

BÜCHER

Dieses Mal ist alles anders?

Rezension von: John Kenneth Galbraith, Eine kurze Geschichte der Spekulation, 2. Aufl. (engl. Orig.: A short history of financial euphoria, 1990), Eichborn, Frankfurt am Main 2010, 123 Seiten, ISBN 978-3-821-86511-9, € 14,95;

Norbert Häring, Markt und Macht, Schäffer-Poeschel, Stuttgart 2010, 286 Seiten, ISBN 978-3-791-02986-3, € 19,95;

Carmen M. Reinhart, Kenneth S. Rogoff, Dieses Mal ist alles anders: Acht Jahrhunderte Finanzkrisen, 3. Aufl. (engl. Orig.: This time is different, 2009), FinanzBuch Verlag, München 2010, 555 Seiten, ISBN 978-3-898-79564-7, € 34,90;

Nouriel Roubini, Stephan Mihm, Das Ende der Weltwirtschaft und ihre Zukunft (engl. Orig.: Crisis economics, 2010), Campus, Frankfurt am Main 2010, 449 Seiten, ISBN 978-3-593-39102-1, € 24,90;

Stephan Schulmeister, Mitten in der großen Krise: Ein „New Deal“ für Europa, Picus Verlag, Wien 2010, 159 Seiten, ISBN 978-3-854-52586-8, € 9,90;

Andrew Ross Sorkin, Die Unfehlbaren, 4., erg. Aufl. (engl. Orig.: Too big to fail, 2009), 608 Seiten, DVA, München 2010, ISBN 978-3-421-04488-4, € 24,99.

Entfesselte Finanzmärkte haben den unbestreitbaren Vorteil, dass es nie langweilig wird, zumindest für Sozialwissenschaftler nicht, insbesondere Ökonomen, die Hypothesen, Vermutungen, Interpretationen und Gestaltungsvorschläge vortragen und anhand einer sich ständig überraschend wandelnden Realität abgleichen können. Leider stehen dem hohe Kosten für die Allgemeinheit, Risiken bis hin zum Untergang des Euro usw. entgegen. So folgt nun dank der Lastenumschichtung auf die Steuerzahler und einer wenig durchdachten Architektur des Eurosystems auf die große Finanzmarktkrise unmittelbar die Staatsschuldenkrise.

Ein wirklicher Krisengewinnler ist Stephan Schulmeister, der seit 1972 neben zahlreichen Lehrtätigkeiten am österreichischen WIFO u. a. einen Schwerpunkt auf Spekulation auf den Finanzmärkten legt. In Zeiten der Deregulation waren seine Analysen in der Öffentlichkeit weniger gefragt, heute ist es umgekehrt. Er bemerkt in seinem gut verständlichen und niveaувollen Buch zutreffend, dass in Europa die entscheidungsrelevanten Akteure selbst nicht mein(t)en, ein neoliberales Programm zu verfolgen und es z. B. in schöne Titel wie dem der sozialen Kohärenz verpackten. Doch die Wahrheit sei nach Hegel konkret, von „den Maastricht-Kriterien, über die Arbeitsmarktreformen, die Umstellung der

Pensionssysteme, die Privatisierungen bis hin zur Senkung von Sozialleistungen zwecks Minderung der Anreize zur Arbeitslosigkeit, das alles folgt neoliberalen Leitlinien“ (S. 72).

Der Verlauf der Diskussion über die Ursachen der Finanzmarktkrise folgte überhaupt dem paradoxen Verhaltensmuster der Lernhemmung: „Ist der erste Schock am Beginn einer Krise vorbei, so reagieren die Eliten mit dem Versuch, das Unangenehme zu verleugnen oder zu verdrängen. Gleichzeitig steigt das Bedürfnis nach Sicherheit. Beides stärkt die Tendenz, zum Status quo ante zurückzukehren, also jene Bedingungen wiederherzustellen, die vor der Krise herrschten.“ (S. 23) So habe sich an den gesamtwirtschaftlichen und -gesellschaftlichen Veränderungen vom Real- zum Finanzkapitalismus, deren Unterschiede er idealtypisch und im Einzelnen (Aufgabe fester Wechselkurse, kurzfristige Spekulation mit Finanzderivaten usw.) auch hinsichtlich der bedenklichen Verteilungswirkungen beschreibt, wenig geändert.

Doch der Autor belässt es nicht bei der Kritik. Sein Buch enthält viele die Finanzmärkte betreffende Reformvorschläge. So könnte sich eine gewisse Preisstabilisierung wichtiger Güter wie einiger Rohstoffe über die Notierung in einem Währungskorb z. B. der vier wichtigsten Währungen, und nicht nur in Dollar, als sinnvoll erweisen (S. 85). Die Einführung einer generellen Finanztransaktionssteuer, langfristige Abkommen über den Erdölpreis, eine schrittweise Harmonisierung der sozialen und ökologischen Standards in Europa usw. werden ange-dacht oder gefordert und in Umsetzungsschritte für Österreich konkretisiert. Doch im Unterschied zum politischen *Establishment* entwirft er das Gesamtprogramm eines europäischen *New Deal* mit den Schwerpunkten Umweltschutz, Verbesserung der Infrastruktur, des Bildungssystems, Verbilligung der Wohnmöglichkeiten v. a. für Jüngere, Milderung der Ungleichheit usw., d. h. eine gezielte Umlenkung von Spekulations- auf Realkapitalinvestitionen, bei denen dem Staat eine stärkere lenkende und finanzierende Rolle zukommt.

Natürlich kann man Schulmeister vorwerfen, die guten alten Rezepte der Sozialdemokratie zu beschwören, aber es fällt dem Rezensenten angesichts der Folgerscheinungen des Finanzkapitalismus schwer, hierin einen Fehler zu erkennen, zumal er hinsichtlich des Umweltaspekts und der Reformulierung auf der EU-Ebene neue Elemente hinzufügt (die Frage, ob eine wie auch immer ausgerichtete Wachstumswirtschaft die Klimakatastrophe verhindern kann, sei hier ausgeklammert).

Die Frage stellt sich allerdings, ob Schulmeister hinsichtlich Inflation, Gesamtverschuldungsgrad, Dummheit und Egoismen nationalstaatlich orientierter Politiker und Zinspolitik nicht keynesianisch etwas zu großzügig ist. Seine teilweise Begeisterung für die amerikanische Notenbankpolitik des billigen Geldes und der (in den USA: begrenzten!) Direktalimentierung an den Staatshaushalt (die von kritischen US-Ökonomen nicht als der Weisen Schluss, sondern als Ausdruck der Direktbedienung durch die Finanzoligarchie gedeutet wird, siehe Simon Johnson), sein 1%-Vorschlag für die Leitzinsen (bei 2% tolerierter Inflation und Wachstumsrate) und der Vorschlag von gemeinschaftlich garantierten Eurobonds sind doch fraglich angesichts der jüngeren Querelen.

Sein Vorschlag der Direktfinanzierung der Staaten durch die EZB im Euroraum, d. h. die Zuführung frischen Geldes direkt an den Staat ohne erhebliche Zinszah-

lungen und Abhängigkeit von den Finanzalchimisten, verdient Beachtung, könnte aber, wenn schon, radikalisiert werden: Die EZB gibt den einzelnen Ländern jedes Jahr ein kostenloses Geschenk (weder Tilgung noch Zinszahlungen) an frischem Geld. Die Zuführung müsste sich allerdings nach Ansicht des Rezensenten am Potenzialwachstum der Länder orientieren, und als Gegengeschenk sollten die einzelnen Staaten eine Schuldenbremse einführen (keine Neuverschuldung mehr). Ein solcher Ansatz würde im Falle Deutschlands für 2010 ein Geschenk von ungefähr 50 Mrd. Euro ausmachen, d. h. fast genau in Höhe der deutschen Neuverschuldung (die ohne Finanzkrise realistische 5 Mrd. Euro betragen hätte, d. h. für „Schulmeister-Investitionen“ eine Menge übrig wäre). Auf jeden Fall hat Schulmeister einen wichtigen Kontrapunkt gesetzt, der vom vorherrschenden Reform-Minimalismus erfreulich abweicht und zum Weiterdenken anstiftet.

Als historische Weitung des Blicks und in gewisser Entsprechung zu Schulmeister, kann hier im Vorübergehen nur auf die elegante, mit einem treffenden Vorwort von U. J. Heuser versehene, Übersetzung einer kurzen, eher entlegenen, aber inhaltsreichen Schrift von Galbraith Senior hingewiesen werden, der mehr auf den psychologischen Faktor (übersteigerte Wellen des Optimismus und Pessimismus) abhebt, aber auch den realen Zyklus spekulativ aufgeblähter Vermögenswerte, soziostrukturelle Ursachen wie Umverteilung durch Steuererleichterungen, immer neue *Leverage*-Produkte, unausgeglichene Zahlungsbilanzen, im Nachhinein die Suche nach Sündenböcken zur Vermeidung drastischer Reformen und der meist niedrige Zustand der ökonomischen Intelligenz (Beharren auf Effizienzmarktmodellen gestern und heute) analysieren.

Auch in diesem Bereich hat Schulmeister durch die Entwicklung eines alternativen Forschungsprogramms gearbeitet und an anderer Stelle drei Idealtypen unterschieden: Die Welt des neoklassischen Nirwana (Welt 0), die vorherrschende fundamentalistische Sicht mehr oder weniger effizienter Märkte (Welt I) und das Bullen-Bären-Paradigma (Welt II), das auch Veblen, Keynes, Galbraith u. a. teilen und in dem Herdenverhalten, Unsicherheit, heterogene Erwartungen und überschießende Preise eine zentrale Rolle spielen. Seine Unterscheidung wird ausdrücklich in mehreren heterodoxen Arbeiten zur Finanzkrise aufgegriffen.¹

Andrew Ross Sorkin beschreibt auf der Ebene der unmittelbaren Ereignisse unter dem treffenden deutschen Titel „Die Unfehlbaren“, wie Banker und Politiker nach der Lehman-Pleite darum kämpften, das Finanzsystem und sich selbst zu retten. Wie Gabor Steingart in seinem Vorwort zu Recht hervorhebt, handelt es sich um ein Geschichtsbuch, eine Chronik des katastrophalen Versagens in einer anarchischen Welt des Wahnsinns, aufbauend auf einer Ideologie der Selbstregulierung der Märkte und Menschen, die dann durch rücksichtsloses Verhalten und unkontrollierbare Exzesse hervorstachen, was schließlich in einer Verstaatlichung der Unvernunft endete. Sorkin zeigt, dass auf die 30 bis 40 Menschen, die im Zentrum der Entscheidungsmacht an den Finanzmärkten (v. a. in den USA) standen und stehen, man hinsichtlich einer Reform der Finanzmärkte nicht zählen kann. Sorkin, dem von einigen eine zu verständnisvolle Haltung gegenüber den Finanzakteuren vorgeworfen wird, resümiert nach mehreren hundert Interviews, dass die Meister des Universums jede Schuld von sich weisen, sich für unfehlbar halten, es für ihre riesigen Egos immer einen nächsten *Deal* gibt

und das Ethos gilt, dass Gier immer gut ist, dass also derjenige, der andere in die Pfanne haut oder austrickst, bewundert werden muss. Bedürfte es eines lebensweltlich-hermeneutischen Beispiels, das die reale Existenz der Finanzmarkt-Welt II belegt, so muss man nicht mehr lange suchen.

Implizit teilt auch Roubini (und der Journalist und Mitautor Stephen Mihm), Professor an der Stern School of Business der New York University und u. a. umtriebiger Vorsitzender eines Beratungsunternehmens, die Sicht der Welt II mit manisch-depressiven Erscheinungen, ohne sie aber, wie z. B. Schulmeister, in einer methodisch und substanziell elaborierteren Form paradigmatisch entfaltet zu haben. Aber immerhin: „Die Krise, die im Jahr 2007 begann, war keine Ausnahme, Jahrzehnte des Marktfundamentalismus legten den Grundstein für den Zusammenbruch, da vermeintliche „Reformer“ die während der Weltwirtschaftskrise geschaffenen Regeln für das Bankwesen aushöhlten und die Wall Street Wege fand, die verbleibenden Wege zu umgehen ... Die Krise hat diesem Glauben [an die Wunder deregulierter Märkte] einen schweren Schlag versetzt. Bislang hat sich aber noch kein Ersatz dafür gefunden.“ (S. 358 und 363)

Die Autoren sehen die staatlichen Rettungsaktionen nach der Finanzkrise sehr kritisch, da sie die Akteure in Zukunft zu riskanterem Verhalten herausfordern und die Aufblähung der Geldmenge und indirekt hohe Staatsdefizite zu noch größeren und gefährlicheren Spekulationsblasen führen dürften. Hier deutet sich die undogmatische Position Roubinis an, der keynesianische, aber auch monetaristische (Milton Friedman) und bestimmte österreicheische Theorieelemente (Ludwig von Mises) als sich ergänzend ansieht.

So stehen sie auch den großzügigen Aktionen der FED, die in Teilen zu einer gigantischen *Bad Bank* mutiert, sehr kritisch gegenüber: Bestanden ihre Verbindlichkeiten früher fast ausschließlich aus solchen der amerikanischen Regierung, so füllte sich der Tresor zwischenzeitlich mit Vermögenswerten aus der Konkursmasse der Finanzkrise: Neben Schuldtiteln von Fannie Mae und Freddy Mac fanden sich Neuerwerbungen mit Eigenheimhypotheken, Autokrediten und mit durch Kreditkartenforderungen besicherte Wertpapiere. „Die zwielichtigsten Papiere waren jedoch die CDOs und andere explosive Anlagen, wie sie die Notenbank im Zuge der Rettung von Bear Stearns und AIG übernommen hatte ... Anders als im Fall der meisten anderen Aktiva „besitzt“ die amerikanische Notenbank diese Papiere über drei Gesellschaften mit beschränkter Haftung namens Maiden Lane I, II und III. Diese werden von BlackRock Financial Management privatwirtschaftlich geführt ... In der Summe waren diese konventionellen und unkonventionellen Maßnahmen ein massiver und beispielloser Eingriff der Notenbank in das Finanzsystem.“ (S. 209) Die Autoren diskutieren auch denkbare Maßnahmen, die die Notenbank *nicht* unternahm, wie den Direktankauf von Aktien, wobei Hongkong 1998 als Vorbild dient, wo die Regierung einen ordentlichen Gewinn einfuhr.

Es bedarf auf jeden Fall zunächst einer gewandelten Einstellung gegenüber den Aufsichtsbehörden und dem Erfordernis von Regulierung überhaupt. „Bis vor Kurzem mussten sich die Mitarbeiter der Finanzbehörden noch erzählen lassen, wie dumm sie doch seien, weil sie nicht in die Privatwirtschaft wechselten. Dass sie Pappnasen seien, die mit den Finanzgenies der Wall Street nicht mithalten könnten. Schlimmer noch: Man sagte ihnen, dass sie für die schöne neue

Welt der Finanzinnovationen hinderlich und lästig seien.“ (S. 293)

Trotz einer Fast-Kernschmelze „verhallen die dringenden Rufe nach Reformen im Laufe des Jahres 2010, und die Neuordnung der Finanzaufsicht steht noch aus. So schnell, wie der Soldat im Schützengraben seinen Schwur vergisst, ein besseres Leben zu führen, sobald das Feuer eingestellt wird, so schnell arrangiert sich offenbar die Politik mit dem Status quo“. (S. 247) Ohne eine Anpassungsdeflation und z. B. eine 25%ige Arbeitslosigkeit scheint schnell wieder Reformmüdigkeit eingetreten zu sein, und wie nach dem Ende des IT-Booms wird den Folgen einer geplatzten Blase mit dem Aufbau einer neuen Blase noch größeren Ausmaßes begegnet. Dem sollen ihre Vorschläge entgegenwirken.

Eine einfache erste Entspannung „ließe sich zum Beispiel über Auflagen erreichen, die kurzfristige Kreditaufnahme zu verringern. Das heißt, Banken sollten die Laufzeiten ihrer Verbindlichkeiten deutlich verlängern. Eine Bank, die ihre Kredite einmal im Jahr verlängern muss, bekommt nicht so schnell Liquiditätsprobleme wie ein Institut mit täglicher Prolongation“. (S. 279)

Roubinis Glaube an die überragende Intelligenz, den Erfindungsreichtum und die Innovationsfähigkeit der Finanzbranche im Auffinden von Schlupflöchern und Umgehungsstrategien bei der Suche nach neuen Spekulationsfeldern bei raffinierter Regulation ist fast grenzenlos, sodass selbst eine angemessene und komplizierte Regulation (z. B. Basel II oder die Reformen in den USA im Juli 2010) eine Illusion sei, die zudem bei den Akteuren zu einem Risikominderungsglauben führe. „Banker und Händler haben ein außergewöhnliches Talent dafür, auch die ausgefeiltesten Regelungen zu unterlaufen. Dieses Problem, das auch als „Regulierungsarbitrage“ bezeichnet wird, muss die Politik in den Griff bekommen, wenn Reformen Wirkung zeigen sollen ... Heute besteht Einigkeit darüber, dass diese Schattenbanken derselben Regulierung unterworfen werden müssen wie normale Banken.“ (S. 285)

Roubini fordert daher eine Zerschlagung der Großbanken inklusive Schattenbanken, da sie nicht nur zu groß für einen Bankrott, sondern auch zu komplex seien, um vernünftig geführt zu werden. Aber der Text bleibt nicht nur bei dieser Frage auch im Ungefähren. Die konkrete Größenbeschränkung wird nicht durch eine Zahl kondensiert, nur eine Liste der mit Sicherheit „zu großen Banken“ wird geboten (S. 306), unter ihnen die Bank of America, Wells Fargo, BNP Paribas, Goldman Sachs, d. h. Finanzkonglomerate, die weit über der 100-Milliarden-Grenze liegen. Auch spielen die Autoren mit dem Gedanken, die Eigenkapitalvorschriften differenziell, in Abhängigkeit von der Größe, so auszugestalten, dass es zur „Selbstzerschlagung“ kommt. 20% Eigenkapitalanteil (an den gewichteten Assets?) wird als Vermutungszahl in den Raum geworfen, aber darauf hingewiesen, dass die Pflicht zur Verdoppelung in der Schweiz auf 10,5% und zusätzlichen 9% bedingten Pflichtwandelanleihen für UBS und Credit Suisse ganz und gar nicht diese selbstauflösende Wirkung entfaltetete.

Daneben wird auch die Überlegung angeführt, einer Regulierungsbehörde eine bestimmte Autorität zu verleihen, um im Bedarfsfall eine Zerschlagung vorzunehmen und sich dabei nicht an der Monopolstellung, sondern daran zu orientieren, „ob die betreffende Bank zu groß für einen Konkurs ist“ (S. 307). Diese Option wird nicht näher operationalisiert und gleich wieder in Frage gestellt, da einige der potenziell Betroffenen den Versuch wohl abwehren könnten. Dann

wird vermerkt, dass „dieser Ansatz vielleicht am besten in Kombination mit einer anderen, ebenso radikalen Strategie: der Zerschlagung der Großbanken“ wirke. Sind diese Strategien eher komplementär oder substitutiv zu verstehen? Letztlich bleibt ein wenig offen, wo es nun genau hingehen soll. Unter dem Gesichtspunkt des Opportunismus der Selbstvermarktung hat diese leichte Fuzzyness den Vorteil, dass Roubini als sehr auf die öffentliche Meinung achtender Teilzeitunternehmer und Wissenschaftler später melden kann, seine Vorschläge wären in etwa übernommen worden. Falls sie dann nicht helfen sollten, kann er darauf verweisen, er habe ja im Grunde mehr gefordert.

Eindeutig fällt zumindest die dank der Zerschlagung realistische Regel aus: Es gibt für Investmentbanken keine Einlagensicherung und keine anderen *bail-outs*, ohne wenn und aber. „Zur Einlagensicherung und zum staatlichen Sicherheitsnetz dürften ausschließlich Geschäftsbanken Zugang haben. Alle anderen Institute – Investmentbanken, Hedge-Fonds, Versicherungen und Kapitalbeteiligungsgesellschaften – wären auf sich gestellt.“ (S. 310) In diesem Zusammenhang wird von ihnen auch über die Trennung und Abschirmung der Geldkreisläufe der Geschäfts- und Investmentbanken nachgedacht (*ring fencing*) und folgende Forderung formuliert: „Um jegliche Verquickung zwischen diesen beiden Gattungen zu vermeiden, dürften Investmentbanken bei versicherten Geschäftsbanken keine [Übernacht]Kredite mehr aufnehmen.“ (S. 309) Man könnte diese Forderung der Autoren natürlich ausweiten: Geschäftsbanken sollen generell keine Kredite an Investmentbanken vergeben.

Die Autoren weisen völlig zu Recht auf die nicht immer angemessen gewürdigte Krisenursache der Aufnahme kurzfristiger, liquider und günstiger Mittel hin, die in langfristige, illiquide Anlagen wandern, was dann bei einer auch nur kurzfristigen Unterbrechung beim Zwang ständiger, revolvingender Neuaufnahme der kurzfristigen Mittel schnell zu Illiquidität führt. Hieraus folgt, „dass Investmentbanken von jeder kurzfristigen Kreditaufnahme ausgeschlossen werden sollten. Wenn sie sich langfristig in nicht liquiden Anlagen engagieren wollen, müssen sie sich das Geld dafür durch die Ausgabe von Aktien oder langfristigen Anleihen beschaffen. Diese Reform würde das Finanzsystem entflechten und die Gefahr der systemübergreifenden Dominoeffekte verringern ... Wie die Investmentbanken sollten aber auch die Hedge-Fonds keine kurzfristigen Kredite bei Banken und anderen Finanzunternehmen aufnehmen dürfen. Stattdessen müssten sie sich alternative langfristige Finanzierungsquellen suchen“. (S. 309-310)

Bei Verbriefungen erweisen sie sich großzügiger. Sie wollen diese nicht generell untersagen, sondern sprechen sich für eine größere Standardisierung aus, ohne hierbei in die Details zu gehen. Es wird in diesem Kontext das von den Autoren nicht direkt angesprochene Problem zu berücksichtigen sein, dass Investmentbanken und das Schattenbanksystem nicht die traditionellen Banken über den ‚Wettbewerb‘ (laxere Regulationsvorschriften) aus dem Markt drängen, wie dies vor 1999 in den USA zu beobachten war. Hieraus könnte folgen, dass Girokonten nur von den Geschäftsbanken verwaltet werden dürfen.

Zur Vermeidung von Interessenwidersprüchen fordern die Autoren des Weiteren, dass Beratung und Eigenhandel der Investmentbanken zu trennen sind. Das Gegenargument, *Market Maker*-Funktionen seien wichtig, ist an sich richtig, sie sollten aber von nur hierfür zuständigen Institutionen ausgeübt werden, um

Interessenkonflikte auszuschließen. Ferner sollen Investmentbanken Erstemissionen vornehmen und Fremdkapital platzieren, nicht aber gleichzeitig den Verkauf der neuen Aktien oder von Anleihen übernehmen dürfen, da hiermit unge-rechtfertigte Gewinnmitnahmen verbunden sind. Unabhängige *Broker* sollten als Verkäufer auftreten. Ihnen und den Investmentbanken ist der Eigenhandel nicht erlaubt. So „sollte den Investmentbanken jede Art des riskanten Eigenhandels untersagt werden, und sie sollten sich nicht mehr als Hedge-Fonds und Kapitalbeteiligungsgesellschaften beteiligen dürfen. Stattdessen sollten sie sich auf ihr früheres Kerngeschäft beschränken, also auf die Kapitalbeschaffung und die Platzierung von Wertpapieren. Eigenhandel und Hedge-Fonds-Geschäfte, wie sie derzeit von vielen Investmentbanken betrieben werden, sollten stattdessen auf Hedge-Fonds beschränkt werden“. (S. 309-310) Mit diesen Maßnahmen würden die exorbitanten Gewinne der Investmentbanken auf ein moderates Niveau sinken, da ihre legale Ausbeutung einer privilegierten Marktstellung und von Informationsvorteilen wohl stark begrenzt würde.

Die Verfasser fordern darüber hinaus weitergehende Funktionsdifferenzierungen zwischen den einzelnen Finanzmarktinstitutionen. „Weitere Kategorien wären Versicherungen und Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Keinem dieser Unternehmen sollte es gestattet sein, sich auf Aktivitäten jenseits ihres Kerngeschäfts auszudehnen. Versicherungen dürften keinen Eigenhandel betreiben, Geschäftsbanken, Investmentbanken oder Hedge-Fonds keine Versicherungsgeschäfte. Kapitalbeteiligung beschränkt sich auf Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Ein Unternehmen, das einer Kategorie angehört, darf sich nicht in Sparten betätigen, die in eine andere Unternehmenskategorie fallen.“ (S. 310).

Man sollte – über die Autoren hinausgehend – Fonds hinzufügen, die heute oft mit Banken verbunden sind (wie der DWS der Deutschen Bank), was zu vielfältigen Interessenkonflikten führen kann. Auch Fonds stellen eine eigene Kategorie dar und sind auf ihr Kerngeschäft zu beschränken. Allen Akteuren der genannten Kategorien wäre nach Ansicht des Rezensenten zu untersagen, Geschäftsbeziehungen zum grauen Sektor der Finanzmärkte mit nicht registrierten und nicht regulierten, oft in Steueroasen ansässigen Akteuren und Institutionen zu unterhalten.

Auch die automatische Umwandlung von Schuldtiteln in Eigenkapital (Aktien) als neuartige Wandelanleihen (*contingent convertible bonds*, kurz *cocos*) wird von ihnen vorgeschlagen, so dass den Kreditoren unmissverständlich klar wird, dass sie einen Teil des Risikos zu tragen haben. Man kann aber zu bedenken geben, dass die Spezifizierung des Konversionsereignisses schwierig sein dürfte und eventuell Investoren (z. B. Pensionskassen) durch den Umwandlungszwang in einen Strudel gerissen werden und so letztlich die Verluste wieder beim Staat landen.

Es erstaunt, dass Roubini und Mihm, die ansonsten zu den radikaleren Reformern gehören, Derivaten gegenüber eine milde bis ambivalente Haltung einnehmen. „Die meisten Derivate funktionieren nämlich ohne schädliche Nebenwirkungen. Einzig die Auswüchse, die bestimmte Derivate verursachen können, müssen unter Kontrolle gebracht werden.“ (S. 270) Ohne weitere Begründung meinen sie, Zins- und Währungsderivate könnten weiterhin auch im Freiverkehr gehandelt werden, nur Kreditderivate nicht, auch der OTC-Handel (*Over-the-*

Counter) sei unverzichtbar. Erfreulich wäre ihre Abwicklung über eine *Clearing*-Stelle, die auch nicht alle Probleme löse, weshalb sich eine Anhebung der Einschusserfordernisse empfehle, ohne dass die Autoren verraten, um wie viel genau oder ungefähr.

Im Unterschied zu ihrer sonstigen generösen Haltung gegenüber Derivaten sollten Ausfallversicherungen (CDS: *Credit Default Swaps*) am besten ganz verboten werden. Sie wenden sich nur dagegen, dass man sich versichern könne, ohne das Versicherte zu besitzen (so dass man z. B. allen Grund hätte, ein versichertes Haus anzuzünden). Warum man dann nicht nur CDS ohne *Underlying* verbieten sollte, wird nicht erläutert. Könnte man CDS-Verträge nicht verbieten, so sollten sie nach Roubini auf Hedgefonds und andere Risikoinstitutionen als (Ver)Käufer begrenzt werden.

Das wichtige Thema der Derivate im Allgemeinen spielt bei Roubini und Mihm insgesamt kaum eine Rolle, und die Reformvorschläge sind trotz ihrer teilweisen Brisanz generell sehr kurz gehalten und machen insgesamt keinen wirklich durchdachten Eindruck. In den Kapiteln 8 und 9 zu den nötigen Finanzmarktformen hätte man sich mehr anstelle des weniger ergiebigen weltökonomischen Streifzugs ab Kapitel 10 mit 80 Seiten gewünscht, wodurch der Text etwas laudet und zentrale Bereiche (Basel II oder III) besonders cursorisch und viele Forderungen (z. B. keine Vorzugsaktien beim Kernkapital zu berücksichtigen) ohne Erläuterung und Begründung einfach statuiert werden. Der heiklen Frage, wie formale Risikobewertungsmodelle (*Value-at-Risk*) einzuschätzen sind, wird durch Allgemeinplätze aus dem Weg gegangen („Modelle sind immer nur so gut wie die Menschen, die sie einsetzen“, 280). Über Derivate scheinen sich die Autoren letztlich nicht recht schlüssig zu sein, ihr explosives Wachstum scheint sie schließlich doch etwas zu irritieren: „Von einem Versicherungsinstrument haben sie sich zu einem reinen Spekulationsinstrument gewandelt, das für die oftmals naiven Investoren – zum Beispiel die Manager von Rentenfonds – ein gewaltiges Risiko darstellen.“ (S. 273; man vergleiche das obige Zitat von S. 270)

Auch könnte eine gewisse Schwäche ihrer Vorschläge darin bestehen, eine Reihe diskretionärer Entscheidungen durch – wenn auch unabhängig gedachte – Regulierungsbehörden treffen lassen zu wollen, z. B. dynamische Eigenkapitalanpassungen oder variable Mindestreserven für Finanzaktiva zur Vermeidung prozyklischer Effekte, wobei sich immer die Frage stellt, ob Regulierungsbehörden die Chuzpe haben, die Musik herunterzudrehen, wenn der Tanz gerade richtig beginnt. Generell ist aber doch positiv festzuhalten, dass ihr Buch durch die Forderungen der Größenbegrenzung, der Kategorienfokussierungen zur Reduzierung der Verflechtungen und ihre weiteren Vorschläge trotz gewisser Schwächen und Großzügigkeiten zu den wenigen Beiträgen gehört, die sich den außer Rand und Band bewegenden Finanzmärkten offen zuwenden.

Carmen Reinhart (Universität Maryland) und Kenneth Rogoff (Harvard Universität) untersuchten in einem stark beachteten, oft zitierten und viel gelobten Buch Finanzkrisen der letzten acht Jahrhunderte. „Die Finanzkrise der letzten Jahre ist die gravierendste globale Finanzkrise seit der Großen Depression, egal ob man sie nach Tiefe, Ausbreitung und (potenzieller) Dauer der begleitenden Rezession oder nach ihrem gewaltigen Effekt auf die Assetmärkte misst. Diese Krise stellt in der globalen Wirtschaftsgeschichte eine historische Herausforderung dar.“ (S.

298) Sie wird von den Autoren zu Recht als „Zweite Große Kontraktion“ nach der Großen Depression der 1930er-Jahre bezeichnet.

Ein wesentliches psychologisches Element beim Aufkommen von Finanzkrisen besteht im immer wieder anzutreffenden „Dieses Mal ist alles anders“-Syndrom, das Reinhart und Rogoff nicht nur im Buchtitel, sondern auch in seinen vielen Begründungsvarianten vorstellen und für wesentlich erachten, wenn z. B. in astronomische Höhen schießende Vermögenswerte für ‚normal‘ gehalten werden.

Es fragt sich, warum nicht durch Ordnungspolitik Crashes wie 1987 als Beispiel für außergewöhnliche Extremereignisse vermindert oder verhindert werden können. Aus einer ihrer Tabellen (S. 295) geht zunächst hervor, dass es zwischen 1945 und 2008 bis Mitte der 1970er-Jahre, d. h. in der Phase eines stufenflexiblen Wechselkurssystems und starker Kapitalmarktkontrollen, praktisch keine Bankenkrise in den 66 von ihnen berücksichtigten Ländern gab, was sich dann markant ändern sollte.

„Seit dem Zweiten Weltkrieg bestand die häufigste politische Antwort auf eine systemische Bankenkrise (sowohl in entwickelten als auch in aufstrebenden Ökonomien) in der Schnürung eines Rettungspakets für den Bankensektor (mit unterschiedlichem Erfolg), sei es durch den Ankauf von faulen Aktiva, gelenkten Fusionen zwischen sogenannten „Bad Banks“ und relativ soliden Finanzinstituten, eine direkte Übernahme durch den Staat oder eine Kombination aus diesen Maßnahmen. Oftmals hatten solche Schritte umfangreiche fiskalische Konsequenzen.“ (S. 250) Nachdrücklich belegen sie den Anstieg „dramatischen Ausmaßes“ (S. 255) der Staatsverschuldung um durchschnittlich 86%, nicht nur bedingt durch die Kernkosten der Rettungspakete, sondern durch Steuermindereinnahmen mit zahlreichen Inzidenzwirkungen, die meist nicht in die (Folge) Kostenrechnungen der Finanzkrise einbezogen werden.

Trotz ihrer zum Teil interessanten Ergebnisse dokumentiert ihr Beitrag doch auch die negativen Folgen reiner Datenhuberei, mit einem immensen Datensatz mit 250 Auslandsschuldenkrisen über 8 Jahrhunderte und 66 Länder und deren Staatsschulden, Inflationsraten, Währungskrisen, Inflationen, Zinssätze und Rohstoffpreisen. Der Datenanhang umfasst mehr als 100 Seiten. Doch irgendwie enttäuscht das langatmige Buch der beiden renommierten Betriebswirtschaftsprofessoren. Finanzkrisen sind ihrer Ansicht nach unberechenbar und schädlich, sie entstehen durch Vertrauensentzug. Exzessive Schulden sind schlecht, wer zu hoch verschuldet ist, für den sind Probleme vorprogrammiert. Eine internationale Kontrollbehörde und ein supranationaler Rahmen zur Durchsetzung grenzüberschreitender Schuldverträge wären sinnvoll, Reputation spielt auch eine Rolle usw. Alles wohl wahr, aber langt das und braucht man zu diesen Erkenntnissen ein gigantisches *datamining*?

Was dem Buch völlig fehlt, sind theoretische Begründungen, Vermutungen und Zusammenhänge. Ab wann wird es für ein verschuldetes Land kritisch, gibt es einen Unterschied in der Bedeutung der Inlands- im Vergleich zur Auslandsverschuldung? Ist es wichtig, ob eine eigene Notenpresse vorhanden ist und flexible oder fixe Wechselkurse vorherrschen? Die private Gesamtverschuldung der Amerikaner betrug 1993 80% des BIP, 2006 130%. Waren 80% schon zu viel, oder liegt der Rubikon bei 100%? Liegt diese Grenze z. B. bei EU-Ländern niedriger, da sie keine Souveränität über die Notenpresse haben? Wird durch

das Anwerfen der Notenpresse das Verschuldungsproblem nur vertagt, so sehen es die Autoren ohne Erklärung, oder wie in den USA seit 220 Jahren kunstvoll abgefedert?

Da diese Fragen nicht beantwortet werden, kann man sich nur über die sehr unterschiedlichen kritischen Schuldenschwellen wundern und Unterschiede zwischen der Verschuldungsgeschichte verschiedener Länder wie Griechenland und Österreich unerklärt zur Kenntnis nehmen. Warum legen die Autoren die Schwelle zur Hyperinflation auf 40%? Aus den riesigen Listen und Tabellen (z. B. zu Auslandsverschuldungskrisen und Umschuldungen) ergießen sich die Zahlen, doch welche Bedeutung haben sie und welche Zusammenhänge bestehen zwischen den Variablen?

Etwas spannender wird es in Teil V auf den letzten 100 Seiten zur aktuellen Finanzkrise, in dem es um *Benchmarks* für die vergleichende Einschätzung der Finanzkrise geht. Aus der Sicht der manisch-depressiven, spekulativen Welt II Schulmeisters ist natürlich die bereits erwähnte Tabelle zu den zwischen 1948 und 1972 nicht vorhandenen Banken Krisen interessant. „Diese Ruhe lässt sich vielleicht zum Teil durch das weltweit boomende Wirtschaftswachstum, aber womöglich noch besser durch die (unterschiedlich ausgeprägte) Repression der einheimischen Finanzmärkte sowie strikte jahrelange Kapitalkontrollen nach dem Zweiten Weltkrieg erklären.“ (S. 296) Diese Frage zu verfolgen, wäre verdienstvoll. Aber die Autoren haben keine theoriegeleiteten Fragestellungen und Erklärungen, um dem nachzugehen. Vielleicht auch wegen des Umstandes, dass sie im Grunde ihres Herzens recht marktliberal eingestellt sind (siehe die Bemerkungen, öffentliche seien häufiger das Problem als private Schulden, und ihr harmonisches Bild der Banken, die in normalen Zeiten artig auseichende liquide Mittel vorhalten), biegen sie die Frage mit folgendem Satz ab: „Damit wollen wir aber nicht andeuten, dass derartige Repressionen und Kontrollen der richtige Umgang mit dem Risiko einer Finanzkrise sind.“ (S. 296) Stattdessen leiten sie platt empiristisch Zusammenhänge aus unmittelbar Beobachtbarem wie dem BIP-Wachstum ab und verallgemeinern: „Meistens beginnt eine Finanzkrise erst, nachdem ein realer Schock die Konjunktur beeinträchtigt. Sie ist daher eher ein Verstärkungsmechanismus als ein Auslöser.“ (S. 311)

Auch ihre Aussage, dass Finanzkrisen üblicherweise ein massiver Anstieg der Immobilienpreise vorausgeht, mag für einige Länder wie die USA zutreffen, es geht aber nicht markant aus der von ihnen präsentierten Kurve des allgemeinen durchschnittlichen Verlaufs bei Banken Krisen in entwickelten Ökonomien hervor (Tabelle auf Seite 310, noch deutlicher der Länderüberblick auf Seite 342). Die öffentliche Verschuldung ist ihnen „ein fast universeller Vorläufer“ der Finanzkrise (S. 313), ab wann es kritisch wird, bleibt offen. Auch wäre die Frage interessant, wie oft eine erhöhte Staatsverschuldung wieder im Konjunkturaufschwung ohne Krise entschärft wurde und inwiefern sie eine notwendige und/oder hinreichende Bedingung darstellt. Die Autoren legen größtes Gewicht auf dauerhafte fiskalische Nachhaltigkeit, sie können das aber nicht begründen und vernachlässigen die sich wandelnde Struktur der Finanzmärkte bei ihrer Datenauswertung, die sie nur gelegentlich unter dem Stichwort *Financial Engineering* streifen.

Die Nachwirkungen von Finanzkrisen sind zählbar: Immobilienpreise sinken gute sechs Jahre lang, die Aktienkurse brechen über 50% ein, das reale BIP in

zwei Jahren um durchschnittlich fast 10%. Die Staatsverschuldung steigt in den drei Folgejahren um mehr als 86%, nach 1945 dauert es nach Krisen in der Regel 4,4 Jahre, bis die Wirtschaftsleistung wieder auf Vorkriegsstand ist, usw. Schaut man sich aber die Länderwerte an, so überrascht weniger der Durchschnitt, als vielmehr die Streubreite, die den Leser fragen lässt, ob nicht der Einbezug der institutionellen Besonderheiten der Länder mindestens genauso wichtig wie der statistische Datenrasenmäher ist: So hatte Spanien (Bankenkrise in 1977) ein Jahr vor der Krise ein Fiskaldefizit von -3,9%, 1977: -3,1%, drei Jahre nach der Krise + 0,8%, Schweden 1990: + 3,8%, Krisenjahr 1991: -11,6%, 1996: -15,4%, Fiskalüberschüsse wiesen vor der jeweiligen Finanzkrise Chile, Finnland, Indonesien, Malaysia, Mexiko u. a., kurz: die Mehrzahl der angeführten Länder auf.

Die Beobachtung des durch aktiven Interventionismus bedingten *trade-off* zwischen höherer Arbeitslosigkeit und längerer Dauer (vor 1945) versus höhere Staatsverschuldung (nach 1945) wäre der analytischen Diskussion wert gewesen, er wird aber nur kurz angetippt und später vor verfrühtem Eigenlob nach der Finanzkrise gewarnt. Auch hier streuen die Standardkennzahlen um einen breiten Fächer: Japan und Korea erholten sich bei ihren Krisen nach 1945 nach zwei Jahren, Kolumbien und Argentinien brauchten acht Jahre. Ihre Kombination von Banken- und Währungskrisen, Inlands- und Auslandsschulden sowie Inflationskrisen in diese Faktoren vereinenden BCDI-Index ist wenig originell und aussagekräftig.

Am Ende ihrer langen Reise fragen die Autoren im 17. Kapitel, was man gelernt hat und was zu tun sei. Eine internationale Aufsichtsbehörde mit statistischem Sammel- und Auswertungstrieb wird gefordert, bei Banken Krisen stehen für Frühwarnsysteme „die realen Immobilienpreise fast an der Spitze der zuverlässigen Indikatoren, noch vor der Leistungsbilanz und den Aktienkursen, und zwar weil sie weniger Fehlalarme auslösen“ (382). Überraschenderweise weichen sie hier neben dem Problem, dass schwarze Schwäne immer in anderer Verkleidung um die Ecke kommen können, deutlich von den sonstigen makroprudenziellen Vorschlägen, den „*credit-cum-equity-indicators*“ ab (so Norbert Borio von der „Bank für Internationalen Zahlungsausgleich“), die in ihrem langen Buch überhaupt nicht erwähnt werden. Diesen Finanzökonomen gelten die Koexistenz eines ungewöhnlich schnellen Anwachsens von Krediten im Privatsektor und ein Ansteigen der Aktienpreise als zentrale Warnsignale.

Kommt hier doch eine gewisse ideologische Voreingenommenheit zum Tragen (siehe das Lob höher entwickelter Kapitalmärkte bei der Diskussion von Währungszusammenbrüchen und die prinzipielle latente Skepsis gegenüber Fiskalimpulsen, S. 386 und 394)? So verläuft das Buch hinsichtlich der Lehren schlussendlich unverbindlich im Sande, indem plötzlich auf den ansonsten in ihrem Buch keine Rolle spielenden irrationalen Überschwang rekurriert und bemerkt wird, „so kann auch ein Finanzsystem unter dem Druck der Gier, der Politik und der Gewinnerzielung zusammenbrechen, unabhängig von der scheinbaren Güte der Regulierungen.“ (S. 396) So endet Datenhuberei in Fatalismus, was eine sehr bescheidene Konklusion aus der Analyse von Finanzkrisen aus acht Jahrhunderten wäre. Bei der ersten großen Depression fielen die Reaktionen (Fisher, Keynes) konstruktiver aus. Auch so gesehen stimmt der Titel ihres Buches: Dieses Mal ist alles anders. Mit diesen kritischen Bemerkungen sollte

gezeigt werden, dass nicht in wirtschaftshistorische und institutionelle Zusammenhänge eingebettete Datenserien wenig erhellend wirken und ohne explizite theoretische Überlegungen, z. B., ob deregulierte Finanzmärkte nun wilde oder zahme Märkte sind, in der Regel zu rein ideologischen oder nichtssagenden Politikempfehlungen führen.

Von einem anderen Kaliber ist das Buch von Norbert Häring, Redakteur beim Handelsblatt, der die seiner Meinung nach u. a. die Finanzkrise mit verursachende *Mainstream*-Ökonomie, insbesondere die neoklassische (Lehrbuch)Ökonomie, kritisch ins Visier nimmt, in der das Phänomen der Macht zugunsten einer Welt machtfreien und somit gerecht erscheinenden Markttausches keinen Platz findet. Nicht zufällig nimmt die Finanzbranche einen überproportionalen Anteil im Buch ein, da sie mit ihrer Chance, über fremdes Geld zu verfügen, an der Spitze der Machthierarchie steht. Macht definiert er generell als die Fähigkeit der Drohung oder Nutzung mit negativen Sanktionen (Kreditverweigerung, Entlassungsdrohung usw.), wobei man der anderen Seite einen Schaden zufügen kann, der größer ist, als der, den man als Reaktion selbst zu erwarten hat. Eine Stärke des Buches besteht in den vielen praktischen Beispielen, mit denen Häring das Bestehen von Machtverhältnissen exemplifiziert. Man merkt dem Buch auch an, dass der Autor als Redakteur einer Wirtschaftszeitung in Frankfurt nahe am Puls des Zeitgeschehens ist.

Macht besteht für den Autor in folgenden Formen: 1. Das Weitergeben bzw. Zurückhalten von Information, um das Verhalten einer anderen Person zu beeinflussen; 2. *Insider*-Macht und Wissen dank Informationsasymmetrien, d. h. ein eigentlich unlauterer Wissensvorsprung (*insider enrichment*); 3. Kontrolle darüber, womit sich das politische System befasst, um zu beeinflussen, was dabei herauskommt; 4. auf höherer Ebene die Macht, die Vorlieben und Ziele anderer Menschen und ihre Auffassungen darüber, was ethisches Tun beinhaltet, zu beeinflussen. Anhand unzähliger Beispiele zeigt Häring, dass Machtausübung keine Ausnahmeerscheinung, sondern in vielfältiger Form die alltägliche Basis des Handelns der Finanzmarktakteure darstellt. Macht verläuft hierbei insbesondere auf zwei Achsen: zum einen unmittelbare ökonomische Informationsvorteile betreffend, zum anderen hinsichtlich der Vorteile, die aus politisch-kulturellen Einflussmöglichkeiten resultieren. Als ein Beispiel für die erste Achse analysiert Häring *Insider*-Macht, bei der Großbanken einen Informationsvorsprung dank der Einsicht in die Bücher ihrer Kunden besitzen, die für erträgliche Eigengeschäfte (*frontrunning*) genutzt werden kann.

Kapitel 2 untersucht die Macht der Manager und die Debatte um *Corporate Governance*, *Shareholder Value*, Bonuszahlungen und die Kontrolle der Manager. Kapitel 3 untersucht die schöne Theoriewelt des vollkommenen Wettbewerbs und der Realität, Kapitel 4 geht auf Macht auf dem Arbeitsmarkt ein. Kapitel 5 bietet eine prononcierte kurze Dogmengeschichte, die die auch äußeren Einflüsse auf die heute vornehmlich durch die amerikanische Ökonomie bestimmten Wirtschaftswissenschaften nachzeichnet und ihre schönfärbende Harmlosigkeit und Legitimationsfunktion für real existierende Machtverhältnisse auch angesichts der in/direkten Finanzierung (Stichwort: Drittmittel) erklärt. Ein Unterkapitel ist überschrieben: „Wes Brot ich ess, dess Lied ich sing.“ Kapitel 6 widmet sich abschließend der Staatsmacht und der Frage, wie man mit Geld

politische Protektion erkauff.

Häring konnte nicht ahnen, wie fast punktgenau sein Buch, an dem er seit Längerem arbeitet, auf die Finanzkrise folgt. Die gelegentlich sehr mutigen und drastischen Zustandsbeschreibungen und Kritiken am ökonomischen *Mainstream* in Theorie und Praxis, die ohne Finanzkrise an einigen Stellen als Übertreibungen erscheinen mochten, wurden so realökonomisch plausibilisiert. Doch der Autor belässt es nicht bei Kritik, sondern er macht auch wirtschaftspolitische Vorschläge zu einer Fundamentalreform v. a. der Finanzmärkte. So greift der Autor den Vorschlag einer 100%igen Mindestreserve auf (ursprünglich nach H. Simons und I. Fisher), um die Macht der Banken durch den Prozess der Giralgeldschöpfung zu beenden und den ausufernden Kreditzyklen und Verschuldungspyramiden drastische Grenzen zu setzen (da Geld auf Girokonten nicht weiter ausgeliehen werden dürfen und nur erfolgte Spareinlagen für die Kreditvergabe genutzt werden dürfen).

Für die zukünftige Gestaltung der Finanzmärkte und der Gesellschaft insgesamt dürften die Beiträge von Schulmeister, Roubini und Mihm vor dem historischen Hintergrund Galbraiths, Reinharts und Rogoffs und dem Sittengemälde Sorkins wertvolle und komplementäre Anregungen enthalten, die nach Häring auch eine bisher völlig fehlende Neujustierung der Wirtschaftswissenschaften mit beinhalten müsste.

Helge Peukert

Anmerkung

¹ Siehe z. B. Helge Peukert, Die große Finanzkrise (Marburg ²2011) Kapitel 3.

Vergleichende Institutionenanalyse

Rezension von: Glenn Morgan, John L. Campell, Colin Crouch, Ove Kaj Pedersen, Richard Whitley (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford University Press, Oxford 2010, 724 Seiten, gebunden, £ 85.

OUP gibt seit einiger Zeit eine wichtige und vielbeachtete Handbuchreihe heraus, in der nun auch das Handbuch zu „Comparative Institutional Analysis“ erschienen ist. Das passt zu dem positiven Trend, den die (Neue) Institutionenökonomie erfährt. Einige bedeutsame Neuerscheinungen belegen das: Brosseau/Glachant (Hrsg.), *New Institutional Economics* (2008); Groenewegen/Spithoven/Van den Berg, *Institutional Economics* (2010); Menard/Shirley (Hrsg.), *Handbook of New Institutional Economics* (2008), und Voigt, *Institutionenökonomik* (2. Auflage 2009). Ende 2010 ist auch das Standardwerk von Richter/Furubotn, *Neue Institutionenökonomik* (4. Auflage), neu erschienen. Im Übrigen haben auch die Nobelpreise an Coase (1991) und Williamson (2009) die Anerkennung der Neuen Institutionenökonomie bestätigt. Die Debatte zu den *Varieties of Capitalism* führt ebenfalls zu einer verstärkten Einbeziehung von Institutionen.

Nach einer Einführung der Herausgeber gliedert sich das Werk in vier Teile und einen Epilog: Teil I „Theories and Methods in Comparative Analysis“, Teil II „Institutions, States and Markets“, Teil III „The Organization of Economic Actors“, Teil IV „Challenges for Comparative Institutional Analysis“.

Bezüglich der AutorInnen ist auffal-

lend, dass neben Ökonomen, Soziologen und Politologen keine Rechtswissenschaftler vertreten sind, was den Juristen zu denken geben sollte. Bedenkt man, dass es heutzutage kaum mehr Institutionen gibt, die nicht (auch) mehr oder weniger durch das Recht geformt sind, sollten die Juristen die Institutionenökonomie mehr zur Kenntnis nehmen. Solange die Neoklassik institutionenblind vorging, war die Rezeption für die Juristen verständlicherweise schwer; diese Ausrede ist aber nun weggefallen, da die Ökonomen die Institutionen explizit untersuchen oder doch zumindest implizit berücksichtigen. Die deutschen Juristen scheinen hier schon weiter als die österreichischen Juristen zu sein, stecken aber verglichen mit den USA ebenfalls noch in den Kinderschuhen.

Ich möchte aber betonen, dass die Ökonomen auch einiges von den Juristen lernen könnten. So befasst sich der Beitrag von Glenn Morgan und Sigrid Quack, „Law as a Governing Institution“, in etwa mit den gleichen Problemen wie die Rechtsvergleichung der Juristen. Und auch die Rechtsvergleichung blickt weiter als nur auf das geschriebene und judizierte Recht, indem es auch sonstige Institutionen des sozialen und wirtschaftlichen Lebens berücksichtigt.

Ich möchte in meiner Besprechung drei Beiträge näher vorstellen, die ich vor dem Hintergrund meiner beruflichen Spezialisierung als Arbeitsrechtswissenschaftler ausgewählt habe.

Morgan und Quack („Law as a Governing Institution“) stellen in ihrer Einleitung sogleich klar, dass Recht eine zentrale Institution moderner Ökonomien ist. Das Recht konstituiert die Wirtschaftsorganisation und modelliert die zentralen Kategorien

wie Firmen, Eigentum, Vertrag, Arbeit und Kapital. Damit schafft es nicht nur die Akteure selbst, sondern auch deren Handlungsoptionen. Für Konflikte bietet es Lösungsmöglichkeiten an. Bei einer vergleichenden Analyse des Rechtssystems stellen sich drei Gefahren: die Gefahr, das Recht bloß funktionalistisch (etwa zur Schaffung eines kapitalistischen Systems) zu betrachten, wodurch die Unterschiede eher verwischt werden; die Gefahr, die Unterschiede zu stark hervorstreichend, wodurch die seit Langem bestehenden Vereinheitlichungstendenzen und mögliche gemeinsame Wurzeln verdeckt werden; die Gefahr, das Recht unabhängig von der Umwelt zu betrachten, in dem Sinne, dass Recht die Umwelt formt, aber nicht umgekehrt. Die nachfolgenden Kapitel sind diesen Gefahren gewidmet.

Das Kapitel „Law, Economy and Society in Classical Institutional Theory“ zeigt die Spannungen zwischen der Entwicklung des Rechts und der Ökonomie auf. Ausgangspunkt der klassischen Institutionalisten war der Vergleich der entstehenden kapitalistischen Rechtsordnung mit vorkapitalistischen Ordnungen. So beschrieb Maine diese Entwicklung als „*from status to contract*“. Auch Durkheim hebt den Vertrag hervor, der aber seiner Ansicht nach und entgegen Herbert Spencer keineswegs bloß utilitaristisch zu erklären war, sondern nur durch seine nach wie vor bestehende Einbettung in soziale Normen. Marx und Engels sehen Recht und Wirtschaft etwas enger verknüpft. Gemäß Weber und Ehrlich ist das Recht eher wenig durch die Ökonomie determiniert. Während Weber eher dem Rechtsstab eine bedeutende Rolle beimisst, sieht Ehrlich vor allem die sozialen Normen als prägend an.

Leider vermeiden es die AutorInnen, selbst Stellung zu nehmen. Ausgangspunkt ist meines Erachtens, dass das Recht im Ausgangspunkt immer für bestimmte Zwecke geschaffen wurde; das Recht ist nie Selbstzweck, auch wenn es durch seine besondere Existenzform ein bestimmtes Eigenleben entfaltet. Bedenkt man, dass heute alle österreichischen Gesetze hinsichtlich ihrer ökonomischen Auswirkungen begründet werden müssen – nicht aber etwa hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf soziale Gerechtigkeit –, scheint sich der Einfluss der Ökonomie auf das Recht zu vergrößern. Die aufsteigende rechtsökonomische Bewegung in den Rechtswissenschaften trägt dazu sicher einiges bei. Insofern würde ich die These aufstellen, dass etwa in den USA mit der Rechtsökonomie als (zumindest in manchen Rechtsgebieten) vorherrschendem Paradigma das Recht stärker ökonomisch geprägt ist als in Europa. Das würde zu der Ansicht von Weber passen, der den Einfluss des Rechtsstabs und der Juristenausbildung betont.

Das Kapitel „Law Shaping National Differences in Economic Organisation“ beschäftigt sich mit den Einwirkungen des Rechts auf die Wirtschaftsordnung. Dabei heben die Autoren kritisch hervor, dass die bestehenden Untersuchungen die spezifische Wirkung des Rechts im Vergleich zu anderen Institutionen nicht diskutieren. Auch die Umsetzungsprozesse des Rechts bei den Normadressaten werden meist ausgeblendet. Allgemein wird aber die Einwirkung des Rechts auf die Wirtschaft als sehr stark gewertet. So hat etwa La Porta bei der Attraktivität von Finanzmärkten für externe Investoren auf die Schutzvorschriften für Anleger verwiesen und gezeigt, dass strengere Schutzvorschriften mit höherem Pro-

Kopf-Einkommen korrelieren. Ebenso sind die Auswirkungen der rechtlichen Schaffung von verschiedenen Gesellschaftsformen, insbesondere Formen mit beschränkter Haftung und transferierbaren Anteilen, nicht hoch genug einzuschätzen. Gleiches gilt für die Ausgestaltung des Erbrechts. Als Beispiele für Vergleiche verschiedener nationaler Regime zeigen die Autoren 1.) die Regeln, die die Rolle von Arbeit und Kapital in der Unternehmensführung prägen und 2.) die Entwicklung des Wettbewerbsrechts in den USA und in Europa. Das Vertragsrecht wird hier leider kaum angesprochen, obwohl die meisten Rechtsgebiete auf privatrechtliche Verträge auf die eine oder andere Art aufbauen; die Autoren verschweigen denn auch die sehr wichtige Arbeit von Hugh Collins, „Regulating Contracts“ (2004), der (auch) die faktische Wirkung des Vertragsrechts untersucht.

Das Kapitel „Law in the Contemporary Period: Combining the Weberian Perspective and Comparative Analysis“ behandelt das Innenleben des Rechtssystems, das im vorigen Kapitel noch als *black box* erschien. Dieser Ansatz, die Wirkungen des Rechts durch eine Untersuchung des Innenlebens zu ergründen, geht auf Weber und Ehrlich zurück. Die Autoren untersuchen dazu zunächst die Entwicklung und das Selbstverständnis der Mitglieder des Rechtsstabs und die daraus folgenden Auswirkungen auf die Ökonomie. So haben sich etwa die englischen Rechtsanwälte als Verteidiger der bürgerlichen Freiheiten gesehen, was letztlich auf eine Verteidigung der Eigentumsinteressen der Reichen hinauslief. Damit wurde auch das Recht zu einem Instrument dieser Klasse. Dagegen sind die kontinentalen Juristen mit ihren Kodifikationen

vergleichsweise engeren Bindungen unterworfen und stehen so dem Klienten etwas ferner und dem Staat etwas näher. Vor allem deutsche Juristen begriffen sich lange Zeit primär als Beamte und zeigten weniger Verständnis für die Interessen von Firmen. Damit konnte das Recht der Idee nach auch nur durch eine formelle Gesetzesänderung abgeändert werden und nicht durch kreative Anwendung, die sich an den Interessen des Klienten orientiert.

Große Bedeutung hatte die Entstehung von Großkanzleien, die allerdings innerhalb der deutschen Rechtsanwaltschaft sehr umstritten war, weil nach Ansicht mancher das Recht „nicht zum Geschäft“ werden dürfe. In Amerika gab es bereits wesentlich früher große Kanzleien. Diese Entwicklung führte dazu, dass die Kanzleien auch mehr Beratungsleistungen anboten und nicht nur im Ernstfall vor Gericht vertraten. Gleichzeitig nahm die Spezialisierung, insbesondere auf Wirtschaftsrecht, zu. Damit konnten die Kanzleien ihre Klienten bei Expansion und Internationalisierung unterstützen, das Recht in deren Sinn anwenden und „bilden“. Da die Großkanzleien gleichzeitig auch internationalisieren, wissen sie um die Unterschiede der nationalen Rechtssysteme und tragen zur Ausnutzung dieser Gefälle bei, was den Systemwettbewerb befördert. Auf der anderen Seite versuchen sie das Recht zu vereinheitlichen, wenn das für ihre Klienten besser ist. Dieses in der Praxis immer öfter vorkommende Zusammentreffen mehrerer Jurisdiktionen, hat Bull als „*the new medievalism*“ bezeichnet. Dass dies die Rechtsmonopole der Staaten schwächt, liegt auf der Hand.

Zusammengenommen zeigt der Beitrag vor allem Eines: Wie stark das Innenleben des Rechtssystems auf

das Recht und seine Umgebung wirkt. Das ist wieder ganz im Sinne von Weber, der diesen Aspekt für das Verhältnis von Recht und Wirtschaft besonders betont hat. Juristen würde das, was ich hier als Innenleben bezeichnet habe, schlicht mit Rechtskultur übersetzen. Und die Rechtsvergleichung hat durch sogenannte Makrovergleiche von Rechtssystemen schon viel in diese Richtung geforscht.

Goyer („Corporate Governance“) beginnt mit einer kurzen Übersicht über die methodischen Probleme der vergleichenden Institutionenanalyse. Es wird gefragt, welche Relevanz Institutionen tatsächlich bei der Erklärung des Verhaltens zukommen. Der Autor nimmt eine vermittelnde Position ein, indem er Institutionen nur als eine von mehreren Erklärungsansätzen ansieht. Um das umzusetzen, wählt er mehrere Perspektiven: Rechtsökonomik, Soziologie und Politik.

Die ersten Arbeiten aus der rechtsökonomischen Perspektive beschäftigten sich vor allem mit dem Prinzipal-Agent-Problem und sahen Institutionen als Antwort auf dieses Kontrollproblem. Daran wurde kritisiert, dass das Kontrollproblem nur im anglo-amerikanischen Bereich auftrat, weil es ursprünglich nur dort großen Streubesitz von Aktien gab. Den ersten Arbeiten fehlte daher eine vergleichende Sicht. Die folgenden Untersuchungen versuchten die unterschiedlichen Eigentümerstrukturen in den Ländern zu erklären und sahen die Unterschiede in den unterschiedlichen Schutzniveaus von Kleinaktionären begründet. Tatsächlich zeigte sich empirisch eine starke Korrelation dieser Regeln mit Eigentümerstrukturen und Finanzmarktstrukturen. Goyer kritisiert daran, dass vorschnell auch ein Kausalitätsverhältnis angenommen

wurde. Dagegen spricht aber schon, dass die Wirkung von Institutionen (auch) von ihrem Umfeld abhängt, in dem sie operieren.

Die soziologische Perspektive vermeidet einige Schwächen der rechtsökonomischen Perspektive. Ausgangspunkt ist hier, dass Firmen in ein ganzes System sozialer Normen eingebunden sind, die alle auf das Verhalten der Akteure einwirken. Die sozialen Normen sind aber nicht nur ökonomisch-funktionell geprägt, sondern auch stark kulturabhängig. Aus dieser Perspektive kann etwa das unterschiedliche Verhalten von US-Firmen und deutschen Firmen durch deren unterschiedliche Ausbildungsschwerpunkte erklärt werden: Deutsche Manager sind eher technikorientiert, US-Manager eher finanzorientiert. Auch vermag eine Netzwerkanalyse viel zur Erklärung von wirtschaftlichem Verhalten beitragen, indem gefragt wird, in welchen Netzwerken Manager typischerweise stehen.

Aus politikwissenschaftlicher Perspektive stellt die Gestalt der *Corporate Governance* einen Kompromiss zwischen verschiedenen Wertungen, insbesondere auch sozialen Erwägungen, dar. Ein Erklärungsansatz dieser Sicht ist etwa, dass dort, wo sozialdemokratische Regierungen Arbeitnehmermitbestimmung verstärken, weniger Geld von Aktionären zur Verfügung gestellt wird, weil die Handlungsoptionen der Manager geringer sind. Die Verteilung der Herrschaftsmacht im Unternehmen wirkt sich daher auf die Ressourcenverteilung aus.

Im letzten Kapitel vergleicht Goyer den unterschiedlichen Einfluss von Institutionen einerseits und Interessen andererseits. Diese sind bei der Bildung der Präferenzen der Akteure zu trennen. Hält man die Interessen für

wichtiger, werden die Institutionen als konstant betrachtet und überprüft, wie wechselnde Interessenlagen zu verschiedenen *Corporate Governance*-Ergebnissen führen. Hält man umgekehrt die Institutionen für wichtiger, werden die Interessen als statisch angenommen und die Institutionen dynamisiert. Grundsätzlich spielen die Interessen eine größere Rolle in soziologischen und politikwissenschaftlichen Arbeiten als in Arbeiten aus der rechtsökonomischen Richtung.

Goyers Aufsatz ist stark methodisch orientiert und enthält viele allgemeine Fragen. Als solcher ist er m. E. weit über *Corporate Governance*-Institutionen hinaus relevant. Gleichzeitig leidet darunter die Fokussierung auf *Corporate Governance*. Als Leser hätte ich mir doch auch einen kurzen Überblick über die – aus der Sicht der *Corporate Governance* – wichtigsten Institutionen und deren Zweck und Wirkung gewünscht. Einiges dazu kann man allerdings im direkt anschließenden Aufsatz von Richard Whitley, „The Institutional Construction of Firms“, finden.

Als dritten Beitrag möchte ich jenen von Rubery („Institutionalizing the Employment Relationship“) vorstellen. Sie beginnt mit der Feststellung, dass der Arbeitsvertrag (so wohl die beste Übersetzung in diesem Zusammenhang, geht es doch um Arbeit auf vertraglicher Basis) eine relativ junge Institution ist, aber allen kapitalistischen Systemen gemeinsam ist. Aus ökonomischer Sicht erfolgt hier die Koordination der Ressource Arbeitskraft nicht durch den Preismechanismus und damit über den Markt, sondern – ist der Arbeitsvertrag einmal abgeschlossen – durch den Arbeitgeber, was Coase als erster in aller Klarheit herausgearbeitet hat.

Die Grenzen der Hierarchie werden

durch die Institutionen des Arbeitsvertrags gezogen, wozu neben den Gesetzen auch kollektive Verträge und soziale Normen zählen. Die Gestaltung von Arbeitsverträgen wirkt sich dabei auch auf die Gesellschaft insgesamt und insbesondere auf die Gestaltung von Familien aus. Das ergibt sich auch daraus, dass die Sozialsysteme bei den Anspruchsvoraussetzungen oft an den Arbeitsvertrag anknüpfen. Rubery beobachtet auch richtig, dass Arbeitsverträge nicht nur zwischen verschiedenen Ländern große Unterschiede aufweisen, sondern auch, dass innerhalb eines Landes verschiedene Arbeitnehmergruppen unterschiedlich stark geschützt sind. Dabei ist es gerade beim Arbeitsvertrag wichtig, diesen in weitem Kontext zu analysieren, um einen fundierten Vergleich machen zu können. So ist insbesondere das System der Sozialversicherung von immenser Bedeutung, deren Schaffung erst das Funktionieren eines halbwegs liberalen Arbeitsvertrags ermöglicht hat. Dabei wirkt die Gestaltung der Arbeitsmarktinstitutionen auf die Sozialversicherung zurück. Auf das Arbeitsverhältnis wirken aber auch die Produktionssysteme (Dienstleistung statt Produktion) und die Familienorganisationen (Kinderbetreuung) (verändernd) ein.

Nach der Einleitung behandelt Rubery die Entstehung des Arbeitsvertrags. Die Erklärungsansätze unterscheiden sich danach, ob sie die Entstehung eher als funktionalistische Notwendigkeit begreifen oder eher als Kompromiss widerstreitender Interessen. Funktionalistisch argumentieren etwa Coase (Schaffung von Hierarchie durch Weisungsrecht), Williamson (Reduzierung von Transaktionskosten) und Marx (Abschöpfung des Residualeinkommens). Rubery sieht in

der Entstehungsgeschichte aber eher ein Indiz für den anderen Erklärungsansatz.

Bedenkt man aber, so meine ich, dass der Ursprung des freien Arbeitsvertrags insbesondere in der Schaffung von Gewerbefreiheit und Bauernbefreiung liegt (so jedenfalls in Österreich und Deutschland), steht am Anfang eher der Kampf um (bürgerliche) Freiheiten, dessen Zielrichtung noch nichts mit der Gestaltung des Arbeitsvertrags zu tun hatte. Auch die später eingeführte Sozialversicherung hatte – zumindest in Deutschland – wenig Gestaltungswille hinsichtlich des Arbeitsverhältnisses, sondern wollte vor allem den sozialen Frieden sichern, um die politischen Machtverhältnisse zu stabilisieren. Hier standen also rein machtpolitische Überlegungen im Vordergrund. Auch wurde argumentiert, dass das erste Kinderarbeitsverbot in Preußen vor allem bezweckte, den Nachschub gesunder Soldaten zu sichern, was allerdings umstritten ist. Insgesamt meine ich, dass der freie Arbeitsvertrag bei seiner Geburt kaum mit spezifischem Gestaltungswillen geschaffen wurde. Das zeigt sich auch daran, dass die Staaten auf die „soziale Frage“ nicht vorbereitet waren.

Das nächste Kapitel behandelt die nationalen Unterschiede der Arbeitsvertragsnormen. Vorgestellt werden vier Aspekte: Arbeitsplatzsicherheit, Arbeitszeit, Autonomie der Arbeitnehmer und die Gegenleistung, die der Arbeitnehmer erhält. Die Arbeitsplatzsicherheit wird oft als der wichtigste Aspekt des Arbeitsvertrags hervorgehoben. Die OECD hat hier eine detaillierte Datenbank, die ausgehend vom *employment at will*-Vertrag in den USA, verschiedene Rigiditätsstufen unterscheidet. Mit dem hohen spanischen

Kündigungsschutz erklärt die OECD denn auch die hohe Anzahl befristeter Verträge und allgemein die hohe Arbeitslosenrate. Da die Zurücknahme des Kündigungsschutzes an vielen Befristungen kaum etwas änderte, zeigt jedoch, dass die Rechtsnormen allein nicht zur Erklärung ausreichen. Es kommt vielmehr auch auf die soziale Bewertung dieser Normen durch die Akteure an. Wichtig ist auch auf funktionell äquivalente Institutionen zu blicken: So ist etwa das *employment at will*-System in den USA signifikant abgemildert durch eine extensive Heranziehung des Antidiskriminierungsrechts.

Bei der Arbeitszeit geht es vor allem um die Planbarkeit von Frei- und Familienzeit der Arbeitnehmer. Das wird durch Verteuerung von Überstunden und Feiertagsarbeit erreicht. Unterschiede zwischen den Ländern gibt es etwa wegen unterschiedlicher Ziele der Gewerkschaften: So haben diese in Deutschland und Frankreich Arbeitszeitverkürzungen gefordert zur Sicherung gemeinsamer Freizeit und zur Verteilung der Arbeit auf mehr Köpfe, in England hingegen wollten die Gewerkschaften durch Arbeitszeitverkürzungen den Zugang zu Überstundenarbeit (und damit Überstundenzuschlägen) erhöhen. Große Unterschiede zeigen sich insbesondere bei Teilzeitregimen, weil diese stark auf die Familienverhältnisse und die Arbeitsteilung der Geschlechter reflektieren.

Der nächste Aspekt des Arbeitsvertrags betrifft nach dem Titel „Authority, Work Organization and the Employment Relationship“. Tatsächlich schreibt Rubery aber fast ausschließlich über unterschiedliche Trainingsmodelle. Diese sollen aber – wie die Autoren (erst) am Ende des Unter-

kapitels anmerken – zu unterschiedlichen Hierarchiemodellen führen. Die Trennlinie bei den Trainingsmodellen verläuft zwischen internen Arbeitsmärkten und Berufsmärkten. Während interne Arbeitsmärkte den Schwerpunkt auf firmenspezifisches Wissen legen, orientieren sich Berufsmärkte an allgemeinen, oft staatlich vorgegebenen Berufsqualifikationen. Einmal erfolgt das Jobdesign über „*mould men to tasks*“, das andere Mal gilt „*tasks are organized according to their similarities in training requirements*“. Interne Arbeitsmärkte gibt es vor allem in Japan, Berufsmärkte in Deutschland und Österreich.

Als letzten Aspekt des Arbeitsvertrags spricht Rubery die Gegenleistungen für die Arbeit an, wobei sie darunter auch die Sozialversicherung versteht. Dabei spielen soziale Normen eine größere Rolle und bestimmen, welche Bedeutung etwa folgende Faktoren für die Höhe der Entlohnung haben: Qualifikation, Status, Leistung, Seniorität, Familienstand.

Das letzte Kapitel handelt von „*Pressures for Change in the Form of the Employment Relationship*“. Folgende Faktoren hält sie für relevant: den stark wachsenden Dienstleistungssektor, der nach anderen Arbeitsbedingungen verlangt als das klassische Fabrikssystem; die multinationalen Konzerne, die ihre Unternehmenskultur exportieren; den rechtssetzenden und ideologi-

schen Einfluss internationaler Organisationen wie OECD und EU; die sich verändernde Zusammensetzung der Belegschaft und deren Interessen (internationale Mobilität, Individualisierung, Ausländeranteil und Frauenanteil). Diese Faktoren führen zu einer Veränderung des Normalarbeitsverhältnisses.

Insgesamt ist der Aufsatz von Rubery stark am einzelnen Arbeitsverhältnis orientiert und deutet den Arbeitsvertrag auch stark aus dieser Perspektive. Was m. E. zu kurz kommt – insbesondere bei historischen Erklärungsversuchen –, ist die Einbeziehung der kollektiven Akteure des Arbeitslebens. So ist etwa die Sozialisation von Betriebsräten von großer Bedeutung für die Arbeitsbedingungen des Betriebs. Auch ist ein starker Trend weg vom Tarifvertrag hin zur betrieblichen Ebene (Regelung durch Betriebsvereinbarung) zu erkennen, der auch viele Unterschiede erklären mag. Schließlich ist der Arbeitsvertrag ohne Einbeziehung insbesondere der Betriebsvereinbarungen – jedenfalls in Deutschland und Österreich – unvollständig.

Trotz punktueller Kritik an den drei vorgestellten Aufsätzen ist der Sammelband aber allen Interessierten wärmstens zu empfehlen, und er wird sicher bald zu einem Standardwerk werden. Als Jurist wünsche ich mir vor allem die Kenntnisnahme des Buchs durch Juristen, die bei der Gesetzgebung rechtspolitisch beteiligt sind.

Michael Reiner

Wirtschaftskooperation in EU-Grenzregionen

Rezension von: Harald Zschiedrich
(Hrsg.), *Wirtschaftliche Zusammenarbeit
in Grenzregionen. Erwartungen – Bedin-
gungen – Erfahrungen*, BWV Berliner
Wissenschaftsverlag, Berlin 2011, 435
Seiten, € 45.

Der an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin lehrende H. Zschiedrich hat in diesem Sammelband nicht weniger als 40 AutorInnen in 33 unterschiedlichen, die Probleme der Wirtschaftskooperation in europäischen Grenzregionen behandelnden Beiträgen zu Worte kommen lassen. Dabei wird eine Dreiteilung in „Grenzregionen und Potenziale für wirtschaftliche Zusammenarbeit“, „Probleme und Erfahrungen mit Unternehmenskooperationen in ausgewählten Grenzregionen“ sowie „Schlussbemerkungen und Ausblick“ vorgenommen.

Der Herausgeber selbst setzte den Rahmen in seinem einleitenden Beitrag über „Grenzregionen als Wegbereiter von Internationalisierung und wirtschaftlicher Integration – Erfahrungen aus der deutsch-polnischen grenzüberschreitenden Kooperation“ und fasste die Ergebnisse der viele Aspekte der Wirtschaftskooperation berührenden Beiträge seiner Autorenschaft in zehn Thesen in den „Schlussbemerkungen und Ausblick“ zusammen. Lesern, die sich angesichts des Umfangs des gesamten Werks einen ersten Eindruck verschaffen und wichtige Ergebnisse erfahren wollen, sollten diese beiden Artikel als erstes studieren.

Ein großer Teil der Autoren befasst sich mit den Problemen, die sich im Gefolge der deutsch-polnischen Gren-

ze ergeben. Diese mahnen insgesamt zur Vorsicht: Obwohl die marktwirtschaftliche Transformation der damaligen sozialistischen polnischen Volkswirtschaft bereits seit mehr als 20 Jahren läuft, der EU-Beitritt im Rahmen der großen Osterweiterung 2004 erfolgte und mittlerweile die Dominanz der Grenze angesichts der Integration Polens und der anderen neuen Beitrittsländer in den Schengen-Raum verringert wurde, wäre es noch viel zu früh, von einem einheitlichen Wirtschaftsraum mit Akteuren gleicher Wirtschaftsentwicklung und kultureller Tradition auf beiden Seiten der Grenze zu sprechen.

Damit verbleiben noch zahlreiche Hindernisse, die nicht in allererster Linie konzeptionelle Barrieren darstellen, sondern Defizite der Umsetzung von Erkenntnis in unmittelbares Managementhandeln: Jeder der im grenzüberschreitenden Prozess einbezogenen Manager würde zugestehen, dass möglicherweise Polen und Deutsche „anders ticken“, aber was das konkret und täglich bedeuten kann, auf welche Befürchtungen und Ängste geachtet werden muss, damit sich diese Divergenzen nicht handlungslähmend auswirken, alles das muss mühselig im Einzelfall erkundet und mit dem allgemein vorhandenen Wissen über Unterschiede in der kulturellen und technologischen Entwicklung in Übereinstimmung gebracht werden. Insofern ist die Existenz einer durchlässig gewordenen Grenze noch kein Garant, dass neue Unternehmenskooperationen von selbst entstehen.

Der Wert des vorgelegten Sammelbandes besteht gerade auch darin, dass der Leser – vielleicht der vor einer Zusammenarbeit stehende Mittelständler? Oder der Verwaltungsmanager einer Wirtschaftsförderungsinstitution?

Oder der Unternehmensberater für grenzüberschreitende Kooperation? – nicht nur von den Schwierigkeiten der aus historischen Gründen besonders belasteten deutsch-polnischen Zusammenarbeit erfährt, sondern auch über die wahrgenommenen Chancen an anderen Grenzen unterrichtet wird.

Besonders bemerkenswert aus der Sicht des Rezensenten waren dabei die Beiträge von Karl-Heinz Lamberts, Ministerpräsident der deutschsprachigen Gemeinschaft Belgiens, über „Lehren aus der grenzüberschreitenden Kooperation in Westeuropa für die Zusammenarbeit in den Grenzregionen an den neuen EU-Binnengrenzen nach der Osterweiterung“, von Peter Mayerhofer, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, über „Standortraum Wien-Bratislava. Wächst zusammen, was bisher nicht zusammen gehörte?“, sowie die Beiträge Jergers und Knoglers über die Kooperation zwischen Oberpfalz und Böhmen und Lembergers über die ländlichen Räume Bayerns und Tschechiens am Beispiel des Landkreises Cham. Karl-Heinz Lamberts mahnte ausdrücklich „Kraft, Mut und Ausdauer“ bei der Überwindung von Grenzen an und erinnerte an die Zeiträume, die für die grenzüberschreitenden Kooperationen in Westeuropa und die Schaffung von Euroregionen, wie z. B. Saar/Lor/Lux, mit dem Beginn der Montanunion 1951 zur Verfügung standen: „Das Überwinden von Erbfeindschaften ... musste sich unter besonders sensiblen und schwierigen Bedingungen konkret vor Ort an den Grenzen bewähren.“ (S. 44)

Mayerhofer, der die Zusammenarbeit der 55 km von einander entfernten Donaustädte Wien und Bratislava ausführlich empirisch untersucht hatte und dabei feststellte, dass die Partner „ein

gutes Stück vorangekommen“ (S. 103) seien, musste dennoch zugestehen, dass auch hier in den wenigen Jahren seit der EU-Osterweiterung noch keine Wunder vollbracht werden konnten – eine „integrierte Standortregion, die auf Basis komplementärer Stärken gemeinsame Vorteile im internationalen Standortwettbewerb“ (S. 103) nutze, liege noch in ziemlicher Ferne.

Dasselbe müsse man wohl trotz viel versprechender Ansätze für die Bemühungen des Landkreises Cham sagen. Ähnliches gilt trotz der „in den letzten Jahren intensivierten“ (S. 81) Zusammenarbeit zwischen den Wirtschafts- und Handelskammern der Oberpfalz und Südwestböhmen, wo die Autoren Jergler und Knogler ausdrücklich weitere Schritte anmahnten.

Die Lage an der Oder, der deutsch-polnischen EU-Binnengrenze, ist – gemessen an den anderen Regionen – eher noch schwieriger: Beide Grenzpartner waren jahrzehntelang gewohnt, sich an den eigenen nationalen Zentren zu orientieren, standen sich also buchstäblich mit den Rücken gegenüber. Damit verlor die Peripherie einen wesentlichen Teil ihrer eigenen Dynamik und Standortstärke. Sie dünnte buchstäblich aus, was bei Unternehmenskooperationen „Übersprungeffekte“ unter Umgehung der „Grenzöde“ auslöste. So musste Zschiedrich zum Beispiel als ein Ergebnis der Untersuchung feststellen, dass „die Förderung strukturschwacher Grenzregionen in der Regel im Rahmen einer Clusterförderung“ kaum erfolgen könne (S. 423). Wenn Stärken fehlten, könnten weder kooperationsbereite Unternehmer noch Wirtschaftsförderer an ihnen ansetzen.

Der vorliegende Band, der zahlreiche Praktiker zu Worte kommen lässt, ist eine wichtiges Angebot für Hand-

lungsträger und Wirtschaftsforscher, die die allgemeinen Seminare über die EU-Regionalförderung bereits gehört haben und mehr über die konkreten

Chancen und Herausforderungen der grenzüberschreitenden Kooperation erfahren wollen.

Michael Tolksdorf

Reihe

„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK-Wien“

Band 6: „Finanzausgleich – Herausforderungen und Reformperspektiven“, hrsg. von Bruno Rossmann, 142 Seiten, 2002, € 22.

Band 7: „Wirtschaftspolitische Koordination in der Europäischen Währungsunion“, hrsg. von Silvia Angelo und Michael Mesch, 138 Seiten, 2003, € 20.

Band 8: „US-amerikanisches und EUropäisches Modell“, hrsg. von Michael Mesch und Agnes Streissler, 190 Seiten, 2004, € 25.

Band 9: „Öffentliche Wirtschaft, Geld- und Finanzpolitik: Herausforderungen für eine gesellschaftlich relevante Ökonomie“, hrsg. von Wilfried Altzinger, Markus Marterbauer, Herbert Walther und Martin Zagler, 154 Seiten, 2004, € 25.

Band 10: „Steigende wirtschaftliche Ungleichheit bei steigendem Reichtum?“, hrsg. von Günther Chaloupek und Thomas Zotter, 178 Seiten, 2006, € 25.

Band 11: „Aspekte kritischer Ökonomie. Gedenkschrift für Erwin Weissel“, hrsg. von Markus Marterbauer und Martin Schürz, 97 Seiten, 2006, € 15.

Band 12: „Ende der Stagnation? Wirtschaftspolitische Perspektiven für mehr Wachstum und Beschäftigung in Europa“, hrsg. von Günther Chaloupek, Eckhard Hein und Achim Truger, 156 Seiten, 2007, € 23.

Band 13: „Pensionskassen: Europa – Österreich; Strukturen, Erfahrungen, Perspektiven“, hrsg. von Thomas Zotter, 145 Seiten, 2008, € 20.

Band 14: „Entwürfe für die Zukunft von Wirtschafts- und Sozialpolitik – Alois Guger und Ewald Walterskirchen zum 65. Geburtstag“, hrsg. von Markus Marterbauer und Christine Mayrhuber, 158 Seiten, 2009, € 24.

Band 15: „Ausgliederungen aus dem öffentlichen Bereich – Versuch einer Bilanz“, hrsg. von Christa Schlager, 178 Seiten, 2010, € 24.

Band 16: „Alternative Strategien der Budgetkonsolidierung in Österreich nach der Rezession“, hrsg. von Georg Feigl und Achim Truger, 107 Seiten, 2010, € 16.

Die Reihe erscheint im LexisNexis Verlag ARD Orac, 1030 Wien, Marxergasse 25, Tel 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at

Das vergessene 20. Jahrhundert

Rezension von: Tony Judt, Das vergessene 20. Jahrhundert. Die Rückkehr des politischen Intellektuellen, Hanser, München 2010, 480 Seiten, € 27,90.

Die in diesem Band gesammelten Buchbesprechungen und Essays Tony Judts stammen aus den Jahren 1994 bis 2006, nahezu alle veröffentlicht in der „New York Review of Books“ und der „New Republic“. Besprechungen von Biografien herausragender Intellektueller des 20. Jahrhunderts machen die beiden ersten Teile des Buches aus. Die Essays des dritten Teils behandeln europäische Themen, die des vierten vor allem Fragen der US-Außenpolitik.

Die Aufsätze Tony Judts, der als gebürtiger Engländer an einer amerikanischen Universität lehrte, sind nicht nur für ein amerikanisches Publikum von Interesse, wenn er auch da oder dort auf die Vorurteile dieses Publikums Rücksicht nimmt. So schreibt er den Aufbau des Wohlfahrtsstaates in Europa vor allem den Christdemokraten zu, könnte doch der amerikanische Leser durch den Hinweis auf sozialistische Wurzeln verschreckt werden. Dass Judts „Reappraisals“ ins Deutsche übersetzt wurden, ist trotzdem mehr als gerechtfertigt, wenn man auch kleine Fehler übersehen muss. So wird etwa aus Franz Joseph I. in der amerikanischen Ausgabe in der Übersetzung ein Franz Joseph II. (der uns glücklicherweise erspart geblieben ist).

Die Besprechungen von Biografien politischer Intellektueller sind für Judt nicht bloße Wiedergaben und Einschätzungen des Inhalts der besprochenen Bände, sie geben ihm die Ge-

legenheit, das historische Umfeld und die Auseinandersetzung der jeweiligen Persönlichkeit mit deren Zeitgenossen zu betrachten. Die Aufsätze zu Arthur Koestler, Manes Sperber und Leszek Kolakowski spiegeln das Interesse des kritischen Betrachters für den Weg ihrer Abwendung vom Kommunismus wider. Der Ausbruch aus der Welt der jüdischen Tradition erklärt zumindest teilweise die Faszination, die das geschlossene System der sowjetischen Doktrin für jüdische Intellektuelle ausstrahlte. Judt weist zwar darauf hin, dass die Mehrzahl der Juden keine Kommunisten und die Kommunisten in ihrer Mehrzahl nicht Juden waren, doch dürfte gerade für jüdische Intellektuelle die Idee der Emanzipation des Proletariats, die auch eine Emanzipation des Judentums versprach, von großer Attraktivität gewesen sein.

Die Schwierigkeiten der Loslösung von dieser Ideologie, angesichts des Existenzkampfes mit dem Faschismus, werden deutlich gemacht. So manche Kommunisten scheuten sich davor, ihre Zweifel am Stalinismus öffentlich zu machen, um nicht dem Gegner in die Hände zu spielen, vielleicht auch aus Angst vor politischer und persönlicher Isolation. Koestler meinte dazu im Jahre 1948: „Es ist nicht zu ändern, dass Leute manchmal aus den falschen Gründen recht haben ... Die Angst, sich in schlechter Gesellschaft zu befinden, ist nicht Ausdruck von politischer Unbescholtenheit, sondern ein Zeichen mangelnden Selbstbewusstseins.“

Doch einer großen Zahl kommunistischer Intellektueller erging es wie von Manes Sperber beschrieben: „Ich wollte mich nicht mit sinnlosen Geheimnissen belasten, und außerdem wollte ich nichts wissen, was mich politisch und emotional in Schwierigkei-

ten gebracht hätte“. Und dies obwohl eine Reise in die Sowjetunion im Jahre 1931 und später auch die „Geständnisse“ in den Moskauer Schauprozessen seinen Glauben an die strahlende Zukunft des „ersten Arbeiterstaates“ und die Schaffung des „sozialistischen Menschen“ erschüttert hatten.

Kolakowski, ursprünglich ebenfalls von der kommunistischen Idee fasziniert, ist vor allem als Autor der „Hauptströmungen des Marxismus“ bekannt geworden. Er gehört zu jenen polnischen Intellektuellen, die 1968 aus ihrem Land vertrieben wurden. Schon 1954 wurden ihm Abweichungen von der marxistisch-leninistischen Doktrin vorgeworfen. Sein Werdegang unterscheidet sich von dem Koestlers oder Sperbers. Er hat, wie Judt schreibt, „nicht bloß im Marxismus, sondern unter dem Kommunismus gelebt. Er hat selbst miterlebt, wie aus dem Theorem Marxismus ein politisches System wurde. Von innen heraus beobachtet und erfahren, ist der Marxismus kaum noch vom Kommunismus zu unterscheiden – der schließlich nicht nur sein wichtigstes, sondern das einzig praktische Ergebnis war.“ Judt zitiert Kolakowskis Resümee zustimmend: „Der politische Marxismus war vor allem eine säkulare Religion.“ Dementsprechend auch die Reaktion auf vermeintliche oder tatsächliche Renegaten: Inquisition, Exkommunikation und Hexenprozesse.

Die Aufsätze über Lois Althusser und dessen „eigenwilligen Marxismus“ und über Eric Hobsbawm, für Judt „der letzte romantische Kommunist“, unterscheiden sich grundlegend in Ton und Inhalt. Althusser, seine Theorien und seine Memoiren überschüttet er mit beißendem Hohn. Schließlich versteigt Judt sich zu einer Kritik an der akademischen Welt, seine eigene Universität

eingeschlossen, in der „jemand wie Althusser Professoren und Studenten so lange im Käfig seiner absurden Phantasien gefangen halten konnte, ja bis heute gefangen hält“.

Hobsbawm hingegen „weiß nicht nur mehr als andere Historiker, er schreibt auch besser“, meint Judt. Der akademischen Karriere Hobsbawms sei die Mitgliedschaft in der britischen kommunistischen Partei nicht förderlich gewesen. Gerade im Aufsatz über Eric Hobsbawm wird deutlich, dass die Sicht Tony Judts marxistisches Ideengut allzu eng mit der Theorie und Praxis des „realen Sozialismus“ verknüpft, was zu problematischen Urteilen führen kann. Judt schreibt: „Marxistischer Historiker“ zu sein heißt aus seiner (Hobsbawms) Sicht nur, einen historischen oder interpretativen Ansatz zu verfolgen.“ Der Ansatz, „das Augenmerk stärker auf ökonomische und soziale Verhältnisse als auf politische Geschehnisse zu richten ... ist (heute) selbstverständlich, sogar unter Konservativen“. Diese Feststellung scheint mir doch etwas zu summarisch zu sein und trägt auch der Tatsache nicht Rechnung, dass vor allem Historiker, die der Marx'schen Sichtweise folgten, die Geschichtsschreibung vom Kopf auf die Füße gestellt haben.

Was Judt an der persönlichen Haltung Hobsbawms kritisierenswert findet, ist ein „gewisser Mangel an Empathie“: „Die leidenschaftlichen Gefühle seiner vormaligen Genossen rühren ihn ebenso wenig wie ihre Verbrechen.“ Bei allem Respekt vor dessen Werk schließt er die Besprechung von Hobsbawms Erinnerungen mit dem harten Urteil: „Eric Hobsbawm ist das größte Naturtalent unter den Historikern unserer Zeit, aber Schmerz und Schande des Jahrhunderts hat er irgendwie verschlafen.“

Indem er den Weg marxistischer Intellektuellen nachzeichnet, gab Tony Judt Einblicke in seine eigene intellektuelle Entwicklung. Er war „in einer marxistischen Familie aufgewachsen ... (die) die sozialdemokratische Arbeiterbewegung als ... Heimat betrachtete“ und daher „vehemente Antikommunisten“ waren. „Aus ihrer Sicht war der Bolschewismus nicht nur eine Diktatur, sondern, mindestens ebenso schlimm, eine Karikatur des Marxismus.“ Er selbst bezeichnete sich als „universalistischen Sozialdemokraten“ und als einen der *Liberals* in den USA. Allerdings stand er der aktuellen Politik der europäischen Sozialdemokratie mit beträchtlicher Distanz gegenüber, wie beispielsweise in seinem Essay „Der Gartenzwerg – Tony Blair und das britische Kulturerbe“ zum Ausdruck kommt. Auch seine liberalen amerikanischen Freunde werden von Judts Kritik – und das wohl zu Recht – nicht verschont. In „Das Schweigen der Lämmer oder Der merkwürdige Tod des liberalen Amerika“ geißelt er das hilflose Schweigen „liberaler“ Kommentatoren in den USA angesichts der katastrophalen Außenpolitik des Präsidenten Bush.

In Aufsätzen zu Hannah Arendt, Primo Levi und Edward Said, wie auch in den Essays zum Sechstagekrieg und seinen Folgen für Israel („Das Land, das nicht erwachsen werden will“) setzt er sich mit der Problematik des Holocaust wie auch mit der israelischen Realität auseinander.

Als Verdienst Hannah Arendts streicht Judt heraus, dass sie die psychologischen und moralischen Momente totalitärer Herrschaft besonders gut herausgearbeitet habe und verteidigt sie gegen die Kritik an ihrer These, Terror sei nicht ein äußerliches politisches Instrument, sondern zent-

rale Triebfeder der Tyrannei.

An Primo Levi rühmt er die Klarheit, mit der er über das Grauen berichtet: Er „konnte ... urteilen, und er konnte hassen. Aber er widerstand beiden Versuchungen“. Mit der Nüchternheit des Naturwissenschaftlers habe er in einer Sprache, die „straff, konzentriert, destilliert“ ist, kühler als viele andere seine Erfahrungen im Konzentrationslager vermittelt. Er legte Zeugnis ab von einer Barbarei, die unausrottbar sei, jederzeit wieder auftreten könnte. Resignierend stellt Levi allerdings fest: „Das Gewerbe, Taten in Worte zu kleiden, (ist) seinem Wesen nach zum Scheitern verurteilt.“ Mit großer Empathie berichtet Judt über die Scham und Schuldgefühle eines Überlebenden des Holocaust, wie er sie im Spätwerk Primo Levis fand.

Der Aufsatz über Edward Said erschien ursprünglich als Vorwort Tony Judts zu einer Sammlung von Suids Aufsätzen aus den Jahren 2000 bis 2003, die sich mit dem Scheitern des Oslo-Friedensprozesses, den Anschlägen vom 11. September, dem US-Vergeltungsschlag in Afghanistan und dem Einmarsch im Irak beschäftigten. Israel sei vollständig auf Finanzhilfe, Waffenlieferungen und diplomatische Unterstützung durch die USA angewiesen, daher habe Said seine Analysen eines „Unbequemen“ vor allem an die amerikanische Öffentlichkeit gerichtet. Said kommt zum Schluss, dass sowohl das „historische Palästina“ wie auch das „historische Israel“ inzwischen Geschichte seien und sich „ein Staatswesen herausbilden müsse, in dem beide Völker leben und einander respektieren“. Judt räumt ein, dass ein „friedliches Miteinander von Juden und Arabern in einem gemeinsamen Staat kaum noch vorstellbar“ sei, dennoch sieht er keine andere Lösung, verweist

sie aber mit der Bemerkung, dass dahinstehe, „wann und in welcher Form“ dies möglich sei, in den Bereich der Utopie.

Den Titel des „Unbequemen“ hat sich Tony Judt ebenfalls redlich verdient. Seine Rezension eines Buches über den Sechs-Tage-Krieg wie auch sein Beitrag in der israelischen Zeitung „Haaretz“ haben ihm empörte Reaktionen, vor allem in den USA, eingebracht, plädierte er doch für einen radikalen Kurswechsel der israelischen Politik. Das Land könne sich nämlich nicht allein auf die Hilfe der USA, auf Waffen und Mauern verlassen.

Im dritten Teil des Bandes erweist sich Judt als profunder Kenner der europäischen Zeitgeschichte, als der er sich schon als Autor des Standardwerks „Die Geschichte Europas von 1945 bis zur Gegenwart“ ausgewiesen hatte. Von Frankreich über Großbritannien, Belgien und Rumänien spannt er den Bogen. Teils sind es Rezensionen historischer Arbeiten, die – ähnlich wie bei der Besprechung von Biografien – Tony Judt den Anlass für kritische Würdigung wie auch originelle Analysen des Geschichtsverlaufs geben. Der 1999 veröffentlichte Aufsatz über Belgien könnte heute geschrieben worden sein. „Belgien ist kein Staat mehr, sondern ein Flickenteppich von Verwaltungen...“ Judt schreibt, „die hervorstechendste (*salient*) Eigenschaft dieses kleinen Landes könnte vielleicht sein, dass es die Gefahren veranschaulicht, die allen Staaten heutzutage drohen“. Belgien führe „uns vor Augen, dass es auch zu wenig Staat geben kann“, eine Einsicht, die auch für die österreichische Wirklichkeit Geltung haben könnte.

Sein Aufsatz über Rumänien, vor der Aufnahme des Landes in die Europäische Union geschrieben, skizziert die

Probleme eines ethnisch gemischten Landes, dessen faschistisches wie kommunistisches Erbe schwer auf seiner Gegenwart lastet. Judt räumt ein, dass die Mitgliedschaft Rumäniens „die Union viel Geld kosten“ werde. Doch im Gegensatz zu jenen, die den Beitritt Rumäniens und Bulgariens zur EU als verfrüht angesehen haben, meint er, „ohne diese Bereitschaft, die vorteilhafte Zugehörigkeit jenen anzubieten, die sie tatsächlich brauchen, wäre die Europäische Union eine Karikatur ihrer selbst und all jener, die an sie glauben“. Angesichts der gerade in der jüngsten Zeit zu beobachtenden zögerlichen und konzeptlosen Haltung großer Mitgliedsländer (und auch kleiner wie Österreich, die sich hinter großen verstecken) ist dieser Glaube vielfach erschüttert worden, droht die Idee der europäischen Solidarität zu einer Schimäre zu verkommen. Hierzulande wird sie nicht einmal mehr als Stehsatz in Sonntagsreden von Politikern verwendet, zu groß ist deren Desinteresse wie auch die Angst vor dem journalistischen Kleinstformat.

Der letzte Teil des Buches versammelt Judts Aufsätze über den Kalten Krieg und die Außenpolitik der USA. Faszinierend ist seine Einschätzung der amerikanischen und sowjetischen Politik während der Kuba-Krise, die so manche Klischeevorstellung revidiert, vor allem was die Rolle der Kontrahenten Kennedy und Chruschtschow betrifft.

Der Epilog des Buches steht unter dem Titel „Die Aktualität der sozialen Frage“. Vierzehn Jahre nachdem der Aufsatz geschrieben wurde, haben seine Aussagen nichts an Aktualität verloren, im Gegenteil. Zu diesem Zeitpunkt war die Linke in den meisten europäischen Ländern an der Macht. Judt sah jedoch ganz klar, wie fragil

ihre Position war. Die Linke müsse „schon etwas Besseres bieten“, um wiedergewählt zu werden. Sie müsse, „lernen, dass unsichere Beschäftigungsverhältnisse, Migranten mit eingeschränkten bürgerlichen Rechten, die Chancenlosigkeit junger Leute, die wachsende Zahl von Obdachlosen kein Rand-, sondern ein Grundproblem sind“.

Judt warnte schon damals vor dem „Dritten Weg“, der nicht nur „New Labour“ und der deutschen Sozialdemokratie das Vertrauen vieler ihrer Wähler und Mitglieder kostete. Er plädiert für einen aktiven, nicht für einen „schlanken“ Staat, der „die sozialen Auswirkungen der Globalisierung in den Griff ... bekommen ..., sich nicht auf minimale Hilfsleistungen beschränken (darf)“. Eine partielle Rücknahme der Sozialreformen, die nach den Erfahrungen mit dem Aufstieg von Extremisten im Nachkriegseuropa gemacht

wurden, sei riskant. Und Judt schließt: „Schon die großen Reformer des 19. Jahrhunderts wussten, dass die soziale Frage nicht verschwindet, wenn sie nicht gelöst wird. Sie suchte sich einfach radikalere Antworten.“

Tony Judt ist im August des letzten Jahres einer heimtückischen Krankheit erlegen. Bis zuletzt hat er geschrieben, dem körperlichen Verfall trotzend. Sein letztes, 2010 veröffentlichtes Werk „Ill Fares the Land“ kann wohl als sein Vermächtnis angesehen werden. In ihm verfolgt er die Gedanken des Epilogs weiter, vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise.

Für Tony Judt gilt das, was er nach dem Hinscheiden Edward Saids geschrieben hat: „Sein Tod hat eine große Lücke im öffentlichen Leben Amerikas gerissen.“ Man muss ergänzen: Auch seine hellsichtigen Analysen Europas werden uns fehlen.

Ferdinand Lacina

Mythos Marienthal

Rezension von: Reinhard Müller (Hrsg.),
 Mythos Marienthal. Blicke auf die Fabrik,
 die Arbeiterkultur und die Arbeitslosen,
 StudienVerlag, Innsbruck 2010,
 224 Seiten, € 29,90.

Es gibt wohl kaum ein Dorf in Österreich, das so umfassend erforscht wurde wie Marienthal. Das Buch „Die Arbeitslosen von Marienthal“ machte diesen Ort innerhalb der Sozial- und Kulturwissenschaften weltweit bekannt. Diese sogenannte Marienthal-Studie gilt auch ein dreiviertel Jahrhundert nach ihrer Entstehung als eine der bedeutendsten Gemeindestudien, als eine Pionierarbeit auf dem Gebiet der Soziographie, als noch immer aktuelles Grundlagenwerk der Arbeitslosen- und als wegweisendes Projekt der empirischen Sozialforschung.

Der internationalen wie nationalen Bekanntheit Marienthals haftet, so der Autor, dennoch etwas Legendäres an. Das mag am zeitlichen Querschnitt liegen, der lediglich das Marienthal des Winters 1931/32 beschreibt und analysiert, ebenso am zentralen Thema der Studie, das zu einer Gleichsetzung Marienthals mit außerordentlicher Arbeitslosigkeit führte, wenngleich diese nur ein halbes Jahrzehnt währte. Wichtig für die Mythisierung Marienthals ist jedoch der Umstand, dass dieser Ort auf kaum einer Landkarte zu finden ist. Marienthal bezeichnet nämlich kein Dorf im verwaltungstechnischen Sinn, sondern ist lediglich der Name für eine Fabrik und die dazugehörige Arbeiterkolonie.

Wenig Beachtung fand bislang das Projektteam der Marienthal-Studie, dem insgesamt fünfzehn Personen

angehörten. Heute werden meist nur die drei Autorennamen mit dem Projekt verbunden: Paul F. Lazarsfeld als Leiter, seine damalige Ehefrau Marie Jahoda (gesch. Lazarsfeld, verh. Albu; 1907-2001), eine Sozialpsychologin, als Autorin der eigentlichen Studie, schließlich der Verfasser des soziographischen Anhangs, der Soziologe und Rechtswissenschaftler Hans Zeisel (1905-1992).

Wesentlichen Anteil hatte die in der Studie lediglich bedankte Lotte Schenk-Danzinger, die den Großteil der Feldforschung leistete. Weitere Mitglieder waren die damalige Psychologiestudentin Elfriede Czeija (geb. von Guttenberg; 1910-2000), die Lebensgefährtin des bekannten sozialdemokratischen Politikers Julius Deutsch (1884-1968), die Hauptschuldirektorin und Wiener Gemeinderätin Maria Deutsch (geb. Herzmansky, verh. Kramer; 1884-1973), deren Tochter, die Psychologiestudentin und spätere Psychologin Hedwig Erna Friederike Deutsch (geb. Kramer, verh. Jahoda; 1911-1961), der damalige Welt-handelstudent und spätere Diplomat Karl Hartl (1909-1979), Marie Jahodas Cousine, die Ärztin Clara Jahoda (1901-1986), der Arzt Paul Stein, die Ärztin und Psychoanalytikerin Josefine Stross (1901-1995), die später als Ärztin Sigmund Freuds und als Mitbegründerin der „Hamstead War Nurseries“ bekannt wurde, die Soziologin Gertrude Wagner (geb. Höltei; 1907-1992), der damalige Jusstudent und spätere Diplomat Walter Wodak (1908-1974), die Schwester Hans Zeisels, die damalige Psychologiestudentin und spätere Meinungsforscherin Ilse Zeisel (verh. Williams; 1909-1999) und der Arzt Kurt Zinram. Alle gehörten der Sozialdemokratie an und kamen aus dem Freundes- und Verwandtenkreis

von Jahoda und Lazarsfeld.

Der hier vorgelegte Bildband soll das Wissen um diesen einzigartigen Ort österreichischer Wissenschaft im ländlichen Raum vertiefen, soll Einblicke in die Fabrik und die einst hoch entwickelte Arbeiterkultur gewähren. Er illustriert die Arbeiterkolonie im Kontext des Bauerndorfes Gramatneusiedl, die wichtigsten Gebäude der Textilfabrik, die Wohnhäuser und Infrastruktureinrichtungen wie die Kinderbewahranstalt, den Montessori-Hort,

das Fabrikspital oder den Tanz- und Theatersaal. Vor allem aber zeigt er die Frauen, Männer und Kinder Marienthals in ihren sozialen Nuancen, von den Fabrikbesitzern und Direktoren bis zu den Beamten, Arbeitern und Kleingewerbetreibenden. Er verbildlicht das soziale und politische Leben, die Arbeiterkultur mit ihren Sport-, Musik-, Theater- und anderen Vereinen sowie mit ihrem breiten Spektrum politischer Organisationen.

Josef Schmee