigkeit beim Umgang mit solchen Variablen hindeuten.

5. Keine Schwerpunktbildung

Die Zentrierung des eigenen Handelns auf die wichtigen Bereiche – in der Betriebswirtschaftslehre als „**core business**“* bezeichnet – ist unverzichtbar. Dabei bereitet zunächst die Wahl der geeigneten Schwerpunkte schon einige Mühe. Eine Mühe, der man sich gern dadurch entzieht, dass man bei auftauchenden Hindernissen das momentane, unangenehme Arbeitsgebiet zu Gunsten eines anderen, erfolgversprechenderen verlässt. Diese Art des Vorgehens kann zwar sehr abwechslungsreich sein, führt aber auf die Dauer zur Verzettlung der eigenen Energien und zu gefährlich ungenauen Vorstellungen über die Sachlage.

¹³ Lit. 170 Hayek.

Hat man sich dagegen einen oder mehrere relevante Schwerpunkte herausgearbeitet, so zeigt sich leider häufig bald die Neigung, an den einmal bezogenen Positionen hartnäckig festzuhalten. Gerade in dynamischen Situationen führt aber diese irreversible Schwerpunktbildung zu folgenschweren Einseitigkeiten und zu unangemessenen Entscheidungen. So dringend die Auswahl gut analysierter Schwerpunkte geboten ist, so muss man sie doch stets auf ihre Gültigkeit prüfen und gegebenenfalls zu Gunsten anderer wieder aufgeben können.

6. Planungsrigidität und „Reaktive“ Planung

Ein ähnlicher Mangel an Flexibilität wie bei der Schwerpunktbildung zeigt sich oft bei der Auswahl und Anwendung von Maßnahmen zur Realisierung getroffener Entscheidungen. Einmal entwickelte Operationsfolgen und Verhaltenskomplexe werden rigide beibehalten und auch bei wiederholten Misserfolgen nur geringfügig abgewandelt. Dieser Mangel bei der Planung des eigenen Vorgehens führt dann zu stereotypen Verhaltensmustern mit in der Regel starken Rückkoppelungseffekten.

Beobachtet man Menschen beim Umgang mit komplexen und eigendynamischen Sachverhalten, so zeigt sich häufig ein fataler Tendenzwandel im allgemeinen Vorgehen, der sich besonders auf die Planung von Handlungen auswirkt. Sind die Aktionen zunächst noch aktive Gestaltungsversuche, die sich an bestimmten Zielvorstellungen orientieren, so ändert sich dies im Laufe der Zeit. Aus dem aktiven Vorgehen wird ein mehr und mehr passives Reagieren, das nur noch bestrebt ist, auftretende Missstände möglichst schnell zu beheben. Die gesamte Planung beschränkt sich zunehmend darauf, auf Hiobsbotschaften zu warten, um dann im Sinne eines Reparaturdienstprinzips zu reagieren und an der bedrohten Stelle kurzfristig für Abhilfe zu sorgen. Dass auf diesem Wege an eine Beherrschung der Situation, die bedrohliche Entwicklungen voraussieht und diesen durch langfristige Maßnahmen grundsätzlich begegnet werden kann, gar nicht zu denken ist, leuchtet ein.

In der Praxis zeigt sich aber zusätzlich, dass diese Form „reaktiver“ Planung regelmäßig bei einer Häufung von Alarmmeldungen, wie sie unter solchen Bedingungen stets zu erwarten ist, total zusammenbricht und der Akteur sein Heil nur noch in der Flucht oder in Gewaltlösungen sieht.

7. Vernachlässigung der Nebenwirkungen

In komplexen Situationen, in denen die auftretenden Variablen und Größen miteinander verbunden sind und in gegenseitiger Abhängigkeit stehen, haben Handlungen nicht nur die jeweils angestrebte Hauptwirkung, sondern auch Nebenwirkungen, die nicht immer wünschenswert sind, ja sogar die erzielten Erfolge völlig zunichte machen können. Man bezeichnet diese Nebenwirkungen auch als **externe Effekte***. Bei der Planung von Handlungen werden diese Nebenwirkungen oft vernachlässigt.

Es ist daher dringend angeraten, bei der Planung von Handlungen in komplexen Situationen der Analyse eventueller Nebenwirkungen dieser Handlungen mehr Beachtung zu schenken.

8. Tendenz zur Übersteuerung des betreffenden Systems

Aufgrund der **Vernetztheit** komplexer Sachverhalte ist es normalerweise durchaus möglich, dass ein auftretender Missstand nicht ausschließlich negative Auswirkun-

gen hat, sondern im Sinne der eben genannten Nebenwirkungen durchaus auch seine guten Seiten besitzt. Es ist daher bei der Auswahl von Gegenmitteln eine angemessene Dosierung sinnvoll, die nicht auf eine radikale Beseitigung des Störfaktors zielt, solange die Wirkungszusammenhänge nicht vollständig bekannt sind. Ein allzu starkes Eingreifen, ein Übersteuern also, versetzt einen vernetzten Realitätsbereich gewissermaßen in Schwingungen, die sich sehr leicht aufschaukeln und zerstörerisch auswirken können. Allgemeine Aussagen über die richtige Dosierung von Maßnahmen und Handlungen zu machen, ist schwierig. Es ist aber immerhin gut zu wissen, dass man meist zur Übersteuerung neigt.

9. Gefahr einer zu isolierten Betrachtungsweise

In dem Bestreben, den bei intransparenten Realitätsbereichen in der Regel verdeckten Zusammenhängen zwischen einzelnen Variablen auf die Spur zu kommen, ist die Anwendung der Methode der isolierten Bedingungsvariation („Modellanalysen“) häufig zu beobachten.

Bei **Modellanalysen** ist man mit folgenden Schwierigkeiten konfrontiert:

- Multikausalität: Ökonomische Sachverhalte sind meist von einer Vielzahl von Faktoren abhängig.
- Infinites Regress: Die Erklärung der Veränderung einer Variable durch andere Variable führt zur im Prinzip nie abschließbaren Frage nach den Ursachen der Veränderungen dieser Variable etc..
- Zirkuläre Kausalitäten: Ökonomische Prozesse vollziehen sich häufig nicht linear, sondern zirkulär: Kreislaufzusammenhänge, in denen Wirkungen zu letztlich sich selbst verstärkenden Ursachen („positive feedback-Schleifen“) werden.
- Fehlende Möglichkeit in der Wirtschaftswissenschaft (im Unterschied etwa zur Physik) reale Experimente durchzuführen und auf diesem Weg die relative Bedeutung von Einflussfaktoren durch Isolierung aller anderen Einflussgrößen zu untersuchen.
- Hypothesen im Sinne von „immer wenn A, dann B“ sind im Bereich menschlicher Verhaltensweisen nur als Wahrscheinlichkeiten nach dem Gesetz der großen Zahl formulierbar (es existieren keine „Gesetze“ im naturwissenschaftlichen Sinn, wie z. B. dem Fallgesetz, auch wenn einige gut bewährte Hypothesen als Gesetze bezeichnet werden, wie z. B. das „Engelsche Gesetz“).

Diese Schwierigkeiten können teilweise umgangen werden durch folgende Vorgangsweise:

1. Durch die Begrenzung der Zahl der unabhängigen Variablen auf die (vermutlich) wichtigsten wird die Komplexität der Zusammenhänge drastisch reduziert (vergleichbar einer Landkarte, die je nach Zweck ebenfalls abstrahiert, zusammenfasst, hervorhebt). Das Erkenntnisinteresse wird darüber entscheiden,

welche Variablen und welche Zusammenhänge innerhalb des jeweiligen Modells berücksichtigt und untersucht werden.

2. Das Problem des infiniten Regresses wird durch die Abgrenzung der Innenwelt des Modells gegenüber der Außenwelt gelöst.
3. Innerhalb des Modells können nun auch „Gedankenexperimente“ durchgeführt und Wirkungen untersucht werden: Nun kann man untersuchen, wie sich bestimmte ökonomische Größen („endogene Variable“) entwickeln, wenn eine andere unabhängige Größe („exogene Variable“) bei Konstanz aller übrigen Einflussfaktoren („ceteris paribus“) verändert wird.

Dieser Versuch der Konstanthaltung aller Variablen, mit der Ausnahme einer einzigen, ist bei komplexen Sachverhalten nur bedingt erfolgversprechend, da zu viele, zugleich eng miteinander verknüpfte und obendrein noch eigendynamische Variablen in einem zu steuernden System wirksam sind. Auch ist ein systematisches Durchprobieren auch nur der wesentlichen Kenngrößen meist aus Zeitgründen gar nicht möglich.

Selbst wenn dies doch der Fall sein sollte, bleibt die prinzipielle Unmöglichkeit, das gesamte Variablengefüge bis auf ein Element konstant zu halten. Man kennt normalerweise gar nicht alle wirksamen Systemelemente und von den bekannten entziehen sich wiederum einige dem direkten Zugriff.

Eine Möglichkeit zur Vermeidung dieser Schwierigkeiten bestünde darin, ein nach bestimmten Analyse Kriterien ausgewähltes Bündel von Variablen zugleich zu verändern und die Antworten aus der Realität dann auf dieses mehrdimensionale Eingriffsmuster zu beziehen.

Monokausale Beziehungen wird man auf diesem Wege vermutlich nicht entdecken, sie sind in komplexen Situationen allerdings auch ziemlich selten, sodass dieser Verlust nicht schwer wiegt. Eher schon kommt man auf diese Weise zu einer Differenzierung seiner Vorstellungen von dem betreffenden Realitätsbereich im Sinne einer unterschiedlichen Gewichtung ganzer Teilgebiete und der Herausarbeitung von Ansatzpunkten, über die eine Steuerung des Systems möglich ist.

Trotz der genannten technischen Schwierigkeiten, mit denen man im Falle komplexer Sachverhalte bei der isolierten Bedingungsvariation zu kämpfen hat und die regelmäßig zu deutlichen Misserfolgen führen, ist dieser Ansatz im Problemlöseverhalten sehr häufig zu finden.

Die realen Sachverhalte, die wir durch wirtschaftspolitische Interventionen beeinflussen wollen, sind komplexer als wir bisher angenommen haben. Dies hat zur Folge, dass wir unsere **Erwartungen** hinsichtlich der Erreichbarkeit bestimmter wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Ziele etwas herunterschrauben müssen. Die Zeiten des „everything goes“ sind vorbei. Die Ökonomie kann jedoch wichtige Beiträge zur Lösung menschlicher Probleme und der Weiterentwicklung der Sozialwissenschaften leisten.

Wir müssen endlich aufhören, den **Naturwissenschaften** nachzueifern und uns wieder auf die Sachlogik der Ökonomie besinnen. **Bruno S. Frey** hat es auf den Punkt gebracht, wenn er schreibt: „Die meisten Wirtschaftswissenschaftler bemühen sich nämlich, den (exakten) Naturwissenschaften nachzueifern. Die Volkswirtschaftslehre erscheint häufig nur mehr als ein Zweig der angewandten Mathematik;

die Mehrzahl der wissenschaftlichen Veröffentlichungen wimmelt von Axiomen und Gleichungen und befasst sich mit rein formalen Herleitungen und Beweisen. Werden die Ergebnisse aber in die Umgangssprache übersetzt oder sollen sie empirisch untersucht werden, bleibt nicht selten enttäuschend wenig übrig.“¹⁴

10. Mangelhafte Erfolgskontrolle

Am Ende einer jeden Handlungssequenz sollte überprüft werden, ob und inwieweit man seine mit der Handlung angestrebten Ziele erreicht hat. Diese Art des Vorgehens ermöglicht es, einerseits die Qualität von Maßnahmen zur Erreichung bestimmter Ziele abzuschätzen, man erhält auf diese Weise aber auch andererseits einen **Feedback*** über die Angemessenheit der eigenen Vorstellungen über die wirklichen Variablen und Zusammenhänge in dem untersuchten komplexen System.

Nun hängt die Überprüfung von Interventionen auch davon ab, wie genau zuvor der angestrebte Soll-Zustand erfasst und beschrieben wurde und wie detailliert die Bewertungskriterien festgelegt wurden. Bekanntlich sieht es damit nicht allzu gut aus – man vergleiche mit den Anmerkungen zur mangelhaften Zielbildung. Doch man muss darüber hinaus wohl noch mit einer aktiven Vermeidung solcher Kontrollen rechnen, selbst wenn die Zielformulierungen sie erlauben würden. Auch hier ist in erster Linie die Angst, sich Inkompetenz bescheinigen zu müssen, Ursache des Fehlverhaltens. Die Auswirkungen solchen Mangels liegen auf der Hand: solange die Zustände es erlauben, findet nur eine sehr eingeschränkte Kritik am eigenen Vorgehen statt, somit die Chancen für frühe Lernfortschritte, flexible Anpassungen an sich abzeichnende Entwicklungen und die Möglichkeiten, rechtzeitiger und umfassender Gegensteuerung ungenutzt bleiben.

4. Systemisches Wissensmanagement und Politik

Die Wissensintensität, die früher auf den Hochtechnologiebereich beschränkt war, hat nun auf den gesamten Bereich der Wirtschaft übergreifen. Bereits einfache Basisprodukte und -prozesse werden durch Wissen aufgewertet, der immaterielle Anteil an der Wertschöpfung nimmt laufend zu. Der Wert des intellektuellen Kapitals übertrifft in manchen Unternehmen bereits den Wert des Sachkapitals um ein Vielfaches. Darüber hinaus verlieren Raum und Zeitdifferenzen an Bedeutung. Landesgrenzen, auch jene zwischen hochentwickelten und in Entwicklung befindlichen Ländern, bilden kaum mehr ein Hindernis für die Ausbreitung von Wissen. Die Produktentwicklungs- und -einführungszeiten werden immer kürzer und Entscheidungen müssen immer rascher und unter Berücksichtigung eines komplexen Umfeldes getroffen und umgesetzt werden. Eine sich rasch weiterentwickelnde und leicht zugängliche Wissensbasis sowie die Fähigkeit zur Umsetzung vorhandenen Wissens, sind die Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg.

Es herrscht weitgehend Einigkeit, dass Wissen die traditionellen Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital bereits an Bedeutung übertrifft und zum wichtigsten Pro-

¹⁴ Lit. 29 Frey V.

duktionsfaktor geworden ist. Das Unternehmen wird als „Wissenspool“ interpretiert. Wie gut es diese Aufgabe erledigt, wird bestimmt über seine Konkurrenzfähigkeit und Krisensicherheit. Als Konsequenz ist die Qualität der Unternehmensleitung in hohem Ausmaß an seiner Fähigkeit zu messen, den Umgang mit Wissen im Unternehmen positiv zu beeinflussen.

Für das Management von Volkswirtschaften, Regionen und Staaten gelten in weiten Bereichen ähnliche Überlegungen wie für private Unternehmen, agieren sie doch grundsätzlich in der gleichen wissensintensiven, sich rasch verändernden, komplexen und globalisierten Welt.

Auch hier bieten Wissensmanagement¹⁵ und Schaffung einer lernenden Organisation, einen Lösungsansatz für die Bewältigung dieser Herausforderungen sowie des damit zusammenhängenden drohenden Orientierungsverlustes in der praktischen Politik. Der Grund, warum der Staat aus der bisherigen einschlägigen Fachdiskussion eher mehr denn weniger ausgenommen worden ist, liegt zu einem nennenswerten Teil darin, dass dem Staat kein Veränderungszwang attestiert wird, da er nicht der Konkurrenz des Marktes unterworfen ist. Diese Auffassung ist jedoch falsch.

Ungeachtet seiner enormen Wichtigkeit, gehört Wissen zu den am schlechtesten gemanagten Ressourcen. In der Praxis hat Wissen, unterstützt durch seine immaterielle Natur, die Eigenschaft sich zu verflüchtigen. Es ist etwa nur in Köpfen von Organisationsmitgliedern vorhanden, die nicht in die Entscheidungsbildung involviert sind, oder in Archiven von Abteilungen und Schreibtischladen von Organisationsmitgliedern, aus denen es niemals in die Entscheidungsbildung einfließt oder in punktuellen „Wissensinseln“, die niemals miteinander vernetzt werden. Oft geht Wissen in einer Organisation nur deshalb verloren, weil Mitglieder aus der Organisation ausscheiden oder aber es gerät einfach in Vergessenheit.

Viele private und öffentliche Gutachten müssten nicht mehr in Auftrag gegeben werden, wenn die schon vorhandenen Gutachten miteinander und mit dem in der Organisation vorhandenen Wissen verknüpft würden. Die Aufträge für viele Gutachten wären gezielter und konziser, wüsste man auch nur annähernd über das in der Organisation vorhandene Wissen Bescheid. Viele Ziele, die nicht erreicht wurden, hätten erreicht werden können, wenn man sie zuvor in Form des dafür benötigten Wissens definiert hätte, viele erforderliche Innovationen, die nicht stattgefunden haben, hätten stattgefunden, wäre das in der Organisation vorhandene Wissen in vernetzter Form einer größeren Zahl von Mitarbeitern verfügbar gewesen.

Viele Sitzungen und Konferenzen in Unternehmen und im öffentlichen Sektor wären effizienter und effektiver, würde die Terminologie der betreffenden Organisation allgemein zur Verfügung stehen, und das für die Organisation relevante Wissen in übersichtlicher Form wäre verfügbar. Viele Doppelgleisigkeiten könnten vermieden werden.

Internationalen Schätzungen zufolge, dürfte das in Unternehmen vorhandene entscheidungsrelevante Wissen im Durchschnitt nur zu 50 % tatsächlich für Entscheidungen genutzt werden. Die meisten Unternehmen hatten bisher kaum eine Vor-

¹⁵ Lit. 104 Proske.

stellung davon, welches Wissen für ihren Erfolg von Bedeutung ist und wie sich dieses Wissen auf Sparten, Funktionen und Mitarbeiter verteilt.

Wissensmanagement besteht aus folgenden **Bausteinen**:¹⁶

- Festlegung von Wissenszielen, in Übereinstimmung mit den Zielen der Organisation;
- Schaffung von Wissenstransparenz sowie Identifizierung des vorhandenen relevanten Wissens;
- Wissensverteilung: Wissen am richtigen Ort und zur richtigen Zeit sowie Kommunikation von vorhandenem Wissen, um es für die betreffende Organisation nutzbar zu machen;
- Wissensspeicherung in leicht zugänglicher Form;
- Schaffung von Voraussetzungen für die Nutzung des Wissens;
- Messbarkeit von Wissen;
- Schaffung der Voraussetzungen zur Entstehung neuen Wissens im Unternehmen bzw. dem Erwerb von externem Wissen.

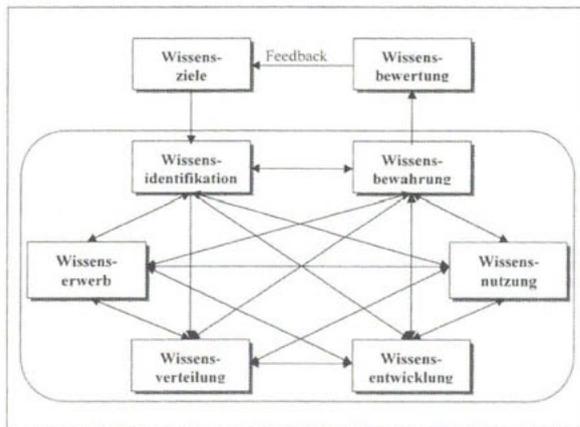


Abb. 2: Bausteine des Wissensmanagements nach Probst

Aus der Sicht der praktischen Umsetzung, weist das **Wissensmanagement in Organisationen** (Unternehmen) zwei wesentliche Komponenten auf:

- eine **technischen Komponente**, deren Ausprägung u. a. vom Fortschritt in der Informationstechnologie und den Entwicklungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz abhängt, sowie
- eine **verhaltensmäßige Komponente** (u. a. wissensorientierte, insbesondere auf Wissensteilung und Wissensbenutzung abgestellte Unternehmenskultur).¹⁷

¹⁶ Lit. 103 Probst/Raub/Romhardt 56. In dem Buch wird jeder Baustein umfassend, unter Einbeziehung von Instrumenten und Praxisillustrationen, behandelt. Die Ausführungen geben einen guten Einblick in die Möglichkeiten, die der Praxis im Bereich jedes Bausteins zur Verfügung stehen.

Wissenschaften können in der Regel nicht auf objektive, substantielle **Beobachtungssprachen** („Objektsprachen“) zurückgreifen; alle Beobachtung findet schon im Lichte von Erfahrungen, theoretischen oder politischen Interessen statt. Beispiel: Die Definition von „Bruttoinlandsprodukt“, „Arbeitslosigkeit“, „Konsum“, „Investition“ etc. ist schon aus einem theoretischen Vorverständnis und/oder politischem Interesse heraus entstanden. Definitionen sind damit nicht einfach wahr oder falsch (d. h. nicht an der Realität zu prüfen), sondern nur zweckmäßig oder nicht zweckmäßig im Zusammenhang mit einer bestimmten Fragestellung.

Was man unter einem „gesicherten“ wissenschaftlichen Wissen¹⁸ zu verstehen hat, lässt sich nicht generell festlegen. Eine Hypothese gilt als „vorläufig bewährt“, solange sie noch nicht durch eine gegenläufige Hypothese widerlegt worden ist. In einer offenen, kritischen Atmosphäre des Wissenschaftsbetriebes sollte dann der Bestand an bewährten Hypothesen ständig der Realitätsprüfung unterzogen und durch Korrektur widerlegter Hypothesen verbessert werden. Wissenschaftliche Dogmen, Ideologien, Denkverbote oder Glaubenssätze behindern den wissenschaftlichen Fortschritt.

Die möglichst weitgehende Quantifizierung von zunächst nur **qualitativem Wissen** gilt als Indiz für wissenschaftlichen Fortschritt einer Disziplin. Dementsprechend arbeiten Ökonomen mit ökonomischen Indikatoren. **Ökonomische Indikatoren** sind Größen, die nicht unmittelbar messbare qualitative Sachverhalte „operationalisierbar“ machen sollen. Auf die damit verbundenen methodischen Probleme und Freiheitsgrade solcher „**Operationalisierungen**“ (wodurch der zu „messende“ Sachverhalt näherungsweise erfasst wird) muss jedoch hingewiesen werden.

Systemisches Wissensmanagement¹⁹ und die Errichtung **einer wissensbasierten Infrastruktur** spielen bei der Weiterentwicklung der Ökonomie als Sozialwissenschaft eine nicht zu unterschätzende Rolle. Wissensmanagement²⁰ ermöglicht ein Aufbrechen der Grenzen, die noch immer zwischen den einzelnen sozialwissenschaftlichen Disziplinen bestehen, leistet aber auch einen wichtigen Beitrag zur Integration von Politik und Ökonomie.

Das engagierte Temperament, das moralische Urteil, die empirische Bodenhaftung gewinnen in den Sozialwissenschaften wieder an Bedeutung. Auch in der Ökonomie sind Anzeichen einer Stiländerung – weg von der „reinen“ Mathematik – zu erkennen. Wolf Lepenies²¹ vom Wissenschaftskolleg Berlin ist diesen Verschiebungen nachgegangen.

Intern hat die Ökonomie hervorragend funktionierende Reputationsmechanismen ausgebildet, die Anpassung hoch belohnen und Abweichungen empfindlich sanktionieren. Extern, nicht zuletzt in der Politik, genießt das Fach eine sehr hohe Wertschätzung, und die Tatsache, dass in der Ökonomie – von Verdiensten um den Frieden sowie die schöne Literatur abgesehen – der einzige Nobelpreis außerhalb der Naturwissenschaften verliehen wird, verstärkt die innere Kohärenz der Zunft noch

¹⁷ Glaubt man dem chief knowledge officer von Novartis, bei dem Wissensmanagement schon sehr weit fortgeschritten ist, so macht die technische Komponente etwa 10 % und die Verhaltenskomponente 90 % eines erfolgreichen Wissensmanagements aus.

¹⁸ Lit. 100 Popper.

¹⁹ Lit. 146 Willke.

²⁰ Lit. 64 Mandl/Reinmann-Rothmeier.

²¹ Wolf Lepenies, Der Möglichkeitssinn in den Sozialwissenschaften, NZZ 24/25 Februar 1996.

und steigert die Anerkennung, die die Disziplin innerhalb und außerhalb des Wissenschaftssystems erfährt.

Die bevorzugte Sprache der Ökonomie ist – nach wie vor – die Mathematik. Als 1991 das „Economic Journal“ seinen hundertsten Geburtstag feierte, verglich Milton Friedman die ersten und die letzten Ausgaben der Zeitschrift miteinander. Die Gegenstandsbereiche, mit denen sich die Autoren beschäftigten, waren einander außerordentlich ähnlich. Selbst die Schlussfolgerungen unterschieden sich über die Zeitspanne von hundert Jahren nicht sehr voneinander. Was sich drastisch geändert hatte, war die „Sprache“. Die ersten Artikel waren in Englisch geschrieben, sie waren reich an empirischen Daten, die in Tabellen und Graphiken veranschaulicht wurden. 1990 waren die vorherrschenden „Sprachen“ Mathematik und Statistik, während Englisch nur noch eine geringe Rolle spielte. Mehr und mehr wird aber selbst Ökonomen fraglich, ob nicht in vielen Bereichen ihrer Disziplin seit langem die Verwendung der Mathematik zum Selbstzweck, das Erlernen der Formelsprache Streben nach Überpräzision und zu einem Werkzeug der disziplinären Abschottung nach außen geworden sind.

Nach **Wolf Lepenies** zeichnen sich zwei Wege ab, auf denen sich die Ökonomie wandeln wird. Beide Male spielt der Sprachaspekt eine entscheidende Rolle. Der erste Weg ist der Weg von innen: Der indische Wirtschaftswissenschaftler **Ashok Desai** hat die Meinung vertreten, dass ein tiefgreifender Wandel in der Ökonomie durch „competent rebels“ erfolgen wird – und nicht durch revolutionär gestimmte Außenseiter, deren Stunde erst naht, wenn das ancien regime den Glauben an sich selbst verloren hat. Für ein so selbstsicheres und erfolgreiches Fach wie die Ökonomie ist die Vermutung plausibel, dass wir eher Reformen von oben („top down“) als Revolutionen von unten („bottom up“) erwarten können.

Es gibt in der Tat vielfältige Anzeichen für einen **Paradigmenwechsel*** der Ökonomie. Macht und Institutionen, Geschichte, Geist und Geografie, Armut- und Ungleichheitserfahrungen, Gerechtigkeit und Ungerechtigkeit, der Wissenszuwachs und Generationenverhältnisse spielen eine immer wichtigere Rolle. Für den Außenseiter sind diese Zeichen des Wandels freilich nur schwer erkennbar, weil sie in der Regel im Wortschatz der Insider abgefasst sind.

In vielen Fächern wächst das Bedürfnis nach einer ökonomischen Analyse nicht-ökonomischer Phänomene. „Die entsprechenden Disziplinen – mit Ausnahme der Biologie – werden in einen fruchtbaren Austausch mit der Ökonomie freilich nur dann treten, wenn sie sich dem Fach nicht als Kritiker, sondern als bescheidene Außenseiter nähern. Während die kompetenten Rebellen, aus dem Zentrum des Faches kommend, ihre Kritik nur in der etablierten Fachsprache äußern können, deren Rigorosität und Hermetik sie womöglich noch steigern, kann nur die Bescheidenheit der Außenseiter zur wohlwollenden und somit produktiven „Herablassung“ der Ökonomen und zu einem Aufbrechen – nicht einer Aufgabe – der Formelsprache führen, die ihren internen Fachdiskurs bestimmt.“²²

Die internen wie die extern beeinflussten Wandlungsprozesse werden eine Ökonomie hervorbringen, die präzise bleibt und zugleich außerhalb des Faches besser verstanden werden kann. In dieser Perspektive sind die Arbeiten von **Amartya Sen** eine vorweggenommene Utopie. Im besonderen Maße gilt dies für sein Buch „Po-

²² Lit. 159 Lepenies.

verty and Famines“ (1981), weil dessen Schlussfolgerungen auch von großer wirtschaftspolitischer Bedeutung sind.

Wir müssen lernen und lehren, uns mit den etablierten Wirklichkeiten **nicht** abzufinden. Dies bedeutet keine Rückkehr zur Utopie,²³ sondern nur die Bildung und die Kräftigung eines auf Empirie beruhenden Möglichkeitssinns im Sinne von **Robert Musil**. Gegen den Strich gilt es zu argumentieren, unsere Lust muss dem **Probehandeln** gelten.

Wolf von Lepenies hat es auf den Punkt gebracht: „Ich bin davon überzeugt, dass die Sozialwissenschaften die Herausforderungen, vor die unsere in einem unerhörten Umbruch befindlichen Gesellschaften uns stellen, nur meistern werden, wenn sie diesen Möglichkeitssinn ausbilden und weiterentwickeln.“

Eine **Neue Politische Ökonomie** bietet dazu einen konsistenten Analyserahmen zur Integration nicht nur wirtschaftlicher, sondern auch politischer, rechtlicher und sozialer Phänomene.²⁴ Dies macht die komparativen Vorteile einer **einheitlichen Betrachtungsweise** deutlich: Die Realität lässt sich nicht mehr in ein künstlich geschaffenes „Korsett“ pressen, sondern verlangt vielmehr nach **fachübergreifenden, integrativen Lösungsansätzen**.

²³ Lit. 166 Lepenies.

²⁴ Lit. 157 Frey/Bohnet 95 ff.

B. Politik als ein Versuch der Steuerung komplexer Systeme

„Tra il dire ed il fare
c'è di mezzo il mare“¹

(Italienisches Sprichwort)

1. Politik und politische Kultur

Der britische Politikwissenschaftler **Michael Oakeshott** hat einmal behauptet², dass politisches Handeln vor allem in der Beseitigung von Widersprüchen und Inkohärenzen* bestünde und dies vor allem durch die Verwirklichung von Möglichkeiten, die im historischen Kontext bereits vorgezeichnet sind, erfolgen solle.

Politik ist demzufolge „an activity of amendment“. Es besteht nicht in der Schaffung völlig **neuer** Institutionen³, sondern im sorgfältigen „sich kümmern“ um die bestehenden institutionellen Vorkehrungen eines Gemeinwesens. Es beruht auf einer tiefen Kenntnis der Besonderheiten desselben und erstreckt sich auf die Förderung und Weiterentwicklung seines eigenständigen Charakters.

Gutes politisches Entscheiden und Handeln ist demnach von vier Grundsätzen geleitet:

1. Prinzip der Identität
2. Prinzip der Kontinuität
3. Prinzip des Konsenses
4. Prinzip der Veränderung

Wie sieht es nun im Lichte dieser Vorgaben in den OECD-Ländern aus. In vielen Ländern kommt die nationale Wirtschaftspolitik nicht vom Fleck, ist stark im Ankündigen von Reformen, aber schwach im Umsetzen derselben. Das politische System leidet vor allem darunter, dass die Politiker so sehr mit sich selbst und der Domestizierung der Wähler beschäftigt sind (Versprechungen abgeben, Hände schütteln, Beschwichtigungen aussprechen, Vorbereitungen für den nächsten Wahltermin treffen etc.), dass sie gar keine Zeit finden für eine Neuausrichtung der Politik auf die anstehenden Probleme.

Politik besteht über weite Strecken nur mehr in kurzfristig konzipierten punktuellen Eingriffen, so genannten „Schnellschüssen“⁴, wenn der „politische Hut“ brennt. Po-

¹ „Zwischen dem Reden und dem Handeln liegt das Meer.“

² Lit. 84 Oakeshott.

³ Lit. 143 Welan.

⁴ Lit. 53 Kyrer 21ff.

litik degeneriert immer mehr zu dem, was Politologen „optische Politik“ nennen: Man tut so als würde man ein Land regieren.

Politische Programme entstehen nicht mehr im Dialog mit der politischen Basis, sondern werden von Marktforschungsinstituten und PR-Agenturen entwickelt. Politik wird immer mehr zu einer „personality show“. Nach amerikanischem Muster wird vor allem darauf Wert gelegt, wer etwas gesagt hat und nicht, was eigentlich gesagt wurde.

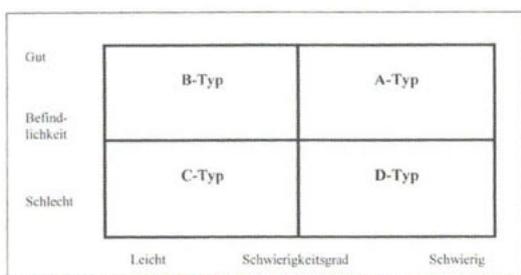
Und so ist es auch nicht überraschend, dass in allen Ländern Interessengruppen und internationale Großkonzerne als „Nebenregierungen“ das Feld beherrschen.

Politische Entscheidungen werden in vielen Fällen viel zu spät und nur unter ganz bestimmten Bedingungen getroffen, nämlich

- wenn Entscheidungen durch Gutachten von Experten „abgesegnet“ werden. Man nennt dies gelegentlich „Expertokratie“;
- wenn die Printmedien und das Fernsehen diese Entscheidungen mittragen. Man nennt dies gelegentlich „Mediokratie“;
- wenn die geplanten Maßnahmen beim Volk „ankommen“. Man nennt dies sehr häufig „Populismus“.

Notwendige Reformen, die einen gewissen Schwierigkeitsgrad aufweisen, werden hingegen – vor allem auch aus Angst vor Versagen – vielfach **auf die „lange Bank“ geschoben**. Und so kommt es zum vielzitierten „Reformstau“.

Politiker huldigen dem „Status quo“ und bevorzugen Reformen in homöopathischen Dosierungen, bei denen nicht allzu viel schief gehen kann. Das Festhalten am gegenwärtigen Zustand bringt den in der Politik tätigen Personen einen größeren Nutzen, als wenn sie schwierige Reformen angehen würden, bei denen sie sich unter Umständen selbst – ihre Person, ihr Ansehen und ihr hohes Einkommen – gefährden könnten.



A-Typ-Politiker: Schwieriges Problem, gutes Befinden
„Konfrontierer“; „Veränderer“; „Stimmenmaximierer“; Leistungsorientiert

B-Typ-Politiker: Leichtes Problem, gutes Befinden
„Vermieder“; „Strukturkonservierer“; „Konfliktvermeider“; „Stimmenmaximierer“

C-Typ-Politiker: Leichtes Problem, schlechtes Befinden
in der Politik tätige Person, die eigentlich ungeeignet ist für ein politisches Amt!

D-Typ-Politiker: Schwieriges Problem, schlechtes Befinden
„Bedenkenräger“; „Blockierer“; „Strukturkonservierer“

Abb. 3: Politiker-Portfolio

Die in der Politik tätigen Personen – ich vermeide hier bewusst den Begriff „Politiker“ – bevorzugen im Normalfall Themen, bei denen sie zeigen können, dass sie alles voll „im Griff“ haben. Dazu eignen sich besonders Probleme, die dem Volk „unter die Haut“ gehen, wie etwa Alkohol, Drogen, Waffen, Verkehr, Sport und dgl..

Institutionen und die in ihnen tätigen Politiker haben ein bemerkenswertes Beharrungsvermögen. Sie pflegen und kultivieren lieber den Status quo und scheuen die Veränderung. Krockow hat das so formuliert: „Wer auf der Sonnenseite des Bestehenden angesiedelt ist, hat ein Interesse an seiner Erhaltung.“⁵

Roman Herzog, der ehemalige deutsche Bundespräsident, schlägt in die gleiche Kerbe, wenn er sagt: „Es ist ja nicht so, als ob wir nicht wüssten, dass wir dringend modernisieren müssen. Trotzdem geht es nur mit quälender Langsamkeit voran. Uns fehlt der Schwung zur Erneuerung, die Bereitschaft, Risiken einzugehen, eingefahrene Wege zu verlassen, neue zu wagen. Wir haben kein Erkenntnisproblem, sondern ein Umsetzungsproblem. Wer die großen Reformen verschiebt oder verhindern will, muss aber wissen, dass unser Volk insgesamt dafür einen hohen Preis zahlen wird.“

Warum Strukturreformen im Einzelnen immer wieder auf die „lange Bank“ geschoben werden

1. Durch **Strukturreformen** werden bisherige Besitzstände in Frage gestellt. Die davon betroffenen Gruppen wehren sich mit allen ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln.
2. Was in vielen OECD-Ländern derzeit passiert, ist eine „**Tyrannie des Status quo**“⁶. Danach gelingt es reformfreudigen Politikern – welcher Richtung auch immer – regelmäßig nur in den ersten sechs Monaten größere Änderungen durchzusetzen. Danach wirkt das „**iron triangle**“⁷ dessen Eckpunkte sind:
 - die Nutznießer der geltenden Regelungen, die einen relativ großen Nutzen erzielen, verglichen mit den nur geringen Kosten der Mehrheit der Bevölkerung;
 - die Bürokraten, die die bestehenden Regelungen verwalten; und
 - die abgewählten Politiker, die alles unternehmen, um bei den nächsten Wahlen wieder Stimmen zu gewinnen und damit zur Aufrechterhaltung des Status quo beitragen.

Darüberhinaus sind Reformen politisch schwer zu akkordieren, da **Lobbies** nur im Hintergrund agieren und es verstehen, ihre Interessen geschickt zu verstecken. Da die Veränderungen, die Strukturreformen erforderlich machen, von den Politikern meist zu spät wahrgenommen werden, müssen Strukturpakete unter großem Zeitdruck und einem starken Druck seitens der Medien geschnürt werden, was sich erfahrungsgemäß negativ auf die Qualität dieser Pakete auswirkt.

⁵ Lit. 51 Krockow 91.

⁶ Lit. 164 Schmitz.

⁷ Dieser Begriff wird Milton Friedman zugeschrieben.

3. Vielfach wird übersehen, dass politische Reformen nur dann gelingen, wenn alle **Beteiligten und Betroffenen** aus dem praktizierten System einen **Nutzen** ziehen. „Allein dadurch, dass man das gegenwärtige aus dem Vergangenen entwickelt, kann man ihr eine Dauer in die Zukunft versichern; sonst erhält die neue Institution ein abenteuerliches Dasein ohne Vergangenheit und Bürgschaft für die Zukunft.“ (Freiherr von Stein) Es ist eben nicht selbstverständlich, dass eine Reform allein schon deshalb gelingt, weil sie uns notwendig erscheint. Politik ist die Kunst des Möglichen.
4. Wirtschaftspolitisches Denken ist **Denken in Alternativen** und es besteht die Notwendigkeit, Prioritäten zu setzen und – gelegentlich – auch nein zu sagen. Wenn neue Ziele in einem Gemeinwesen zu verfolgen sind, die Ressourcen brauchen, dann müssen alte Ziele überprüft und – wenn sie schon entbehrlich sind – weggelassen werden. Und dies durchzusetzen und dafür die Verantwortung zu übernehmen, ist Teil der politischen Kultur und die eigentliche Aufgabe der Politiker.
5. Es ist eine große Illusion zu glauben, dass wir noch immer in einer Zeit leben, in der alle nur gewinnen und keiner etwas verliert. Freilich: Lange Zeit war die „**win-win Strategie**“ der Spieltheorie die vorherrschende wirtschafts- und gesellschaftspolitische Strategie. Wir müssen nun in viel stärkerem Maß **Prioritäten setzen** (was wir in Zukunft tun wollen) und uns auch zu **Posterioritäten** (was wir in Zukunft aufgeben wollen) durchringen. Was ich vor allem bei den Politikern vermisse, ist der „Mut zur Lücke“! Man glaubt in der Politik nach wie vor an die „Eierlegende-Woll-Milch-Sau“!
6. Je später strukturelle Reformen in Angriff genommen werden, umso schmerzvoller, konfliktträchtiger und teurer werden sie. Ein grundlegendes sozial-psychologisches Problem ist dabei, dass das Anspruchsniveau nur Schritt für Schritt auf das notwendige Ausmaß zurückgeführt werden kann. Es müssen neue „**Spielregeln**“ definiert und Wege gesucht werden, wie man durch kooperatives Verhalten bestimmte Gruppen zum „Aufgeben“ von Vorteilen bewegen kann, die sie eigentlich gar nicht mehr bräuchten.
7. Auch die **politische Rekrutierung** der Personen wird nicht ernsthaft genug betrieben. Politische Zuverlässigkeit wird über den Sachverstand gestellt. „Keep smiling“ geht vor „keep thinking“! Entscheidungen, wer, wann und wo einen politischen Posten ausüben darf, erfolgen nach parteiinternen Kriterien, die für die Bürger eines Landes, einer Region oder eine Komune nicht immer ganz nachvollziehbar sind. In den Parteizentralen gibt es offenbar eine von der Öffentlichkeit streng geheim gehaltene „Hackordnung“, die festlegt, wer zum Zuge kommt, und nicht selten kommen gerade diejenigen zum Zug, die lauter schreien, ob sie nun für eine bestimmte Funktion geeignet sind oder nicht.
8. Dazu kommt noch, dass man sich in der Politik oft mit **Nebensächlichkeiten** abgibt, indem Prestige und Wirkung in der Öffentlichkeit höher eingestuft wird als harte Knochenarbeit an zukunftsweisenden Programmen und deren konsequenter Umsetzung. Die **Festivalisierung der Politik** (nach dem Motto: „panem et circensem“) trägt das ihrige dazu bei. Feste, Events und sportliche Großereignisse (Olympische Winterspiele, Weltmeisterschaften etc.) eignen sich hervorragend als **politische Ablenkungsmanöver**, mit denen man dem Volk Sand in die Augen streuen kann.