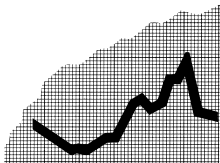

Burkart Lutz
***Der kurze Traum
immerwährender
Prosperität***



Reihe Campus

Der kurze Traum immerwährender Prosperität

Burkart Lutz

Der kurze Traum immerwährender Prosperität

Eine Neuinterpretation der
industriell-kapitalistischen Entwicklung
im Europa des 20. Jahrhunderts

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Burkart Lutz beschreibt die wirtschaftliche Entwicklung seit den fünfziger Jahren, in der die sozialen Grundlagen der europäischen Gesellschaften geradezu umgewälzt wurden, als Ergebnis einer ganz einmaligen und unwiederholbaren historischen Konstellation. Bei seinem ersten Erscheinen hat das Buch Aufsehen erregt und Kontroversen ausgelöst; in einem neuen Nachwort fragt Lutz nun nach der Stichhaltigkeit seiner Prognosen und der Gültigkeit seines Ansatzes.

Über die erste Auflage meinte Hermann Korte im *Westdeutschen Rundfunk*: »Der Autor versucht eine wissenschaftlich abgesicherte Klärung des nicht zu leugnenden Tatbestands, daß nach den vielen Wachstumsjahren seit dem Zweiten Weltkrieg nun Stagnation die wirtschaftliche Entwicklung bestimmt. ... alles wird von Lutz ausführlich, in einer Mischung von wissenschaftlichem Engagement und persönlicher Erfahrung diskutiert. Wer an Lösungen (der ökonomischen und ökologischen Krise) interessiert ist, die über vergangene Verhältnisse beschwörende Vorschläge von Lohnsenkungen und Lohnpausen hinausgehen, findet hier Anregungen zum Nachdenken und Argumente zum Widersprechen.«

Burkart Lutz, geb. 1925, ist Direktor des Instituts für Sozialwissenschaftliche Forschung in München. Von 1983 bis 1986 war er Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Soziologie.

CIP-Titelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Lutz, Burkart:

Der kurze Traum immerwährender Prosperität :

e. Neuinterpretation d. industriell-kapitalist.

Entwicklung im Europa d. 20. Jh. / Burkart Lutz.

– Frankfurt/Main ; New York : Campus Verlag,

1989

(Reihe Campus; Bd. 1026)

ISBN 3-593-34062-3

Veröffentlicht in der Reihe Campus 1989

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Copyright © 1984, für das Nachwort 1989 Campus Verlag GmbH, Frankfurt/Main

Umschlaggestaltung: Atelier Warminski, Büdingen

Satz: Sigrid Münch, Kall

Druck und Bindung: Friedrich Pustet, Regensburg

Printed in Germany

Inhalt

Einleitung	9
------------------	---

Kapitel I

Die vorgebliche Normalität der europäischen Nachkriegsprosperität und die Frage nach der grundlegenden Entwicklungsdynamik industriell-kapitalistischer Gesellschaften	29
--	----

- | | |
|--|----|
| 1. Die europäische Nachkriegsprosperität als scheinbarer Normalfall industriegesellschaftlicher Entwicklung | 30 |
| 2. Das Paradigma industriegesellschaftlicher Entwicklungskontinuität und seine Dominanz in der europäischen Nachkriegszeit | 35 |

Eine grundlegende Option 35 • Aspekte von Entwicklungskontinuität 37 • Funktionen und Leistungen des Kontinuitätsparadigmas 39

- | | |
|--|----|
| 3. Skizze eines Konzepts diskontinuierlicher Entwicklung
Die »Theorie der langen Wellen« und die Unstetigkeit industriegesellschaftlicher Entwicklung 45 • Boyers Konzept der »großen Krise« und sein Beitrag zur theoretischen Begründung unstetigen Wachstums 50 • Rosa Luxemburgs Konzept industriell-kapitalistischen Wachstums als »Landnahme« nicht-kapitalistischen Milieus 57 • Zusammenfassung und Ausblick 61 | 44 |
|--|----|

Kapitel II

1914—1945: Eine Phase allgemeiner Stockung der wirtschaftlichen Entwicklung in den europäischen Industrienationen

64

1. Das neue Bild der 20er Jahre in der Wirtschafts- und Sozialgeschichte 66
2. Die Weltwirtschaftskrise im Bewußtsein der Zeitgenossen: Kulminationspunkt einer seit längerem andauernden Stockungsphase 70

Disproportionalitäten der Industriestruktur als Ursache wirtschaftlicher Stagnation und Krise 72 • Das Ende der exportorientierten Überindustrialisierung und die notwendige Rückkehr zum autarken »geschlossenen Handelsstaat« 75

3. Das Gegenbeispiel: Wirtschaftliche Entwicklung und zeitgenössische Diskussion in den USA 79

Die ökonomische Entwicklung: Ungebrochene Prosperität bis 1930 79 • Das Zeitbewußtsein der 20er Jahre: Optimismus und Fortschrittsvertrauen 80 • Die Perzeption der Weltwirtschaftskrise als — bewältigbare — Herausforderung 84

Kapitel III

Die Frage nach den Ursachen der europäischen Stagnation zwischen 1914 und 1945/50

87

1. Stockung des Industrieexports als Stagnationsursache? Exportindustrialisierung und Wirtschaftswachstum vor 1914 89 • Der Umbruch im Welthandel nach dem Ersten Weltkrieg und seine Wirkungen 94 • Notwendige oder hinreichende Ursache? 97

2. Duale Wirtschaftsstruktur als Ergebnis des Industrialisierungsprozesses 101

Wirtschaftsdualismus als Entwicklungsproblem 101 • Der traditionelle Sektor in entwickelten Volkswirtschaften 104 • Vitalität und Stabilität des traditionellen Sektors 106

3. Intersektorale Austauschbeziehungen und positive Rückkoppelung 110

Kapitel IV

Exkurs: Struktur und Bedeutung des traditionellen Sektors — Versuch einer Abschätzung anhand der deutschen Verhältnisse in den 20er Jahren .. 115

1.	Landwirtschaftliche Familienbetriebe	117
2.	Kleine Familienbetriebe im Handwerk	120
3.	Kleinstbetriebe in Handel, Verkehr und Dienstleistungen	123
4.	Hauswirtschaft	125
5.	Zusammenfassung und Versuch einer Generalisierung	131
6.	Erste Zwischenbilanz	134

Die Stabilität des traditionellen Sektors in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts 135 • Das Verschwinden des traditionellen Sektors nach der Mitte des 20. Jahrhunderts 138 • Unterschiede zu den USA 138

Kapitel V

Wirtschaftsdualismus und Lohngesetz als Schranke binnenwirtschaftlichen Wachstums 142

1.	Der traditionelle Sektor als Arbeitskräftereservoir des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors	144
Sektorzugehörigkeit und Geburtenüberschuß 144 • Intersektorale Wanderungen 150 • Zuwanderungen aus dem traditionellen Sektor als »Reservearmee« des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors 153		
2.	Der traditionelle Sektor als Versorgungsgrundlage der Arbeitnehmer des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors	159
3.	Der traditionelle Sektor als Absatzmarkt für Produkte und Leistungen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors	166
4.	Umschlag der Prosperitätsspirale in eine Depressionspirale in den 20er und 30er Jahren	173
5.	Wirtschaftsdualismus, Depressionspirale und das Scheitern der Weimarer Republik	177

Kapitel VI

»Kapitalismus ohne Reservearmee« und Überwindung des Strukturdualismus als Grundlagen der europäischen Prosperität nach dem 2. Weltkrieg 186

1. Ausgangslage und neue Wachstumskonstellation 186

Rekapitulation: Die Wachstumsblockierung in der Zwischenkriegszeit ... 186 • ... und die Fortdauer ihrer Voraussetzungen nach 1945 188 • Der Zweite Weltkrieg und die neuen Bedingungen erfolgreicher wohlfahrtsstaatlicher Politik 191 • Zwei Komponenten der neuen Wachstumskonstellation 193

2. Die Neutralisierung des Lohngesetzes als politische Leistung der europäischen Nachkriegszeit 196

Staatsintervention und Nachfragesteuerung 199 • Absicherung der Lohneinkommen und Vermeidung von Lohnkonkurrenz 203 • Prinzipien und Mechanismen aktiver Lohnpolitik 205

3. Die Überwindung des Wirtschafts dualismus als tragender Impuls der europäischen Nachkriegs prosperität 210

Lohnentwicklung und Wirtschafts dualismus 210 • Massenwohlstand und neue Lebensweise 214 • Die Mobilisierung der Arbeitskräfte des traditionellen Sektors 219

4. Abschließende Bemerkungen: zyklischer Verlauf und unvermeidliches Ende der europäischen Nachkriegs prosperität 228

Kapitel VII

Erste Konsequenzen und Perspektiven 236

1. Zur Vergleichbarkeit der 80er und der 20er Jahre .. 237

2. Das Risiko systemischer Instabilität 244

Der traditionelle Sektor als stabilisierendes Element und die Folgen seines Verschwindens 245 • Folgeprobleme und Kosten der Nachkriegs prosperität 250 • Politischer Steuerungsbedarf 254

3. Die Chancen einer neuen Prosperität 260

Literaturverzeichnis 268

Nachwort zur Neuauflage 273

Einleitung

Das Zeitbewußtsein der europäischen Industrienationen hat seit den frühen 50er Jahren (von den gleichzeitig rasch aufblühenden Sozialwissenschaften kräftig unterstützt) eine bemerkenswerte Leistung vollbracht: eine Entwicklung, von der zu zeigen sein wird, wie sehr sie die wirtschaftlichen und sozialen Grundlagen der europäischen Gesellschaften umgewälzt hat, so zu deuten, daß sie nahezu jede Dramatik verlor und als ein ganz normaler, natürlicher, selbstverständlicher Prozeß erschien, den es lediglich durch wohldosierte Steuerung und gelegentliches Krisenmanagement in den richtigen Bahnen zu halten gelte.

Doch gibt es gute Gründe für die Annahme, daß diese Leistung ihre wohl tätigen Wirkungen verbraucht hat, daß die von ihr hervor gebrachte Deutung der europäischen Nachkriegsentwicklung zunehmend den Blick auf die eigentlichen Probleme, Handlungszwänge und Entwicklungsmöglichkeiten der Gegenwart und Zukunft ver stellt und daß es Zeit ist, ein neues Bild dessen zu entwerfen, was im folgenden zumeist als »europäische Nachkriegsprosperität« bezeichnet wird — ein Bild, das diese nicht mehr als Normalform in dustriegesellschaftlicher Entwicklung, sondern vielmehr als Ergeb nis einer historisch ganz einmaligen und unwiederholbaren Konstel lation erscheinen läßt.

Nun kann dieses Buch nicht den Anspruch erheben, dem her kömmlichen Verständnis der Entwicklungsdynamik industrieller (genauer: industriell-kapitalistischer) Gesellschaften im allgemeinen und der europäischen Nachkriegsentwicklung im besonderen, wie es in Jahrzehnten konzeptuell-systematischer oder auch alltäglich-ge-

sellschaftspraktischer Empirie und Theoriebildung entworfen und in zahlreichen konkreten Varianten ausformuliert und genutzt wurde, etwas Gleichwertiges, Fertiges, im einzelnen Beweisbares und Belegtes gegenüberzustellen. Dieses Buch will nicht mehr, freilich auch nicht weniger, als einen ersten, skizzenhaften und rohen Gegenentwurf zu diesem Verständnis zu formulieren, einen Vorschlag, wie man die neuere Geschichte der europäischen Industrienationen anders lesen und interpretieren könnte.

Ein solcher Versuch — der seine Wirkung vielleicht mehr über die Kritik entfalten wird, die er provoziert, als über die Zustimmung, die er weckt — ist freilich mit hohen Risiken belastet, unter denen der Verfasser, der immerhin auf mehr als drei Jahrzehnte Forschungspraxis zurückblicken kann, eines weitaus am meisten fürchtet, nämlich, unter die neuen Propheten (irgendwo zwischen Illich und Capra) eingereiht zu werden. Deshalb sei es ihm erlaubt, zunächst etwas ausführlicher, als sonst vielleicht üblich, die gedanklichen Wege zu skizzieren, die ihn, von seiner laufenden empirisch-konzeptuellen Arbeit ausgehend, schließlich dazu führten, die Argumentation der folgenden Kapitel zu entwickeln (und sie jetzt und in dieser Form zu veröffentlichen). Im Anschluß daran ist diese Argumentation selbst in drei Thesen zu präsentieren, um zu zeigen, wie sich Zielsetzung und Abfolge der einzelnen Kapitel aus ihr ergeben. Endlich dürfte es wohl unumgänglich sein, kurz auf den methodischen Status der folgenden Überlegungen und Analysen einzugehen, um sie nicht allzu ungeschützt Mißverständnissen auszusetzen.

Der Ausgangspunkt: Selbstverständliches Vertrauen in das Paradigma industriegesellschaftlicher Entwicklung

In der zweiten Hälfte der 70er Jahre wurde der Verfasser durch verschiedene Anstöße zu dem Versuch veranlaßt, Strukturkonzepte, die im Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung zumeist an einzelnen Fällen und Feldern und aus jeweils konkreten Anlässen entwickelt worden waren, mit zentralen Entwicklungslinien von Industriegesellschaften (bzw. industriell-kapitalistischen Gesellschaften) in Beziehungen zu setzen, um auf diese Weise eine Erklärung

für die Genese der mit diesen Konzepten erfaßten Sachverhalte zu finden. Dies sei an zwei Beispielen erläutert:

Das eine Beispiel stammt aus der Arbeitsmarktforschung. Hier hatte der Verfasser zusammen mit seinem Kollegen Werner Sengenberger in der Mitte der 70er Jahre — zunächst vor allem anhand empirischer Befunde, die Ende der 60er Jahre im Wirtschaftsraum Augsburg erhoben worden waren, und unter Aufnahme der angelsächsischen Theorien interner und dualer Arbeitsmärkte — das Konzept der »betriebszentrierten Arbeitsmarktsegmentation« als einer besonderen Form der Arbeitsmarktsegmentation entwickelt, die sich, so eine zentrale These, seit den 50er Jahren in der Bundesrepublik stark ausgebreitet habe.¹

Dieses Konzept, das die Existenz einer auf wechselseitige Interessen von Betrieb und Arbeitnehmern an Entstehung und Nutzung von »betriebsspezifischen« Qualifikationen gegründeten langfristigen Bindung von »Stammbelegschaften« an ihren Betrieb postuliert, sollte nicht zuletzt dazu dienen, zentrale Defizite im arbeitsmarktpolitischen Instrumentarium der Bundesrepublik sichtbar zu machen, die aus der weitgehenden Vernachlässigung von Mobilitätsprozessen auf den internen Arbeitsmärkten großer Betriebe entspringen.

Da die von Kritikern immer wieder bestrittene Relevanz dieser Form von Arbeitsmarktsegmentation für die Bundesrepublik statistisch nicht nachweisbar ist (weil die hierfür benötigten Massendaten über inner- und zwischenbetriebliche Mobilität und deren Beziehungen bis heute für die Forschung nicht verfügbar sind), blieb nur der Ausweg, eine möglichst stimmige Verknüpfung zwischen »wirtschaftlicher Entwicklung, betrieblichen Interessen und Arbeitsmarktsegmentation«² herzustellen und auf die-

1 Zu einer ausführlicheren Darstellung dieses Konzepts sei verwiesen auf die Einleitung in: Werner Sengenberger (Hg.), *Der gesplittete Arbeitsmarkt*, Frankfurt/New York 1978; die Beiträge von Lutz und Sengenberger, in: Chr. Brinkmann u.a. (Hg.), *Arbeitsmarktsegmentation — Theorie und Therapie im Lichte der empirischen Befunde*, BeitrAB 33, Nürnberg 1979; sowie B. Lutz und W. Sengenberger, *Segmentationsanalyse und Beschäftigungspolitik*, in: WSI-Mitteilungen, Heft 5, 1980.

2 So der Titel einer vom Verfasser im Februar 1978 der EG-Kommission vorgelegten Arbeit, deren ursprünglich zusammen mit Beiträgen von Paolo Leon (Rom), Bernard Meriaux (Grenoble/Paris) und Gösta Rehn (Stockholm) geplante Veröffentlichung aus nicht mehr rekonstruierbaren Gründen unterblieb.

se Weise die Plausibilität ihrer Verbreitung in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg zu demonstrieren.

Dieser Versuch war auf den ersten Blick durchaus erfolgreich: Anhand zentraler Indikatoren der Nachkriegsentwicklung ließ sich zeigen, daß die besonderen Bedingungen einer ersten, in der Bundesrepublik bis in die Mitte der 60er Jahre reichenden Wachstumsphase (insbesondere massenhafte Rekrutierung von Arbeitskräften ohne Industrieerfahrung für die rasch expandierende durchrationalisierte Massenproduktion) sehr vielen Betrieben Formen von Arbeitsorganisation und Personaleinsatz geradezu aufzwingen, die dann in der folgenden, stärker von technischen Innovationen getragenen Wachstumsphase unter dem Druck von Arbeitskräftemangel und institutionellen Regelungen (wie z. B. Kündigungsschutzbestimmungen) die verbreitete Ausbildung abgeschirmter interner Märkte zur Folge hatten.

Ein anderes Beispiel entstammt der Bildungs- und Qualifikationsforschung. Hier hatte der Verfasser etwa zur gleichen Zeit — zunächst anhand vergleichender Daten über Arbeitsorganisation und Qualifikationsstruktur in deutschen und französischen Betrieben, aber auch im Zusammenhang mit theoretischen Arbeiten seiner Kollegen Inge Asendorf-Krings, Ingrid Drexel und Christoph Nuber — das Konzept einer »dynamischen Interdependenz zwischen Bildungssystem und Beschäftigungsstruktur« formuliert.³ Dieses Konzept versprach insbesondere auch, eine plausible Erklärung für die massive, große gesellschaftliche Ressourcen mobilisierende Expansion des Bildungssystems zu liefern, die sich in praktisch allen mittel- und westeuropäischen Ländern in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg vollzogen hat.⁴

3 B. Lutz: *Bildungssystem und Beschäftigungsstruktur in Deutschland und Frankreich — Zum Einfluß des Bildungssystems auf die Gestaltung betrieblicher Arbeitskräftestrukturen*, in: Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e. V. München (Hg.): *Betrieb — Arbeitsmarkt — Qualifikation*, Frankfurt/München 1976; I. Asendorf-Krings u. a.: *Prozesse und Probleme der Besonderung öffentlicher Bildung*, in: *Mitteilungsblatt der Deutschen Gesellschaft für Soziologie*, Heft 2, 1976; I. Drexel: *Die Krise der Anlernung im Arbeitsprozeß — Betriebliche und gesellschaftliche Ursachen der Trennung von Qualifizierung und Produktion*, in: *Soziale Welt*, Heft 3, 31. Jg., 1980.

4 B. Lutz: *Die Interdependenz von Bildung und Beschäftigung und das Problem der Erklärung der Bildungsexpansion*, in: J. Matthes (Hg.),

Ein neuer Erklärungsansatz für die Bildungsexpansion erschien vor allem deshalb notwendig, weil die Argumente, die bis dahin die Diskussion beherrscht hatten — insbesondere die Thesen von der Bildungsexpansion als Reformpolitik und als volkswirtschaftliche Notwendigkeit —, angesichts der neueren Entwicklung stark an Überzeugungskraft eingebüßt hatten.

Der zentrale Auslösermechanismus der Bildungsexpansion — die faktisch eine Expansion der höheren Bildung gymnasialer und universitärer Art war — müsse, so die Hauptthese, die der Verfasser 1979 formulierte, darin gesehen werden, daß mit dem starken Wirtschaftswachstum nach dem Zweiten Weltkrieg — »als notwendige Voraussetzung der Erschließung neuer Märkte für industrielle Produkte und moderne Dienstleistungen wie auch als Folge von Verstädterung, Technisierung des alltäglichen Lebens und Ausbreitung neuer Kommunikationsmedien« eine historisch beispiellose »Angleichung der Lebensweisen nahezu aller Bevölkerungsgruppen« verbunden war; hierdurch »traten dann freilich auch die immer noch verbleibenden Formen und Ursachen ungleicher Lebenschancen und Lebenslagen« (Lutz 1979, S. 654) besonders deutlich ins Bewußtsein. Bildungsexpansion als Öffnung derjenigen Bildungseinrichtungen und Bildungswege, die in der Vergangenheit mit hoher Sicherheit zu herausgehobenen Positionen führten, mußte in dieser Situation als besonders geeignetes Mittel erscheinen, die verbleibenden Ungleichheiten entweder zu reduzieren oder zu legitimieren. Ausgehend hiervon ist dann auch die weitere Entwicklung von Bildungspolitik und Bildungssystem durchaus plausibel auf Mechanismen wie wachsenden Bildungsdruck, zunehmend differenzierte Bestrebungen seiner Kanalisierung und hierauf bezogene neue Beschäftigerstrategien zurückzuführen.

Argumentationen dieser Art — in der Bildungsforschung wie in der Arbeitsmarktforschung — blieben allerdings noch gänzlich dem in Kapitel I detaillierter dargestellten (und kritisierten) Paradigma industriegesellschaftlicher Entwicklung verhaftet. Die zentralen Veränderungen, die sich in Wirtschaft und Gesellschaft der europäischen Industrienationen nach dem Zweiten Weltkrieg vollzogen hatten, erschienen als normaler Bestandteil eines generellen industriell-kapitalistischen Entwicklungsmusters. Prozesse wie rasch wachsender Andrang zu höherer Bildung oder Strukturen wie weitverbreite

Sozialer Wandel in Westeuropa — Verhandlungen des 19. Deutschen Soziologentages, Frankfurt/New York 1979, S. 634 ff.

te betriebszentrierte Arbeitsmarktsegmentation mußten sich also ganz folgerichtig aus diesem Entwicklungsmuster ergeben. Dies anzunehmen, war um so unproblematischer, als sie in den Vereinigten Staaten, dem (vermeintlich) klassischen Spitzenreiter industriegesellschaftlicher Entwicklung, in ähnlicher Form bereits seit längerem zu beobachten waren.

Zunehmende Zweifel an der Normalität der Nachkriegsprosperität

Welche Verkürzungen und Verengungen von Perspektive und Fragestellung aus dem Paradigma industriegesellschaftlicher Entwicklung entspringen (an dessen Ausformulierung er seit den 50er Jahren selbst in vielfältiger Weise beteiligt war), wurde dem Verfasser erst langsam bewußt, nachdem er 1980/81 daranging, die eben skizzierten Ansätze für je eine Buchveröffentlichung detaillierter auszuarbeiten, und hierbei zusehends mit Fragen konfrontiert wurde, für die es auf der Basis dieses Paradigmas keine logisch und empirisch befriedigende Antwort geben kann. Um dies zu demonstrieren, sei nochmals auf eines der beiden eben angeführten Beispiele, nämlich das Konzept der »betriebszentrierten Arbeitsmarktsegmentation«, zurückgegriffen:

»Betriebszentrierte Arbeitsmarktsegmentation«, so schrieb der Verfasser in einem 1982 veröffentlichten Aufsatz, in dem erstmals die Argumentation dieses Buches etwas ausführlicher präsentiert wurde⁵, »kann als arbeitsmarktprägendes Phänomen nicht zustande kommen, ohne daß viele einzelne Beschäftigter Segmentationsbarrieren gegenüber dem externen Arbeitsmarkt selbst errichten oder doch deren Entstehung als Folge ihrer eigenen Politik widerstandslos akzeptieren. Und dennoch verstoßen solche Barrieren offenkundig gegen das essentielle Interesse der Betriebe daran, den externen Arbeitsmarkt und die Substitutionskonkurrenz zwischen der eigenen Belegschaft und dem externen Arbeitskräfteangebot zu nutzen, um die Entwicklung der Lohn-Leistungs-Relationen unter Kontrolle zu halten.« (Ebd., S. 333) Wie ist dieser Widerspruch zu verstehen?

5 B. Lutz: *Kapitalismus ohne Reservearmee?* In: G. Schmidt u. a., *Materialien zur Industriesoziologie*, KZfSS Sonderheft 24/1982, S. 329 ff.

Natürlich lassen sich — die neuere segmentationsanalytische Literatur bietet hierfür zahlreiche Beispiele — viele Formen denken und beobachten, in denen Betriebe einen durch diese Form von Arbeitsmarktsegmentation geprägten Zustand, wenn er einmal besteht, für sich funktionalisieren und aus ihm den größtmöglichen Nutzen ziehen. Damit sind jedoch lediglich notwendige Voraussetzungen für die Existenz einer solchen Arbeitsmarktstruktur, jedoch keineswegs hinreichende Gründe dafür benannt, daß ein historisch so neuartiger Zustand entsteht, in dem viele Beschäftigte sich langfristig auf eine faktische, rechtlich abgesicherte Bindung an erhebliche Teile ihrer Beschäftigten und damit auf eine erhebliche Einschränkung ihrer Verfügungsgewalt über sie einlassen.

Damit aus »einzelbetrieblichen Politiken der internen Lösung von Arbeitskräfteproblemen«, wie sie historisch immer wieder zu beobachten sind, »tatsächlich verfestigte, auch die Betriebe bindende Arbeitsmarktstrukturen entstehen, müssen auf gesamtwirtschaftlich-gesamtgesellschaftlicher Ebene ganz bestimmte Strukturbedingungen herrschen, die in marktwirtschaftlich verfaßten Volkswirtschaften offenkundig nicht die Regel sind.« (ebd., S. 334)

Die These, so läßt sich zusammenfassen, daß betriebszentrierte Arbeitsmarktsegmentation in allen europäischen Industrieländern seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs zunehmend Verbreitung fand, »impliziert also zwingend die Behauptung, daß sich seit 1945/50 ... Bedingungen erstmals durchgesetzt haben« (ebd.), die Betriebe gleichzeitig dazu veranlassen und es ihnen ermöglichen, ihre Rentabilität zu sichern, ohne vom Lohngesetz mehr als stark eingeschränkten Gebrauch zu machen. Diese Bedingungen werden im folgenden zusammenfassend als Ergebnisse »wohlfahrtsstaatlicher Politik« bezeichnet und vor allem in Kapitel VI ausführlicher dargestellt.

Die Entwicklung der Arbeitsmarktstruktur seit den 50er Jahren ist also zureichend nur dann zu erklären, wenn es gelingt, zu zeigen, warum nach dem Zweiten Weltkrieg (und ausgerechnet dann) politische Verhältnisse entstehen konnten oder entstehen mußten, die bis dahin nach übereinstimmender Meinung fast aller ökonomischen Schulen mit den Prosperitätsanforderungen einer Marktwirtschaft unvereinbar waren — und wie es dennoch unter ganz eindeutig marktwirtschaftlichen Auspizien zu einer historisch beispiellosen

Prosperität kam. Um diesem Erklärungsbedarf zu genügen, reicht es freilich nicht mehr aus, gemäß dem Paradigma industriegesellschaftlicher Entwicklung Wirtschaftswachstum und sozialen Wandel, wie sie sich in Europa nach dem Zweiten Weltkrieg vollzogen, als bloße Manifestationen säkularer Tendenzen zu verstehen, die nur in den 30er und 40er Jahren durch externe Ereignisse zeitweise gestört oder überlagert worden waren. Zwar läßt dieses Paradigma durchaus vorübergehende Dysfunktionalitäten mit entsprechendem Anpassungs- und Steuerungsbedarf zu, doch sind grundlegend widersprüchliche Sachverhalte der eben benannten Art mit ihm prinzipiell unvereinbar, ist die Auflösung solcher Paradoxa auf seiner Grundlage nicht möglich.

Zu einer ganz ähnlichen Einsicht gelangte der Verfasser etwa zur gleichen Zeit bei seinen Arbeiten über die Beziehungen zwischen Bildungssystem und Beschäftigungsstruktur. Auch hier wurde immer dringlicher die Notwendigkeit deutlich, den Zweiten Weltkrieg, sein Ende und die unmittelbar darauf folgenden Jahre als einen Wendepunkt, ja als eine Art Bruchstelle in der Entwicklungsdynamik der europäischen Nationen zu betrachten und bei der Analyse der 50er und 60er Jahre weit stärker die Momente von historischer Diskontinuität herauszuarbeiten, nachdem bislang, unter der Wirkung des Paradigmas industriegesellschaftlicher Entwicklung, nahezu ausschließlich die Momente von Kontinuität im Blickfeld gestanden hatten.⁶

Schwierigkeiten und neue Fragen

Die hiermit getroffene Entscheidung, nicht mehr nur den Ablauf der Nachkriegsentwicklung zu betrachten, sondern auch die Frage nach ihren Voraussetzungen und Ursachen systematisch in die Überlegungen einzubeziehen, schien zunächst lediglich eine gewisse Aufgabenerweiterung zu bedeuten, bei der es in erster Linie darum ge-

6 Zu einem ersten Versuch siehe: B. Lutz, *Bildungsexpansion und soziale Ungleichheit*, in: R. Kreckel (Hg.), *Soziale Ungleichheiten*, Sonderband 2 der Sozialen Welt 1983, S. 221 ff.

hen müßte, sich etwas intensiver in eine Literatur einzulesen, die dem Verfasser ja keineswegs gänzlich unvertraut war.

Sehr bald erwies sich jedoch diese Einschätzung als voreilig; und mit jedem Schritt, den der Verfasser tat, wurde ihm das Ausmaß der Schwierigkeiten deutlicher, auf die er sich eingelassen hatte:

Zunächst einmal stellte sich — wie ja eigentlich anders auch nicht zu erwarten — heraus, daß die verfügbare Literatur zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung seit dem Zweiten Weltkrieg, wie im Kapitel I ausführlicher darzustellen, zutiefst vom Paradigma industriegesellschaftlicher Entwicklung geprägt ist, von dem sich der Verfasser eben distanzieren wollte, also genau jene Fragen nachgerade systematisch ausblendet, auf die es eine Antwort zu suchen galt.

Zugleich ließ eine erste Beschäftigung mit der Zwischenkriegszeit, die ursprünglich eher als Abrundung und Ergänzung gedacht war, erkennen, daß der Bogen des historischen Prozesses, in den die Nachkriegsentwicklung eingeordnet werden müßte, um richtig verstanden zu werden, sehr viel weiter gespannt ist, als gemeinhin angenommen wird: Wer begreifen will, was nach 1945/50 geschah, kommt offenkundig nicht darum herum, bis weit ins 19. Jahrhundert zurückzugehen.

Damit stand der Verfasser vor der Alternative:

- entweder die begonnenen und in vieler Hinsicht sehr vielversprechenden Recherchen und Analysen ganz abubrechen und auf jeden Versuch zu verzichten, eine stichhaltige und befriedigende historische Begründung für die Veränderung von Arbeitsmarktstruktur, Bildungs- und Berufsbildungssystem, Arbeits- und Betriebsorganisation der Nachkriegszeit zu finden, die einen zentralen Gegenstand seiner empirisch-konzeptuellen Arbeit ausmachen;
- oder sich auf ein Unterfangen einzulassen, das angesichts der begrenzten verfügbaren Zeitressourcen in jedem Falle nur zu einem sehr vorläufigen und hochgradig ungesicherten Ergebnis führen konnte und das den Verfasser zwingen würde, sich mit Zusammenhängen und Sachverhalten auseinanderzusetzen, die für ihn weitgehend Neuland sind, ohne daß er an eine auch nur ober-

flächliche Aufarbeitung der riesigen einschlägigen Literatur denken durfte.

Daß die Entscheidung, wie das hiermit vorgelegte Buch dokumentiert, dann doch im Sinne der zweiten Option fiel, erklärt sich vor allem daraus, daß die Argumentation, die es auszuarbeiten galt und die sich zu diesem Zeitpunkt gerade in großen Umrissen abzeichnen begann, für ein ganzes Bündel von Fragen bedeutsam zu werden versprach, die den Verfasser seit einiger Zeit zunehmend beschäftigten. Einige dieser Fragen sind auf den ersten Blick ganz privater, ja idiosynkratischer Natur. Sie entsprangen aus dem Bedürfnis des Verfassers, mit seiner eigenen wissenschaftlich-intellektuellen Biographie ins reine zu kommen, die Umstände sich nochmals zu verdeutlichen und zu verarbeiten, die ihn um 1950 veranlaßt hatten, industriesoziologische Forschung zu seinem Beruf zu machen, und zu prüfen, inwieweit die Erwartungen und Intentionen, die sich damals mit diesem Entschluß verbanden, der seitherigen Entwicklung standgehalten haben:

Was verstand er in dieser Zeit unter der »industriellen Zivilisation«, deren »ungeheure Möglichkeiten und Gefahren« er 1952 in einem Aufsatz beschworen hatte, der nicht zuletzt dazu dienen sollte, bisherigen Freunden und Weggenossen diesen Entschluß zu erklären?⁷ Inwieweit hat die Sozialwissenschaft die Aufgabe erfüllt, die er ihr damals glaubte zuweisen zu können, nämlich zur Entstehung eines neuen Bewußtseins beizutragen, das ihm unverzichtbar erschien, um in der »von Rationalität und Kollektivität geprägten« industriellen Zivilisation menschliche Freiheit zu sichern? Worauf gründete sich sein Vertrauen, daß zwar nicht so sehr der Industrialisierungsprozeß selbst, so doch die von ihm hervorgebrachten Herausforderungen, denen sich die Menschheit werde stellen müssen, über kurz oder lang die verhärtete Kruste einer Gesellschaft sprengen werde, die nach dem Ende des Dritten Reichs die Chance vertan hatte, sich zu erneuern? Wenn der Verfasser damals zu Recht die weitverbreiteten Ängste vor der »Massenzivilisation« und der »Perfektion der Technik« als Ausdruck konservativer Kulturkritik zu-

7 B. Lutz, *Die Roboter und die Freiheit*, in: Frankfurter Hefte Mai 1952, S. 319 ff.

rückwies, die nur den Blick auf die eigentlich wichtigen Aufgaben verstelle und einer rationalen Analyse nicht standhalte — wie sind hiermit die heute immer offenkundiger werdenden zerstörerischen Momente in der Entfaltung von industrieller Zivilisation zu vereinbaren, denen auch ein Gutteil dessen zum Opfer fiel, was ihm an der Lebenswelt seiner Kindheit und Jugend immer bewahrenswert erschienen war?

Andere neue Fragen, die sich gleichzeitig stellten, sind ganz im Gegenteil zukunftsgerichtet, primär praktisch-politisch begründet und entsprechen dem Bestreben, die Risiken und Entwicklungspotentiale der kommenden Jahrzehnte präziser zu bestimmen. In dem Maße, in dem sich beim Verfasser die Vermutung verdichtete, daß die europäische Nachkriegsprosperität keineswegs, wie vom geltenden Paradigma postuliert, einem natürlich vorgegebenen Entwicklungspfad folgt, den alle industriellen Gesellschaften zu durchlaufen haben, sondern vielmehr ein ganz einzigartiges historisches Ereignis darstellt, erscheint ja auch die gegenwärtige Situation unverkennbar sinkender Wachstumsraten und hoher Arbeitslosigkeit in einem ganz neuen Licht.

Zentrale Thesen und Argumentationsgang

Der Kern der Überlegungen und Analysen, die hiermit vorgelegt werden, läßt sich in drei Thesen zusammenfassen, die in den einzelnen Kapiteln begründet und ausgeführt werden:

These 1:

Die säkulare Entwicklung industriell-marktwirtschaftlicher Gesellschaften vollzieht sich in einer Aufeinanderfolge von Wachstumschüben, zwischen denen jeweils längere Perioden der Stagnation liegen.

Diese These setzt sich, wie in *Kapitel I* detaillierter zu zeigen, grundsätzlich von der geltenden Konzeption wirtschaftlicher Entwicklung ab, die das Bild eines mehr oder minder geradlinigen Pfads, die Vorstellung eines im Prinzip kontinuierlichen Entwicklungsverlaufs

suggeriert. Die historisch immer wieder zu beobachtenden, durch starke Spannungen und hohe Krisenanfälligkeit charakterisierten Zeiten schwachen, wenn nicht gar negativen Wachstums sind demzufolge nicht als Ausdruck exogen verursachter Störungen zu betrachten, sondern als integraler Bestandteil des Entwicklungsgangs zu verstehen. Im Gegensatz zu Kondratieff und anderen Vertretern der »Theorie der langen Wellen« wird damit jedoch kein endogener Mechanismus unterstellt, aus dem sich der Trendumschwung immer wieder notwendig ergeben müßte. Vielmehr setzt jeder Wachstumsschub die Herstellung einer jeweils neuen Prosperitätskonstellation voraus, die ihrerseits als eine unverwechselbare (und unwiederholbare) historische Leistung gesehen werden muß.

Um die Besonderheit der Prosperitätskonstellation, die sich nach dem Zweiten Weltkrieg in Europa herausbildete, und die in ihr sich ausdrückende historische Leistung richtig einzuschätzen, muß deshalb zunächst die ihr vorausgegangene Entwicklung genauer betrachtet werden, wobei vor allem zwei Fragen im Vordergrund stehen:

Zunächst ist zu fragen, wann vorher zum letzten Mal ein Wachstumsschub zu Ende gegangen war: Die in *Kapitel II* zitierten Belege und angestellten Überlegungen sprechen sehr eindeutig dafür, daß dieser Zeitpunkt in Europa (die Entwicklung in den USA folgte bislang vermutlich einem wesentlich anderen Verlaufsmuster) mit dem Ersten Weltkrieg zusammenfiel, der eine längere, bis in die 80er Jahre des 19. Jahrhunderts zurückreichende Prosperitätsphase beendete und den Beginn einer Stockungsphase markiert, die im wesentlichen bis in die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg dauerte.

Sodann ist zu fragen, wie es zu diesem Tendenzumschwung kam und wie die damit eingeleitete langanhaltende Stagnation zu erklären ist: Die vorherrschende Tendenz der beiden Perioden — Prosperität vor und Stagnation nach dem Ersten Weltkrieg — hing, so lassen die in *Kapitel III* referierten Daten und Analysen vermuten, eng mit der Lage am Weltmarkt und insbesondere mit den Exportchancen für Industriegüter zusammen: Prosperität bei zeitweise stürmischer Ausweitung des europäischen Industrieexports vor dem Ersten Weltkrieg; depressive Grundtendenz der Gesamtwirtschaft bei massiv verschlechterter Position der europäischen Industrienationen auf einem allenfalls noch sehr langsam expandierenden Welt-

markt in der Zwischenkriegszeit. Doch wäre es, so wird in Kapitel III argumentiert, wenig befriedigend, die europäische Wirtschaftsentwicklung als bloße Funktion von Wachstum oder Stagnation des Industrieexports zu sehen. Die zentrale Frage ist vielmehr, warum es Europa nach dem Ersten Weltkrieg nicht gelang, zum Ausgleich für den stagnierenden Export eine originär binnenwirtschaftliche Wachstumsdynamik in Gang zu setzen. Eine Antwort auf diese Frage will eine weitere These geben, die noch in Kapitel III formuliert und dann in den beiden folgenden Kapiteln ausführlich behandelt wird:

These 2:

Bis nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs sind die europäischen Industrienationen von einer dualen Wirtschaftsstruktur geprägt. Zwischen einem modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor einerseits und einem immer noch starken traditionellen Sektor andererseits bestehen charakteristische, »strukturierte« Austauschbeziehungen, die insbesondere bewirken, daß exportinduzierte positive oder negative Wachstumsimpulse sich schnell auf die gesamte Volkswirtschaft anregend oder lähmend ausbreiten.

Der moderne Sektor, der in der Prosperitätsphase vor dem Ersten Weltkrieg stark expandierte, hingegen in der Zwischenkriegszeit, abgesehen von der Rüstungskonjunktur der späten 30er Jahre, nur mühsam seinen Bestand halten konnte, ist vor allem durch großbetrieblich-kapitalistische Organisation und Wirtschaftsweisen, durch Lohnarbeit als dominante Form der Erwerbstätigkeit und durch überwiegende Orientierung an großräumigen (meist, aber natürlich nicht ausschließlich: internationalen) Märkten charakterisiert. Ihm steht selbst in den am stärksten industrialisierten Nationen ein noch immer bedeutsamer traditioneller Sektor mit Dominanz kleiner Familienbetriebe, überwiegend familieneigenen Arbeitskräften und nach wie vor großem Gewicht subsistenzwirtschaftlicher Strukturen und Orientierungen gegenüber. Innere Struktur und quantitative Bedeutung dieses traditionellen Sektors sind — vor allem anhand der Verhältnisse, wie sie im Deutschen

Reich in den 20er Jahren zu beobachten waren — in *Kapitel IV* eingehender beschrieben.

Das nicht ohne Grund besonders materialreiche und umfangreiche *Kapitel V* will zunächst mit den für den Verfasser verfügbaren Daten (und wiederum am Beispiel des Deutschen Reiches) drei wesentliche Austauschbeziehungen zwischen dem modernen und dem traditionellen Sektor beschreiben: die Abwanderung von dort geborener, aber nicht zur Bestandserhaltung benötigter Arbeitskraft aus dem traditionellen in den modernen Sektor; die überwiegende Verwendung der im modernen Sektor verdienten Lohneinkommen für den Bezug von Gütern und Leistungen des alltäglichen Bedarfs aus dem traditionellen Sektor; endlich die Käufe des traditionellen im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor, die stark von investiven Zwecken bestimmt sind.

In diesen Austauschbeziehungen ist ein Verstärkungsmechanismus, eine Art »positive Rückkoppelung«, angelegt: Solange der industriell-marktwirtschaftliche Sektor aufgrund steigenden Exports wächst, erschließt er sich, wenngleich er — als Voraussetzung steigender Exporte — gemäß dem klassischen Lohngesetz durch Nutzung der intersektoralen Wanderungen sein Lohnniveau niedrig hält, auch binnenwirtschaftlich neue Absatzmärkte, da die Betriebe des traditionellen Sektors von überschüssiger Bevölkerung entlastet werden und dank des Anwachsens der Arbeitnehmerschaft im modernen Sektor auch bei stagnierenden Lohnsätzen bei deren Versorgung steigende Barerlöse erzielen. Diese »Prosperitätsspirale« schlägt jedoch nach dem Ersten Weltkrieg in eine »depressive Spirale« um, wenn der Export ins Stocken kommt. Dann benötigt die Industrie kaum zusätzliche Arbeitskräfte; die Summe der im modernen Sektor verdienten Löhne und Gehälter schrumpft eher, als daß sie wächst; und damit schwindet sehr rasch auch die Fähigkeit des traditionellen Sektors, Güter und Leistungen aus dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor zu beziehen. Und es ist unmöglich, diese Spirale dauerhaft zu blockieren und ein neues, auf expandierende Binnenmärkte gegründetes Wachstum in Gang zu setzen, solange der Mechanismus des Lohngesetzes und seine effiziente Nutzung unter dem Druck der sich wieder im traditionellen Sektor stauenden Bevölkerungsüberschüsse einerseits und der noch verschärf-

ten Weltmarktkonkurrenz andererseits jede dauerhafte Anhebung der Lohneinkommen verhindern.

These 3:

Erst nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs gelang die Herstellung einer neuen Prosperitätskonstellation mit zwei Hauptkomponenten: (1) Erfolgreiche wohlfahrtsstaatliche Politik bewirkte nunmehr eine weitgehende Neutralisierung von Lohngesetz und Reservearmee-Mechanismus. (2) Mit Hilfe der hierdurch ermöglichten massiven Steigerung der Lohneinkommen konnte sich der moderne Sektor große Wachstumschancen eröffnen, indem er den traditionellen Sektor — durch Verdrängung aus seiner bislang dominanten Stellung in der Versorgung der Bevölkerung mit Gütern des täglichen Bedarfs und durch Mobilisierung großer Teile seiner Bevölkerung für den Arbeitsmarkt — nahezu vollständig absorbierte.

Kapitel VI ruft zunächst noch einmal die Ausgangsbedingungen in Erinnerung, wie sie nach dem Zweiten Weltkrieg in Europa herrschten und alles andere eher erwarten ließen als die dann einsetzende Prosperität. Es behandelt sodann die zentralen Bestandteile dieser neuen Prosperitätskonstellation — freilich in großen Zügen und, auf die unmittelbare Anschauung oder Erinnerung des Lesers vertrauend, in den meisten Passagen mit wesentlich weniger illustrierendem und belegendem Material als in den vorausgegangenen Kapiteln. Endlich ist zu zeigen, warum die von einer so definierten Konstellation getragene Prosperität zu Ende gehen muß, da ihre zentralen Impulse in dem Maße erlahmen, in dem die Absorption des traditionellen durch den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor beendet wird.

Das abschließende *Kapitel VII* versucht eine erste, notwendigerweise höchst vorläufige und vorsichtige Einschätzung der gegenwärtigen Situation und denkbarer Perspektiven zukünftiger Entwicklung. Es fragt nach der Vergleichbarkeit der 20er und der 80er Jahre (die begrenzt ist) und benennt einige wesentliche Punkte, in denen die Gegenwart ohne historisches Vorbild zu sein scheint. Es versucht sodann, zu klären, welche Chancen für eine neue Prosperitätskon-

stellation bestehen und wie diese aussehen könnte. Es verweist endlich auf einige Ansatzpunkte wissenschaftlicher Bearbeitung und praktisch-politischen Handelns.

Einige Bemerkungen zu Vorgehensweise und Darstellungsform

Ein Argumentationsduktus der eben skizzierten Art könnte auf verschiedene Weise zustande kommen: Er könnte das Grundmuster für eine Art »Monumentalfresco« eines Historikers abgeben, dem es gelungen ist, in vieljähriger Arbeit sorgsam aufbereitete Detailanalysen und fachwissenschaftliche Einzeldebatten in einer großen Synthese zusammenzufassen und darzustellen. Oder es würde sich — um bewußt sachferne Bilder zu verwenden — um eine »Aquarellskizze« eines guten Publizisten handeln, der sich, aus welchem Anlaß auch immer, daran gemacht hat, mit Hilfe diverser Daten, mit in der aktuellen Diskussion zirkulierenden Denkfiguren (von den langen Wellen der Konjunktur bis zu eher nostalgischer Kritik an der Zerstörung traditioneller Produktionsweisen und Lebensformen) und aufgrund eigener Recherchen begrenzter Natur eine möglichst spannungsreiche, an- oder aufregende »Geschichte« zusammenzukomponieren, deren Qualität mindestens ebenso sehr in der Darstellungsform wie in ihrem vom Leser allenfalls partiell nachprüfbaren Wahrheitsgehalt liegt.

Der Verfasser konnte weder das eine, noch wollte er das andere tun. So verblieb ihm nur die Möglichkeit, sich auch auf einem für ihn weithin neuen Feld des methodischen Instrumentariums zu bedienen, das ihm aus seinem eigentlichen Arbeitsgebiet vertraut ist:

Das hiermit vorgelegte Buch beansprucht in allen wesentlichen Teilen den wissenschaftlichen Status eines Systems von Hypothesen, das sich prinzipiell dem doppelten Kriterium innerer Stringenz der Beziehungen zwischen den Hypothesen und hohen Realitätsgehalts jeder einzelnen Hypothese zu unterwerfen hat.

Freilich wirft ein solcher methodischer Status, vor allem bei einer Veröffentlichung, die sich nicht nur an ein spezielles Fachpublikum wendet, schwierige Probleme der adäquaten Darstellung auf,

mit denen sich der Verfasser in der Arbeit am Manuskript immer wieder auseinanderzusetzen hatte. Die weitaus gravierendste Schwierigkeit ergab sich aus der Notwendigkeit, einerseits den hypothetischen, nichtaffirmativen Charakter aller wesentlichen Aussagen sichtbar zu machen und doch andererseits einen lesbaren Text ohne allzu viele Einschränkungen, verbale Vorbehalte und konjunktivische Formulierungen zustande zu bringen: Wie soll man den Leser über lange Passagen, in denen aus Hypothesen erst einmal Fragen hervorgebracht und hierauf wiederum hypothetische Antworten gegeben werden, »bei der Stange« halten, obwohl doch Zweifel zu Beginn der Argumentation allen weiteren Überlegungen den Boden zu entziehen vermöchten?

Der Verfasser versuchte, diese Schwierigkeit zu überwinden, indem er überall dort, wo ihm dies ohne übermäßigen Aufwand möglich war, zentrale Aussagen wenigstens soweit mit Belegen stützte und illustrierte, daß es dem Leser nicht zu schwerfällt, ihre Plausibilität zu akzeptieren. Freilich war der Verfasser hierbei in erheblichem Maße auf den Zufall angewiesen, von dem es abhing, ob er für bestimmte Sachverhalte überhaupt Belege fand und welcher Qualität und Überzeugungskraft diese waren. Drei Arten von Quellen hat er hierbei vor allem benutzt:

(1) Zum einen Quellen, die den Charakter von *Basismaterial* tragen. Hierzu gehören vor allem die öffentlich zugänglichen amtlichen Statistiken und die Standardwerke der Wirtschafts- und Sozialgeschichte, ferner Werke, deren klassische Bedeutung für eine bestimmte Periode außer Zweifel steht (so etwa Ludwig Prellers Buch über die Sozialpolitik der Weimarer Zeit).

(2) Weiterhin mit einem etwas literarischen Begriff als »Lese-früchte« zu bezeichnende, eher disparate Materialien, die dem Verfasser in den letzten Jahren — zunächst wohl überwiegend zufällig, später eher als nützlicher Fund bei seinen zunehmend gezielteren Recherchen — in die Hände gefallen waren. Typische Beispiele hierfür sind die vor allem in Kapitel II benutzten Zitate aus der »Zeitschrift für Sozialforschung«, die Aufbereitungen historischer Statistiken, wie sie gegenwärtig im Mannheimer VASMA-Projekt durchgeführt werden, oder das 1953 unter Mitarbeit des Verfassers erschienene Sonderheft »Problèmes de l'industrie de l'Allemagne

occidentale« der damals in Offenburg redigierten Zeitschrift *documents*. Der so gewonnene Materialfundus wäre bei einem anderen Suchverhalten und anderen Opportunitäten wohl deutlich anders ausgefallen, ist aber doch in dem Sinne nicht ganz willkürlich zusammengesetzt, als sein Aussagegehalt auch durch Quellen, auf die der Verfasser erst in einem späten Stadium der Arbeit an seinem Manuskript aufmerksam (gemacht) wurde, keine substantielle Veränderung mehr erfuhr.

(3) Endlich eine Vielzahl von Fakten, die man der — freilich seit langer Zeit auch wissenschaftlich gesteuerten und geprägten — *Lebenserfahrung* des Verfassers zurechnen könnte. Diese Materialien, die natürlich kaum zitierfähig sind, haben wichtige Teile der folgenden Kapitel in erheblichem Umfang geprägt: Wenn immer sonstige Daten und Belege sich problemlos mit den eigenen Kindheits- und Jugenderinnerungen des Verfassers, mit der Familientradition und mit Lebensberichten von Vorfahren zur Deckung bringen ließen, konnte ihnen damit eine Aussagekraft zuerkannt werden, die sie als Einzelquelle sicher nicht hätten beanspruchen können.

Allerdings hatte auch reichliche Verfügbarkeit von Belegen seine Probleme: Überall dort, wo dies der Fall ist, geriet der Verfasser immer wieder in Versuchung, dann doch den hypothetischen Status seiner Aussagen zu vergessen und in induktive, am Material orientierte Beweisführungen einzutreten, wie er dies aus seiner empirischen Arbeit gewohnt ist.

Das Bestreben, sich zwischen diesen Schwierigkeiten hindurchzulavieren und dennoch ein einigermaßen lesbares Buch zustande zu bringen, machte es nicht zuletzt auch notwendig, sorgfältig zu bedenken, wie die benutzten Quellen zitiert werden sollen. Der Verfasser entschied sich für einen etwas ungewöhnlichen Kompromiß zwischen Fußnoten und »amerikanischer Zitierweise«: Alle angezogenen Arbeiten und Materialien werden zunächst einmal in einer Fußnote aufgeführt, im weiteren aber nur mehr im Text mit Verfassernamen und Jahreszahl zitiert. Die Fußnoten liefern auf diese Weise einen schnellen Überblick über die insgesamt verwendete Literatur. Die Verweise im Text machen es möglich, Zitate und Belegstellen jeweils im einzelnen auszuweisen, ohne doch das Buch mit einem angesichts der Beleglage unangemessen umfangreichen Fußnotenapparat zu belasten.

Abschließend dankt der Verfasser all den Kollegen, die ihm — diskutierend und seine Manuskripte gegenlesend — mit Hinweisen, Kritik und Rat behilflich waren: Neben Norbert Altmann, Fritz Böhle, Ingrid Drexel, Werner Sengenberger und Rainer Schultz-Wild vom Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung gilt dies vor allem für Jürgen Kocka, der 1983/84 als Stipendiat des Historischen Kollegs in München lebte, und Charles Sabel, mit dem der Verfasser leider im Endstadium seiner Arbeit keine Gelegenheit zur Diskussion mehr hatte.

München, im Frühjahr 1984

Burkart Lutz

Kapitel I

Die vorgebliche Normalität der europäischen Nachkriegsprosperität und die Frage nach der grundlegenden Entwicklungsdynamik industriell-kapitalistischer Gesellschaften

Jede wissenschaftliche Aussage über historische Entwicklungen und Abläufe impliziert notwendigerweise einen Prozeß massiver Komplexitätsreduktion, der freilich so elementar und so sehr in die alltägliche Praxis wissenschaftlichen Arbeitens eingewoben ist, daß er in aller Regel in seinem Umfang und in seiner Bedeutung gar nicht mehr wahrgenommen wird; vielmehr erscheinen seine Ergebnisse dem Wissenschaftler zumeist als selbstverständliches Attribut des konzeptuellen und methodischen Instrumentariums, das ihm sein Fach — auf diese Weise professionelle Identität und Tradition stiftend — zur Verfügung stellt.

Im Zuge dieses Prozesses werden nicht nur Kategorien von Gegenständen und Sachverhalten gewichtet sowie gemäß ihrem Gewicht geordnet und gesiebt und komplexe Abläufe und hochdifferenzierte Strukturen auf elementare Schemata zurückgeführt. Unverzichtbares Moment von Komplexitätsreduktion ist jeweils auch die Option für ganz bestimmte Annahmen über grundlegende Bewegungsformen und Bewegungsgesetze gesellschaftlicher Entwicklung, die als nicht weiter zu explizierende Prämissen den konkreten Analysen und Interpretationen zugrunde gelegt werden und deren Argumentationsmuster weithin vorgeben.

Eine wesentliche Option dieser Art, die sich mit dem Stichwort der Entwicklungskontinuität charakterisieren läßt, hat in den letzten Jahrzehnten im sozialwissenschaftlichen Denken wie, eng hiermit verbunden, im öffentlichen Bewußtsein geradezu den Charakter eines Paradigmas im Sinne von Kuhn angenommen, hohe Falsifizierungsimmunität entwickelt und in hohem Grade den Typ von Fra-

gen selektiv strukturiert, die überhaupt ernsthaft gestellt und bearbeitet werden können.

1. Die europäische Nachkriegsprosperität als scheinbarer Normalfall industriegesellschaftlicher Entwicklung

In der ersten Hälfte der 50er Jahre, nachdem sich die politischen Verhältnisse (zumeist in einem damals vielfach als »restaurativ« bezeichneten Sinne) stabilisiert hatten und die gravierendsten Kriegsfolgen im industriellen Produktionsapparat und in der öffentlichen Infrastruktur beseitigt waren, setzte in allen europäischen Industrieländern ein Wirtschaftswachstum ein, für dessen Tempo wie Dauer es kaum ein historisches Vorbild gibt. Im Zuge dieser — im folgenden meist als »Nachkriegsprosperität« bezeichneten — Entwicklung, die dann etwas später und in nur wenig modifizierter Form auch auf andere, vor allem ostasiatische Länder übergriff, kam es zu tiefgreifenden, in vieler Hinsicht radikalen Veränderungen in Sozialstruktur, Lebensweise und Siedlungsformen wie auch in Natur und Funktionsweise der wichtigsten gesellschaftlichen Institutionen, für die sich gleichfalls kaum ein Vorbild in der Geschichte ausfindig machen läßt.

An sich sollte man in den einschlägigen Wissenschaften eine Vielzahl von Versuchen erwarten, dieses historisch exzeptionelle Ereignis im Detail zu untersuchen, seine Ursachen zu bestimmen, seine Spezifität herauszuarbeiten und den typischen Verlauf der Nachkriegsprosperität sorgfältig im Hinblick auf Grad und Art von Vergleichbarkeit oder Unvergleichbarkeit mit anderen Phasen schnellen Wirtschaftswachstums und raschen sozialen Wandels in der Geschichte der europäischen Nationen wie auch in den prä- und postkolonialen Epochen anderer Kontinente abzufragen.

Bemüht man sich nun, einen einigermaßen zuverlässigen Überblick über die relevante Literatur zu gewinnen, so muß man mit rasch wachsender Verwunderung feststellen, daß die Herausforderung, die offenkundig in der bloßen Existenz der Nachkriegsprospe-

rität liegt, kaum irgendwo systematisch und auf breiter Front angenommen wurde. Explizite Analysen der Voraussetzungen und Ursachen der europäischen Nachkriegsprosperität sind an Zahl eher spärlich und an Qualität eher dürftig; sie betrachten überdies zu meist als ein typisch nationales Phänomen (z. B. unter dem Stichwort der Nachkriegs-»Rekonstruktion«), was sich doch schon bei einem flüchtigen Blick auf die zahlreichen verfügbaren Statistiken als weit über die Grenzen eines einzelnen Landes hinausgreifend erweist. Und den meisten dieser Analysen ist, ebenso wie fast allen implizit oder en passant formulierten Verweisungen, die sich natürlich in großer Zahl an den verschiedensten Stellen finden, die Tendenz gemeinsam, die Nachkriegsprosperität eben nicht als etwas ganz Besonderes und Spezifisches zu fassen, sondern ganz im Gegenteil alles das hervorzuheben, was sie als Normalfall von — industriegesellschaftlicher, industriell-marktwirtschaftlicher oder auch kapitalistischer — Entwicklung erscheinen läßt.

In zwei Varianten ist diese These von der Normalität der Nachkriegsprosperität vor allem anzutreffen:

(1) Die eine Variante, die sich nicht nur in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, sondern auch im öffentlichen Bewußtsein der europäischen Industrieländer im Laufe der letzten Jahrzehnte weithin durchgesetzt hat, postuliert explizit oder unterstellt implizit, daß es den europäischen Industrienationen nach dem Zweiten Weltkrieg gelungen sei, wieder auf den allen industriell-marktwirtschaftlichen Gesellschaften eigentümlichen Entwicklungs- und Wachstumspfad zurückzufinden. Die tiefen Einbrüche in der ökonomischen Entwicklung, die alle europäischen Länder in der Zeit zwischen 1914 und 1945 zu verzeichnen hatten, sind demzufolge auf exogene Störfaktoren — so insbesondere die beiden Weltkriege — oder auf wirtschaftspolitische Versäumnisse bzw. Irrtümer — so insbesondere die Weltwirtschaftskrise von 1929/30 — zurückzuführen, welche die Volkswirtschaften jeweils für mehr oder minder lange Zeit von diesem natürlichen Entwicklungspfad abgedrängt haben.

Zugleich umfassende und konkrete Analysen der hierbei unterstellten Wirkungsmechanismen waren und sind freilich höchst selten. Dies kann nicht überraschen, denn ganz überwiegend interessiert die Frage nach dem Ursprung der Nachkriegsprosperität nur

im Zusammenhang mit möglichen Nutzenanwendungen praktisch-politischer Art. Worauf der einzelne Autor jeweils insistiert, ob auf den exogenen Charakter der Störfaktoren, auf Regulationsschwächen des Welthandels- und Währungssystems oder auf wirtschafts-politische Versäumnisse nationaler Regierungen, hängt nicht zuletzt von den aktuellen Intentionen ab, die er verfolgt; so finden sich etwa bei Ordoliberalen wie bei Keynesianern vielfältige Warnungen davor, doch die in der Nachkriegszeit erreichte Prosperität nicht dadurch aufs Spiel zu setzen, daß man die Fehler der Zwischenkriegszeit (übermäßige Staatseingriffe oder unzulängliche Wettbewerbspolitik im einen, bloße kameralistisch motivierte Deflationspolitik im anderen Falle) wiederhole.

Die Vorstellung, daß in der Zeit zwischen dem Beginn des Ersten und dem Ende des Zweiten Weltkriegs immer wieder exogene Störungen eine Entwicklungstendenz blockiert haben, die bis dahin bestimmend war und nach dem Zweiten Weltkrieg in dem Augenblick wieder die Oberhand gewann, in dem sich auch in Europa westlich des Eisernen Vorhangs erneut stabile, den Funktionsvoraussetzungen einer Marktwirtschaft adäquate Verhältnisse durchgesetzt hatten, läßt sich wohl am besten durch eine sehr anschauliche, in der Literatur mehrfach anzutreffende Grafik demonstrieren: In die Zeitreihe eines zentralen Wachstumsindikators — z. B. reales Bruttosozialprodukt je Einwohner — von der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bis zur Gegenwart ist eine punktierte, durchgehende Linie eingetragen, welche die tatsächlichen Kurvenverläufe bis 1913 und ab der Mitte der 50er Jahre miteinander verbindet. An der Fläche, die zwischen dieser »natürlichen« Entwicklungskurve und dem tatsächlichen Ablauf von 1914 bis 1950 liegt, ließe sich, so suggeriert die Grafik, ablesen, welche Verluste an Wohlstand den europäischen Industrienationen durch zwei Weltkriege und deren Folgen und/oder durch die unzulängliche Beherrschung des Konjunkturmechanismus in der Weltwirtschaftskrise entstanden waren. Zugleich legt der steile Anstieg der tatsächlichen Entwicklung in den unmittelbaren Nachkriegsjahren ganz selbstverständlich die Existenz eines »Aufholeffekts« nahe, der jede spezifische Erklärung für die Nachkriegsprosperität (und den für sie charakteristischen Verlauf zunächst schnell ansteigender,

dann sukzessive wieder abnehmender Wachstumsraten) überflüssig macht.

(2) Im Mittelpunkt der anderen Variante, in der die These von der Normalität der Nachkriegsprosperität vertreten wird, steht eine Argumentation, die große Ähnlichkeit mit dem Rekurs auf die Wirkung eines starken Nachholeffekts hat, wenn es darum geht, die besondere Dynamik der frühen Nachkriegszeit und die daran anschließende Abflachung der Wachstumskurve zu erklären. Diese Variante wird vor allem repräsentiert durch eine ganze Reihe von — überwiegend, aber nicht ausschließlich der marxistischen Tradition zuzurechnenden — Versuchen, die Nachkriegsprosperität oder doch wenigstens ihren Start in den beginnenden 50er Jahren auf besondere Bedingungskonstellationen zurückzuführen, wie sie beim Ende des Zweiten Weltkriegs — und meist unmittelbar durch ihn verursacht — in Europa vorlagen: die Kriegszerstörungen mit entsprechend großem Wiederaufbaubedarf und Wiederaufbauwillen, wie dies insbesondere von der in den 60er Jahren weitverbreiteten »Rekonstruktionsthese« postuliert wurde; die von der Schwächung der europäischen Arbeiterbewegung durch Faschismus und Krieg bewirkte Veränderung der Verteilungsrelationen; die Disproportionalitäten in der Entwicklung von Produktivität und Massenwohlstand, die bei Kriegsende zwischen den USA einerseits, den europäischen Industrienationen (und Japan) andererseits bestanden; oder endlich die massenhafte Mobilisierung von hochqualifizierter und motivierter Arbeitskraft durch die zentraleuropäischen Flüchtlingsströme (wie dies beispielsweise schon in den 50er Jahren von französischen Ökonomen als eine Ursache für den schnellen wirtschaftlichen Wiederaufstieg der Bundesrepublik Deutschland genannt wurde).

Wenngleich bei allen diesen Analysen in erster Instanz die unmittelbaren Kriegs- und Nachkriegsverhältnisse und ihre ökonomischen Konsequenzen im Vordergrund stehen, geht es den meisten von ihnen in zweiter Instanz doch nur darum, zu zeigen, wie seit dem Beginn der 50er Jahre durch diese besonderen Momente säkulare Tendenzen der Industrialisierung oder Modernisierung, des Wirtschaftswachstums oder Akkumulationsprozesses, die als solche einer weiteren Deutung und Begründung nicht bedürfen, wieder in Gang gesetzt bzw. vorübergehend beschleunigt wurden.

Bei der einen wie bei der anderen Variante erscheint also letztlich die europäische Nachkriegsprosperität — in ihrem ganzen Verlauf oder doch wenigstens in ihrer zweiten, durch gemäßigte Wachstumsraten charakterisierten Phase der Stabilisierung — als Ausdruck tiefliegender und langfristig wirkender Entwicklungsgesetzmäßigkeiten industrieller bzw. kapitalistischer Gesellschaften, auf die es lediglich ohne besonderen Erklärungsbedarf zu verweisen gilt. Damit verliert natürlich die Frage nach den spezifischen Voraussetzungen und Ursachen der Nachkriegsprosperität an Relevanz und konzentriert sich die Analyse, wenn sie dieser Frage überhaupt nachgeht, folgerichtig darauf, zu klären, welche Ereignisse und Bedingungen dafür verantwortlich waren, daß Störfaktoren und Blockierungen der säkularen Entwicklungstendenzen wieder beseitigt wurden.

Ob nicht vielleicht mit dem Ende des Zweiten Weltkriegs in den europäischen Industrienationen eine Entwicklung einsetzte, die sich allenfalls auf vereinzelte vorauslaufende und vorbereitende Momente in früheren Jahrzehnten stützen kann, aber insgesamt doch einer gegenüber allen früheren Epochen und Perioden grundlegend neuen Dynamik gehorcht — diese Frage wurde bis vor wenigen Jahren kaum ernsthaft gestellt. Und sehr vieles spricht dafür, daß dies kein Zufall war, sondern systematische Gründe hatte, die aufs engste mit der für die Zeit nach 1945 charakteristischen historischen Situation und der Art und Weise zusammenhängen, wie diese Situation verarbeitet wurde.

2. Das Paradigma industriegesellschaftlicher Entwicklungskontinuität und seine Dominanz in der europäischen Nachkriegszeit

Im öffentlichen Bewußtsein wie im wissenschaftlichen Denken Europas hat sich seit den frühen 50er Jahren ein Paradigma industriegesellschaftlicher Entwicklung durchgesetzt, aus dem sich die eben kritisch skizzierte Vorstellung vom grundlegend normalen Charakter der Nachkriegsprosperität fast zwangsläufig ergab.

a) Eine grundlegende Option

Die Entwicklung der europäischen Wirtschafts- und Sozialwissenschaften seit den 50er Jahren (die nordamerikanische Entwicklung folgte in dieser Hinsicht ebenso wie im Hinblick auf die realen Prozesse von Wirtschaftswachstum, steigendem Massenwohlstand und sozialem Wandel einem deutlich anderen Muster) war in vielfältiger Weise von der doppelten Absicht geprägt, die langfristigen Entwicklungstendenzen industrieller (insbesondere: industriell-marktwirtschaftlicher) Gesellschaften nicht nur, wie in früheren Jahrzehnten üblich, deutend zu kritisieren oder zu verteidigen, sondern möglichst systematisch zu beschreiben und in einer Weise zu erklären, die partielle, wenn nicht sogar globale Prognosen erlaubt; und sie hierbei und hierdurch — ungeachtet der tatsächlichen Verläufe — weitgehend zu entdramatisieren. Unter Stichworten wie »Wachstumstheorie«, »Modernisierungstheorie« oder »Theorie sozialen Wandels« wurden Verlaufsmuster und Entwicklungsschemata aus den USA übernommen bzw. neu konzipiert, deren zentrale Begriffe — wie etwa der Begriff der »industriellen Gesellschaft« — rasch zu unverzichtbaren Orientierungsmarken auch für zahllose Detailanalysen wurden, die sich auf diese Weise problemlos in einen allgemein akzeptierten historisch-gesamtgesellschaftlichen Bezugsrahmen einfügen konnten.

Überblickt man nun die Vielzahl der Ansätze, Modelle, Analysen und Argumentationen, die in diesem Zusammenhang erarbeitet

und formuliert wurden, so zeigt sich, daß ihnen allen — jenseits ihrer fachlichen Verankerung, ihrer theoretischen oder metatheoretischen Orientierungen und der Spezifität ihrer Methodik bzw. ihres Gegenstands — eine grundlegende Option gemeinsam ist:

Soll man — so läßt sich die Alternative formulieren, der sich faktisch niemand entziehen konnte — bei der Analyse der jeweils interessierenden Entwicklungen primär, wenn nicht ausschließlich, auf die in ihnen enthaltenen Momente von Kontinuität abstellen und alles das, was auf Bruch von Entwicklungslinien, auf Unstetigkeit der zentralen Entwicklungsimpulse und auf Diskontinuität in den durch sie ausgelösten Prozessen gesellschaftlichen Wandels verweist, ganz ausblenden oder nur als kontingente Tatbestände, wenn nicht gar als bloße »Oberflächen-Phänomene« rubrizieren?

Oder soll man nicht vielmehr bei der Entscheidung darüber, anhand welcher Gesetzmäßigkeiten und Logiken der gesellschaftlichen Entwicklung die eigene Analyse zu strukturieren ist, stets denjenigen den Vorzug geben, die besonders dazu geeignet erscheinen, Krisen und Entwicklungsbrüche, disrupte Verläufe, Labilitätsmomente im Parallelogramm der treibenden Kräfte und Verwerfungen im gesellschaftlichen Strukturgefüge sichtbar zu machen und in den Vordergrund zu rücken?

Die Option fiel, so sei behauptet, ganz eindeutig aus: für Kontinuität gegen Diskontinuität. Natürlich leugnet keines der in diesem Zusammenhang entworfenen Schemata und entwickelten Theorien die gegenwartstypische beispiellose Dynamik zunehmender Naturbeherrschung, steigender Produktivität und wachsenden Wohlstands bei tiefgreifender Umgestaltung aller Lebensbereiche und Lebensverhältnisse. Ganz im Gegenteil. Doch dank des zumindest für Europa neuen Paradigmas industriegesellschaftlicher Entwicklungskontinuität werden diese Dynamik und der von ihr hervorbrachte Wandel nunmehr nicht, wie in vergleichbaren Analysen früherer Generationen, als — je nach der vorherrschend optimistischen oder pessimistischen Grundstimmung: furchterregend oder hoffnungsträchtig — außerordentlich, umstürzend und revolutionär begriffen, sie erscheinen vielmehr als integrales Moment von Normalität der gegenwärtigen Verhältnisse, wenn nicht sogar als Garant von Stabilität und Zukunftsgewißheit.

b) Aspekte von Entwicklungskontinuität

So setzte sich seit den 30er Jahren in Europa zunehmend Einverständnis darüber durch, daß die Entwicklung industrieller, d. h. auf Arbeitsteilung und Technisierung gegründeter und moderner, den Prinzipien des Massenwohlstands und der Massenloyalität verpflichteter Gesellschaften einem ganz bestimmten Ablaufmuster folgt, zu dessen Beschreibung man — je nach argumentativem Zweck, analytischem Kontext und wissenschaftlicher Herkunft des Autors — Modelle variierender Komplexität benutzt. Die einfacheren kann man als »Drei-Stadien-Modelle« bezeichnen, bei denen jeweils ein vom raschen Wandel charakterisiertes Übergangsstadium (dem die Gegenwart zugerechnet wird) zwei stabile Zustände (traditionelle und moderne, vorindustrielle und postindustrielle Gesellschaft) trennt und verbindet (so sehr typisch bei Fourastié). Komplexer sind die meisten Stufenmodelle: Nach einer Startphase, die sich durch Begriffe wie industrielle Revolution, ursprüngliche Akkumulation oder das Einsetzen des sich selbst tragenden Aufschwungs (Rostow) bezeichnen läßt, durchläuft industriegesellschaftliche Entwicklung nacheinander eine Reihe von Stufen, auf denen sich jeweils charakteristische Strukturen herausbilden und jeweils spezifische Entwicklungsprobleme zu lösen, »Modernisierungsdilemmata« (Zapf) zu überwinden und entsprechende Optionen zu treffen sind.

Wohl all diese Modelle spezifizieren explizit oder implizit die postulierte Kontinuität mit drei Argumenten:

(1) Einmal unterstellen die Analysen in aller Regel eine durchgängige, historische Perioden transzendierende Entwicklungslogik und -dynamik — zumindest dann, wenn einmal der Weg der Industrialisierung beschritten ist. Als zentraler Impuls wird zumeist der Fortschritt von Wissenschaft und Technik im Sinne zunehmender Naturbeherrschung und steigender Produktivität menschlicher Arbeit verstanden. »Industrialisierung« ist dann nichts anderes als die fortschreitende Durchsetzung von Produktions-, Kommunikations-, Distributions- und Administrationsweisen, die auf dem Einsatz von Technik und auf der hierzu notwendigen rationalen Organisation gründen. »Modernisierung« ist ihrerseits der Prozeß, der *uno actu*

die Voraussetzungen von Industrialisierung schafft und die Nutzung ihrer Früchte nach legitimen Verteilungsmustern sichert.

(2) Weiterhin wird angenommen, daß »moderne«, »industrielle« Gesellschaften zwar hochkomplex und hochdifferenziert, jedoch durch eine stabile und zutiefst rationale — d. h. im Prinzip verstehbare und konsensfähige — Struktur charakterisiert sind, die im Laufe des Entwicklungsprozesses sukzessive die Oberhand über traditionale, auf Macht, Emotionen und andere irrationale Momente gegründete Strukturen gewinnt. Jenseits der scheinbaren Chaotik und unvermeidlichen Dramatik des Übergangs bieten die schrittweise entstehenden industriegesellschaftlichen Strukturen verlässliche Orientierungen und feste Bezugspunkte. Und indem sie — auf einem vielleicht von Nation zu Nation verschiedenen Pfad, aber gemäß einer durchgängigen (prästabilisierten?) Logik — an Ausdehnung, Tiefe und Festigkeit gewinnen, wird irgendwann einmal ein Entwicklungszustand erreicht, in dem die moderne Gesellschaft eine Identität als handelndes Subjekt erhält — zumindest in dem eingeschränkten Sinne, in dem von der Systemtheorie komplexe Systeme als mit der Fähigkeit versehen gedacht werden, Interessen zu artikulieren, Ziele zu definieren und Aktivitäten zu ihrer Erreichung einzuleiten.

All dies gilt im übrigen auch — nur an zentralen Punkten spiegelbildlich verkehrt — für einen Großteil der sich auf Marx und die marxistische Tradition berufenden Autoren; nur ist für sie »Kapitalismus«, was für die anderen »industrielle Gesellschaft« ist, und der zu erwartende Zusammenbruch des kapitalistischen Systems bringt für sie zustande, was die anderen von der Vollendung der Modernisierung erwarten.

(3) Endlich wird Gleichartigkeit von Entwicklungsdynamik und Struktur industrieller Gesellschaften in einem regionalen Sinne unterstellt, da deren grundlegendes Muster von eventuell national- oder regionalspezifischen Entwicklungspfaden nicht substantiell beeinflußt wird. Die entscheidende Bedeutung dieses Arguments liegt in der hierdurch eröffneten Möglichkeit, durch Vergleiche zwischen Nationen unterschiedlichen Industrialisierungs- und Modernisierungsniveaus historische Abläufe gewissermaßen im Raum, statt in der Zeit, zu beobachten; in der europäischen Nachkriegsge-

schichte war dies insbesondere mit dem Versprechen gleichbedeutend, im zeitgenössischen Nordamerika die eigene Zukunft gewissermaßen mit den Händen greifen zu können.

c) Funktionen und Leistungen des Kontinuitätsparadigmas

Die Dominanz des Kontinuitätsparadigmas im (Selbst-)Verständnis der Nachkriegsprosperität resultiert ganz offenkundig daraus, daß mit seiner Hilfe gleichermaßen, wenn nicht sogar *uno actu*, wichtige gesellschaftspraktisch-alltagstheoretische und im spezifischen Sinne wissenschaftliche Bedürfnisse erfüllt werden konnten: Einerseits spielt dieses Paradigma zweifellos eine zentrale Rolle bei der praktisch-politischen und intellektuellen Verarbeitung der mit der Nachkriegsprosperität verbundenen tiefgreifenden Veränderungen (auf die weiter unten noch näher einzugehen sein wird); andererseits trug es wesentlich zur tatsächlichen (oder auch nur perzipierten) Leistungsfähigkeit der auf diese Veränderungsprozesse bezogenen wissenschaftlichen Analysen und Aussagen bei.

Diese beiden Funktionen des Kontinuitätsparadigmas in der europäischen Nachkriegsentwicklung sind aufs engste miteinander verbunden: Einerseits hat das in dieser Zeit rapide zunehmende Volumen von wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Forschung und Theorie, die ganz selbstverständlich auf der Grundlage dieses Paradigmas argumentieren, sicherlich daran mitgewirkt, daß sich im Widerspruch zu fast aller historischen Erfahrung in Europa ein primär an Entwicklungskontinuität orientiertes Zeitbewußtsein durchsetzen konnte. Andererseits wäre die durch massiven Ausbau der Forschungskapazitäten und zunehmende Autorität wissenschaftlicher Expertise charakterisierte Nachkriegsentwicklung der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften kaum denkbar gewesen ohne ein am Kontinuitätsparadigma orientiertes Politikverständnis, das eine zentrale gesellschaftliche Aufgabe darin sieht, vorausschauend das Wirtschaftswachstum zu sichern und den Strukturwandel zu bewältigen.

Zwar ist es unmöglich, an dieser Stelle auch nur einigen dieser Wechselwirkungen im einzelnen nachzugehen. Doch seien im fol-

genden zumindest einige charakteristische Belege für die Funktion angeführt, die das Kontinuitätsparadigma für Zeitbewußtsein und Politikverständnis einerseits, für die Entwicklung der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften andererseits im Nachkriegseuropa erfüllte; zumeist wird hierbei auch der wechselseitige Bezug zwischen Gesellschaftspraxis und Wissenschaft unmittelbar evident.

(1) Die hohe *Funktionalität für Zeitbewußtsein und Politikverständnis*, die alle auf dem Kontinuitätsparadigma basierenden Entwicklungskonzepte im Kontext der spezifischen Problemlagen und Handlungspotentiale der Nachkriegsprosperität besaßen und vielfach heute noch besitzen, hängt ganz generell sehr eng mit der Verwurzelung dieses Paradigmas in der Tradition des Fortschrittsglaubens zusammen, in dem ja auch nahezu alle Ursprünge des modernen wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Denkens verwurzelt sind. Dieser Glaube hat sich seit der Aufklärung bei vielfältigen Gelegenheiten als sehr mächtiges ideologiebegründendes, orientierungsstiftendes und Legitimation verleihendes Mittel der gesellschaftlichen Auseinandersetzung bewährt; und es wäre wohl kaum sehr übertrieben, die Dominanz des Kontinuitätsparadigmas in der europäischen Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg als einen zwar späten, aber doch ganz unbestreitbaren Sieg der Aufklärung und der gesellschaftlichen Kräfte, die sie hervorgebracht und getragen haben, zu bezeichnen.

Drei konkretere Beispiele seien in diesem Zusammenhang angeführt:

Einmal begründet das Kontinuitätsparadigma auf der Ebene dessen, was man »Alltagstheorien« nennen könnte, eine hohe Zukunftsgewißheit, die vor allem in einer Situation rapiden Wandels wertvoll ist: Wenn das Morgen jeweils als Entfaltung dessen gelten darf, was im Heute bereits angelegt ist, gibt es keinen Grund mehr, unsichere Zukunft zu fürchten. Sehr oft genügt dann — als vielpraktizierte Form von »Alltagsempirie« — eine aufmerksame Beobachtung bestimmter Gegenwarterscheinungen, um extrapolierend-prognostisch zuverlässige Anweisungen für zukunftsgerichtetes Handeln zu gewinnen. Wenn die Entwicklung notwendigerweise einem bestimmten und kontinuierlichen Gang folgt, reicht in den meisten Fällen ein einfacher Blick auf den weiter fortgeschrittenen

Nachbarn aus, um — nach dem Motto: »Die USA von heute sind, was unser eigenes Land morgen sein wird« — schnell Klarheit darüber zu gewinnen, worauf man sich in Zukunft einstellen muß. Die »unternehmerische Intuition«, die in den Biographien erfolgreicher Firmengründer der Nachkriegszeit eine so große Rolle spielt, reduziert sich bei genauer Betrachtung zu einem Gutteil auf die frühzeitige Anwendung solcher komparativ-prognostischer Formen der Informationsgewinnung.

Des weiteren liefert der Verweis auf eine Entwicklungslogik, der man sich nicht entziehen kann und darf, eine vorzügliche Begründung für jegliche Sachzwang-Argumentation in der administrativ-politischen Praxis. Die Beispiele sind Legion, in denen auf diese Weise Widerstand (von Anliegern gegen Verkehrs- oder Industriebauten, von Arbeitnehmern gegen technisch-organisatorische Umstellungen oder von Abgeordneten gegen unkontrollierbare Ausgabenverpflichtungen) als irrational disqualifiziert und gebrochen, die Unsicherheit bei den am Entscheidungsprozeß beteiligten Personen und Instanzen ex ante erfolgreich reduziert und damit letztlich die Verantwortung für alle Folgen der zur Diskussion stehenden Maßnahme im ökonomischen Sinne »externalisiert« wurden.

Endlich ist ein Gutteil des Instrumentariums politischer Strategiediskussionen der letzten Jahrzehnte unmittelbar auf das Kontinuitätsparadigma und die von ihm begründeten Entwicklungsperspektiven zurückzuführen: »Die überfällige Modernisierung (der eigenen Nation) nachholen«, »den (als unvermeidlich verstandenen) wirtschaftlichen und sozialen Strukturwandel bewältigen«, »eine Antwort auf die Herausforderung der industriellen Gesellschaft geben« — dies waren Schlüsselbegriffe der politischen Diskussion in den 60er und 70er Jahren, aus denen alle Reformprogramme entwickelt wurden, aus denen sich aber auch fast beliebige Scheidemünzen der tagespolitischen Auseinandersetzung prägen ließen. Ihnen entsprach — einen zentralen Berührungspunkt zwischen Politik und Wissenschaft bezeichnend — das Vertrauen in politisch-administrative Prognose und Planung und deren Leistungsfähigkeit, das sich auch in Deutschland in allen politischen Parteien und Strömungen in dem Maße ausbreitete, in dem die unmittelbare Erinnerung an kriegswirtschaftliche Planungsexperimente verblaßte

und das unbedingte Bekenntnis zur freien Marktwirtschaft seine Funktion als strukturierendes Element der gesellschaftlichen Konfliktfronten verlor.

(2) Um die zentrale Bedeutung des Kontinuitätsparadigmas für die *Entwicklung der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* zu belegen, genügt es, drei Sachverhalte in Erinnerung zu rufen:

Zunächst einmal ist darauf zu verweisen, daß praktisch alle Verfahren sozioökonomischer Prognostik, die in der Nachkriegszeit — als notwendiges Gegenstück zu politisch-administrativer (und unternehmerischer) Planung — in großer Zahl und Vielfalt entwickelt und eingesetzt wurden, auf der Prämisse von »Kontinuität im Wandel« fußten: weil stets (auf mehr oder minder präzise durchreflektierte Weise) angenommen wird, daß die in der Vergangenheit zu beobachtenden Entwicklungsimpulse und -mechanismen auch in Zukunft — allenfalls gering bzw. im Hinblick auf ganz bestimmte einzelne Parameter verändert — wirksam bleiben werden; vor allem aber, weil die jeder Modellformulierung immanente Komplexitätsreduktion nur dann legitim ist, wenn strukturelle Kontinuität von Basis- und Prognosezeitraum vorausgesetzt werden kann, also sicher ist, daß auch in Zukunft als zweitrangig betrachtet (und damit in die konstant gesetzten Randbedingungen abgedrängt) werden darf, was bisher keine zentrale Rolle spielte und umgekehrt.

Prinzipiell gleiches ist der Fall im Hinblick auf alle diachron wie synchron komparativen Analysen komplexer sozialer Sachverhalte, deren zentrale Rolle für Empirie, Methodologie und Theorie der Sozialwissenschaften unbestritten ist: Internationale Vergleiche machen nur dann einen Sinn, wenn gemeinsame Grundlinien der Entwicklung, identischer Modernisierungsprobleme, Industrialisierungsstadien usf. als *tertium comparationis* gesetzt werden können, als invariante Folie, auf der dann je nationalspezifisch unterschiedliche Sachverhalte miteinander in Beziehung gesetzt und interpretiert werden können. Und will historisch orientierte Sozialwissenschaft mehr sein als bloß mit soziologischer Begrifflichkeit garnierte, verstehende Geistes- und Kulturgeschichte alter Art, so ist sie als Voraussetzung intertemporaler Vergleiche zwingend darauf angewiesen, in zentralen Dimensionen gesellschaftlicher Realität Kontinuität zwischen gestern und heute zu postulieren; dies gilt natürlich

in besonderem Maße, soweit man sich quantifizierter Indikatoren zu bedienen sucht, denn schon die Annahme, daß sich der Aussagewert eines Indikators nicht substantiell und schon gar nicht sprunghaft ändert, impliziert ja zumeist ein hohes Maß an Strukturkonstanz.

Ganz generell gilt endlich, daß sozialwissenschaftliche Analysen, so gut auch ihre statistisch-empirische Grundlage sein mag, fast immer mit dem Problem der Unvollständigkeit, Heterogenität und ungenügend kontrollierbaren Zuverlässigkeit ihrer Daten fertig werden müssen — und zwar möglicherweise um so mehr, je größer der wissenschaftsimmanente Reiz und die gesellschaftspraktische Relevanz der jeweils untersuchten Sachverhalte sind. Und wenn immer bei Analyse und Interpretation mehr als nur sehr kurze Entwicklungslinien mitgedacht werden, sind die Probleme der Dateninsuffizienz nur mit Hilfe von Generalisierungen und — wiederum diachronen und/oder synchronen — Strukturanalogien lösbar, die stets auf Entwicklungskontinuität verweisen.

Soweit es sich bei diesen drei Sachverhalten um zentrale methodisch-analytische Probleme einer systematisch begründeten empirischen Sozialwissenschaft handelt, ist das Kontinuitäts-Paradigma für deren Entfaltung und Verfestigung in der europäischen Nachkriegsprosperität nachgerade konstitutiv. Und es fällt ausgesprochen schwer, sich vorzustellen, wie die Entwicklung der wichtigsten hier tangierten Einzeldisziplinen ohne die auf der Grundlage dieses Paradigmas entstandenen gesellschaftlichen Nachfrage nach Forschung und ohne die von ihm vermittelte Verbindlichkeit und Geschlossenheit eines Weltbilds, in das sich vielfältigste Einzelbefunde jederzeit befriedigend einordnen lassen, ausgesehen hätte.

3. Skizze eines Konzepts diskontinuierlicher Entwicklung

Angesichts der Dominanz des Kontinuitätsparadigmas und der auf ihm aufbauenden Entwicklungstheorien und angesichts ihrer hohen Funktionalität für Zeitbewußtsein, Politikverständnis und die jüngste Geschichte der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften ist verständlich, warum es auch dann, wenn man sich der Defizienzen und blinden Flecken der hiervon implizierten Perspektiven bewußt ist, so schwer fällt, Fragen zu formulieren, die mit dem Kontinuitätsparadigma nicht vereinbar sind:

Welches waren die — historisch ganz neuen — Voraussetzungen, die nach 1945 existierten oder überhaupt erst geschaffen werden mußten, um die als »Nachkriegsprosperität« bezeichnete Entwicklung in Gang zu setzen — wenn diese eben nicht ein bloßer Normalfall industriegesellschaftlicher Dynamik war?

Welche — heute vielleicht noch kaum wahrgenommenen, aber faktisch längst unverzichtbar gewordenen — Regelungsinstanzen und Problemlösungspotentiale sind in diesem Zusammenhang entstanden oder erhielten eine bis dato ganz unbekannte Bedeutung, so daß Politik mit hoher Dringlichkeit auf ihre Bewahrung und Nutzung achten muß, statt sie im Namen von möglicherweise historisch längst überholten Rezepten ohne systematische Folgenabschätzung zur Disposition zu stellen?

Mußten die europäischen Industrienationen einen Preis für die mit der Nachkriegsprosperität verbundene — wie im folgenden noch zu zeigen: historisch vorbildlose — Wohlstandsmehrung zahlen? Und sind nicht vielleicht Probleme, wie sie heute zunehmend sichtbar werden, von der demographischen Entwicklung bis zur Umweltzerstörung und dem Verhältnis zur Dritten Welt, nichts anderes als Teile dieses Preises, die eben jetzt erst fällig werden?

Wer sich dennoch daran macht, solche Fragen zu formulieren und nach Antworten auf sie zu suchen, muß sich zumindest partiell außerhalb dessen stellen, was man als den Hauptstrang des modernen wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Denkens bezeichnen könnte. Das konzeptuelle Instrumentarium, dessen Beherrschung

wesentlichen Bestandteil der eigenen Qualifikation ausmacht, kann nur mehr mit Vorbehalt und Mißtrauen gehandhabt werden, da es in einer ex ante kaum bestimmbar Weise selbst die Spuren des Paradigmas trägt, von dem man sich distanzieren will. Wichtige Teile des empirisch-statistischen Informationsbestands, auf die man sich eigentlich stützen müßte, unterliegen dem gleichen Vorbehalt. Und weiterführende Anregungen und Anstöße — von in ihrer Gänze nutzbaren Konzepten und Argumentationsfiguren ganz zu schweigen — sind allenfalls noch von Autoren zu erwarten, die früheren Perioden der Wissenschaftsgeschichte oder Seitensträngen der aktuellen wissenschaftlichen Diskussion angehören. Und dennoch muß man es wagen, sich vom Kontinuitätsparadigma zu lösen, will man nicht Gefahr laufen, blind für wesentliche Merkmale der Nachkriegsentwicklung zu bleiben, die nicht nur für die historische ex-post-Analyse, sondern vor allem auch für eine realistische Beurteilung der gegenwärtigen Lage von hoher Bedeutung sein können.

In diesem Sinne sei im folgenden, ausgehend von einer kritischen Auseinandersetzung mit Ideen eher unorthodoxer Herkunft, versucht, in drei aufeinander aufbauenden Schritten ein Entwicklungskonzept industriell-marktwirtschaftlicher Gesellschaften zu skizzieren, das bei aller Vorläufigkeit doch die Fähigkeit zu haben scheint, einige der immanenten und konstitutiven Begrenzungen aller auf der Kontinuitätsprämisse aufbauenden Modelle zu überwinden.

a) Die »Theorie der langen Wellen« und die Unstetigkeit industriegesellschaftlicher Entwicklung

In den Jahren vor und nach dem Ersten Weltkrieg — also in einer historischen Situation, die, wenn die folgenden Überlegungen nicht ganz unsinnig sind, starke Analogien mit der Gegenwart aufweist — wurde von einer Reihe von Autoren der Versuch gemacht, jenseits der zyklischen Bewegungen der Konjunktur noch eine weitere zyklische Gesetzmäßigkeit auszumachen, die im Rhythmus mehrerer Jahrzehnte einen Wechsel zwischen Phasen langanhaltender Prosperität und Phasen bewirkt, in denen sich das Wachstum tendenziell

verlangsamt, die normalen konjunkturellen Aufschwünge kürzer und/oder schwächer und die darauf folgenden Rezessionen tiefer und hartnäckiger werden. Diese Theorie der »langen Wellen«, die seit Schumpeter mit dem Namen des russischen Ökonomen Kondratieff bezeichnet wird¹, ist Gegenstand eines selbst in »langen Wellen« zu- und abnehmenden wissenschaftlichen Interesses: Einer verbreiteten und lebhaften Rezeption in den 30er Jahren folgten Jahrzehnte, in denen »Kondratieff und die Theorien der langen Wellen in die staubigste Ecke der Rumpelkammer der politischen Ideengeschichte verbannt wurden« (Eklund 1980, S. 400); erst in neuester Zeit — man ist versucht, zu sagen: seitdem das bis dahin ungebrochene Vertrauen in die Machbarkeit und Dauerhaftigkeit wirtschaftlichen Wachstums durch die tatsächliche Entwicklung erschüttert wurde — mehren sich wieder Versuche zu ihrer Rehabilitierung.

Die Theorie der »langen Wellen« enthält zwei Behauptungen, zwischen denen — hierin ist sehr nachdrücklich den Schlußfolgerungen von Eklund (ebd., S. 412 ff) und seiner Kritik an neuen Proselyten wie Mandel, Forrester oder Rostow zuzustimmen — sorgfältig unterschieden werden muß:

1. die Behauptung, daß sich das Wachstum industrieller Volkswirtschaften nicht stetig vollzieht, sondern durch eine Abfolge von jeweils längeren Perioden stärkeren bzw. schwächeren Wachstums mit ziemlich genau identifizierbaren Wendepunkten charakterisiert ist.
2. die Behauptung, daß sich hinter dieser auf- und absteigenden Be-

1 Nikolai Mitrievic Kondratieff war stellvertretender Minister in der Kerensky-Regierung und gründete dann in Moskau ein Wirtschaftsforschungsinstitut, das er von 1920—1928 leitete; er wurde 1930 verhaftet und ist seither verschollen. Seine bekannteste Arbeit erschien 1925 in Rußland, wurde in deutscher Fassung unter dem Titel *Die langen Wellen der Konjunktur* im Heft 3/56, Dezember 1926, des Archivs für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik und fast 10 Jahre später in gekürzter Form in Englisch veröffentlicht; auf die englische Version beziehen sich ein Großteil der vor und nach 1940 in Amerika geführten Diskussion ebenso wie das neuaufliebende Interesse an der Theorie der »langen Wellen« in den letzten Jahren. Zu Einzelheiten siehe insbesondere den vorzüglich dokumentierten Artikel von K. Eklund, in *Kyklos*, Heft 3, Vol. 33/1980, S. 383 ff.

wegung eine endogene, d. h. im Entwicklungsprozeß selbst angelegte Zyklizität verbirgt, die möglicherweise sogar eine im Zeitablauf konstante Amplitude besitzt und somit Prognosen über zukünftige Trendverläufe bzw. Trendbrüche mit ziemlicher Sicherheit ermöglicht.

Während die erste — empirisch-statistische — Behauptung viel Evidenz für sich beanspruchen kann, konzentriert sich die ernstzunehmende Kritik an den Theoretikern der langen Wellen auf die zweite, konzeptuelle These:

(1) Auch dann, wenn man die Schwächen des verfügbaren statistischen Materials berücksichtigt, das z. B. für den behaupteten ersten Kondratieffschen Zyklus fast ausschließlich aus Preisreihen und nicht aus Mengenreihen besteht, ist doch heute weitgehend unbestritten, daß sich in der europäischen bzw. Weltwirtschaft (genauer: in ihren industrialisierten Teilen) seit der Mitte des 19. Jahrhunderts jeweils längere Perioden starken bzw. schwachen Wachstums ablösten:

eine Phase starken Wachstums von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Beginn der 70er Jahre:

In dieser Zeit sind für Großbritannien und den Deutschen Zollverein bzw. das Deutsche Reich jahresdurchschnittliche Wachstumsraten der Industrieproduktion von rund 4,5 % zu verzeichnen.

eine Stockungsphase, die bis in die 80er Jahre reicht:

In dieser Zeit fiel z. B. in England das jahresdurchschnittliche Wachstum der Industrieproduktion auf 1,2 % und im aufstrebenden Deutschen Reich auf immerhin 2,5 % zurück.

ein weiterer mächtiger Wachstumsschub, der bis 1914 dauerte:

Im Verlauf dieser Phase hat sich in den beiden großen europäischen Industriestaaten die jährliche Steigerung der Industrieproduktion gegenüber der vorausgegangenen Periode nahezu verdoppelt.

Wesentlich weniger eindeutig fällt hingegen die Einschätzung der seitherigen Entwicklung aus: Wann war das nächste Wellental anzusetzen? Von wann bis wann befand sich die Weltwirtschaft wieder auf einem aufsteigenden Ast? Darf man die Nachkriegszeit mit ihrem in Europa so außerordentlichen Wachstumsschub bereits wieder, wie von einigen Autoren vorgeschlagen, einem absteigenden

Ast der langen Welle zuordnen? Daß einer der Gründe für das uneindeutige Bild seit 1914/18 mit der zu diesem Zeitpunkt einsetzenden Entsynchronisierung der europäischen und der US-amerikanischen Entwicklung zusammenhängen kann, wird im nächsten Kapitel noch zu zeigen sein.

(2) Äußerst kontrovers war und ist demgegenüber die Behauptung Kondratieffs und seiner Nachfolger, daß sich in dem Auf und Ab der Wachstumsraten ein — als solches stetiges, kontinuierlich wirkendes — Gesetz industriell-kapitalistischer Entwicklung ausdrückt. Kondratieffs eigene Versuche, die Ursache der behaupteten Zyklizität in der notwendigen periodischen Erneuerung des volkswirtschaftlichen Sachkapitalstocks zu bestimmen, konnten schon seine Zeitgenossen (und zwar nicht nur seine marxistischen Kritiker) nicht überzeugen. Sehr viel weitere Verbreitung fand hingegen die Schumpetersche Variante der Theorie der »langen Wellen«, die in mehr oder minder abgewandelter Form auch von allen Autoren übernommen wurde, die sich in neuester Zeit, nicht zuletzt angesichts der offenkundigen Wachstumsschwäche der westlichen Industrienationen, wieder auf Kondratieff berufen.

Schumpeters These basiert auf dem offenkundigen Zusammenhang zwischen langanhaltender Prosperität und massenhafter Verbreitung neuer Produkt- und Verfahrenstechnologien. Hieraus zieht er den Schluß, daß jede »lange Welle« durch eine »industrielle Revolution« ausgelöst wird, in deren Zuge es zu tiefgreifenden und folgenschweren Innovationen im Bereich der Produktionsverfahren, der Produkte, der Unternehmensorganisation und/oder des weltweiten Güterflusses kommt: »Während diese Dinge eingeführt werden, finden wir lebhafteste Ausdehnung und vorherrschende 'Prosperität' . . . und während diese Dinge vollendet und ihre Ergebnisse herausgeschleudert werden, werden die veralteten industriellen Strukturelemente entfernt und es herrscht Depression.«²

In letztendlich gleichem Sinne, wenn auch kombiniert mit akkumulationstheoretischen Argumenten, wie sie teilweise schon bei Kondratieff selbst angedeutet sind, versucht Mandel, mit dem Be-

2 J. A. Schumpeter: *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, 2. Aufl. Bern 1950, S. 115.

griff der »technologischen Revolution« das Konzept der langen Wellen in eine Theorie kapitalistischer Entwicklung zu integrieren; für ihn ist infolgedessen der »spätkapitalistische« Aufschwung seit den 40er Jahren als in der Kondratieffschen Zählung vierte Welle unauflöslich mit der durch Elektronik und Kernenergie gekennzeichneten »dritten technologischen Revolution« verbunden.³

Doch ist auch diese Variante der Theorie langer Wellen — ob man nun die technologischen Innovationsschübe wie Schumpeter mit dem Auftreten von Pionierunternehmern oder wie Mandel mit schnellen Veränderungen in den Bedingungen der Kapitalverwertung und der Kapitalakkumulation verknüpft (wobei er freilich offenkundig Ursachen und Symptome des Trendumschlags vermischt) — wenig überzeugend. Die Umkehrung der Kausalkette, also die Behauptung, daß technologische Innovationen nicht die Aufschwungsphase einer langen Welle einleiten, sondern im Gegenteil eine selbstverständliche Begleiterscheinung bzw. Folge langanhaltender Prosperität, beschleunigter Kapitalakkumulation und raschen industriellen Wachstums sind, könnte nicht weniger Plausibilität für sich beanspruchen. Und zumindest für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg läßt sich ganz eindeutig belegen, daß die von Mandel als dritte technologische Revolution bezeichneten Innovationsschübe auf der hier allein relevanten Ebene der industriellen Produktion dem Einsetzen schnellen Wirtschaftswachstums nicht vorausgingen, sondern vielmehr nachfolgten.

Zumindest bisher scheinen alle Versuche einer theoretischen Begründung der langen Wellen an ihrer Unfähigkeit gescheitert zu sein, einen Mechanismus endogener Zyklizität zu benennen, der über alle Zyklen hinweg unverändert wirksam bleibt.

Damit läßt sich als *erstes Zwischenergebnis* festhalten:

1. Daß die Entwicklung industriell-kapitalistischer Volkswirtschaften sich nicht stetig, sondern in längeren Wachstumsschüben vollzieht, zwischen denen jeweils Phasen mit ausgesprochen depressiver, wenn nicht krisenhafter Grundtendenz liegen, ist zumindest für das 19. und das frühe 20. Jahrhundert empirisch unzweifelhaft belegt.

3 E. Mandel: *Der Spätkapitalismus*, Frankfurt/M. 1972, S. 101 ff. und insbesondere S. 113.

2. Der endogen-zyklische Charakter der langen Wellen, den Kondratieff und Schumpeter behauptet haben (und der neuerdings, in ihrem Gefolge, wieder von einer Reihe von Autoren behauptet wird), läßt sich — ganz abgesehen von den Schwierigkeiten statistischer Beweisführung — mit den bisher vorgetragenen Argumenten theoretisch nicht begründen.

3. Damit bleiben zwei offene Fragen, die beantwortet werden müssen, wenn die historische Evidenz einer Abfolge von Wachstumsschüben und depressiven Phasen auch etwas für die Erklärung der europäischen Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg hergeben soll:

- einmal die Frage, ob es eine identifizierbare immanente Entwicklungslogik jeder einzelnen Welle gibt, die jeweils zunächst einen kräftigen Aufschwung, dann dessen Verlangsamung und endlich den Umbruch in eine längere, oft von schweren Krisen geprägte Stagnationsphase bewirkt;
 - zum anderen die Frage nach den Kräften und Mechanismen, die in der depressiven Konstellation einer Stockungsphase den nächsten Wachstumsschub auslösen und die ja offensichtlich — wenn keine endogene Zyklizität besteht — anderer Natur sein müssen als die jeder einzelnen Welle immanente Entwicklungslogik.
- Diesen beiden Fragen sei nunmehr näher nachgegangen.

b) Boyers Konzept der »großen Krise« und sein Beitrag zur theoretischen Begründung unstetigen Wachstums

Genau an dem eben umrissenen Schwachpunkt der Theorie der langen Wellen setzt ein Ende der 30er Jahre in einem längeren Zeitschriftenaufsatz erstmals veröffentlichter Versuch des französischen Ökonomen Robert Boyer⁴ ein. Boyer stützt sich einerseits auf eine sehr detaillierte ökonometrische Analyse der langfristigen Entwick-

4 R. Boyer: *La crise actuelle: une mise en perspective historique*. In: *Critique de l'économie politique*, Schwerpunktheft »Crises«, Neue Serie, Heft 7/8, Paris 1979.

lung in den wichtigsten industriell-kapitalistischen Volkswirtschaften⁵, andererseits auf eine Reihe von Argumentationen und Konzepten akkumulationstheoretischer, krisentheoretischer und staats-theoretischer Natur, deren Ableitung hier nicht im Detail dargestellt werden kann (übrigens von Boyer selbst auch kaum explizit ausgewiesen wird).

Die Entwicklung kapitalistischer Volkswirtschaften vollzieht sich, so Boyer (durchaus im Sinne von Kondratieff und seinen Nachfolgern, die allerdings von Boyer kaum zitiert werden), in einer Aufeinanderfolge von Wachstumsperioden, die einem jeweils typischen Verlaufsmuster gehorchen, und deren Anfang und Ende jeweils durch eine »große Krise« markiert wird. Während auf dem Tiefpunkt des Konjunkturzyklus (den Boyer als »kleine Krise« bezeichnet) die Marktmechanismen ausreichen, um die im vorausgegangenen Boom aufgebauten Spannungen, Widersprüche und Blockierungen zu lösen, charakterisiert sich eine »große Krise« dadurch, daß die geltenden Regelungssysteme (dies ist ein zentraler, auf staatstheoretische Überlegungen verweisender Begriff von Boyer) und die in ihrem Rahmen möglichen endogenen Anpassungsreaktionen der Wirtschaftssubjekte nicht mehr ausreichen, einen neuen Aufschwung in Gang zu setzen.

Deshalb unterscheidet sich auch jede Wachstumsperiode industriell-kapitalistischer Volkswirtschaften von der vorausgegangenen durch ein besonderes Regelungssystem, worunter Boyer die jeweils geltende institutionelle Form und Ausprägung der seiner Meinung nach grundlegenden Gesellschaftsbeziehungen — genannt werden im einzelnen: Lohnarbeitsverhältnis, Konkurrenz- und Kapitalbeziehungen, Geld- und Währungssystem sowie das System der internationalen Arbeitsteilung und die Stellung jeder Volkswirtschaft in ihm — versteht.

Zwei Thesen in der Argumentation von Boyer (die allerdings in der bisher veröffentlichten Form noch ausgesprochen skizzenhaften Charakter trägt) sind im Hinblick auf die Fragen, die soeben im Zu-

5 J.-P. Benassy; R. Boyer; R.-M. Gelpi; A. Lipschietz; J. Munoz; C. Ominami: *Approches de l'inflation: l'exemple français*, Forschungsbericht CORDES — CEPREMAT, Paris 1977.

sammenhang mit der Kritik an den Theoretikern der langen Wellen formuliert wurden, von besonderem Interesse:

(1) Die eine These besagt, daß die großen Krisen (die man auch als Strukturkrisen bezeichnen könnte) die Schlüsselstellen, Kreuzwege, Entscheidungsknoten der Entwicklung industriell-kapitalistischer Gesellschaften darstellen: Mit jeder solchen Krise geht eine Periode mehr oder minder starken und anhaltenden Wachstums im Rahmen eines gegebenen Regelungssystems zu Ende. Und ihre Überwindung geschieht dadurch (und nur dadurch), daß sich weitreichende Veränderungen des Regelungssystems durchsetzen, das in seiner neuen Gestalt Grundlage und Rahmen für eine neue Wachstumsperiode ist.

In diesem Sinne identifiziert Boyer (der allerdings auch andere Periodisierungen verwendet) zwei große Krisen der industriell-kapitalistischen Welt; sie bilden das Scharnier zwischen jeweils zwei Wachstumsperioden, die sich durch ein spezifisches Regelungssystem voneinander unterscheiden:

Die *eine der beiden großen Krisen* war die von ihren Zeitgenossen vielfach so genannte »große Depression« der 70er Jahre des 19. Jahrhunderts. Mit ihr ging eine Periode zu Ende, deren Regelungssystem ausschließlich auf freie Konkurrenz abgestellt war; ihre Überwindung geschah dadurch, daß sich auf den Gütermärkten — begleitet von starker Kapitalkonzentration — zunehmend monopolistische Regelungen durchsetzten, während auf dem Arbeitsmarkt nach wie vor weitgehend freie Konkurrenz herrschte.

Die *zweite große Krise* der industriell-kapitalistischen Welt war, nach Boyer, die *Weltwirtschaftskrise von 1929/30*. Sie wurde unvermeidlich, weil im Rahmen des gegen Ende des 19. Jahrhunderts etablierten Regelungssystems der Widerspruch zwischen monopolistischer Struktur der Güter- und Kapitalmärkte und der überwiegend konkurrenzziellen Struktur des Arbeitsmarkts auf Dauer nicht mehr beherrschbar war. Deshalb ist die neue Wachstumsperiode, die mit der Überwindung der Weltwirtschaftskrise beginnt, nicht zuletzt dadurch charakterisiert, daß sich nun auch auf dem Arbeitsmarkt monopolistische Regelungselemente (staatliche Anerkennung und institutionelle Stärkung der gewerkschaftlichen Ver-

handlungsposition; ausgebautes Arbeitsrecht u. ä.) durchsetzen. Freilich war dies nach Boyer nicht der einzige Unterschied zwischen dem Regelungssystem vor und nach der Weltwirtschaftskrise; des weiteren nennt er die Befreiung des Weltwährungssystems aus den Fesseln des Goldstandards und die Neuorientierung der internationalen Arbeitsteilung im Sinne einer eindeutigen Hegemonie der Vereinigten Staaten von Amerika (während das Regelungssystem, das bis zur Weltwirtschaftskrise galt, durch eine primär auf die europäischen Industrienationen bezogene Weltwirtschaft gekennzeichnet war).

(2) Die andere These besagt, daß Verlauf und Ende einer Wachstumsperiode nicht — wie es nach der Widerlegung der von den Theoretikern der langen Wellen unterstellten endogenen Zyklizität erscheinen mochte — von jeweils zufälligen Ereignissen und/oder exogenen Faktoren bestimmt werden, sondern einer immanenten zyklischen Logik unterliegen, deren Wirkung immer dann wieder einsetzt, wenn mit der Überwindung einer Strukturkrise die Voraussetzungen für neues Wachstum geschaffen wurden. Zur Erfassung dieser Verlaufslogik benutzt Boyer das Begriffspaar der (jeweils dominant) extensiven bzw. intensiven Akkumulation, das sich offensichtlich — doch fehlen nähere Angaben hierüber bei Boyer — auf das Theorem des Umschlags von extensivem zu intensivem Wachstum (allerdings in einer intendierten, strikt marxistischen und von den ursprünglichen stark bildungs-theoretischen Implikationen bereinigten Formulierung) zurückführen läßt, das in den 60er Jahren von ungarischen und tschechoslowakischen Reformökonomen formuliert wurde. Mit Hilfe dieses Theorems sollten die veränderten Wachstumsbedingungen des Kapitalismus in der postulierten »technisch-wissenschaftlichen Revolution« bestimmt und Entwicklungsnotwendigkeiten aufgezeigt werden, denen sich auch die sozialistischen Industrienationen nicht entziehen könnten und sollten.⁶

Die im Zuge der Überwindung einer Strukturkrise durchgesetzte

6 Vgl. insbesondere F. Janossy: *Das Ende des Wirtschaftswunders*, Frankfurt/Main 1969, und R. Richta und Kollektiv: *Zivilisation am Scheideweg*, Prag 1968.

neue Gestalt des gesellschaftlichen Regulationssystems eröffnet, so läßt sich die dieser These zugrunde liegende Argumentation (die sich auf sehr reiches statistisches Material beruft) verkürzt skizzieren, jeweils zunächst sehr günstige Bedingungen von Kapitalverwertung und industrieller Expansion, die nachhaltiges Wachstum bei Dominanz extensiver Akkumulation ermöglichen: Das Wachstum wird in dieser Phase in erster Linie von einer mengenmäßigen Ausdehnung der Produktionskapazitäten getragen, während Kapitalintensität und Grenzertrag des Kapitals im wesentlichen konstant bleiben (wenn nicht letzterer sogar — zum Beispiel durch Skaleneffekte — steigt).

Im Laufe der Zeit erschöpft sich diese Wachstumskonstellation und schlägt extensive in dominant intensive Akkumulation um: Wachstum ist nunmehr nur noch dank massiver technischer Innovationen möglich, die ihrerseits tendenziell stark steigende Kapitalintensität bewirken.

Diese Phase mündet in einem allgemeinen Verfall der Kapitalerträge, was den Akkumulationsprozeß und über sie das wirtschaftliche Wachstum zunehmend abbremst, bis es früher oder später in einem konjunkturellen Abschwung zu einer kumulativen Depression kommt und eine große Krise eintritt.

Wenngleich Details in Boyers Argumentation wegen vielfältiger impliziter Rückverweisungen auf aktuelle Debatten in der französischen marxistischen Theorie für den außenstehenden Leser des öfteren kaum nachvollziehbar sind, kann ihnen doch hohe Plausibilität in vielen Punkten nicht abgesprochen werden. Nicht selten hat man den Eindruck, daß eine etwas intensivere Analyse der vorgelegten empirisch-statistischen Materialien (so z. B. eine weniger formale Periodisierung) deren Aussagewert in dem von Boyer gemeinten Sinne deutlich erhöht hätte. Auch scheinen zentrale Konzepte, würden sie nur weiter präzisiert und differenziert, als dies in dem jetzt vorliegenden Text der Fall ist, durchaus fähig, wesentliche Sachverhalte, Strukturen und Entwicklungen der Gegenwart eindeutig besser zu erklären als die derzeit sonst verfügbaren Begriffe und Theoreme.

Dem stehen nun freilich auch ganz offenkundige *Schwächen* gegenüber, von denen hier vor allem drei hervorgehoben seien:

In der *Periodisierungsfrage* ist auf konzeptueller Ebene die Position von Boyer unscharf und wechselt auch innerhalb seines Textes. Bei der Analyse und Darbietung seiner statistischen Belege bleibt er überwiegend in einer konventionellen Periodengliederung nach Jahrzehnten oder markanten politischen Ereignissen verfangen, die allenfalls einen losen Bezug zu den auf konzeptioneller Ebene entwickelten Gliederungskriterien aufweist. So erklärt sich dann auch, daß die eben skizzierte zweite These mit dem verfügbaren historisch-statistischen Material allenfalls punktuell illustriert, aber keineswegs systematisch und irrtumsfrei bewiesen werden kann.

Weiterhin *konzentrieren* sich die theoretischen Argumentationen und die statistisch-historischen Analysen von Boyer sehr viel stärker *auf ökonomische Sachverhalte* im traditionellen Sinne, als dies der von ihm selbst in die Analyse eingeführten Rolle gesellschaftlicher Institutionen und Regelungsformen adäquat wäre. Diese Schwäche wird z. B. dann sehr deutlich, wenn Boyer ganz selbstverständlich Synchronität und Parallelität des Entwicklungsverlaufs in allen kapitalistischen Ländern unterstellt, obwohl sich doch ganz offenkundig sowohl die nordamerikanischen wie die ostasiatischen Industriestaaten im Hinblick auf institutionelle Strukturen und gesellschaftliche Regelungsformen ganz anders entwickelt haben, als dies in den wichtigsten Industrienationen Europas der Fall war.

Endlich ist in der Boyerschen Arbeit der *Prozeß der Krisenüberwindung allenfalls schemenhaft angedeutet*. Boyer gibt sich im wesentlichen mit allgemeinen Verweisungen auf soziale Auseinandersetzungen und die Bedeutung von politischer Sphäre und staatlichem Handeln zufrieden. Die Durchsetzung eines neuen Regelungssystems wird infolgedessen eher als ein einmaliges Ereignis denn als ein historischer Prozeß verstanden, der lange Zeit in Anspruch nehmen kann. Demzufolge unterschätzt Boyer — was ihn dann wieder daran hindert, zu einer konzeptionell und empirisch kohärenten Periodisierung zu kommen — offensichtlich die Dauer der Umbruchs- oder Übergangsphasen, die zwischen je einem Wachstumszyklus liegen, indem er sie auf die wenigen Jahre offener Depression reduziert.

Als weiteres Zwischenergebnis läßt sich demzufolge festhalten:

1. Gerade wegen ihrer Vorläufigkeit (und damit Verbesserungsfähigkeit) demonstrieren die Analysen von Boyer, daß es durchaus sinnvoll sein kann, in der säkularen Abfolge von Perioden stärkeren Wachstums einerseits und Phasen der Stockung und Stagnation andererseits nach der Wirkung generellerer Gesetzmäßigkeiten zu suchen, ohne dabei in den — wie weiter oben gezeigt: zu Recht kritisierten — Fehler der Theoretiker der langen Wellen zu verfallen und einen einzigen periodentranszendierenden Mechanismus endogener Zyklizität postulieren zu müssen.

2. Fruchtbar und einigermaßen gut begründet erscheinen in diesem Zusammenhang insbesondere die Vermutungen, daß:

— Wachstumsperioden jeweils durch die Durchsetzung neuer Strukturbedingungen eingeleitet werden, die nicht nur im strengen Sinne ökonomischer Art, sondern auch rechtlich-institutioneller Natur sein können, wobei offenbar jeder Wachstumsperiode eine ganz bestimmte Konstellation von Strukturbedingungen eigen-tümlich ist;

— die Dynamik jeder Wachstumsperiode in dem Sinne zyklischen Charakter trägt, daß auf eine erste Phase sich zunächst zunehmend beschleunigenden Wachstums eine zweite Phase mit tendenziell abnehmenden Expansionsraten folgt, die (möglichlicherweise nach einer mehr oder minder langen Zeit der Stagnation) in einer von Boyer so genannten »großen Krise« mündet.

3. Ganz offen bleibt freilich in der Analyse von Boyer, sieht man einmal von ganz wenigen eher kursorisch-assoziativen Hinweisen ab, wie sich der Weg industriell-marktwirtschaftlicher Gesellschaften von einem Wachstumszyklus zum anderen beschreiben läßt: Handelt es sich hierbei lediglich um ein blindes, durch trial-and-error geleitetes Vorwärtstasten von einem wachstums-trächtigen Feld zum nächsten, oder um einen Prozeß, der von einer inneren, verstehbaren und zumindest in Grenzen auch prognosefundierenden Logik gesteuert wird? Und wenn letzteres der Fall ist: Welcher Art ist diese Logik, wie setzt sie sich durch und inwieweit ist die von ihr beherrschte Entwicklung determiniert oder offen?

Um Anregungen und Anstöße für die Beantwortung dieser Fragen zu bekommen, muß man in der Theoriegeschichte offenbar recht weit zurückgehen.

c) Rosa Luxemburgs Konzept industriell-kapitalistischen Wachstums als »Landnahme« nicht-kapitalistischen Milieus

Die Stockungsphase in den 70er und frühen 80er Jahren des 19. Jahrhunderts war in der europäischen Arbeiterbewegung weithin als Bestätigung der in der Marxschen Kritik der politischen Ökonomie zumindest implizit enthaltenen Zusammenbruchs-Theorie verstanden worden. Um so dramatischer waren die Konsequenzen des anschließenden starken und lang anhaltenden industriellen Wachstums und der aus ihm resultierenden Prosperität der Zeit vor und nach der Jahrhundertwende für Praxis und Theorie der Arbeiterparteien und Gewerkschaften, zumal an dieser ja nicht nur ein rasch an Umfang und politischem Gewicht gewinnender »neuer Mittelstand«, sondern — durch steigende Reallöhne und abnehmendes Risiko von Arbeitslosigkeit — auch erhebliche Teile des Industrieproletariats partizipierten.

Der Versuch, gegenüber der rasch um sich greifenden reformistischen Revision bislang scheinbar gesicherter Glaubenssätze auch empirisch schlüssig nachzuweisen, daß diese kapitalistische Prosperität keine Widerlegung der zentralen Marxschen Gedanken bedeutet, sondern im Gegenteil (zumindest dann, wenn man einige Mechanismen schärfer herausarbeitet, als Marx dies auf dem Hintergrund seiner eigenen Erfahrungen als notwendig befunden hatte) mit ihnen voll vereinbar ist, begründete im letzten Jahrzehnt vor dem Ersten Weltkrieg die meist so genannte »Imperialismus-Debatte«, die von Schumpeter wohl zu Recht als besonders fruchtbare Phase der marxistischen Tradition bezeichnet wird.

Rosa Luxemburgs Beitrag zu dieser Debatte, auf den hier etwas ausführlicher eingegangen werden soll, ist freilich, wie die meisten Arbeiten ähnlicher Orientierung und Zielsetzung (die vor allem von Austromarxisten und Bolschewiki stammten), stark von einem un-

bewältigten Konflikt zwischen Erkenntnisinteresse auf der einen Seite und politischem Engagement auf der anderen Seite geprägt: Nachdem sie in ihrer »Akkumulation des Kapitals« eine differenzierte, reich dokumentierte und an zentralen Stellen (so insbesondere in der auch für den heutigen Leser sehr spannend werkanalytisch begründeten Distanzierung von den Schemata erweiterter Reproduktion, die Marx im letzten Kapitel von Band II des Kapitals aufgestellt hatte) sehr mutige Argumentation entwickelt hatte, die als solide Stütze ihrer politisch-strategischen Gesamtperspektive verwertbar war, glaubte sie ihr Ziel erreicht. Deshalb wäre es ihr geradezu als Unding erschienen, ihre Analyse nochmals gewissermaßen gegen den Strich zu bürsten und z. B. zu fragen, ob denn ihre Vision kapitalistischer Expansion der werttheoretischen Begründung, die im Mittelpunkt ihrer Arbeit steht, überhaupt bedarf. Und nach ihrem Tode verhinderte ihre kontroverse Stellung zwischen dem offiziellen Reformismus der Sozialdemokratie und dem nicht weniger offiziellen Leninismus der kommunistischen Parteien, daß ein Nachfolger mit längerem Atem die Analyse hätte dort aufnehmen und weiterführen können, wo sie Rosa Luxemburg im Drang der politischen Auseinandersetzung fallen gelassen hat.

Die zentrale Frage, um die es Rosa Luxemburg geht, ist die nach der Überlebensfähigkeit eines voll entfalteten und entwickelten Kapitalismus. Sie verneint diese — in der zeitgenössischen marxistischen Diskussion von einer ganzen Reihe angesehener Autoren bejahte — Frage mit einer Argumentation, deren Kern sich auf zwei Thesen reduzieren läßt:

(1) »Der Kapitalismus kommt zur Welt und entwickelt sich historisch in einem nicht-kapitalistischen sozialen Milieu.«⁷ Die »erweiterte Reproduktion« des Gesamtkapitals, *kapitalistisches Wachstum* durch Akkumulation von immer neuem Kapital, sind *nur möglich im ständigen Austausch zwischen dem kapitalistischen und dem nicht-kapitalistischen Teil der Volks- bzw. Weltwirtschaft*.

Rosa Luxemburg verwendet große Mühe darauf, diese These werttheoretisch zu begründen. Ihr Ansatzpunkt hierfür liegt in einer

7 Rosa Luxemburg, *Die Akkumulation des Kapitals*; zitiert nach dem Nachdruck der Originalausgabe Berlin 1913, Amsterdam 1967/68, S. 339.

zentralen These der Arbeitswertlehre, derzufolge der Mehrwert im Augenblick seiner Entstehung ein stofflich bestimmtes »Mehrprodukt« ist, »Warengestalt« hat und vor seiner Akkumulation, das heißt vor seiner Umwandlung in fungierendes Kapital, durch Tausch der Ware in Geld »realisiert« werden muß. Hieraus ergeben sich zwei Probleme, die — so Rosa Luxemburg — in einer geschlossenen kapitalistischen Wirtschaft nicht lösbar sind, in der es lediglich Kapitalbesitzer und Lohnempfänger als Einkommensbezieher gibt und Gebrauchswerte ausschließlich in kapitalistischer Form produziert werden. Die eine Schwierigkeit — oftmals als »Realisierungsproblem« bezeichnet — liegt darin begründet, daß bei der durch die Modellprämisse eines geschlossenen Kapitalismus gegebenen Einkommensverteilung den Waren, die den zu akkumulierenden Mehrwert repräsentieren, keine unmittelbar verfügbare Kaufkraft gegenübersteht. Hier muß also die Nachfrage aus nicht-kapitalistischem Milieu einspringen, damit die Transformation von Mehrprodukt in Kapital gelingen kann. Die andere Schwierigkeit — häufig als »Disproportionalitätsproblem« bezeichnet — resultiert daraus, daß der zu akkumulierende Mehrwert bei seiner Entstehung in einer prinzipiell anderen stofflichen Gestalt und Bestimmung (insbesondere in einer anderen Verteilung auf Konsumgüter und Produktionsmittel) auftritt, als das fungierende Kapital besitzen müßte, in das er verwandelt werden soll. Auch hier erfolgt die Lösung durch den Austausch mit dem nicht-kapitalistischen Milieu, in dem die überschüssigen Güter abgesetzt und in dem mit deren Gegenwert zusätzliche, zur Erweiterung der Produktion benötigte Güter beschafft werden.

(2) Der Austausch zwischen (industriellem) Kapitalismus und seinem nicht-kapitalistischen sozioökonomischen Milieu ist nun seinerseits nicht auf stabilem Gleichgewicht gegründet, sondern durch eine Asymmetrie gekennzeichnet, unter deren Wirkung sich letzteres fortschreitend verändert. Wie Rosa Luxemburg einmal formuliert: »In diesem Milieu arbeitet sich der Prozeß der Kapitalakkumulation vorwärts« (1913, S. 340). Dies aus zwei Gründen:

Einmal erfordert die fortschreitende Akkumulation zumindest tendenziell auch eine zunehmende Zahl beschäftigter Arbeitskräfte. Diese »zuschüssigen Arbeitskräfte« (ebd., S. 331) können nicht nur — dies ist einer der Kernsätze der heftigen, auch theoretisch hochin-

interessanten Auseinandersetzungen zwischen Rosa Luxemburg und dem Austromarxisten Otto Bauer — aus dem natürlichen Zuwachs der Lohnarbeiterschaft kommen; sie müssen vielmehr, so Rosa Luxemburg, wenigstens teilweise dem nicht-kapitalistischen Milieu entstammen und dort durch Zerstörung traditioneller Arbeits- und Lebensverhältnisse freigesetzt und für Lohnarbeit mobilisiert werden.

Zum anderen können nicht-kapitalistische Wirtschaften ihre Rolle bei der Lösung des Realisierungsproblems wie des Disproportionalitätsproblems nur in dem Maße spielen, in dem sie sich marktwirtschaftlichen Austauschbeziehungen und Verkehrsformen öffnen; hiermit ist jedoch in aller Regel eine fortschreitende Zerstörung der traditionellen Wirtschaftsweisen und der ihnen entsprechenden Sozialstrukturen und Lebensformen verbunden: »Wenn der Kapitalismus also von nicht-kapitalistischen Formationen lebt, so lebt er, genauer gesprochen, von dem Ruin dieser Formationen, und wenn er des nicht-kapitalistischen Milieus zur Akkumulation unbedingt bedarf, so braucht er es als Nährboden, auf dessen Kosten, durch dessen Aufsaugung die Akkumulation sich vollzieht. Historisch aufgefaßt, ist die Kapitalakkumulation ein Prozeß des Stoffwechsels, der sich zwischen der kapitalistischen und den vorkapitalistischen Produktionsweisen vollzieht. Ohne sie kann die Akkumulation des Kapitals nicht vor sich gehen, die Akkumulation besteht aber, von dieser Seite genommen, im Zernagen und im Assimilieren jener. Die Kapitalakkumulation kann demnach so wenig ohne die nicht-kapitalistischen Formationen existieren, wie jene neben ihr zu existieren vermögen. Nur im ständigen fortschreitenden Zerbröckeln jener sind die Daseinsbedingungen der Kapitalakkumulation gegeben.« (Ebd., S. 392 f.)

Es erübrigt sich wohl, im einzelnen auf die Schwächen der Luxemburgschen Analyse einzugehen: Die Erwartung, in der ihre ganze Argumentation kulminiert, daß nach der vollzogenen Aufteilung des Planeten in Kolonialreiche und Einflußzonen und nach deren fortschreitender »Durchkapitalisierung« der Zusammenbruch des Kapitalismus unmittelbar bevorstünde (sofern nicht bereits im Vorfeld des ökonomischen Zusammenbruchs verschärfte politische Kämpfe dem Sozialismus den Weg ebnen würden), wurde von der Geschichte selbst widerlegt. Die werttheoretischen Begründungen

ihrer Thesen gelten, seitdem in den 20er Jahren von Hendrik Grossmann und anderen die Mechanismen der Mehrwertbildung und -realisierung auf gesamtwirtschaftlicher Ebene schärfer herausgearbeitet wurden, auch in der innermarxistischen Diskussion als nicht schlüssig.

Dennoch besitzt der von Rosa Luxemburg freigelegte Mechanismus industriell-marktwirtschaftlicher Expansion mit der ihm eigentümlichen Janusgestalt von Wohlstandsmehrung (auf die Rosa Luxemburg allerdings im einzelnen überhaupt nicht eingeht) im expandierenden Sektor einerseits und völliger Gleichgültigkeit gegenüber den zerstörerischen Folgen dieser Expansion in den in Besitz genommenen Feldern traditioneller Wirtschaftstätigkeit und Lebensweise andererseits eine Fülle von Berührungspunkten mit aktuellen Erfahrungen, Diskussionen und Analysen.

Deshalb erscheint es — um eine weitere und vorläufig *letzte Zwischenbilanz* zu ziehen — durchaus sinnvoll zu fragen, ob diese Denkfigur nicht vielleicht dazu beitragen könnte, eine Antwort auf die Fragen zu finden, die bei der kritischen Auseinandersetzung mit der Theorie der langen Wellen und der Boyerschen Theorie der großen Krisen noch offen geblieben waren. Dies dürfte vor allem dann gelten, wenn man sich von der verengten Perspektive der Zusammenbruchstheorie löst und gleichzeitig die Möglichkeit akzeptiert, daß die industriell-kapitalistische Landnahme kein kontinuierlicher Prozeß sein muß, sondern immer wieder auf Schranken stoßen kann, vor denen sie verharren muß, bis neue Bedingungen realisiert sind, die deren Durchbrechung ermöglichen.

d) Zusammenfassung und Ausblick

Der Versuch, sich bei der Analyse langfristiger Entwicklungstendenzen industriell-marktwirtschaftlicher Gesellschaften von dem Kontinuitätsparadigma zu lösen und die von ihm verursachten Einengungen des Blicks zu überwinden, ohne gänzlich auf Abstützung und Anstöße aus der wissenschaftlichen Tradition verzichten zu müssen, scheint nicht ganz aussichtslos zu sein. In drei Thesen läßt sich, wenngleich noch sehr vorläufig, das alternative Bild industriegesell-

schaftlicher Entwicklungsdynamik zusammenfassen, das sich in den vorausgegangenen Überlegungen Stück für Stück herauskristallisiert hatte:

1. Die Entwicklung industriell-marktwirtschaftlicher Gesellschaften folgt nicht einem — wenn man so will: natürlichen — durchgängigen Pfad, von dem allenfalls einzelne Nationen für mehr oder minder lange Zeit durch äußere Einwirkungen oder politische Fehlsteuerungen abgedrängt werden können, sondern vollzieht sich in einer Abfolge jeweils längerer Phasen von Expansion und Prosperität einerseits, Stagnation und vermutlich zunehmender Krisenanfälligkeit andererseits.

2. Die Beendigung einer Stockungsphase bzw. die Überwindung der in ihrem Verlauf durch eine kumulative Depression herbeigeführten strukturellen Krise erfolgt nicht, wie dies typischerweise im Konjunkturzyklus der Fall ist, durch endogene Mechanismen. Sie erfordert vielmehr, daß sich in einem Prozeß, der oft langer Vorbereitungs- und Vorlaufzeiten bedarf, neue Strukturparameter durchsetzen, die möglicherweise von einer Wachstumsphase zur anderen durch eine immer stärkere Interpenetration und Interdependenz sozioökonomischer und institutionell-politischer Tatbestände charakterisiert sind.

3. Die neuen Strukturparameter, mit deren Durchsetzung eine Stockungsphase beendet bzw. die Strukturkrise überwunden wird, in der sie kulminierte, kennzeichnen sich insbesondere dadurch, daß es mit ihrer Hilfe möglich wird, Barrieren zu durchbrechen bzw. niederzulegen, die bisher einer weiteren Ausdehnung industrieller Produktionsweise und marktwirtschaftlicher Tausch- und Verkehrsformen entgegenstanden. Insofern läßt sich jeder Wachstumsschub als eine Phase je spezifischer »Landnahme« durch den expandierenden industriell-marktwirtschaftlichen Teil der Volks- bzw. Weltwirtschaft beschreiben.

Bezogen auf die europäische Nachkriegsentwicklung, ergeben sich aus diesen Thesen drei Bündel von Fragen empirisch-historischer Art, mit denen sich die folgenden Kapitel etwas näher auseinandersetzen sollen:

Wie lange (Kap. II) dauerte die letzte Stockungsperiode, die der Prosperitätsphase nach dem Zweiten Weltkrieg vorausgegangen war?

Wie ist (Kap. III bis V) das Ende der vor ihr liegenden Wachstumsperiode zu erklären? Welcher Art war die für sie typische industriell-marktwirtschaftliche Landnahme und welches waren die Schranken, an denen ihre Wachstumsimpulse zum Stillstand kamen?

Wie gelang es (Kap. VI) den europäischen Industrienationen, diese Schranken zu durchbrechen? Welche neuen Strukturbedingungen mußten hierzu geschaffen werden und wie wirkten sie?

Kapitel II

1914—1945: Eine Phase allgemeiner Stockung der wirtschaftlichen Entwicklung in den europäischen Industrienationen

Fragt man nach Art und Dauer der Stockungsphase wirtschaftlicher Entwicklung, die gemäß dem eben skizzierten Ablaufmuster in Europa der Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg vorausgegangen war, so kommt den 20er Jahren eine zentrale Bedeutung zu.

Daß in der Zeit zwischen 1929 und 1945, die von Weltwirtschaftskrise, Massenelend, dem Aufstieg des Faschismus in Deutschland und in anderen Ländern, den hierdurch ausgelösten offenen oder latenten Bürgerkriegen und endlich dem Zweiten Weltkrieg geprägt war, die wirtschaftliche Entwicklung weitgehend zum Stillstand gekommen, wenn nicht in ihr Gegenteil verkehrt worden war, kann ja wohl kaum ernsthaft bestritten werden. Doch ob es sich hierbei lediglich — wie durchweg von den im Kontinuitätsparadigma verhafteten Analysen behauptet — um Effekte von dem sozio-ökonomischen Entwicklungsprozeß exogenen Ereignissen handelte, die immer wieder den gewissermaßen natürlichen Verlauf von wirtschaftlichem Wachstum, sozialem Wandel und gesellschaftlichem Fortschritt für mehr oder minder lange Zeit unterbrochen haben, oder aber, wie hier unterstellt, um Manifestationen einer in hohem Maße krisenträchtigen Stockungsphase, die jeder Wachstumsperiode folgt und vorausgeht — dies läßt sich nur entscheiden, wenn man die 20er Jahre zum Gegenstand der Analyse macht.

Interpretationen, die auf dem Kontinuitätsparadigma fußen, implizieren ganz selbstverständlich, daß dem Ausbruch der Weltwirtschaftskrise im Winter 1929/30 eine Periode überwiegender Prosperität vorausgegangen war, die in den Siegerstaaten rasch nach Kriegsende, im Deutschen Reich nach dem Ende der Inflation

im Winter 1923/24 eingesetzt haben müßte. Sollte dies jedoch nicht der Fall sein, so hätte dies in dem hier entwickelten Argumentationszusammenhang eine doppelte Bedeutung:

- Einmal würde hiermit die These des endogenen Charakters von Stockung und Krise nachdrücklich bekräftigt;
- zum anderen würden damit auch Dauer und zeitliche Lage der Stockungsphase markiert, die der Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg vorangegangen war.

Die somit ermöglichte Periodisierung (die das Ende des letzten Wachstumsschubs vor der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg in Europa mit dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs zusammenfallen ließe) würde dann auch bereits wichtige Hinweise auf die Natur der Probleme liefern, an denen das Wachstum dieser Phase vor und nach der Jahrhundertwende zum Stillstand gekommen war.

Die Frage, ob die 20er Jahre durch Prosperität gekennzeichnet oder bereits Teil einer langen Stockungsphase waren, sei im folgenden in zwei Schritten behandelt, die sich zweier verschiedener Typen von Belegen bedienen: neuer Analysen von Wirtschafts- und Sozialhistorikern beim einen, zeitgenössischer Dokumente beim anderen Schritt. Gleichfalls gestützt auf zeitgenössische Materialien sei in einem dritten Schritt — gewissermaßen als Beleg *ex contrario* — die grundlegend andere Entwicklung skizziert, die sich gleichzeitig in den Vereinigten Staaten vollzog und die, wie sich zeigen wird, sehr viel mehr als die europäischen Verhältnisse mit der Kontinuitätsprämisse und den auf ihr basierenden Interpretationen vereinbar ist.

1. Das neue Bild der 20er Jahre in der Wirtschafts- und Sozialgeschichte

Unter der Dominanz der Kontinuitätsprämisse erschien eine nähere Beschäftigung mit den 20er Jahren nur von sehr begrenztem Nutzen. Die wirklich ausschlaggebenden, langfristig wirkenden Kräfte und Tendenzen lassen sich in dieser Zeit kaum auf befriedigende Weise beobachten, einmal, weil — besonders natürlich im Deutschen Reich — der Zeitraum, in dem normale Verhältnisse unterstellt werden durften, zu kurz ist, als daß man in ihm generalisierbare Entwicklungstendenzen beobachten könnte, zum anderen, weil die verfügbaren Statistiken über diese Periode eher spärlich und noch dazu in ihrem Aussagewert z. T. durch jeweils besondere Konstellationen des Erhebungszeitpunkts beeinträchtigt sind. Für sich genommen waren die 20er und frühen 30er Jahre allenfalls insofern von Interesse, als sich an ihnen demonstrieren ließ, welche Fehlentwicklungen und sie auslösende politische Irrtümer damals gemacht wurden und nunmehr vermieden werden müssen, um heute und in Zukunft der — angenommenen — stetigen Tendenz zur Wohlfahrtsmehrung freie Bahn zu sichern.

So begnügte man sich weithin damit, als mehr oder minder selbstverständlich zu unterstellen, daß der Ausbruch der Weltwirtschaftskrise nicht nur in den Vereinigten Staaten, sondern auch in den europäischen Industrieländern, einschließlich des Deutschen Reichs (wenn dieses auch länger als die Siegermächte brauchte, um zu normalen wirtschaftlichen und politischen Verhältnissen zurückzukehren), eine Zeit der Prosperität (die »goldenen 20er Jahre«) jäh beendet hatte. Und die verfügbaren Zahlen über volkswirtschaftliche Gesamtleistung und Höhe der Arbeitslosigkeit, über die Entwicklung von Realeinkommen und Lebensstandard waren unvollständig und unscharf genug, um sich ohne große Mühe mit dieser Interpretation in Einklang bringen zu lassen, wenn man nur Basisjahr und Betrachtungszeitraum entsprechend auswählte. Zumindest lieferten sie keinen eindeutigen Gegenbeweis gegen die These, daß auch in den 20er Jahren bereits im Keim ein Nachkriegs-Wirtschaftswunder angelegt gewesen sei, das sich nur dann leider nicht habe entfalten können.

Erst in den letzten Jahren — wie Borchardt wohl zu Recht bemerkt, nicht ohne Zusammenhang mit der veränderten wirtschaftspolitischen Großwetterlage — setzt sich unter den Wirtschaftshistorikern zunehmend ein ganz anderes Bild der 20er Jahre durch, das Petzina und Abelshauser noch 1974 eher vorsichtig mit dem Begriff der »relativen Stagnation« umschrieben¹, für das jedoch schon wenige Jahre später Borchardt eine eher drastische Formulierung wählte, wenn er davon spricht, daß die von ihm präsentierten Indikator-Reihen »die Wirtschaft von 1925—1929 als unnormale, ja 'kranke' Wirtschaft« zeigen.²

Unter Berufung auf eine 1933 von Wagenführ vorgelegte Analyse über die deutsche Industriewirtschaft³ sprechen Petzina und Abelshauser von der Notwendigkeit, »den ökonomischen Trendumbruch im Nachkriegs-Europa der 20er Jahre« und »strukturelle, in der immanenten Entwicklung industrieller Volkswirtschaften angelegte Elemente der Wachstumsverlangsamung« zu berücksichtigen, die in allen europäischen Industrieländern in der Zeit zwischen den Kriegen erkennbar seien (Petzina, Abelshauser 1974, S. 38).

Anhand von Zahlenreihen über die »Entwicklungstendenzen der deutschen und internationalen Industrieproduktion 1890 bis 1932« (so der Untertitel seiner Arbeit), die er zum Teil selbst aus sehr disparaten Quellen erstmals zusammengeführt und berechnet hatte, glaubte Wagenführ, ein generelles Verlaufsmuster der *Industrieproduktion* nach dem Prinzip einer Sättigungskurve behaupten zu können; sukzessive würden, so Wagenführ, die einzelnen Industriebranchen und als deren Aggregation die gesamte Industriewirtschaft eines Landes nach einer Periode sich beschleunigenden Aufschwungs

1 D. Petzina; W. Abelshauser: *Zum Problem der relativen Stagnation der deutschen Wirtschaft in den zwanziger Jahren*. In: H. Mommsen u. a. (Hrsg.), *Industrielles System und politische Entwicklung in der Weimarer Republik*, Düsseldorf 1974.

2 K. Borchardt: *Zwangslagen und Handlungsspielräume in der großen Wirtschaftskrise der frühen dreißiger Jahre: Zur Revision des überlieferten Geschichtsbildes*. In: Bayerische Akademie der Wissenschaften (Hrsg.), *Jahrbuch 1979*, München 1979.

3 R. Wagenführ: *Die deutsche Industriewirtschaft*. In: VjH zur Konjunkturforschung, Sonderheft 31, Berlin 1933.

in eine Phase der »strukturellen Verlangsamung« eintreten. Die Stagnation habe laut Wagenführ in Großbritannien bereits vor dem Ersten Weltkrieg begonnen. In den 20er Jahren befanden sich zwar die USA noch auf einem Abschnitt steilen Wachstums, das Deutsche Reich sei jedoch mit wesentlichen Teilen seiner Industriewirtschaft bereits in ein Entwicklungsstadium eingetreten, in dem absolute Wachstumshemmungen immer stärker zum Tragen kommen.

In der Tat hatte gemäß den von Wagenführ 1932 vorgelegten Zahlen die deutsche Industrieproduktion seit dem Ersten Weltkrieg nur in zwei Jahren, nämlich 1928 und 1929, den höchsten Vorkriegswert übertroffen, und auch dann nur um wenige Prozente.

Eher noch negativer ist das Bild, das sich aus den von Borchardt (nach W. G. Hoffmann) vorgelegten Daten über die Entwicklung des — realen, in Preisen von 1913 ausgedrückten — *Nettosozialprodukts* je Einwohner ergibt.⁴ Diese Zahlen zeigen, so kommentiert Borchardt an anderer Stelle selbst, daß dem tiefen Einbruch der Krise von 1929—1932 »keine anhaltend starke Wachstumsbewegung vorausgegangen ist. Es gibt von 1925 auf 1926 einen Rückgang, gefolgt von einem Sprung von 1926 auf 1927 — aber dann eine deutliche Abflachung und baldige Umkehr. 1928, immerhin schon zehn Jahre nach dem Krieg, überstieg das Sozialprodukt je Kopf das Niveau von 1913 nur um ein geringes«. »Nein«, so faßt Borchardt zusammen, »ein anhaltend starker Aufschwung war das gewiß nicht, was der Krise vorausgegangen ist« (Borchardt 1979, S. 13).

Nicht viel anders war die Lage in den anderen großen Industrieländern Europas; auf die ganz andere Entwicklung in den USA ist weiter unten (3.) noch einzugehen. In Großbritannien — Siegermacht und kaum von Kriegsschäden betroffen — lag auch im besten Jahr der Nachkriegszeit, 1929, das Sozialprodukt in konstanten Preisen nur um gut 20 % über dem Niveau von 1913 (Petzina, Abelshauser, 1974, S. 60). Und selbst Frankreich, wichtigster Nutznießer der Reparationen, wo gemäß einem weit verbreiteten Erklärungsmuster des deutschen »Wirtschaftswunders« nach dem Zwei-

4 K. Borchardt: *Wachstum und Wechsellagen 1914—1970*. In: H. Aubin; W. Zorn (Hrsg.): *Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte*, Bd. 2, Stuttgart 1976, S. 685 ff.

ten Weltkrieg die großen Kriegszerstörungen eigentlich einen nachhaltigen wirtschaftlichen Aufschwung hätten auslösen müssen, erreichte 1929 nur ein Bruttosozialprodukt von 131% des Stands von 1913 — ein Wert, in dem sich möglicherweise auch noch vergrößerter Gebietsstand widerspiegelt (ebd.).

Weitaus am deutlichsten läßt sich anhand der *Arbeitsmarktdaten* ermesen, wie wenig realistisch es wäre, in Analogie zur Lage nach dem Zweiten Weltkrieg auch für die 20er Jahre eine allgemeine Prosperität zu postulieren, die dann von der Krise jäh unterbrochen worden wäre.

»Auch hinsichtlich der Arbeitslosigkeit fällt die Weimarer Zeit aus dem historisch Normalen heraus« (Borchardt 1979, S. 15 f.). »Schon seit dem Ende der Inflation hat es anhaltend Arbeitslosenquoten gegeben wie nie zuvor. Selbst im konjunkturell relativ besten Jahr (1927) ging die Arbeitslosenquote nicht unter einen Satz zurück, der vor dem Krieg nicht einmal die schlechtesten Jahre charakterisiert hat.« (Ebd., S. 18) Die Quote der arbeitslosen Gewerkschaftsmitglieder — die einzige Maßzahl für den Grad der Unterbeschäftigung, die bis 1929 verfügbar ist — liegt in den ganzen Jahren vorgeblicher Prosperität, von 1924 bis 1929, nur zweimal, nämlich im Sommer 1925 und im Herbst 1927, unter 5 %; und nur einmal, nämlich im Jahr 1924, unterschritt der Dezemberwert das Niveau von 10 %.⁵

Auch in dieser Hinsicht war das Deutsche Reich keineswegs der besondere, aus der Gemeinschaft der Nationen ausgestoßene Ausnahmefall, als der es seiner eigenen politischen Öffentlichkeit damals erschien. So hatte auch Großbritannien in den 20er Jahren eine Arbeitslosigkeit zu verzeichnen, die weit über dem Stand vor dem Krieg lag: Während vor 1914 die Arbeitslosenquote über viele Jahre hinweg mit Grenzwerten von 2 % und 8 % um etwa 5 % geschwankt hatte, stieg sie nach dem Krieg im Durchschnitt auf mehr als 10 %. Nur in einem Nachkriegsjahr, 1925, blieb die Zahl der Arbeitslosen im Jahresdurchschnitt unter der Millionengrenze, doch stieg sie bereits im folgenden Jahr wiederum auf über zwei Millionen.⁶

⁵ Nach L. Preller: *Sozialpolitik in der Weimarer Republik*, Stuttgart 1949, S. 166 f.

Petzina und Abelshauser schreiben zusammenfassend, daß Wachstumshemmungen und Stagnationstendenzen die wirtschaftliche Entwicklung der 20er Jahre nicht nur im Deutschen Reich, sondern in ganz Europa bestimmten, was »der These von der industriellen Strukturkrise älterer Industrieländer hohe Wahrscheinlichkeit« verleihe (Petzina, Abelshauser 1974, S. 75).

Eine Erklärung hierfür sehen sie — auch hier in direkter Aufnahme Wagenführscher Argumente aus dem Jahr 1933 — nicht zuletzt in weltwirtschaftlichen Konstellationen: »Die Desaggregation der Weltwirtschaft war Ausdruck dieser 'Strukturkrise', insoweit sich die älteren Industrieländer wachsender Konkurrenz neu industrialisierter Regionen und Nordamerikas ausgesetzt sahen. Darüber hinaus bedeutete die Stagnation des Welthandelsvolumens namentlich für die beiden größten Industrieexporteure der Vorkriegszeit, Deutschland und England, den Verlust traditioneller Wachstumsimpulse.« (Ebd.).

2. Die Weltwirtschaftskrise im Bewußtsein der Zeitgenossen: Kulminationspunkt einer seit längerem andauernden Stockungsphase

Der Wachstumspessimismus, der aus den nach Petzina und Abelshauser zitierten Thesen spricht, die Wagenführ auf dem Höhepunkt der Weltwirtschaftskrise formuliert hatte, entsprach offensichtlich einer damals nicht nur in der öffentlichen Meinung, sondern vor allem auch in der Fachwelt weit verbreiteten Stimmung. Nicht nur im Lichte der eben referierten wirtschaftshistorischen Analysen stellen sich die 20er Jahre in Europa keineswegs als eine Zeit wirtschaftlicher Blüte, Prosperität und zunehmenden Wohlstands dar, die dann als Folge durchaus vermeidbarer Kurzsichtigkeit und deflationistischer Fehlsteuerung abrupt durch die Weltwirtschaftskrise beendet

6 Nach amtlichen Quellen bei F. Sternberg: *The Coming Crisis*, London 1947, S. 40 f.

wurde. Ganz im Gegensatz zu den USA — wo nun allerdings, wie weiter unten noch zu zeigen, die Weltwirtschaftskrise tatsächlich einen sehr mächtigen Wachstumsschub jäh beendete (siehe hierzu unter 3. in diesem Kapitel) —, wurde der Einbruch von 1929/30 in Europa weithin als Ergebnis struktureller Prozesse und in ihren Ursprüngen weit zurückliegender Fehlentwicklungen verstanden und nicht als eine unerwartet auftretende Katastrophe.

Angesichts der blanken Unmöglichkeit, im Zusammenhang der hier vorgelegten Arbeit eine umfassende Analyse der zeitgenössischen Literatur vorzunehmen, scheint der Versuch legitim, die Haupttendenzen der wirtschaftswissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Diskussion in den frühen 30er Jahren vor allem anhand ihrer Widerspiegelung in einer Zeitschrift zu skizzieren, deren Herausgeber und Autoren zwar in dieser Diskussion sehr eindeutig Position bezogen hatten, jedoch wegen ihrer Kompetenz offenkundig weithin geachtet und anerkannt wurden. Es handelt sich um die »Zeitschrift für Sozialforschung« (seit einiger Zeit dank eines Reprints wieder problemlos zugänglich), deren Wirtschaftsteil vor allem von Friedrich Pollock redigiert wurde und die sich insbesondere durch nicht nur brillant-polemisch geschriebene, sondern auch vorzüglich dokumentierende und informierende Besprechungen der aktuellen wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Literatur auszeichnet. Dieses Verfahren ist vor allem dann unproblematisch, wenn das aus den frühesten Jahrgängen der Zeitschrift für Sozialforschung zu entnehmende Bild von der Verarbeitung der Weltwirtschaftskrise im Bewußtsein der zeitgenössischen Fachöffentlichkeit durch andere Quellen kontrolliert werden kann und im wesentlichen bestätigt wird.

In zwei Varianten, von denen offensichtlich die eine eher im linken und die andere eher im rechten Lager beheimatet und verbreitet war, wurde in den ausgehenden 20er Jahren und beginnenden 30er Jahren die Vorstellung diskutiert, daß die wirtschaftliche Entwicklung der europäischen Industrienationen in eine strukturelle Krise geraten sei, deren Überwindung nur durch eine tiefgreifende Neuorientierung, wenn nicht einen epochalen Umbruch möglich sei. Die eine Variante läßt sich durch den Begriff der Disproportionalität der Industriestrukturen, die andere durch den Autarkiebegriff kenn-

zeichnen; beiden liegt letzten Endes eine Art Überindustrialisierungsthese zugrunde, wobei die Vertreter der Disproportionalitätsthese vor allem Industriestruktur und industrielle Kapazitäten an den begrenzten Absatzmöglichkeiten messen, die aus den gegebenen Einkommens- und Verteilungsstrukturen im Inland resultieren, während die Vertreter der Autarkieithese eine industrielle Entwicklung kritisieren, die unter Vernachlässigung der heimischen Landwirtschaft einseitig auf Export, Weltmarkt und internationale Arbeitsteilung gesetzt habe.

a) Disproportionalitäten der Industriestruktur als Ursache wirtschaftlicher Stagnation und Krise

In allen Industrienationen war der wirtschaftliche Aufschwung, der die Zeit vor dem Ersten Weltkrieg geprägt hatte, vor allem einer raschen Expansion der Industriezweige zu verdanken, die nicht unmittelbar für den privaten Verbrauch bestimmte Güter herstellen. Diese damals noch unter dem Oberbegriff der »Produktionsgüter-Industrien« zusammengefaßten Industriezweige (deren Erzeugnisse nach heutiger Terminologie Produktions- und Investitionsgüter umfassen) waren, wie Wagenführ (1933) zeigte, im Deutschen Reich zwischen 1870 und 1913 mit jahresdurchschnittlichen Zuwachsraten von fast 5 % weitaus schneller gewachsen als die Verbrauchsgüterindustrien, deren Produktionswert sich pro Jahr nur um etwa 3 % erhöhte; überdies konnte Wagenführ nachweisen, daß sich in dem von ihm betrachteten Zeitraum die Zuwachsraten der Verbrauchsgüterindustrie deutlich (von 3,3 % zwischen 1870 und 1890 auf 2,5 % zwischen 1890 und 1913) verlangsamten, während sich das Expansionstempo der Produktionsgüterindustrie allenfalls geringfügig (von 4,9 % auf 4,7 %) verringerte.

Zunehmend prägte also in der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg die Erzeugung von Produktionsgütern mit den für sie typischen Merkmalen hoher Technisierung, großer Betriebsgrößen und entsprechender Kapitalstärke die gesamte deutsche Industriestruktur; und auch in allen anderen Industrieländern bestand ein enger Zusam-

menhang zwischen Dominanz der Produktionsmittelindustrie und Tempo des industriellen Wachstums.

Eine solche Entwicklung könne jedoch, so lautet das zentrale Argument der Vertreter der Disproportionalitätsthese, nicht unbegrenzt andauern. Wenn die Investitionstätigkeit in der Gebrauchsgütererzeugung stagniert oder gar rückläufig wird und wenn dieser Nachfrageausfall nicht durch vermehrte Exporte ausgeglichen wird, führt das Wachstum der Produktionsmittelindustrie zur Entstehung von Überkapazitäten, die einen permanenten Krisenherd darstellen.

Eine solche Analyse, wie sie schon vor Ausbruch der Weltwirtschaftskrise, nämlich im Jahre 1926, von Fritz Sternberg⁷ in Anlehnung an die weiter oben bereits herangezogene Akkumulationstheorie von Rosa Luxemburg präsentiert wurde, kann unter anderem die Fähigkeit zu einer sehr einleuchtenden Erklärung dafür beanspruchen, warum die Weltwirtschaftskrise gerade das Deutsche Reich und die Vereinigten Staaten von Amerika besonders schwer getroffen hat, vollzog sich doch in beiden Ländern in den zwei Jahrzehnten vor der Krise noch einmal eine zum Teil erhebliche Expansion der Produktionsmittelindustrie (in Deutschland unter dem Einfluß von Rüstungsindustrie und inflationsgestützter Nachkriegs-Investitionswelle, in den USA im Zuge des rapiden wirtschaftlichen Aufschwungs in den 20er Jahren); entsprechend tief mußte dann auch der Rückschlag ausfallen, wenn rückläufige Nachfrage nach Verbrauchsgütern zu einem weitgehenden Erlahmen der Investitionstätigkeit führte.

In der Tat hatte der Einbruch der Weltwirtschaftskrise die Produktionsgüterindustrie sehr viel schwerer getroffen als die Verbrauchsgüterindustrie: Der Produktionsindex des Instituts für Konjunkturforschung weist — jeweils zwischen 1929 und 1932 — für erstere einen Rückgang von 102,4 auf 47,7 Indexpunkte, für letztere hingegen nur von 98,1 auf 77,1 (jeweils 1928 = 100) aus. Vielen Beobachtern erschien deshalb die Weltwirtschaftskrise als ein unvermeidlicher Anpassungsvorgang, der notwendig sei, um Fehlentwicklungen und Verzerrungen der Industriestruktur zu korrigieren. Damit müsse dann allerdings wahrscheinlich auch — und insofern sind Dispro-

7 F. Sternberg: *Der Imperialismus*, Berlin 1926.

portionalitätsthese und die Forderung nach wirtschaftlicher Autarkie eng miteinander verwandt — eine dauerhafte Verlangsamung des industriellen Wachstums in Kauf genommen werden, unter Umständen wegen der fortdauernden Produktivitätssteigerung sogar ein Rückgang der Industriebeschäftigung, sofern es nicht zu einer Umwälzung der Eigentumsverhältnisse und Entscheidungsstrukturen kommt; und zumindest die Einführung einer straffen staatlichen Planung (freilich nicht notwendigerweise nach sowjetrussischem Muster, sondern z. B. unter Einschaltung der großen Interessenverbände) wurde auf dem Höhepunkt der Krise von sehr vielen Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlern als einzige dauerhafte Lösung betrachtet.

Sicherlich ist die Verwandtschaft der Disproportionalitätsthese mit dem marxistischen Überakkumulations-Theorem offenkundig, wie ja auch ihre Formulierung durch Fritz Sternberg im Jahre 1926 explizit auf Marx fußt. Doch erhielt sie im Ablauf der Krise offenbar auch für viele wissenschaftliche Beobachter, die gewiß keine offenen oder versteckten Marxisten waren, den Charakter einer unbestreitbaren statistischen Evidenz, die zumindest weiteres Wachstum ausschließt. Ludwig Preller beschreibt in einem — vermutlich in den 30er Jahren einige Zeit nach dem Höhepunkt der Wirtschaftskrise entstandenen — Überblick über »die wirtschaftlichen Grundlagen der Sozialpolitik der Weimarer Republik« die Entwicklung der deutschen Industrie seit dem Ersten Weltkrieg wie folgt: »Die außerordentliche Stärkung der Produktionsmittelindustrien setzte sich aus der Vorkriegszeit über die Inflation hinweg in die Aufschwungjahre von 1924 bis 1928 fort. . . . Damit erreichte die hundertjährige Entwicklung der deutschen Industrie zur Weltgeltung ihren vorläufigen Höhepunkt.« Indem in den 20er Jahren die Produktionsmittelindustrien erstmals mehr Arbeitskräfte beschäftigten als die Verbrauchsgütergruppe und sich in ihnen »drei Viertel der gesamten gewerblichen Kraftmaschinenleistung zusammenballten« . . . , »hatte sich aber auch der im wesentlichen schon in der Vorkriegszeit begonnene Aufbau der deutschen Industrie zunächst vollendet« (Preller 1949, S. 101).

Dies wurde unübersehbar deutlich, als, »anders als in der Vorkriegszeit, der Gesamtauftrieb der Produktionsmittelindustrie nun-

mehr unter dem Banne einer scharfen Rezession in sein Gegenteil verkehrt wurde: Das Verhältnis (der Beschäftigtenzahlen — B. L.) zwischen Produktionsmittel- und Verbrauchsgüterindustrie kehrte sich von 1925 bis 1933 um und wurde auf den Stand etwa der Jahrhundertwende zurückgeworfen. Damit und im nunmehr stehengebliebenen Verhältnis der Kraftmaschinenleistungen zeigte sich an, daß *der Ausbau der deutschen Wirtschaft strukturell einen Beharrungszustand erreicht* (Hervorhebung im Original) hatte.« (Ebd.)

Und Preller fährt fort: *»Eine für die Sozialpolitik aufs höchste bedeutsame Tatsache*, die sich unter anderem in der Notwendigkeit offenbarte, die durch die Rationalisierung und die Weltwirtschafts- und Weltkreditkrise freigesetzten Arbeitskräfte sowie den jährlichen Bevölkerungszuwachs in eine strukturell gleichbleibende Volkswirtschaft wieder einzugliedern.« (Ebd.)

b) Das Ende der exportorientierten Überindustrialisierung und die notwendige Rückkehr zum autarken »geschlossenen Handelsstaat«

Die disproportionale Entwicklung von starker Expansion der Produktionsmittelerzeugung und sehr viel langsamerer Zunahme der Verbrauchsgüterproduktion, die sich in den Jahrzehnten vor dem Ersten Weltkrieg durchgesetzt hatte, war nach übereinstimmender Meinung aller Beobachter aus der Zwischenkriegszeit auf das engste mit der Expansion des Welthandels und einer wachsenden Exportorientierung der Industrie in den wirtschaftlich entwickelten Ländern verknüpft. So schreibt Preller im gleichen Zusammenhang, aus dem eben zitiert wurde, zum Ausbau der Produktionsmittelindustrie: *»In der Produktionsmittelindustrie ... verkörperte sich das industrielle Übergewicht, das bisher Deutschlands wirtschaftlichen Aufschwung, seine Verflechtung in die Weltwirtschaft ermöglicht hatte.«* (Ebd.)

Die relative Stagnation des Welthandels zwischen den beiden Weltkriegen (*»in den 20er und 30er Jahren ist weltweit die Produktion von Gütern schneller gestiegen als der Welthandel — eine Umkehr vom Trend der Vorkriegszeit«*) (Petzina, Abelshauser 1974,

S. 71) und die Konkurrenz überseeischer Industrien, die während des Kriegs entstanden waren, verstärkten damit das Risiko von Überkapazitäten im schwerindustriellen Produktionsmittelsektor. Dies galt für alle alten Industrienationen, aber natürlich besonders stark für das Deutsche Reich, das ja durch die Niederlage im Ersten Weltkrieg die meisten seiner bisherigen wirtschaftlichen Einflußgebiete verloren hatte.

Deshalb wurde auch die Forderung nach einer Neuorientierung der Wirtschaftspolitik zur Verminderung der Weltmarktabhängigkeit wohl am nachdrücklichsten und aggressivsten in Deutschland formuliert, wenngleich ähnliche Gedanken auch in den anderen europäischen Industrienationen geäußert wurden und insbesondere Großbritannien in den 30er Jahren eine sehr effektive Politik des Imperialprotektionismus praktizierte.

In dem Maße, in dem sich die Wirtschaftskrise verschärfte, bannen sich immer mehr prominente Wirtschaftspublizisten und Wirtschaftswissenschaftler auf eine Argumentation, mit der schon um die Jahrhundertwende in der »Schutzzolldebatte« das Ende des »Export-Industrialismus« angekündigt worden war.⁸ Aus offenkundigen, sich im Verlauf der Krise immer weiter verschärfenden Störungen des Welthandels zogen nicht nur die nationalbolschewistischen Geopolitiker des Tat-Kreises um Ferdinand Fried, sondern auch eher liberal orientierte Nationalökonomien wie Werner Sombart und Edgar Salin den Schluß, die Zeit der Weltwirtschaft ginge zu Ende; die nunmehr beginnende neue Ära erfordere die Rückkehr zu geschlossenen, sich weitgehend selbst versorgenden Wirtschaftsräumen, den Abbau der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung und die Herausbildung einer neuen Harmonie zwischen Industrie und Landwirtschaft: »Agrarische Überschußgebiete würden die Landwirtschaft restringieren und die frei werdenden Produktionsfaktoren in der Industrie einsetzen, Zuschußgebiete müßten durch Reagrarisierung umgekehrt verfahren, bis durch die planmäßige Abrundung der Wirtschaftskörper weitreichende Selbstversorgung erreicht ist.«

8 Vgl. die vorzügliche kritische Zusammenfassung bei K. Baumann: *Autarkie und Privatwirtschaft*, Zeitschrift für Sozialforschung, Jahrgang 2, 1933, S. 79 ff.

So charakterisiert K. Baumann 1933 (ebd., S. 82) die Position des von ihm ironisch so genannten »Lagers der Autarkisten«.

Eine Politik entschlossener Autarkie würde einerseits, so meinten etwa Sombart und viele andere, die Möglichkeit eröffnen, durch Stärkung der deutschen Agrarwirtschaft, durch intensiveren Landbau und durch Kultivierung bisher nicht genutzter Flächen dem Millionenheer der Arbeitslosen wieder Beschäftigung zu verschaffen. Sie stünde andererseits in Einklang mit essentiellen politischen Werten, da sie der Natur des deutschen Charakters entspreche und durch die Sicherung der eigenen Ernährungsgrundlage und die Stärkung der ländlichen Bevölkerungsschichten der nationalen Wehrhaftigkeit diene.

Deshalb ist auch die Frage nach Rentabilität und Produktivität einer geschlossenen Nationalwirtschaft durchaus sekundär. Dies gilt vor allem für jegliche Formen des Agrarprotektionismus und der Förderung der inländischen Agrarerzeugung; Baumann zitiert in diesem Zusammenhang eine Äußerung von Hjalmar Schacht aus dem Jahr 1932: »Die Frage der landwirtschaftlichen Produktion ist zwar für den einzelnen Landwirt eine Frage der Rentabilität, für das Volk als Ganzes gesehen aber eine nationale Lebensnotwendigkeit ohne Rücksicht auf die Kosten.«⁹

Natürlich waren sich die meisten Vertreter des Autarkieprinzips darüber im klaren, daß vollständige Selbstgenügsamkeit innerhalb der Grenzen der jetzigen Nationalstaaten nicht möglich ist. Aber wenn man sich nicht bloß damit begnügen wollte, zwischen wertvollen und unsinnigen Importen zu unterscheiden und die Verhinderung letzterer bei Zulassung ersterer zu verlangen, so richtete sich der Blick notwendigerweise über die nationalstaatlichen Grenzen hinaus und auf jene neuen »Großraumwirtschaften«, innerhalb derer das Autarkieprinzip wenigstens annähernd verwirklicht werden könne; als bereits bestehende Großraumwirtschaften hatte man zu meist das englische und französische Kolonialreich, die Sowjetunion und die USA im Auge; teilweise wird die Eroberungspolitik Japans auf dem ostasiatischen Kontinent als Schaffung eines weite-

9 H. Schacht: *Grundsätze deutscher Wirtschaftspolitik*, Oldenburg 1932, S. 31, zitiert bei Baumann 1933, S. 83, FN 1).

ren geschlossenen Wirtschaftsraums interpretiert. Und wohl den meisten Vertretern des Autarkieprinzips erschien selbstverständlich, daß auch das Deutsche Reich die Führung in einem zentraleuropäischen Wirtschaftsraum übernehmen müsse, wobei freilich die Frage, ob dies in Anlehnung an die Sowjetunion geschehen solle (wie etwa von der »Tat« gefordert) oder ohne bzw. gegen sie, einen tiefen Riß im Lager der Autarkisten verursachte.

So unrealistisch und verquollen die meisten Argumente der Autarkisten heute klingen — sie waren sicherlich mehr als nur kurzschlüssige Reaktionen verunsicherter Intellektueller angesichts einer sich immer weiter vertiefenden Wirtschaftskrise. Zum einen können derartige Ideen in der öffentlichen Diskussion nicht so schnell Fuß fassen, wenn sie nicht einer tiefgründenden intellektuellen oder emotionalen Zeitströmung entspringen. Vor allem aber gab genau die Idee einer neuen, unter deutscher Führung stehenden Großraumwirtschaft den Ton an, nachdem dann ab 1933 das großdeutsche Reich die Musik seiner wirtschaftspolitischen und militärischen Eroberungen spielte. Von der Vorstellung, daß Deutschland sich ein geschlossenes, gegenüber den unvorhersehbaren Fluktuationen des Weltmarkts (oder dem Zugriff des internationalen Kapitals bzw. des Weltjudentums) abgeschirmtes Wirtschaftsimperium schaffen könnte, das zunächst vom Rhein bis zum Bug und von der Nordsee bis zum Schwarzen Meer, später vom Atlantik bis zum Ural und vom Nordkap bis nach Nordafrika reichen sollte, ging, wie der Verfasser aus Erinnerungen an Gespräche in seinem Elternhaus bezeugen kann, noch bis in die ersten Kriegsjahre hinein eine heute kaum mehr vorstellbare technokratische Faszination aus; ihr erlagen auch viele Menschen, die sich selbst als Kritiker, wenn nicht als Gegner des Dritten Reichs betrachteten.

3. Das Gegenbeispiel: Wirtschaftliche Entwicklung und zeit- genössische Diskussion in den USA

Die bis vor kurzem nahezu generell akzeptierte Vorstellung, daß nach dem Ende des Ersten Weltkriegs und der Beseitigung der schlimmsten Kriegsfolgen in allen Industrieländern — wenngleich natürlich in den Siegerstaaten früher und stärker als im besiegten Deutschen Reich — eine lebhaftere Aufwärtsentwicklung einsetzte, die erst durch die Weltwirtschaftskrise wieder unterbrochen wurde, läßt sich, so wurde im vorstehenden gezeigt, weder mit der tatsächlichen wirtschaftlichen Entwicklung noch auch mit dem Bewußtsein der Zeitgenossen in Einklang bringen. Sie entspricht jedoch völlig den Verhältnissen in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Sowohl im Hinblick auf die wirtschaftlichen Tendenzen und Abläufe vor der Krise wie im Hinblick auf deren Verarbeitung durch Fachwelt und politische Öffentlichkeit unterscheiden sich die USA in sehr markanter Weise von den europäischen Industrieländern. Dies sei nunmehr an drei Tatbeständen zu demonstrieren versucht — allerdings lediglich anhand eher zufällig gewonnener Lese Früchte und Einzelinformationen, die freilich ein alles in allem sehr stimmiges Bild ergeben, und ohne daß auch nur Ansätze einer systematischen komparativen Analyse versucht werden könnten:¹⁰

a) Die ökonomische Entwicklung: Ungebrochene Prosperität bis 1930

Ganz anders als in Europa setzte sich in den USA die Prosperität

10 Mein besonderer Dank gilt Charles Sabel vom MIT, der anlässlich eines Besuches in München im Sommer 1982 so freundlich war, das Rohmanuskript dieses Kapitels zu lesen; er ermutigte mich dazu, den folgenden Abschnitt über die Vereinigten Staaten ohne grundlegende Überarbeitung zu veröffentlichen, da die Darstellung der damaligen Situation im wesentlichen dem Bild der einschlägigen, außerordentlich reichen Literatur entspräche.

der Vorkriegszeit auch nach Kriegsende ungebrochen fort, wobei zu beachten ist, daß sich ja schon in den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg, in denen sich in Europa erste Wachstumsschwächen deutlich abzuzeichnen begannen, in den USA das Wachstumstempo eher noch zugenommen hatte:

Zwischen 1890 und 1913 war das Bruttosozialprodukt in den großen europäischen Industrieländern nur um knapp 40 % (Frankreich) bis 95 % (Deutsches Reich) gewachsen, in den USA hingegen um über 140 %. 1929 lag die wirtschaftliche Gesamtleistung der europäischen Industrienationen um 6 % (Deutsches Reich) bis 31 % (Frankreich) über dem Stand des Jahres 1913, in den USA um rund 65 % (Petzina, Abelshauser 1974, S. 60).

Diese rasche Expansion in den 20er Jahren ist um so bemerkenswerter, als sie nicht mehr, wie der Aufschwung vor dem Ersten Weltkrieg, von rasch wachsender Bevölkerung begleitet bzw. getragen war, da die Vereinigten Staaten bald nach Kriegsende durch strikte Kontingentierung die Einwanderung auf einen Bruchteil des Vorkriegsvolumens beschränkten. So schlug sich denn auch wachsendes Sozialprodukt nahezu ungebrochen in wachsendem Massenwohlstand nieder; auch ohne Änderung der Einkommensverteilung verfügten immer breitere Bevölkerungsgruppen über Einkommen, die über dem Niveau lagen, das zur Deckung des lebensnotwendigen Bedarfs hingereicht hätte.

b) Das Zeitbewußtsein der 20er Jahre: Optimismus und Fortschrittsvertrauen

Durchaus in Übereinstimmung mit der realen Entwicklung wachsenden Massenwohlstands war die dominante Stimmungslage der Vereinigten Staaten in den 20er Jahren ganz offenbar von unbegrenztem Zukunftsvertrauen und ungebrochenem Fortschrittsglauben geprägt. Was immer man an Indikatoren heranzuziehen versucht: alles spricht dafür, daß nicht nur die Bevölkerungsgruppen, die auf die eine oder andere Weise (und sei es auch nur als Besitzer kleiner Vermögen, mit denen sie Aktien kaufen und an der Börse spekulieren konnten) unmittelbar am Boom der »goldenen zwanzig-

ger Jahre« partizipierten, fest mit weiterer Expansion und weiterer Prosperität rechneten; auch, ja gerade für viele der »kleinen Leute« (Farmer, Arbeiter und Angestellte) schien nunmehr der amerikanische Traum von zwar immer noch bescheidenem, aber doch gesichertem Wohlstand Wirklichkeit zu werden.

Dieses Bewußtsein eines zu erwartenden stetigen Fortschritts, der sehr scharf mit der europäischen Stimmungslage kontrastierte, die zwischen offenem Pessimismus (der vor allem in Deutschland anzutreffen war) und Sichbescheiden mit dem Erreichten (was wohl eher für die saturierten Siegerstaaten typisch war) schwankte, findet einen exemplarischen Ausdruck sowohl im Auftrag wie in den Arbeitsergebnissen einer wissenschaftlichen Kommission, die 1929 vom amerikanischen Präsidenten gegründet wurde, um die »recent social trends in USA« zu ermitteln; diese Kommission unter der Leitung von W. F. Ogburn hatte dank der Unterstützung durch die Rockefeller-Stiftung über für damalige Verhältnisse sehr große Ressourcen verfügt und durch ihre Arbeit in vielfacher Weise auch die weitere Entwicklung der amerikanischen Soziologie beeinflusst.¹¹

Schon der Auftrag ist von einem fundamentalen Fortschrittsoptimismus geprägt, der sich auch auf dem Tiefpunkt der Weltwirtschaftskrise, 1932/33, als die Schlußfassung des Berichts redigiert und veröffentlicht wurde, noch immer wie ein roter Faden durch fast alle einzelnen Argumentationen hindurchzieht: Wenn man sich nur einmal daran machen würde, so könnte man das zentrale implizite Postulat des Kommissionsauftrags formulieren, die gegenwärtigen gesellschaftlichen Veränderungen und Entwicklungstendenzen in den Vereinigten Staaten ernsthaft und realistisch zu erfassen und zu analysieren, dann würden sich die politischen Optionen ganz von selbst ergeben, die notwendig sind, um die Entwicklung der Nation in der nunmehr bevorstehenden Phase in die richtigen Bahnen zu lenken (Social Trends, S. VIII f.).

Und wenngleich die Schlußfolgerungen der Kommission aus verständlichen Gründen — hatte doch inzwischen Amerika den tiefsten

11 *Recent Social Trends in the United States. Report of the President's Research Committee on Social Trends*, 2 Bde., New York 1933, im folgenden zitiert als »Social Trends«.

wirtschaftlichen Rückschlag seiner ganzen Geschichte erlebt — weit skeptischer ausfallen, als die Absicht es erahnen ließ, mit der man angetreten war, so sind auch sie in der Grundtendenz durchaus optimistisch: Amerika steht zwar vor schwierigen Problemen, die es lösen muß, damit auch in Zukunft Wohlstand und Freiheit gesichert sind; doch haben die Autoren ihrer Meinung nach diese Probleme klar identifiziert; und sie sind grundsätzlich lösbar.

Das Zentralproblem, das Amerika in der nächsten Periode seiner Entwicklung zu lösen habe, so konstatiert der Report, bestehe darin, die einzelnen Teilbereiche des sozialen Lebens, die sich in der Vergangenheit völlig zusammenhanglos und ungleichmäßig entwickelt haben, miteinander zu verknüpfen: »Nicht alle Teile unseres (gesellschaftlichen — B. L.) Organismus verändern sich gleichzeitig oder mit der gleichen Geschwindigkeit, manche bewegen sich mit großer Geschwindigkeit vorwärts, während andere zurückbleiben. Solche ungleichen Raten der Veränderung im ökonomischen Leben, in der Regierung, in der Erziehung, in Wissenschaft und Religion schaffen Gefahrenzonen und Spannungspunkte . . . Unsere Fähigkeit, Waren zu produzieren, wächst schneller als unsere Kaufkraft, der Beschäftigungsgrad hält nicht mit der Verbesserung der Produktionsmaschinerie Schritt; das interozeanische Verkehrswesen verändert sich schneller als die Reorganisation der internationalen Beziehungen; die Fabrik entzieht der Familie Arbeitsfunktionen, ehe diese sich den neuen Bedingungen anpassen kann.«¹²

Die Aufgabe Amerikas besteht also darin, in Zukunft die sozialen Beschleunigungskoeffizienten in den verschiedenen Organisationen des sozialen Lebens so aneinander anzugleichen, daß keine Reibungen und Spannungen mehr entstehen. Dies könne, so wird weiter argumentiert, auf zweierlei Weise geschehen: indem man hier das Tempo verringert oder dort erhöht. »Für den letzten Weg spricht sich der Bericht aus, indem er nicht ein Moratorium physikalischer Forschung und technischer Erfindung, sondern eine Anpassung der übrigen sozialen Sphären an diese empfiehlt.« Gumperz, 1933, S. 220)

12 Ebd., S. XIII; zitiert und übersetzt in J. Gumperz: *Recent Social Trends in USA — Gesichtspunkte zur Kritik des gleichnamigen »Report«*, Zeitschrift für Sozialforschung, Jahrgang 2/1933, S. 219.

Während zur gleichen Zeit in Europa der Ruf nach Zurückdrängen der Kräfte, in denen man die Hauptfaktoren gesellschaftlicher Veränderungen sieht, nach Verlangsamung des Fortschritts und nach wenigstens partieller Rückkehr zu den tradierten Produktionsweisen und Lebensformen immer heftiger ertönt, setzt der Bericht, ganz offenbar in hochgradiger Übereinstimmung mit den dominanten Strömungen des amerikanischen Bewußtseins, auf weiteren Fortschritt, auf Stabilität im Wandel, ja durch Wandel. Die Übereinstimmung mit der Deutung der europäischen Entwicklung seit dem Zweiten Weltkrieg im Sinne des Kontinuitätsparadigmas ist frappierend.

Obwohl der Bericht Zweifel daran äußert, ob unter den zum Zeitpunkt seines Erscheinens gegebenen Bedingungen die notwendige bewußte Koordinierung der gesellschaftlichen Entwicklungstendenzen gelingen könnte, und sehr wohl die ökonomischen und politischen Gefahren eines weiteren Laisser-faire gesehen werden, scheint doch das Vertrauen seiner Autoren in die Fähigkeit der amerikanischen Gesellschaft, ihre Zukunft zu meistern, ungebrochen. Letzten Endes verstehen sie den Prozeß gesellschaftlichen Wandels, wie Gumperz kritisch anmerkt, als eine »Art abstrakten Naturprozesses, der unabhängig von der gegebenen Gesellschaft vor sich geht und von außen auf sie einwirkt, indem er die großen sozialen Sphären verschieden affiziert« (ebd., S. 229 f.). Doch gerade dann, »wenn der Entwicklungsprozeß der amerikanischen Gesellschaft (wie der Bericht annimmt) tatsächlich in einer relativ geraden aufsteigenden Linie verläuft«, dann sind auch Krisen »den Bewegungsgesetzen der Wirtschaft nicht immanent« (ebd., S. 224).

Und genau hieraus ergibt sich — wiederum in völliger Übereinstimmung mit dem europäischen Zeitbewußtsein der 60er Jahre — die »optimistische Grundkomponente für die Beurteilung der Zukunftsperspektiven«, wie Gumperz den Tenor des Berichts vorzüglich resümiert (wenngleich — oder weil? — er ihn auf der Grundlage seiner eigenen kapitalismuskritischen und krisentheoretischen Position scharf verurteilen muß): Bei Disproportionalitäten im Wachstum eines sozialen Organismus »kann es sich nur um vorübergehende Störungen handeln, die das Verhältnis der Teile zueinander betreffen, nicht aber den sozialen Organismus als Ganzes ergreifen.

Die Störungen sind daher zufälliger Natur, ein Gleichgewichtszustand zwischen den verschiedenen Wachstumscoeffizienten muß sich bald wieder herstellen, die Ursachen für die Störungen des Gleichgewichtszustandes der Gesellschaft liegen nicht in der inneren Natur des Systems; dies selbst wächst vielmehr annähernd geradlinig an, von krisenhaften Krankheiten vielleicht einmal in seinem Wachstumsprozeß gehemmt, aber nie entscheidend vom Trend seiner Entwicklung abgedrängt.« (Ebd., S. 222).

Klarer kann man das Konzept von Wirtschaftswachstum, Modernisierung und sozialem Wandel kaum darstellen, das im ungebrochenen Aufschwung der Vereinigten Staaten vor der Weltwirtschaftskrise entstanden war und nach dem Zweiten Weltkrieg auch im europäischen Denken — im Gegensatz zu dessen dominanten Strömungen in der Zwischenkriegszeit — die Oberhand gewann.

c) Die Perzeption der Weltwirtschaftskrise als — bewältigbare — Herausforderung

Die ausführliche Darstellung des Kommissionsreports rechtfertigt sich vor allem, weil sie sehr treffend die völlig andere Stimmungslage charakterisieren dürfte, die in den USA im Vergleich zu Europa beim Ausbruch der Wirtschaftskrise herrschte; und nur diese Stimmungslage kann die Art und Weise erklären, in der das politische Amerika, nachdem die Hooversche Deflationspolitik offenbar gescheitert war, auf die Krise reagierte, indem es diese weder als eine Naturkatastrophe noch als Zeitwende, sondern als eine Herausforderung definierte, die aus steuerungs- und entscheidungstechnischen Defiziten resultierte und auf der gleichen Ebene gelöst werden könnte. So ist es wohl auch kein Zufall, daß Roosevelts new deal-Politik zumindest in den ersten Jahren nach seiner Wahl die europäische Linke stark verunsicherte; daß er die zur Überwindung der Wirtschaftskrise notwendigen Maßnahmen nicht kapitalismuskritisch-ideologisch, sondern auf einer überwiegend technischen Ebene rechtfertigte, trug ihm im übrigen nicht selten (so z. B. auch bei dem sonst so weitsichtigen Friedrich Pollock) zunächst den Vorwurf des

Bonapartismus, wenn nicht den Verdacht eines mühsam demokratisch verkappten Faschismus ein.

Dieses typisch amerikanische Bewußtsein läßt sich sehr eindringlich an der Argumentation der als »Technokraten« bezeichneten Gruppe demonstrieren, die in dem Konglomerat wirtschaftswissenschaftlicher Schulen und politischer Strömungen, aus denen sich die tragende Mannschaft des new deal, Roosevelts »brain trust«, rekrutierte und die das new deal-Experiment konzeptuell und propagandistisch vorbereitet hatte, eine nicht ganz unwichtige Rolle spielte.¹³ Die zentrale Kritik der »Technokraten« am amerikanischen Kapitalismus (genauer: an den bisherigen Formen kapitalistischer Steuerung des Wirtschaftsprozesses) stellte keineswegs auf dessen Ungerechtigkeit ab, sondern vielmehr auf seine nunmehr nachgewiesene technische Ineffizienz; sei doch durch die Weltwirtschaftskrise ein riesiges Wohlstandspotential vergeudet worden, das der ungenutzten Arbeitsleistung der Arbeitslosen und den ungenutzten Produktionskapazitäten der Wirtschaft während der Krisenzeit entspreche. Staatliche Eingriffe in den Wirtschaftsprozess seien infolgedessen nach Meinung dieser Gruppe notwendig, aber nicht, um Vermögen oder Einkommen gerechter zu verteilen, nicht, um kapitalistische Profitgier zu unterbinden, sondern ausschließlich, um ein technisch effizientes Funktionieren der amerikanischen Wirtschaft sicherzustellen, so daß der potentielle Wohlstand auch tatsächlich erzeugt wird und der amerikanischen Bevölkerung zugute kommt.

Wir sind, so argumentierte sinngemäß einer der engsten Mitarbeiter Roosevelts, nicht gegen Profitmacher, zumal neuere Untersuchungen zeigen, daß die Gewinne allenfalls 10 % des Volkseinkommens ausmachen; und eine so starke Volkswirtschaft wie die amerikanische müßte ohne weiteres in der Lage sein, diese Summe zu erwirtschaften. Aber wir sind ganz dagegen, daß durch die Art und Weise, wie diese Leute versuchen, Profite zu machen, dem Volk viele Milliarden an Gütern verlorengehen, die andernfalls erzeugt worden wären.

13 Siehe hierzu vor allem den detaillierten Überblick in: Felix Weyl: *Neuere Literatur zum »New Deal«*. Zeitschrift für Sozialforschung, Jahrgang 5, 1936, S. 404 ff.

Auch die relativ gedrückte Lage, in der sich die amerikanische Wirtschaft während der ganzen 30er Jahre befand, konnte ganz offenbar das Vertrauen darauf nicht nennenswert schwächen, daß sich irgendwann wieder die natürlichen Tendenzen des Fortschritts und der Wohlstandsmehrung durchsetzen müßten. Und der außerordentliche Aufschwung der amerikanischen Wirtschaft in den 40er Jahren, in denen sich das Bruttosozialprodukt nach einem Jahrzehnt der Stagnation innerhalb von zehn Jahren auf das Eineinhalbfache erhöhte, bestätigte dieses Vertrauen mit geradezu überwältigender Evidenz.

Der Kontrast in der realen Entwicklung zwischen Europa und den USA findet also, so ließe sich resümieren, eine klare Entsprechung in der Art und Weise, wie die Zeitgenossen, und insbesondere die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, die Weltwirtschaftskrise perzipierten und interpretierten: Während in Europa die Weltwirtschaftskrise weithin als kaum vermeidbare Zuspitzung von Entwicklungen verstanden wurde, deren Ursprünge weit zurückliegen und deren Ursachen tief in den Existenzbedingungen der europäischen Industrienationen verwurzelt sind, gab es in den USA mächtige politisch-intellektuelle Strömungen (die dann auch mit der Wahl Roosevelts unmittelbaren Einfluß auf die politischen Geschehnisse des Landes erhielten), die den Zusammenbruch von Handel und Wirtschaft ganz eindeutig als Folge vermeidbarer und deshalb unverzeihbarer Fehler der politischen Steuerung verstanden.

Das Bewußtsein, fest in die Kontinuität einer säkularen Tendenz der Industrialisierung und Modernisierung, der Demokratisierung und Wohlstandsmehrung eingebettet zu sein, das in Europa in den zwei Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg die Oberhand gewann, bedeutete einen radikalen Bruch mit dem europäischen Zeitbewußtsein der vorausgegangenen Jahrzehnte. Doch erscheint es in vieler Hinsicht als einfache Übertragung einer Sichtweise, die schon in den 20er und 30er Jahren in den Vereinigten Staaten weit verbreitet, wenn nicht vorherrschend war.

Kapitel III

Die Frage nach den Ursachen der europäischen Stagnation zwischen 1914 und 1945/50

Zwar stützten sich die Überlegungen des vorausgegangenen Kapitels auf eher disparate Belege, deren Auswahl stark von Zufälligkeiten, wo nicht Willkür, beeinflusst war und die keineswegs Beweiskraft im strengen Sinne beanspruchen können. Dennoch legen sie ein Bild der 20er Jahre nahe, das in sich so stimmig ist, daß wohl auch eine substantielle Erweiterung der Materialbasis (die einen unverhältnismäßig größeren Arbeitsaufwand erfordern würde) seine Grundzüge und seine dominante Stimmung kaum in Frage stellen könnte. Deshalb sei dies Bild — als erstes Zwischenergebnis und Grundlage der weiteren Analysen — in zwei Arbeitshypothesen gefaßt (die insofern wohlbegründet sind, als sie sowohl in sich wie in ihrer wechselseitigen Beziehung logisch plausibel und mit den meisten Daten voll kompatibel sind, die sich in den bei Erstellung dieser Arbeit gesammelten und gesichteten Materialien vorfinden):

1. Der europäischen Prosperität nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs ging eine lange, allenfalls durch die Rüstungskonjunktur der 30er Jahre unterbrochene, Stockungsphase voraus, die nicht (wie dies bis vor nicht allzu langer Zeit ganz allgemein gängige Meinung war) mit der Weltwirtschaftskrise von 1929/30, sondern bereits zu einem Zeitpunkt eingesetzt hatte, der etwa mit dem Ersten Weltkrieg (und zwar vermutlich mit seinem Ausbruch) zusammenfiel.

2. Diese Stockungsphase war zwar nicht in allen europäischen Industrieländern gleich stark ausgeprägt, aber dennoch insgesamt ein typisch europäisches Phänomen. Demgegenüber erlebten die Vereinigten Staaten von Amerika zwischen 1914 und 1930 eine Ent-

wicklung, die sich als ungebrochene Fortsetzung, ja in vieler Hinsicht sogar als Vertiefung und Verbreitung der Prosperität darstellt, die hier wie in Europa vor und nach der Jahrhundertwende geherrscht hatte.

Gemäß dem in Kapitel I skizzierten Konzept industriegesellschaftlicher Entwicklung hatte die europäische Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg ihren Ursprung darin, daß es den europäischen Industrienationen gelang, neue gesellschaftliche Strukturbedingungen herzustellen, dank derer die Schranken durchbrochen werden konnten, an denen das Wachstum der vorausgegangenen Prosperitätsperiode zum Stillstand gekommen war. Will man also — und dies ist ja das zentrale Ziel dieser Arbeit — die Besonderheit, die Ursachen, aber damit eben auch die Grenzen der europäischen Prosperitätsphase nach 1950 bestimmen, so muß man vor allem anderen fragen, wie und warum in dem Jahrzehnt zwischen 1910 und 1920 die Dynamik erlahmte, die bis dahin die industriewirtschaftliche Entwicklung vorangetrieben hatte.

Alle Fakten, Strukturen und Prozesse, die als Antworten auf diese Frage benannt werden, haben ihre Stichhaltigkeit an einer Reihe von Kriterien zu beweisen, auf die im folgenden immer wieder zurückgegriffen werden wird:

a) Sie müssen eine plausible Erklärung für die Beendigung des raschen industriewirtschaftlichen Wachstums liefern, die in allen europäischen Industrienationen gemäß der eben formulierten ersten Arbeitshypothese in den Jahren um den Ausbruch des Ersten Weltkriegs geschah.

b) Sie müssen von diesem Zeitpunkt bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts, d. h. bis zum Einsetzen der europäischen Nachkriegsprosperität, in allen europäischen Industrienationen in einer Ausprägung zu beobachten sein, die von Land zu Land nicht sehr verschieden ist und sich im Zeitablauf allenfalls wenig verändert.

c) Sie müssen in der Mitte des 20. Jahrhunderts, parallel zum Einsetzen der europäischen Nachkriegsprosperität, überall in Europa schnell an Bedeutung verlieren, wenn nicht sogar gänzlich verschwinden.

d) Sie müssen während der ganzen ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts einen deutlichen Unterschied zwischen den europäischen

Industrienationen und den Vereinigten Staaten von Amerika markieren.

Schenkt man den im vorausgegangenen Kapitel zitierten zeitgenössischen Beobachtern Glauben, so gibt es einen Tatbestand, der auf den ersten Blick Kriterien dieser Art recht gut zu erfüllen scheint, nämlich der mit dem Ersten Weltkrieg verbundene Umbruch des Weltmarkts, der zu einer substantiellen Verschlechterung der Exportchancen für europäische Industrieprodukte führte. Deshalb ist zunächst (1.) zu prüfen, inwieweit dieser Tatbestand als Erklärung tatsächlich stichhaltig ist. Hierbei wird sich freilich zeigen, daß er wohl nur eine notwendige Bedingung für die langanhaltende europäische Stagnation bezeichnet; die Identifikation einer hinreichenden Ursache scheint sich hingegen einer monofaktoriellen bzw. monokausalen Argumentation zu entziehen und die Formulierung komplexerer Verursachungsmechanismen und Prozeßstrukturen zu verlangen (2. und 3.).

1. Stockung des Industrieexports als Stagnationsursache?

a) Exportindustrialisierung und Wirtschaftswachstum vor 1914

Auf den ersten Blick liefern die verfügbaren Statistiken eine starke Stützung für die These, daß die Dynamik industriewirtschaftlichen Wachstums in der Prosperitätsperiode vor dem Ersten Weltkrieg primär in der Expansion der Exportmärkte begründet war und daß die dann einsetzende Stagnation nur die veränderten Verhältnisse auf dem Weltmarkt widerspiegelt.

(1) In den zwei bis drei Jahrzehnten vor und nach der Jahrhundertwende war das starke Wirtschaftswachstum der europäischen Industrienationen von einer mehr als proportionalen *Ausweitung des Welthandels* begleitet. In jeweiligen Preisen erhöhte sich der gesamte Welthandelsumsatz von knapp 15 Mrd. US-Dollar im Jahr 1880 über 20 Mrd. im Jahr 1898 auf knapp 42 Mrd. im Jahr 1913;

allein in den eineinhalb Jahrzehnten zwischen 1898 und 1913 hat sich also der Wert der in der ganzen Welt importierten und exportierten Güter — gleichbleibender Wert des Dollars unterstellt — mehr als verdoppelt.¹

Mindestens im gleichen Umfang hatte auch der Außenhandel der großen Industrienationen zugenommen, die den Welthandel nicht nur durch das Gewicht ihrer Einfuhren und Ausfuhren, sondern auch dadurch beherrschten, daß praktisch der gesamte Handels-, Transport- und Kreditapparat, über den er abgewickelt wurde, in ihrer Hand lag. 1913 entfielen über 40 % des Weltexports (zu ungefähr gleichen Teilen) auf Deutschland, Großbritannien und die USA (Petzina, Abelshauser 1974, Tab. 8, S. 70), die zur gleichen Zeit zwei Drittel der Welt-Industrieproduktion aufbrachten. Noch deutlich größer war der Anteil der Industrienationen am Weltimport, da sie zumeist einen nennenswerten Teil ihrer Einfuhren aus Dienstleistungs- und Kapitalerträgen bezahlen konnten, ohne hierfür exportieren zu müssen.

(2) Die beherrschende Stellung der großen Industrienationen auf dem Weltmarkt war mit einer *internationalen Arbeitsteilung* verbunden, deren Gesetzmäßigkeit schon im frühen 19. Jahrhundert von den Klassikern der Nationalökonomie beschrieben worden war: Die Industrienationen importierten Rohstoffe und Lebensmittel aus nicht-industrialisierten Gebieten (die sich vielfach in kolonialer oder halbkolonialer Abhängigkeit befanden); sie exportierten demgegenüber in erster Linie Industriegüter, die nicht zuletzt zum Aufbau der Infrastruktur und der entstehenden Industrie bei den Lieferanten von Rohstoffen und Nahrungsmitteln bestimmt waren (was oftmals — imperialistische — Abhängigkeitsverhältnisse bereits voraussetzte oder neu begründete bzw. verstärkte).

Der deutsche Außenhandel des Jahres 1913 weist folgende Struktur auf:

1 Nach L. E. Klimm; O. P. Starkey; N. F. Hall: *Introductory Economic Geography*, New York 1940, S. 16.

Einführen und Ausführen des Deutschen Reichs nach Warengruppen

	Einfuhr		Ausfuhr		Saldo
	Mrd. Mark	%	Mrd. Mark	%	Mrd. Mark
Nahrungs- und Genußmittel*	4,1	38,2	1,2	12,0	– 2,9
Rohstoffe	3,8	34,9	1,3	13,4	– 2,4
Halbwaren**	1,8	17,2	1,1	10,7	– 0,8
Fertigwaren**	1,0	9,7	6,5	63,9	+ 5,4
Insgesamt	10,8	100,0	10,1	100,0	– 0,7

* einschl. lebender Tiere ** nur gewerbliche Wirtschaft

Quelle: Statistisches Bundesamt (Hg.), *Bevölkerung und Wirtschaft 1872 – 1972*, Stuttgart und Mainz 1972, S. 192 ff.

In Großbritannien lag der Anteil industrieller Fertigwaren am Außenhandel zur gleichen Zeit noch höher, nämlich bei etwa drei Vierteln.

Die Welthandelsstruktur vor dem Ersten Weltkrieg charakterisierte sich nicht zuletzt dadurch, daß der Austausch industrieller Produkte zwischen Industrienationen (der, wie noch zu zeigen sein wird, nach dem Zweiten Weltkrieg wesentlich an der Expansion des Welthandels beteiligt war) nur eine geringe Rolle spielte: Das Deutsche Reich bezog nur etwa ein Sechstel dessen an (industriellen) Fertigwaren, was es selbst exportierte. Daß dennoch ein ziemlich umfangreicher Handel zwischen Industrienationen bestand (so nahmen die drei westeuropäischen Industrieländer Großbritannien, Frankreich und Belgien 27 % der deutschen Exporte auf; aus ihnen stammten 18 % der deutschen Importe²), erklärt sich wohl vor allem mit dem technisch unvermeidlichen Austausch bestimmter Rohstoffe und Halbfabrikate sowie mit der Metropolfunktion der alten westeuropäischen Industrienationen in ihren jeweiligen Kolonialreichen.

2 Vgl. W. Sombart: *Die Deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert und am Anfang des 20. Jahrhunderts*, Berlin 1919, 4. Aufl., insbesondere die Tabellen in Anlage 35, S. 524 ff.

(3) Demzufolge besteht eine unverkennbare *Beziehung zwischen industrieller Expansion und Wachstum des Außenhandels*: Von 1890 bis 1913 hat sich in Deutschland das Verhältnis zwischen Nettosozialprodukt und Ausfuhrwert von 100 : 14 auf 100 : 20 erhöht. Während — in jeweiligen Preisen — das Nettosozialprodukt (Volks-einkommen) sich in dieser Zeit mit einer Steigerung von 23,5 auf 50,0 Mrd. Mark nur gut verdoppelte, stieg der Wert der Exporte auf das Dreifache. Zugleich nahm der Anteil industrieller Erzeugnisse (Halb- und Fertigwaren) an den Ausfuhren, der schon 1890 über 60 % betrug, weiter zu, nämlich auf rund 75 %; die Steigerung des Exports von 1890 bis 1913 kam zu vier Fünftel durch vermehrte Ausfuhr von Industriegütern zustande.³

Dem entspricht auch, daß zwischen 1890 und 1913 offenbar die besonders exportorientierten Industrien weitaus am schnellsten gewachsen waren. Die von Tilly (in Aubin, Zorn 1976, S. 584 f.) als Hauptexportbranchen genannten Industriezweige wie Metallverarbeitung, Maschinenbau und Chemie haben in dieser Zeit ihre Produktion ungefähr vervierfacht. Demgegenüber konnte die Textilindustrie (die wohl nur gering an der Ausfuhrerxpansion vor und nach der Jahrhundertwende beteiligt war) in der gleichen Zeit ihren Produktionswert nur um etwa 50 % steigern; ähnlich verhielt es sich wohl auch mit anderen Verbrauchsgüterindustrien, wie Lederverarbeitung, Bekleidung sowie Nahrungs- und Genußmittelerzeugung, deren Wachstum mit Werten zwischen 75 % und 88 % gleichfalls weit hinter dem der typischen Exportindustrien zurückblieb (Zahlen nach W. Fischer, in Aubin, Zorn 1976, S. 537).

Korrelat dieser Entwicklung war natürlich eine sehr hohe Weltmarktabhängigkeit gerade der Industrien, die um die Jahrhundertwende vor allem das Wirtschaftswachstum getragen hatten.

Zwar ist es nicht zulässig, unmittelbar (Brutto-)Umsatz und Nettoproduktion aufeinander zu beziehen. Dennoch signalisiert die Gegenüberstellung (in jeweiligen Preisen) des im Jahr 1913 vom ge-

3 Die Zahlen für 1913 sind entnommen aus: Statistisches Bundesamt 1972, S. 191 ff. und S. 260. Zu den Werten von 1890 siehe u. a. G. Stolper; K. Häuser und K. Borchardt: *Deutsche Wirtschaft seit 1870*, 2. ergänzte Auflage, Tübingen 1966, S. 34 f.

samen produzierenden Gewerbe (Industrie und Handwerk) erarbeiteten Nettoproduktionswerts in der Größenordnung von etwa 20 Mrd. Mark und des Exportwerts gewerblicher Halb- und Fertigwaren von 6,7 Mrd. Mark zumindest eine Größenordnung. Nimmt man sehr vorsichtig eine Verarbeitungstiefe des gesamten produzierenden Gewerbes an, die einem Vorleistungsvolumen von 50 % des Nettoproduktionswerts, also ca. 10 Mrd., entspricht, so wurde vor dem Ersten Weltkrieg etwa ein Viertel des gesamten sektorexternen Umsatzes von Industrie und Handwerk (6,7 von rd. 30 Mrd. Mark) im Export getätigt. Könnte man das Handwerk, das, wie sich noch zeigen wird, kaum Exportgüter herstellte, aus der Rechnung aussondern und den Wert nicht-industrieller bzw. importierter Vorleistungen am Endprodukt der Industrie besser abschätzen, dann ergäbe sich sehr wahrscheinlich eine Exportquote der deutschen Industrie, die noch deutlich höher liegt.

Für die ausgesprochen exportorientierten Industrien mit einem über dem Durchschnitt des gesamten produzierenden Gewerbes liegenden Außenhandelsanteil bedeutete dies dann freilich, daß sie ständig für einen großen bis sehr großen Teil ihrer Produktion Absatzmöglichkeiten im Ausland finden mußten, was dadurch nicht leichter wurde, daß es sich hierbei wohl überwiegend um Produktionsmittel, d. h. um Güter handelte, die nicht zum unverzüglichen Verbrauch, sondern zu einem mehr oder minder langen Gebrauch bestimmt waren.

(4) Ein weiterer, in seiner Beweiskraft nicht zu gering zu veranschlagender Beleg dafür, wie sehr in den Jahrzehnten vor dem Ersten Weltkrieg »der Export . . . ein entscheidender Expansionsmotor der gesamten Wirtschaft« war (Petzina, Abelshauser 1974, S. 70), wird von der *Extremposition der deutschen Wirtschaft* im Konzert der europäischen Industrienationen geliefert:

Keines der großen europäischen Industrieländer erlebte vor dem Ersten Weltkrieg eine vergleichbar starke Expansion der gesamten Volkswirtschaft. Zwischen 1890 und 1913 hat sich das Sozialprodukt in gleichbleibenden Preisen (Zahlen nach A. Maddison, bei Petzina, Abelshauser 1974, S. 60) im Deutschen Reich nahezu verdoppelt, während es in Großbritannien nur um knapp die Hälfte und in Frankreich nicht einmal um zwei Fünftel stieg.

Keine andere der großen europäischen Industrienationen konnte — ganz offenbar als eigentlicher Träger der wirtschaftlichen Expansion — ein vergleichbar intensives industrielles Wachstum verzeichnen; zwischen 1890 und 1913 hat sich der Nettoproduktionswert der deutschen Industrie (nach Wagenführ, bei Petzina, Abelshauser 1974, S. 64) auf das Zweieinhalbfache erhöht, so daß das Deutsche Reich trotz zunehmendem Gewicht der neuen Industrienationen in dieser Zeit mit dem Wachstum der Weltindustrieproduktion Schritt halten konnte (ebd., S. 66).

Und keines der großen europäischen Industrieländer konnte seinen Export im gleichen Umfange ausweiten, wie dies dem Deutschen Reich mit einer Verdreifachung seiner Ausfuhren innerhalb von gut zwei Jahrzehnten gelang.

Insofern — was vor allem bei Ausrüstungsgütern für technische Infrastruktur und Industrieanlagen der Fall war — wachsender Export immer auch Vergrößerung der jeweiligen wirtschaftlichen, oft aber auch politisch-militärischen Einflußsphäre bedeutete und dies nach dem Ende der kolonialen Landnahme im ausgehenden 19. Jahrhundert ganz überwiegend nur auf Kosten anderer Industrienationen gehen konnte, wird unmittelbar evident, daß der Ausbruch des Ersten Weltkriegs lediglich die Entladung von Spannungen brachte, die sich lange Zeit vorher aufgebaut hatten.

Zugleich wird deutlich, daß und warum kein Industrieland so schwer und unmittelbar von Veränderungen in den Verhältnissen auf dem Weltmarkt betroffen war wie das Deutsche Reich — und zwar unabhängig von bzw. zusätzlich zu den Folgen eines verlorenen Kriegs.

b) Der Umbruch im Welthandel nach dem Ersten Weltkrieg und seine Wirkungen

Somit ist es nicht verwunderlich, daß die tiefgreifenden Veränderungen in Weltwirtschaft und Welthandel, die im Zusammenhang mit dem Ersten Weltkrieg eintraten bzw. (einige dieser Veränderungen hatten sich lange vorher bereits angekündigt) manifest wurden, als akute Bedrohung, wo nicht Zerstörung ihrer Wachstumspoten-

tiale unmittelbar auf die europäischen Industrienationen zurück-schlügen.

An vier Fakten läßt sich die neue weltwirtschaftliche Konstellation illustrieren, der sich die europäischen Industrienationen nach dem Ersten Weltkrieg gegenübersehen und die nicht nur eine weitere Expansion der Ausfuhr von Industrieprodukten verhinderte, sondern auch die vor dem Ersten Weltkrieg bereits erreichten Außenhandelspositionen unmittelbar gefährdete:

(1) Die rasch zunehmende Konkurrenz der neuen Industrienationen, vor allem in Übersee.

Während im Jahr 1925 die Industrieproduktion Deutschlands und Großbritanniens noch weit unter dem Stand von 1913 lag, war sie in den USA in dem gleichen Dutzend Jahren um die Hälfte gestiegen und hatte sich in Japan mehr als verdoppelt: »Die beiden bedeutendsten Industrieländer nächst den Vereinigten Staaten büßten nach 1918 ihr faktisches Monopol in der Versorgung der übrigen Welt mit industriellen Fertigwaren ein« (Petzina, Abelshauser 1974, S. 71).

(2) Die Schrumpfung des Weltmarkts als Folge der Oktober-Revolution und der Abschließung des russischen Wirtschaftsraums gegenüber dem kapitalistischen Ausland.

Der Verlust des russischen Markts, der auch durch die Einkäufe von Industrieausrüstungen durch die UdSSR beim Beginn des ersten 5-Jahres-Plans keineswegs kompensiert wurde, traf die europäischen Industrienationen besonders schwer. In den Jahrzehnten vor dem Ersten Weltkrieg war das zaristische Reich ein sehr aufnahmefähiger und potenter Kunde der europäischen (und vor allem auch der deutschen) Industrie, von der es nicht zuletzt einen erheblichen Teil der Ausrüstungsgüter für den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur (in dieser Zeit wurde der größte Teil des russischen Eisenbahnnetzes gebaut) und für die Modernisierung und Expansion seiner Industrie (die in dieser Zeit einen massiven Wachstumsschub erlebte) bezog.⁴

(3) Die relative Verarmung vieler traditioneller Absatzgebiete.

4 Hinzu kam noch, daß viele dieser Käufe durch die Auflage von Anleihen finanziert wurden, die zeitweise zu den begehrtesten Anlagewerten des europäischen Bürgertums gehörten und deren Verlust viele Familien unmittelbar betraf.

Möglicherweise als Folge eines Rückkoppelungsprozesses, wie er weiter unten noch für den Binnenmarkt der europäischen Industrienationen darzustellen sein wird, verschoben sich nach dem Ersten Weltkrieg die terms of trade zuungunsten der Entwicklungsländer, so daß wegen reduzierter Erlöse für Rohstoffexporte auch der Kauf von Industrieprodukten zurückging. So verweisen Petzina und Abelshauser (ebd., S. 74) darauf, daß zwischen 1913 und 1928 die Einfuhrmenge von Industriegütern im Falle Brasiliens um ein Zehntel und im Falle der Türkei um mehr als ein Drittel abnahm.

(4) Endlich die Turbulenzen im Gefolge unzureichender Lösungen des Reparations- und Kriegsschuldenproblems.

Hierdurch wurde zwar in erster Instanz vor allem das Weltwährungs- und Weltkreditsystem belastet. Insofern jedoch gerade die Ausfuhr industrieller Ausrüstungsgüter traditionell eng mit dem Kreditgeschäft verknüpft war, konnten solche Störungen nicht ohne negative Auswirkungen auch auf den Handel mit Industriegütern bleiben.

Nach Schätzungen von Lewis (nach Petzina, Abelshauser 1974, S. 71) nahm als Folge der unter (2) bis (4) genannten Tatsachen der Außenhandel mit Industriegütern, der vor dem Ersten Weltkrieg maßgeblich die Expansion des gesamten Welthandels getragen hatte, in den 20er Jahren nur mehr geringfügig und deutlich langsamer zu als die gesamte Industrieproduktion. Gleichzeitig waren die europäischen Industrienationen, wie unter (1) gesagt, gezwungen, sich dieses stagnierende Handelsvolumen mit neuen Konkurrenten zu teilen, die entweder dank riesiger Binnenmärkte (wie im Falle der USA) oder dank eines weit niedrigeren Lohnniveaus (wie z. B. im Falle Japans) bei vielen wichtigen Gütern in einer sehr starken Wettbewerbsposition waren.

Nach dem Ersten Weltkrieg waren demzufolge große Teile der europäischen Industrie nach wie vor von einem Weltmarkt abhängig, der jedoch längst nicht mehr die gleiche Aufnahmefähigkeit und Dynamik aufwies wie vor dem Krieg, der durch vielfältige wirtschaftliche und politische Turbulenzen bedroht war und auf dem überdies mächtige Konkurrenten erfolgreich bestrebt waren, die traditionellen europäischen Exportmärkte zu erobern.

Dies mußte schwerwiegende Rückwirkungen für die europäischen Volkswirtschaften haben:

In allen europäischen Industrienationen sank die Bedeutung des Außenhandels: Die Relation zwischen Nettosozialprodukt und Ausfuhr, die 1913, wie erinnerlich, bei 100 : 20 gelegen hatte, betrug im Deutschen Reich 1925 nur mehr 100 : 16 und erreichte auch in den folgenden Jahren, trotz steigenden Exports, nie wieder den Wert von 1913.⁵

Entsprechend verringerte sich auch das Gewicht der hauptsächlich am Weltmarkt orientierten Industrien, wie in Großbritannien («Die traditionellen Schlüsselindustrien und alles, was zu ihnen gehörte, gingen gemeinsam mit den Exportmärkten zurück.»⁶); oder sie bildeten einen ständigen latenten Krisenherd, wie dies offensichtlich in Deutschland der Fall war («Die Außenhandelsfrage wurde ... zu einem der ernstesten Probleme der deutschen Wirtschaft», L. Preller 1949, S. 111 f.).

c) Notwendige oder hinreichende Ursache?

Dennoch erscheint es wenig plausibel, in der verschlechterten Außenhandelsposition der europäischen Industrienationen die einzige Ursache für eine so lange anhaltende, mit Unterbrechungen bis über die Mitte des 20. Jahrhunderts hinaus dauernde Stagnationsperiode zu sehen. Die Vorstellung, daß Industrienationen auf Dauer nicht ohne ständige Ausweitung ihrer Exportmärkte (und zwar in der speziellen Form internationaler Arbeitsteilung, wie sie vor dem Ersten Weltkrieg herrschte) prosperieren können, daß, mit anderen Worten, die wirtschaftliche Entwicklung der Industrienationen in dem Augenblick definitiv zum Stillstand kommen muß, in dem es kein Neuland mehr gibt, das für den Absatz ihrer Produkte im Austausch gegen Rohstoffe, Nahrungs- und Genußmittel zu erschließen wäre, ist nicht einleuchtend und mit der historischen Evidenz kaum in Einklang zu bringen.

5 Berechnet nach Statistisches Bundesamt 1972, S. 191 und S. 260 (NSP zu Faktorpreisen). Abweichende — höhere — Werte finden sich ohne Quellenangabe bei Petzina, Abelshauser 1974, S. 71.

6 E. J. Hobsbawm: *Industrie und Empire II*, Frankfurt/M. 1969, S. 88.

Überdies entspräche eine auf dieser Vorstellung gründende Erklärung für die europäische Stagnation in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts lediglich den beiden ersten der zu Beginn dieses Kapitels definierten Anforderungen an eine hinreichende Ursache, insofern (a) der Zusammenhang mit dem Umbruch im Wachstumstrend der europäischen Industrienationen in den Jahren vor 1920 offenkundig ist und (b) der Export europäischer Industriegüter tatsächlich bis zur Jahrhundertmitte darniederliegt. Die beiden anderen Kriterien werden jedoch nicht erfüllt. Es läßt sich nämlich zeigen, daß (c) die europäische Nachkriegsprosperität keineswegs ausschließlich von einer Außenhandelskonjunktur von dem Typ getragen wurde, wie sie vor 1913 in den europäischen Industrienationen und insbesondere im Deutschen Reich bestand, und daß (d) die amerikanische Entwicklungsdynamik und ihre Variationen vor und nach dem Ersten Weltkrieg, vor und nach der Weltwirtschaftskrise sicherlich nicht primär, wenn überhaupt, auf die Exportchancen für amerikanische Industrierzeugnisse und deren Veränderungen zurückgeführt werden können, dieser Faktor also auch nicht in der Lage ist, unterschiedliche Wachstumsverläufe in der Alten und der Neuen Welt zu erklären.

Daß die US-amerikanische Prosperität der 20er Jahre in Fortsetzung der Wachstumstendenzen der vorausgegangenen Jahrzehnte vor allem von einer expandierenden Binnennachfrage getragen war, braucht hier wohl nicht mehr im einzelnen belegt zu werden. Es sei allenfalls daran erinnert, daß die USA zwischen 1913 und 1928 trotz sehr günstiger Voraussetzungen (Petzina, Abelschauer 1974, S. 72 ff.) ihren Anteil an einem allenfalls schwach expandierenden Welthandel nur geringfügig — von 13,3 % des Weltexports im Jahr 1913 auf 15,7 % des Weltexports in den Jahren 1927/29 (ebd., S. 70) — erhöht haben, was gewiß nicht für einen engen kausalen Zusammenhang zwischen Ausweitung der Exporte und Prosperität spricht. Es sei ferner daran erinnert, daß die USA in ihrer ganzen Geschichte stets einen weit geringeren Anteil ihrer Produktion exportierten bzw. ihres Verbrauchs importierten als die europäischen Industrienationen (so z. B. Klimm u. a. 1940, S. 320 f.).

Hingegen bedarf die These einer etwas detaillierteren Begründung, daß die europäische Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg

nicht — wie dies Kriterium (c) erfordern würde — von einer Wiederholung der Exportkonjunktur vor dem Ersten Weltkrieg getragen wurde. In der Tat hat sich in der Bundesrepublik Deutschland — die hier wiederum *pars pro toto* genommen sei — nach dem Zweiten Weltkrieg parallel zu einem starken Wirtschaftswachstum das Gewicht des Außenhandels ganz ähnlich erhöht, wie dies vor 1913 der Fall gewesen war: Das Verhältnis von Ausfuhr zu Nettosozialprodukt, das 1950 mit 11 : 100 noch weit unter den Werten der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg gelegen hatte, stieg im Laufe der 50er Jahre, also in der Phase schnellsten Wachstums, stark und kontinuierlich an. Schon 1955 wurde mit 18 : 100 der Höchststand der Zwischenkriegszeit in den Jahren 1929/30 erreicht; Ende der 50er Jahre wurde der Wert von 1913 (20 : 100) überschritten. Seitdem ist dieses Verhältnis, wenngleich sehr viel langsamer, weiter angestiegen und hat sich in den 70er Jahren einem Wert von 25 : 100 genähert.

Doch zeigt ein etwas genauerer Blick auf die Außenhandelsstruktur, daß die Konstellationen vor dem Ersten und nach dem Zweiten Weltkrieg nicht ohne weiteres miteinander vergleichbar sind, besteht doch in der Zeit nach 1950 ein rasch wachsender Teil des Außenhandels aus dem Austausch industrieller Fertigwaren zwischen Industrienationen; nicht zuletzt im Zeichen des gemeinsamen europäischen Marktes kommt es zu einer zunehmenden Integration der europäischen Industriewirtschaften, in deren Rahmen ein Gutteil des statistisch ausgewiesenen Außenhandels faktisch europäischen Binnenhandel darstellt.⁷ Und was an Außenhandelsbeziehungen gemäß der traditionellen Arbeitsteilung Fertigwaren gegen Rohprodukte verbleibt, war sicherlich nicht in der Lage, über die gleichen Mechanismen wie vor 1913 einen so langen und so mächtigen Aufschwung zu erzeugen, wie er nach 1950 zu beobachten war.

Es sei deshalb behauptet, daß die verschlechterte Außenhandelsposition der europäischen Industrienationen nach dem Ersten Weltkrieg nur eine notwendige, nicht jedoch eine hinreichende Ursache für die Stagnation in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts war.

7 Der beste Indikator hierfür ist die Einfuhr-Ausfuhr-Relation bei Fertigwaren, die 1913 bei 1 : 6 und in den 20er Jahren bei 1 : 5 lag. Sie betrug 1960 nur mehr 1 : 3 und fiel in den 70er Jahren auf unter 1 : 2.

Eine hinreichende Ursache läßt sich wohl nur in der damaligen Binnenstruktur der europäischen Industrienationen identifizieren, genauer gesagt: in typischen Merkmalen und Mechanismen dieser Binnenstruktur, die eine schwer auflösliche Verklammerung von Export und Entwicklung des Binnenmarkts, von Eroberung immer neuer Absatzmärkte für Industrieprodukte auf der einen und binnenwirtschaftlicher Prosperität auf der anderen Seite bewirkt hatten.

Einige Jahre vor dem Ersten Weltkrieg beschrieb Werner Sombart diesen Sachverhalt sehr klar: »Um den intensiven Entwicklungsgang der einheimischen Volkswirtschaft zu ermöglichen, müssen die internationalen Handelsbeziehungen an Extensität ständig wachsen. Um dem inneren Markt seine zunehmende Bedeutung zu sichern, muß der auswärtige Handel an Ausdehnung gewinnen« (W. Sombart 1919, S. 388).

Damit lautet die entscheidende Frage: Worin liegt diese von Sombart beschriebene merkwürdige Beziehung begründet? Wie erklärt sich »die innere Schwäche des industriellen Systems der 20er Jahre, daß es trotz eines hohen Entwicklungsstandes, sehr viel weniger die inländische Nachfragereserve (zur Kompensation der stagnierenden Auslandsnachfrage — B. L.) aktivieren konnte, als dies in den industriell ähnlich strukturierten USA der Fall war« (Petzina, Abelshauser 1974, S. 70)? Wie konnte es nicht nur in Deutschland, sondern überall in Europa, zu einem auf Dauer nicht ausgelasteten Produktionspotential kommen und warum hätte dieses nur durch höhere Auslandsnachfrage absorbiert werden können? (Ebd.)

Die wesentliche Ursache hierfür liegt, so sei behauptet, in einem Dualismus begründet, der sich in allen europäischen Ländern als typisches Ergebnis des Industrialisierungsprozesses zwischen einem immer noch starken traditionellen Sektor der Volkswirtschaft auf der einen Seite und einem dynamischen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor auf der anderen Seite herausgebildet hat.

2. Duale Wirtschaftsstruktur als Ergebnis des Industrialisierungsprozesses

a) Wirtschaftsdualismus als Entwicklungsproblem

Die Anfänge der europäischen Industrie entstanden — ausgenommen allenfalls einzelne Industriereviere Großbritanniens — als Inseln in einem noch weitgehend geschlossenen und intakten traditionellen Milieu. Bergwerke und Fabriken lagen — Industrialisierungsgeschichte und Industriearchäologie liefern uns hierfür gerade in neuer Zeit sehr reichhaltiges Anschauungsmaterial — isoliert, als Fremdkörper, in einer Welt, die noch ganz eindeutig von bäuerlich-handwerklichen Produktionsweisen und Lebensverhältnissen, von Subsistenzwirtschaften mit ergänzenden lokalen oder regionalen Märkten beherrscht war. Und dort, wo es schon bald nach Beginn der Industrialisierung zu einer örtlichen Anhäufung von Manufakturen und Fabriken kam (in Deutschland vor allem in einigen Vororten von Berlin, in Teilen des Königreichs Sachsen oder vor den Wällen und Toren mittelalterlicher Handelsstädte wie Augsburg und Nürnberg), wurde dies von den Zeitgenossen als etwas — schreckenerregend oder bewundernswürdig — Außerordentliches wahrgenommen.

Das für die ganze Frühphase der Industrialisierung charakteristische Streben nach weitgehender technischer Autonomie des einzelnen Produktionsbetriebs ist nichts anderes als der technische Ausdruck dieser keineswegs nur topographischen Isolation: Nur wer in produktionstechnischer, transporttechnischer und betriebswirtschaftlicher Hinsicht in der Lage war, selbst und mit eigenen Mitteln den Großteil seines Bedarfs an Betriebsmitteln, Rohstoffen und Vorfabrikaten zu decken, besaß auch die Chance, seine Produktion rationell zu organisieren und auf Dauer rentabel zu arbeiten. Und jeder Versuch, nach einem im 20. Jahrhundert weitverbreiteten Rationalisierungsmuster die Fertigungstiefe zu reduzieren, hätte wohl im größten Teil des 19. Jahrhunderts fast überall geradezu in die Katastrophe geführt.⁸

Erst im Lauf des 19. Jahrhunderts bildete sich, als Ergebnis des raschen industriegewirtschaftlichen Wachstums und gestützt auf eine

immer effizientere und feingliedrigere Verkehrsinfrastruktur, ein zunehmend komplexes und dicht vernetztes Produktions- und Verteilungssystem heraus, das von industrieller Technik, großbetrieblicher Organisation und marktwirtschaftlichen Entscheidungskalkülen geprägt ist. Es wird gewissermaßen überwölbt von einem gleichfalls zunehmend leistungsfähigen und differenzierten System kapitalistischer Dienstleistungen (prototypisch hierfür sind Banken und Versicherungen), das seinen Standort fast ausschließlich in den schnell wachsenden Großstädten hat.

Dennoch darf man den Durchdringungsgrad industrieller Produktionsweisen und marktwirtschaftlicher Distributions- und Verkehrsformen nicht überschätzen, der am Vorabend des Ersten Weltkriegs selbst in den industriell hochentwickelten europäischen Nationen erreicht war.

»Das schnelle Tempo der industriellen Expansion«, so beschreibt Landes die Lage der deutschen Volkswirtschaft im frühen 20. Jahrhundert, »ließ große Wirtschaftsbereiche im Abseits, die durch menschliche Schwäche und institutionelle Vorkehrungen, wie Schutzzölle, vor dem Schock der Obsoleszenz und der Logik der Grenzproduktivität geschützt waren. Überraschend weite Teile des produzierenden Gewerbes hielten z. B. zäh an manuellen Verfahren und Heimarbeit fest; und . . . ein erheblicher Teil der deutschen Bevölkerung lebte nach wie vor von Ackerbau und Viehzucht. Mit anderen Worten wies die deutsche Volkswirtschaft einige der Gegensätze zwischen fortschrittlichen und rückständigen Sektoren auf, die gemeinhin mit dem Begriff des Dualismus bezeichnet und als Folge schnellen, ungleichgewichtigen Wachstums betrachtet werden.«⁹

8 Belege für den hohen Selbstversorgungsgrad der frühindustriellen Fabrik lassen sich in jeder Firmengeschichte finden, die entsprechend weit zurückreicht. Im übrigen scheint eine der grundlegenden Schwächen der sowjetrussischen Industrie darin zu liegen, daß die in ihrer Entstehungszeit wohl unvermeidlich hohe Fertigungstiefe und Autarkie des einzelnen Produktionsbetriebs, einmal gegeben, durch die Logik der Planwirtschaft immer wieder aufs neue erzwungen wird.

9 D. S. Landes: *Technological Change and Development in Western Europe, 1750—1914*, in: H. J. Habakkuk und M. Postan: *The Cambridge Economic History of Europe*, Vol. VI, Cambridge 1966, S. 557 f.

Nun führt Landes den Dualismusbegriff aus gutem Grund mit Vorsicht in seine Darstellung ein: »Unter wirtschaftlichem Dualismus wird im Kern«, so heißt es in einem etwa gleichzeitigen Überblick über die wissenschaftliche Diskussion¹⁰, »der ökonomische Tatbestand zusammengefaßt, daß sich innerhalb einer Volkswirtschaft verschiedene Wirtschaftssektoren im Zuge des Wachstumsprozesses in der Weise auseinanderentwickeln, daß die Entgelte für gleiche Güter und Leistungen . . . bedeutend voneinander abweichen.« (Jochimsen 1965, S. 70) Dies trifft jedoch vor allem in Ländern zu, die sich noch in einer Frühphase industrieller Entwicklung befinden: »Die wissenschaftliche Diskussion über den ökonomischen Dualismus entzündete sich daran, daß in Ländern wie Indonesien, Italien, Lateinamerika die aufgrund der theoretischen Lehrsätze erachteten Entwicklungstendenzen nicht eintraten, obwohl alle Voraussetzungen einer voll integrierten Volkswirtschaft gegeben zu sein schienen.« (Ebd., S. 70 f.).

Dualismus erscheint in dieser Diskussion, genauer gesagt, als ein typisches Problem von »Spätlingen« der wirtschaftlichen Entwicklung (ebd., S. 77 ff.), in denen bereits ein moderner, industriell entwickelter und am Weltmarkt orientierter Sektor besteht, der noch nicht die ganze Volkswirtschaft dominiert, jedoch bereits dem Zwang unterliegt, mit den technischen wie sozialpolitischen Standards gleichzuziehen, die sich bei den »Erstlingen« längst durchgesetzt haben. Damit entsteht eine Kluft zu den restlichen, noch weitgehend subsistenzwirtschaftlich verfaßten Teilen der Volkswirtschaft, die über den Mechanismus »eines selbstverstärkenden ökonomischen Dualismus« um so unerbittlicher im Stand elementaren Elends festgehalten werden, je schneller sich der moderne Sektor entwickelt.

Hier hingegen sei angenommen, daß ähnliche Strukturen und Beziehungen, wie sie die Entwicklungsforschung mit dem Konzept des Dualismus bei Spätlingen der industriellen Entwicklung bezeichnet, bis vor nicht allzu langer Zeit auch in den meisten europäischen Industrienationen zu beobachten waren — und zwar auch dort und zu

10 R. Jochimsen: *Dualismus als Problem der wirtschaftlichen Entwicklung*. In: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Heft 1, Band 95, 1965.

einem Zeitpunkt, wo kein nennenswerter Rückstand gegenüber Großbritannien bestand. Und es sei behauptet, daß dieser europäische Dualismus zwischen einem modernen, industriell-marktwirtschaftlichen und einem weitgehend traditionell strukturierten Sektor der Volkswirtschaft eine zureichende Erklärung dafür liefern kann, daß die Erlahmung der Exportdynamik im zweiten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts nicht (genauer gesagt: erst in den 50er Jahren) durch die Mobilisierung binnenwirtschaftlicher Wachstumsimpulse kompensiert wurde.

b) Der traditionelle Sektor in entwickelten Volkswirtschaften

Was ist nun dieser »traditionelle Sektor« in Volkswirtschaften, deren Industrialisierung nach Meinung mancher zeitgenössischer Beobachter bereits ihren Endpunkt erreicht hatte?

Drei zentrale Merkmale werden im folgenden Kapitel dem Versuch einer detaillierten Beschreibung und Abgrenzung dieses Sektors am Beispiel des Deutschen Reichs von 1925 zugrunde gelegt:

Das eine Merkmal liegt in dem, was man *Zweckbestimmung der Leistung* (Produkte oder Dienste) nennen könnte: Während der industrielle Sektor ganz überwiegend (auch dann, wenn er für einzelne Kunden maßgeschneiderte Produkte, wie z. B. Investitionsgüter, herstellt) an einem großräumigen Markt von nationalen, wenn nicht internationalen Dimensionen orientiert ist, auf dem abstrakte Wirtschaftlichkeits- und Nutzenkalküle das Anbieter- wie das Nachfrageverhalten bestimmen, ist der *traditionelle Sektor* noch in starkem Maße *von Prinzipien der Bedarfsdeckung bestimmt*. Selbst wenn — in dem hier interessierenden Zeitraum offenbar zunehmend — reine subsistenzwirtschaftliche Selbstversorgung in den Hintergrund tritt, reduziert sich doch der Markt für den Großteil der Produkte und Leistungen des traditionellen Sektors auf kleinräumige, durch dichte soziale Kontakte charakterisierte Nahversorgung, bei der die Notwendigkeit zur Befriedigung der unmittelbaren Lebensbedürfnisse bestimmend ist und allenfalls einzelne Verarbeitungs- und Zwi-

schenhandelsstufen zwischen Erzeuger und Endverbraucher geschaltet sind.

Ein zweites Merkmal besteht in der *Organisationsform*: Während für den industriellen Sektor die auf Rentabilitätskalkül und bürokratische Herrschaft gegründete großbetriebliche Organisation — zunächst der Fabrik, dann aber zunehmend auch des Handelshauses, Bankgeschäfts usw. — charakteristisch (da nach übereinstimmender Meinung allein den technischen Zwängen industrieller Produktionsweise angemessen) ist, besteht die *vorherrschende Organisationsform des traditionellen Sektors im Kleinbetrieb mit stark familienwirtschaftlicher Ausrichtung*. Auch dort, wo sich eine weitgehende Orientierung am Markt (wenn auch im eben definierten eingeschränkten Sinn) durchgesetzt hat, wie bei den meisten Handwerks- und Einzelhandelsbetrieben, dominiert doch weithin das für die oft so genannte »einfache Warenproduktion« typische Bestreben, mit dem Betrieb den Familienangehörigen »ein Auskommen« zu geben, statt möglichst viel Gewinn zu erwirtschaften.

Ein drittes Merkmal liegt in der *Form, in der Arbeitskraft genutzt wird*: Während der industrialisierte Sektor bis in unternehmensleitende Funktionen hinein auf Lohnarbeit mit den ihr innewohnenden charakteristischen Eigenschaften gegründet ist, dominieren im traditionellen Sektor Arbeitsformen, deren Zustandekommen und Aufrechterhaltung nicht oder allenfalls marginal den Prinzipien der Tauschwertlogik entsprechen. *Ein Großteil der im traditionellen Sektor beschäftigten Personen ist in seiner Eigenschaft als Angehöriger der den Betrieb tragenden Familie erwerbstätig*; und die Arbeitskräfte, die als Gesinde, Lehrlinge, Gesellen oder Handlungsgehilfen im formalen Sinne Arbeitnehmer sind, partizipieren doch faktisch noch weitgehend an dem subsistenzwirtschaftlichen Lebenszusammenhang, in dem Betrieb und Haushalt nur unvollkommen, wenn überhaupt, voneinander getrennt sind.

Anhand dieser Merkmale ist eine einigermaßen befriedigende statistische Erfassung des traditionellen Sektors möglich. Vier Bereiche stellen, wie im folgenden Kapitel im einzelnen zu zeigen, das Gros dieses Sektors: einmal (a) als nicht nur quantitativ, sondern auch strukturell bedeutsamster Bereich die Gesamtheit der bäuerlichen Familienbetriebe; ferner kleine Familienbetriebe in (b) Hand-

werk und (c) Einzelhandel und Dienstleistungen; endlich (d) die Hauswirtschaft, zu der, will man das ökonomische Potential des traditionellen Sektors richtig einschätzen, nicht nur die im Haushalt beschäftigten Lohnarbeitskräfte, sondern auch die zahlreichen Familienangehörigen gerechnet werden müssen, die mit ihrer vollen Arbeitskraft in der Haushaltsführung tätig sind.

In Kapitel IV wird zu zeigen sein, daß der so definierte traditionelle Sektor selbst bei sehr restriktiver Abgrenzung auch in Deutschland als dem industriell höchstentwickelten Land Kontinentaleuropas in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen rund die Hälfte des volkswirtschaftlichen Arbeitskräftepotentials beschäftigte.

c) Vitalität und Stabilität des traditionellen Sektors

Wenngleich das Wachstum des modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektors von Anfang an in fast allen europäischen Nationen von bewegten Klagen über den Niedergang der Stände und Gewerbe begleitet wurde, die typische Bestandteile des traditionellen Sektors im eben skizzierten Sinne sind, hat dieser doch bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts eine erstaunliche Vitalität und Widerstandskraft demonstriert. Diese Tatsache wurde lange Zeit hindurch auch von wissenschaftlichen Beobachtern kaum wahrgenommen.

Die typischerweise mit stark negativ beladenen Begriffen wie »Landflucht« oder »Verödung des Landes« assoziierte massenhafte Land-Stadt-Wanderung von meist jungen Menschen wurde bis weit ins 20. Jahrhundert als Beleg für den unaufhaltsamen Niedergang der traditionellen Landwirtschaft und — je nach der politisch-ideologischen Perspektive — der für sie typischen engstirnig-antiquierten Sozialformen und Wirtschaftsweisen bzw. der bäuerlichen Kultur als Quell völkischer und nationaler Lebenskraft (»Nährstand ist Wehrstand« — hieß die Parole der Nationalsozialisten) gewertet. Und in neuerer Zeit wird der kontinuierliche Rückgang des Anteils der landwirtschaftlichen Bevölkerung an den Erwerbspersonen — weniger emotionalisiert — als Schlüsselindikator des Strukturwandels benutzt, in dessen Zuge die Landwirtschaft bis auf einen geringen Rest zum Untergang verurteilt sei.

Tatsächlich hat sich jedoch die landwirtschaftliche Bevölkerung bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts auch in den Phasen stürmischer industrieller Entwicklung absolut nur wenig vermindert. So reduzierte sich zwar im Deutschen Reich zwischen 1882 und 1907 der Anteil der landwirtschaftlichen Bevölkerung (Erwerbspersonen und Abhängige) an der Gesamtbevölkerung von 42,5 % auf 28,6 %. Zur gleichen Zeit war jedoch — was die bloße Betrachtung der Anteilswerte meist übersehen läßt — die Gesamtbevölkerung von 45 auf 62 Millionen gestiegen. In absoluten Größen verminderte sich die landwirtschaftliche Bevölkerung lediglich von 19,2 Millionen auf 17,7 Millionen, also um nur 8 % in einem Vierteljahrhundert (nach W. Conze, in Aubin, Zorn 1976, S. 614).

Gleiches gilt auch für das Handwerk: »In der älteren Forschung herrschte«, so resümiert Wolfram Fischer (in Aubin, Zorn 1976, S. 557 f.), »die Meinung vor, daß das Handwerk im Laufe des Industrialisierungsprozesses von der Industrie verdrängt werde. Insbesondere die Stufentheoretiker wie Marx und Bücher, aber auch noch Sombart, waren von der Unvermeidlichkeit des Unterganges des Handwerks in einer vom 'Kapitalismus' geprägten Welt überzeugt.« In den letzten Jahren des 19. Jahrhunderts sprach z. B. Karl Bücher vom »Verwitterungs- und Umbildungsprozeß des ganzen Handwerks.«¹¹ Fünf Mechanismen sollten laut Bücher diesen Niedergang des Handwerks bewirken: Verdrängung handwerklicher Fertigung durch Fabrik- und Verlagsproduktion; Produktionsschmälerung gleichen Ursprungs; Angliederung des Handwerks an große Fabriken; Verarmung des Handwerks durch Bedarfsverschiebung und Abhängigkeit der Handwerker vom Handel; Übergang zur Heimarbeit (Conze, ebd.).

Die tatsächliche Entwicklung verlief deutlich anders: »Die Erfahrung der Selbstbehauptung ... des Handwerks« habe, so Wolfram Fischer (ebd., S. 558), die prinzipielle Gültigkeit der These von seinem unausweichlichen Niedergang »fragwürdig gemacht, und neuere Forschungen haben sie auch für die Periode von 1850 bis 1913, in der sie entstanden (ist), eingeschränkt«. Alles in allem sei

11 Schriften des Vereins für Socialpolitik 76: Verhandlungen 1897, S. 23 ff., zitiert bei W. Conze, in Aubin, Zorn 1976, S. 616.

»das Handwerk mehr oder weniger im Gleichschritt mit der Gesamtwirtschaft, insbesondere mit dem sekundären Sektor, gewachsen« (ebd.).

Fischer belegt diese Aussage (ebd., S. 559 f.) mit eindrucksvollen Zahlen aus der preußischen Gewerbestatistik. So stieg in Preußen zwischen 1849 und 1895 die Zahl der Handwerksbeschäftigten insgesamt um 130 %. Und zu den Handwerkszweigen mit den stärksten Zuwachsraten gehörten keineswegs nur die Bau- und Ausbaugewerbe, sondern auch sehr traditionsreiche Gewerbe wie Schneider (+ 151 %), Bäcker und Konditoren (+ 156 %) sowie Barbieri und Friseure (+ 231 %). Selbst die oft als Kronzeugen für den Untergang des Handwerks angeführten Schuhmacher konnten ihren Bestand in diesem halben Jahrhundert noch um 41 % steigern. Rückläufig war die Zahl der Beschäftigten ausschließlich bei Seilern und Reepschlägern (- 16 %) und bei Böttchern (- 6 %).

Dieser offenkundige Widerspruch zwischen dem vielfach befürchteten oder gar als sich bereits vollziehend beklagten Niedergang der wichtigsten Teile des traditionellen Sektors und seiner tatsächlichen Überlebenskraft erklärt sich nicht zuletzt aus einer der charakteristischen Beziehungen, über die sich der Austausch zwischen traditionellem und modernem Sektor vollzieht, auf dessen Struktur noch näher einzugehen sein wird:

Bis weit ins 20. Jahrhundert hinein war in den meisten europäischen Nationen der Industrialisierungsprozeß mit raschem und kontinuierlichem Bevölkerungswachstum verbunden. Der Bevölkerungszuwachs setzte sich jedoch überwiegend aus Menschen zusammen, die aus dem traditionellen Sektor stammten. Das Wachstum des modernen Sektors war mit einem kontinuierlichen Zustrom von Arbeitskräften verbunden, die noch in traditionellen Lebensformen aufgewachsen waren und in traditionellen Produktionsverhältnissen ihre ersten Arbeitserfahrungen gesammelt und Arbeitsbefähigungen entwickelt hatten.

Dieser ständige Wanderungsstrom vom traditionellen zum modernen Sektor mußte jedoch keineswegs — und hier liegt die Quelle eines weitverbreiteten Interpretationsirrtums — eine Schwächung oder gar die fortschreitende Zerstörung des traditionellen Sektors bewirken. Solange nur sein Bestand immer wieder reproduziert wurde, stellte ganz im Gegenteil, wie in Kap. V noch zu zeigen sein

wird, regelmäßiger Abfluß des im traditionellen Sektor hervorbrachten Bevölkerungsüberschusses eine essentielle Voraussetzung von Stabilität, ja Prosperität dieses Sektors dar.

Die Abnahme der landwirtschaftlichen Bevölkerung im 19. Jahrhundert, schreibt beispielsweise Conze (in Aubin, Zorn, S. 614), »betraf nicht die konstant bleibenden Hofbauern, sondern die unterbäuerliche Schicht und die nicht voll ausgenutzten Arbeitskräfte der bis in die 1850er Jahre übevölkerten Dörfer. Die Abwanderung der Überschüssigen stand in Wechselwirkung zur Industrialisierung und führte . . . zum Ende des Pauperismus.« Auf einer im wesentlichen unveränderten landwirtschaftlichen Betriebsstruktur konnte sich die verbleibende Landbevölkerung mit Hilfe der gleichzeitig sich durchsetzenden rationelleren und produktiveren Bewirtschaftungsformen weit behaglicher einrichten als bisher.

Diese Überlegungen bezeichnen wohl auch einen zentralen Unterschied zwischen dem Wirtschafts dualismus, wie er gegenwärtig in Entwicklungsländern zu beobachten ist, und dem, wie er bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts in den europäischen Industrienationen bestand: In letzteren bleiben die Mechanismen eines sich selbst verstärkenden Antagonismus zwischen modernem und traditionellem Sektor über längere Zeit latent; und in dieser Zeit ist der traditionelle Sektor nicht, wie dies aus den Entwicklungsländern beschrieben wird, in ein Dilemma von **Übevölkerung, Verelendung und sinkender Produktivität** eingeschlossen, sondern durchaus in der Lage, am Fortschritt des modernen, industriewirtschaftlichen Sektors zu partizipieren.

Um dies zu zeigen und die Bedingungen zu identifizieren, unter denen auch der europäische Dualismus die gleichen negativen Effekte zeitigt, wie sie am Beispiel der Entwicklungsländer beschrieben werden, dürfen nicht nur die Struktur differenzen zwischen den beiden Sektoren betrachtet werden, sondern müssen auch die Austauschbeziehungen zwischen ihnen in die Überlegungen einbezogen werden.

3. Intersektorale Austauschbeziehungen und positive Rückkoppelung

Ein wesentliches Merkmal des ökonomischen Dualismus besteht darin, daß sich der »Stoffwechsel« zwischen den beiden Sektoren auf wenige, klar abgrenzbare Austauschbeziehungen konzentriert, wenn nicht beschränkt. Bei der spezifischen Form von Dualismus, wie er sich im europäischen Industrialisierungsprozeß während des 19. Jahrhunderts herausgebildet hat, wird der — in diesem Sinne stark »strukturierte« — intersektorale Austausch von drei Beziehungen bestimmt, die in Kapitel V detaillierter darzustellen sein werden:

(a) Der traditionelle Sektor stellt — hierauf war bereits hingewiesen worden — ein sehr wichtiges Rekrutierungsreservoir dar, aus dem der wachsende industriell-marktwirtschaftliche Sektor den Großteil seines Arbeitskräftebedarfs deckt: Aus familienangehörigen Arbeitskräften werden großbetriebliche Lohnarbeiter.

(b) Die Lohnarbeiterschaft des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors deckt ihre Lebensbedürfnisse ganz überwiegend mit Hilfe von Gütern und Leistungen des traditionellen Sektors: Von den Löhnen, die der industriell-marktwirtschaftliche Sektor zahlt, fließt nur ein kleiner Teil unmittelbar über die Beschaffung entsprechender Güter und Leistungen in ihn zurück.

(c) Die Bezüge des traditionellen Sektors — genauer gesagt: der Betriebe/Familien dieses Sektors — aus dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor tragen ganz überwiegend investiven Charakter: entweder direkt, nämlich als Kauf von Ausrüstungsgütern (bzw. vor allem bei Gebäuden, von Materialien zu ihrer intrasektoralen Herstellung); oder indirekt, in Form von Steuern und Abgaben, die zur Finanzierung öffentlicher Infrastruktur-Investitionen dienen. In beiden Fällen handelt es sich während der ganzen Periode, d. h. bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts, bei den Investitionen überwiegend um Erstausrüstung und nicht um Ersatzbeschaffung.

Aus der Perspektive des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors werden diese Austauschbeziehungen von zwei Verhaltenslogiken und sie bestimmenden Anreizen dominiert: Die eine Logik steu-

ert das Mobilitäts- und Arbeitsmarktverhalten der latenten Überschußbevölkerung des traditionellen Sektors, die andere Logik das Investitionsverhalten der Betriebe/Familien des traditionellen Sektors.

(1) Die Logik, welche den *Mobilitätsströmen vom traditionellen zum modernen Sektor* und deren ökonomischen Voraussetzungen und Wirkungen zugrundeliegt, läßt sich recht genau mit einem sehr traditionsreichen Lehrsatz der klassischen Nationalökonomie beschreiben, nämlich dem Lohngesetz: Jede Erhöhung des Lohnniveaus im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor (oder auch nur in wichtigen Teilen desselben) wirkt (wahrscheinlich meist mit allenfalls geringer zeitlicher Verzögerung) als Mobilitätsanreiz auf die latente Überschußbevölkerung im traditionellen Sektor. Hierdurch entsteht ein zusätzliches Neuangebot an in aller Regel wenig anspruchsvollen und unmittelbar einsatzfähigen Arbeitskräften, das solange auf die Löhne im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor drückt, bis deren Anstieg wieder annulliert ist.

Demzufolge kann unter den Bedingungen des europäischen Wirtschafts dualismus das Lohnniveau im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor auf Dauer allenfalls in dem Maße steigen, in dem sich das — weitgehend noch naturalwirtschaftlich definierte — Versorgungsniveau der ärmeren Teile des traditionellen Sektors verbessert; hier (und nicht in den städtischen Arbeiterquartieren) wird das Existenzminimum bestimmt, gegen das die Löhne immer wieder durch den doppelten Mechanismus von Konjunkturzyklus und Zuwanderung aus dem traditionellen Sektor gedrückt werden.

(2) Schwieriger ist die Logik zu definieren, von der die — direkten und indirekten — *Investitionen des traditionellen Sektors gesteuert werden*. Wie in Kapitel V ausführlicher zu zeigen, erscheint es am realistischsten, anzunehmen, daß bei den Investitionsentscheidungen der Betriebe/Familien des traditionellen Sektors das Rentabilitätskalkül im Sinne von spezifizierten Ertragserwartungen eine sehr viel geringere Rolle spielt als ein durch die Verfügbarkeit von Barmitteln restringiertes Bedürfnisdeckungsprinzip. Es sei demzufolge behauptet, daß Veränderungen im Volumen der Direktinvestitionen des traditionellen Sektors überwiegend von Variationen im Wert der von ihm vermarkteten Güter und Leistungen ab-

hängen. Gleiches gilt, so sei weiter angenommen, auch für die Mittel, die vom traditionellen Sektor in Form von Steuern und Abgaben aufgebracht und für öffentliche Infrastrukturinvestitionen (insbesondere des Verkehrs und der Versorgung) verwendet werden.

Die von diesen beiden Logiken beherrschten Prozesse sind nun ihrerseits so miteinander verknüpft, daß ein *Mechanismus »positiver Rückkoppelung«* zwischen der wirtschaftlichen Entwicklung des industriell-marktwirtschaftlichen und des traditionellen Sektors entsteht. Und solange dieser Mechanismus wirkt, kann es nicht gelingen, stagnierende Auslandsnachfrage durch eine expandierende Binnennachfrage zu kompensieren.

Dieser Mechanismus wirkt bis ins frühe 20. Jahrhundert überwiegend in Form einer *Prosperitätsspirale*, in deren Zuge Wachstum des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors vermehrten Wohlstand im traditionellen Sektor nach sich zieht, der selbst wiederum neue Wachstumsimpulse für den modernen Sektor erzeugt:

Wächst der industriell-marktwirtschaftliche Sektor, weil durch die Erschließung neuer Absatzmärkte oder durch vertiefte Durchdringung bestehender Einflußgebiete der Export seiner Erzeugnisse ausgeweitet wird, so setzt verstärkte Arbeitskräftemobilität vom traditionellen in den modernen Sektor ein.

Dies hat im traditionellen Sektor drei Auswirkungen, die ihrerseits die Investitionsneigung der Betriebe/Familien dieses Sektors nachhaltig erhöhen:

- Zum einen steigen mit der Zahl der Lohnarbeiter im modernen Sektor Nachfrage nach und Absatz von Produkten und Leistungen des traditionellen Sektors (selbst wenn das Lohngesetz die individuellen Lohnsätze niedrig hält);
- weiterhin steht, weil wegen der verstärkten Abwanderung die Zahl der je Betrieb/Familie zu versorgenden Personen abnimmt, im traditionellen Sektor mehr Geld für Investitionen zur Verfügung;
- endlich steigt bei den Betrieben/Familien das Bedürfnis, durch den Kauf von Maschinen oder den Bau rationellerer Wirtschaftsgebäude den Verlust an Arbeitskraft zu kompensieren, den die Abwanderung mit sich brachte.

Verstärkte Nachfrage des traditionellen Sektors nach Investitionsgütern sowie, hiermit parallel laufend, größeres Aufkommen an Steuern und Abgaben aus dem traditionellen Sektor und hierdurch ermöglichte verstärkte öffentliche Investitionen bewirken dann natürlich auch eine Ausweitung des Binnenmarkts für Produkte und Leistungen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors. Zumindest idealtypisch wird also die zunächst nur außenhandelsinduzierte Prosperität dieses Sektors in der Folgeperiode durch eine von ihr in Gang gesetzte binnenwirtschaftliche Dynamik verstärkt.

Solange die Prosperitätsspirale — allenfalls durch konjunkturelle Abschwünge vorübergehend zum Stehen gebracht — die europäische Wirtschaft beherrscht, vollzieht sich auch ein fortschreitender Modernisierungsprozeß des traditionellen Sektors, der die Strukturdivergenz zwischen den Sektoren vermindert, eine Entstrukturierung der Austauschbeziehungen einleitet und in der Tendenz den Wirtschafts dualismus zum Verschwinden bringt. Hierbei spielen vor allem die zunehmende Ausstattung des traditionellen Sektors mit technischen Produktionsmitteln und Versorgungsinfrastruktur und der Druck wachsenden Wohlstands im traditionellen Sektor auf die Löhne im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor (als Voraussetzung expandierender Binnennachfrage) eine wichtige Rolle.

Die Binnenmarktdynamik der Prosperitätsspirale ist jedoch auf Dauer stets vom primären Impuls wachsender Exporte abhängig. Stagniert der Auslandsabsatz des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors, so kommt es auf der Grundlage der gleichen Mechanismen positiver Rückkoppelung zum Umschlag in eine *Depressionsspirale*:

Die verschlechterten Absatzperspektiven der Industrie bringen die Arbeitskräftewanderungen vom traditionellen zum modernen Sektor schon dann zum Erliegen, wenn die Industrieproduktion zwar noch langsam, aber eben nicht mehr schneller steigt als die Produktivitätsentwicklung.

Der anwachsende Druck der im traditionellen Sektor zurückgestauten Überbevölkerung vermindert schon dann dessen Investitionsneigung, wenn sich der Absatz seiner Produkte (noch) nicht nennenswert vermindert, sondern lediglich, parallel zur Summe der Lohn Einkommen im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor, stagniert.

Dies bewirkt eine weitere Verschlechterung der Absatzchancen von Industrieprodukten, die über kurz oder lang auch eine kontraktive Entwicklung der Lohnsumme (entweder über sinkende Beschäftigungszahlen oder über sinkende Lohnsätze oder über beides) nach sich zieht.

Hierdurch wird — insbesondere im Falle und auf dem Hintergrund von mit der Dauer der Stagnation zunehmender Überbevölkerung — die Investitionsneigung der Betriebe/Familien des traditionellen Sektors nochmals massiv reduziert. Da gleichzeitig auch das Steueraufkommen aus dem traditionellen Sektor abnehmen dürfte, sinkt auch die Möglichkeit der öffentlichen Haushalte zu Beschaffungen mit investivem Charakter. Und so fort . . .

Damit erhält dann übrigens auch der Dualismus neue Virulenz, indem die Modernisierung des traditionellen Sektors gebremst wird und dieser sich wieder verstärkt auf seine ursprüngliche subsistenzwirtschaftliche Grundlage zurückzuziehen sucht.

In Kapitel V wird zu zeigen sein, daß eine solche depressive Spirale durch Politiken, die auf die eine oder andere Weise eine Stärkung der Binnenkaufkraft bezwecken, allenfalls zeitweise zum Stillstand gebracht werden kann: Höhere Löhne bewirken allenfalls auf dem unsicheren Umweg über eine Anregung der Investitionsneigung der Betriebe/Familien des traditionellen Sektors bessere Absatzchancen der Industrie im Inland; aber sie stellen über von ihnen ausgelöste Kostensteigerungen eine unmittelbare Bedrohung des Auslandsabsatzes dar. Und eine stärkere Kreditfinanzierung von Investitionen im und für den traditionellen Sektor kann den inländischen Markt für Industriegüter nur vorübergehend beleben, wenn das Lohngesetz weiterhin voll wirksam bleibt.

Zuvor sind jedoch in Kapitel IV — nach Art eines Exkurses — innere Struktur und quantitatives Gewicht des traditionellen Sektors noch etwas detaillierter darzustellen.

Kapitel 4

Exkurs: Struktur und Bedeutung des traditionellen Sektors — Versuch einer Abschätzung anhand der deutschen Verhältnisse in den 20er Jahren

Im vorausgehenden Kapitel wurden drei Strukturmerkmale des traditionellen Sektors definiert, die hier nochmals in Erinnerung gerufen seien:

- überwiegende Orientierung der Leistung an Bedarfsdeckung und nicht an Rentabilität;
- Dominanz familiärer Kleinbetriebe;
- nachrangige Bedeutung des Lohnarbeitsverhältnisses bei der Nutzung von Arbeitskraft.

Anhand dieser Kriterien ist nunmehr zu versuchen, wenigstens für einen Stichtzeitpunkt und ein charakteristisches europäisches Industrieland eine ungefähre Vorstellung von der Zusammensetzung und dem relativen Gewicht des traditionellen Sektors in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts zu gewinnen.

Als Land bietet sich das Deutsche Reich an, da es, wie im vorstehenden Kapitel gezeigt, in den Jahrzehnten vor dem Ersten Weltkrieg eine besonders schnelle Industrialisierung erlebt und einen für damalige Verhältnisse sehr hohen Industrialisierungsgrad erreicht hatte; zu vermuten ist also, daß der traditionelle Sektor in diesem Land eher instabiler und schwächer ist als in den benachbarten Ländern. Als Zeitpunkt sei das Jahr 1925 gewählt.

Generell kommen nur die Stichtage der amtlichen Großzählungen in Frage, da der einzig brauchbare Meßwert zur Beschreibung des traditionellen Sektors in der Zahl der Beschäftigten liegt, die in der erforderlichen Vollständigkeit und Differenziertheit nur von diesen Zählungen geliefert wird. Allerdings ist keines der vier Jahre, in denen während der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts in Deutschland überhaupt amtliche Großzählungen

stattfanden, nämlich 1907, 1925, 1933 und 1939, wirklich zufriedenstellend. Die geringsten Nachteile weist offenbar das Jahr 1925 auf. 1907 muß deshalb ausscheiden, weil es ja darum geht, die Verhältnisse zu erfassen, die sich nach dem Ende der Prosperitätsphase vor und nach der Jahrhundertwende darstellen, die 1907 noch andauerte. Im Jahre 1933 spiegeln die Beschäftigtenzahlen vor allem die hohe Arbeitslosigkeit und nur sehr gebrochen die dauerhaften Strukturen wider, die es hier freizulegen gilt. Das Jahr 1939 war bereits stark von der Rüstungswirtschaft geprägt; überdies wurden wegen des Krieges die Ergebnisse dieser Zählung weniger differenziert aufbereitet, als dies früher der Fall war. Hinzu kommt ein eher technischer, in seiner Bedeutung jedoch nicht zu unterschätzender Grund dafür, 1925 als Stichjahr zu wählen, daß nämlich die wichtigsten hier interessierenden Daten der Volks- und Berufszählung einerseits, der Betriebszählung (Arbeitsstättenzählung) andererseits, die nur zusammengekommen ein realistisches Bild der Arbeitskräftestruktur geben können, in den veröffentlichten Tabellen jedoch immer getrennt ausgewiesen werden, für dieses Jahr von Ludwig Preller (1949) in den Kapiteln über die wirtschaftlichen und politischen Grundlagen der Sozialpolitik der Weimarer Republik (S. 51 ff.) sehr detailliert, sorgfältig und mit einer Sachkunde aufbereitet wurden, die nur der zeitgenössische Fachmann besitzen kann.

Allerdings läßt sich das Volumen der im traditionellen Sektor beschäftigten Arbeitskräfte auch anhand der Volkszählungsdaten nur annäherungsweise ermitteln. Schon 1925 waren die statistischen Definitions- und Klassifikationskriterien von Erwerbstätigkeit und Erwerbsbevölkerung primär auf die Verhältnisse im modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor abgestellt und um so weniger dazu geeignet, die Situation im traditionellen Sektor realistisch zu beschreiben, je stärker hier noch subsistenzwirtschaftliche Strukturen bestehen und Prinzipien vorherrschen. Die wenigen Kategorien, die noch am ehesten den Verhältnissen im traditionellen Sektor Rechnung tragen, wie z. B. der Wirtschaftszweig »häusliche Dienste« oder die Stellung im Beruf als »mithelfender Familienangehöriger«, sind von notorischer Unschärfe.

Trotz dieser Vorbehalte, die auch der Frage Rechnung tragen müssen, wieweit 1925 als »normaler«, für eine ganze Periode typischer Zeitpunkt gelten darf, ist es zumindest annäherungsweise möglich, die vier hauptsächlichen Bestandteile des traditionellen Sektors einigermaßen genau abzugrenzen und für das Deutsche Reich in den Grenzen nach dem Ersten Weltkrieg in ihrem zahlenmäßigen Gewicht abzuschätzen:

1. Landwirtschaftliche Familienbetriebe

Fragt man, welche Teile der Landwirtschaft zum traditionellen Sektor gehören, so liegt vor allem anderen eine Betrachtung der *Betriebsgrößenstruktur* nahe: Im Jahre 1925 gab es im Deutschen Reich etwa 3 Mio. landwirtschaftliche Betriebe mit einer Fläche von mehr als 0,5 ha. Klammert man die Kleinstbetriebe mit weniger als 2 ha aus, die seit 1933 in den amtlichen Statistiken nicht mehr als land- und forstwirtschaftliche Betriebe gesondert ausgewiesen werden, so bleibt ein Bestand von 2,2 Mio. Betrieben, die sich ganz überwiegend auf kleine und mittlere Betriebsgrößen konzentrieren:

Land- und forstwirtschaftliche Betriebe

(Deutsches Reich 1925)

Betriebsgröße (ha)	Betriebe		Betriebsfläche	
	Tausend	%	Mio. ha	%
2 — 10	1438	65,6	6,9	17,3
10 — 50	665	30,3	13,4	33,5
50 — 100	55	2,5	3,7	9,1
100 und mehr	36	1,6	16,0	40,1
	2194	100,0	40,1	100,0

Quelle: Statistisches Bundesamt 1972, S. 151.

Die Tabelle zeigt sehr deutlich die Koexistenz einer ausgesprochen großbetrieblichen Gutslandwirtschaft auf der einen Seite und einer klein- bis mittelbetrieblichen bäuerlichen Landwirtschaft auf der anderen Seite, der die weitaus größte Zahl der Betriebe und damit wohl auch praktisch die Gesamtheit der familieneigenen Arbeitskräfte zugehört.

Dieser — im eigentlichen Sinne bäuerliche — Teil der Landwirtschaft entspricht nicht nur im Hinblick auf seine Betriebsform den typischen Merkmalen des traditionellen Sektors; gleiches gilt auch für seine *Produktionsweise*, die bis zum Zweiten Weltkrieg noch stark von traditionellen Zügen geprägt war.

Zwar hatten Verbesserungen bei den Geräten, der Tier- und Pflanzenzucht und der Fruchtfolge sowie die zunehmende Verwendung von Mineraldünger bis zum Ende des 19. Jahrhunderts eine erhebliche Steigerung der Ertragskraft bewirkt. Doch verharrten dann die ha-Erträge bis zu den rüstungswirtschaftlichen »Erzeugungsschlachten« kurz vor Beginn des Zweiten Weltkriegs im wesentlichen auf dem Stand kurz vor und nach der Jahrhundertwende.¹ Die von den Zeitgenossen vielfach bestaunte »Maschinisierung« der Landwirtschaft reduzierte sich in der großen Masse der bäuerlichen Familienbetriebe auf den Einsatz einzelner vor allem von Tieren gezogener (»bespannter«) Maschinen für ganz bestimmte Arbeitsgänge, insbesondere in der Ernte (wodurch also allenfalls der Bedarf an kurzfristig angeheuerten Erntehelfern reduziert wurde). Selbst dieser Prozeß konnte »nach der landwirtschaftlichen Betriebszählung über die Verbreitung wichtiger Landmaschinen von 1925 . . . damals nur in den Betrieben über 100 ha als vollendet betrachtet werden . . . (Erst) bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkriegs dürfte diese Phase annähernd abgeschlossen gewesen sein, wenn man von kleinen Selbstversorgungsbetrieben absieht« (M. Rolfes, in Aubin, Zorn 1976, S. 757 f.). Die Motorisierung der Landwirtschaft stand hingegen mit rund 40 000 Motorschleppern auf über 2 Mio. landwirtschaftliche Betriebe beim Ausbruch des Zweiten Weltkriegs noch durchaus in ihren Anfängen und beschränkte sich wohl fast ausschließlich auf die großen Gutswirtschaften. So hat sich auch die Zahl der Pferde bis zum Beginn des Zweiten Weltkriegs kaum vermindert. Nach wie vor trafen im Durchschnitt auf jeden Betrieb mit mehr als 2 ha Betriebsfläche nahezu zwei Pferde (Statistisches Bundesamt 1972, S. 163).

Ogleich weniger gut belegbar, spricht doch sehr vieles (einschließlich der Erinnerung des Verfassers an seine eigenen Erfahrungen aus der Kriegs- und unmittelbaren Nachkriegszeit) dafür, daß sich auch *Wirtschaftsweise und Vermarktungsstruktur* der bäuerlichen Landwirtschaft in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts nur

1 Statistisches Bundesamt 1972, S. 161; die dort angeführten Durchschnittswerte enthalten übrigens nicht nur bäuerliche Familienwirtschaften, sondern auch die sehr viel stärker technisierten Gutsbetriebe.

wenig verändert haben. Nach wie vor wurde ein Großteil des täglichen Bedarfs des bäuerlichen Haushalts (bis hin zum Holz für Möbel, Geräte und Bauten) aus der eigenen Wirtschaft gedeckt. Nach wie vor waren in den bäuerlichen Familienbetrieben die Tendenzen zu Spezialisierung und zu unmittelbarer Ausrichtung der Wirtschafts- und Produktionsweise am Markt allenfalls schwach ausgeprägt.

Erst in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg wird sich die Produktionsweise der Landwirtschaft im Bundesgebiet innerhalb kurzer Zeit von Grund auf verändern: Massenhafte Durchdringung des bäuerlichen Betriebs mit stationären und mobilen Kraftmaschinen bei weitgehendem Verschwinden von Zugtieren, fortschreitende Verwendung chemischer Produkte zur Düngung, Schädlingsbekämpfung usf. und zunehmende Spezialisierung schlagen sich dann in rapide steigenden Erträgen bei rasch abnehmender Beschäftigtenzahl nieder.

Demzufolge erscheint es auch gerechtfertigt, die 1925 im Deutschen Reich in der Landwirtschaft gezählten knapp 2,2 Mio. Selbständigen (deren Zahl exakt der Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe mit mehr als 2 ha Anbaufläche entspricht) und knapp 4,8 Mio. mithelfenden Familienangehörigen vollständig dem traditionellen Sektor der Volkswirtschaft zuzurechnen. Daneben weist die Berufszählung im Jahr 1925 knapp 0,2 Mio. Angestellte und 2,6 Mio. Arbeiter in land- und forstwirtschaftlichen Betrieben aus. Es sei angenommen, daß die Angestellten sämtlich in den rund 36 000 Betrieben mit mehr als 100 ha beschäftigt waren und daß sich auch die Arbeiter zur Hälfte auf den großbetrieblich organisierten Teil der Landwirtschaft konzentrierten. Der Rest, d. h. 1,3 Mio. landwirtschaftliche Lohnarbeitskräfte, sei gleichfalls dem traditionellen Sektor zugerechnet.

Insgesamt errechnet sich hieraus eine Zahl von *8,3 Mio. landwirtschaftlichen Arbeitskräften, die im Jahr 1925 zum traditionellen Sektor gerechnet werden dürfen.*

2. Kleine Familienbetriebe im Handwerk

Über Produktionsweise und betriebliche Verhältnisse im Handwerk sind für den hier interessierenden Zeitraum sehr viel weniger unmittelbar aussagekräftige Daten verfügbar als für die Landwirtschaft. Dies ist um so bedauerlicher, als heute unzweifelhaft der größte Teil des Handwerks dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor zugerechnet werden muß. Die sich darin ausdrückende Entwicklung reicht möglicherweise sehr weit zurück und ist insbesondere in ihren Anfängen nur schwer an eindeutigen Tatsachen festzumachen. Deshalb wäre es sicher unrealistisch, anzunehmen, daß das Handwerk in den 20er Jahren noch voll zum traditionellen Sektor gehört habe.

Fragt man sich, welche Teile des Handwerks mit wieviel Arbeitskräften dem traditionellen Sektor zugerechnet werden dürfen, kann man sich im wesentlichen auf drei Sachverhalte beziehen, für die aus dem Jahre 1925 zumindest einige Informationen vorliegen. Es sind dies Branchenstruktur, durch die Verwendung von Kraftmaschinen indizierter Technisierungsgrad und typische Absatzstrukturen:

(1) Ein erster Sachverhalt, der in diesem Zusammenhang Interesse verdient, ist die *Branchenstruktur* des Handwerks. »Bis zum Ersten Weltkrieg«, schreibt Wolfram Fischer (in Aubin, Zorn, S. 558), wurde das Handwerk »noch durch die großen 'Massenhandwerke' geprägt, die den Grundbedürfnissen Nahrung, Kleidung und Wohnung dienen — Bäcker, Fleischer, Schuhmacher, Schneider, Maurer, Tischler, Zimmerleute — und die im großen und ganzen leicht überproportional zur Bevölkerung wachsen«. Diese Struktur blieb sicherlich im wesentlichen bis weit in die Zwischenkriegszeit hinein von Bestand: »Wie schon in der Vorkriegszeit, hielt (das Handwerk) seine Stellung vor allem im Nahrungs- und Genußmittelgewerbe, dem Holzgewerbe, der Schneiderei, dem Baugewerbe, dem Vervielfältigungsgewerbe, der Schlosserei und Klempnerei«, faßt Ludwig Preller die Ergebnisse der Berufs- und Betriebszählungen von 1925 und 1933 zusammen (Preller 1949, S. 100).

(2) Die 1925 und 1933 im Zusammenhang mit der Arbeitsstättenzählung erhobenen Daten über Vorkommen und gegebenenfalls

Stärke von Kraftmaschinen (ebd., S. 104 ff.) demonstrieren sehr deutlich, wie sehr auch in der Zwischenkriegszeit die *Produktionsweise* noch von rein manuellen Verfahren der Güterherstellung bzw. Leistungserbringung geprägt war: 1925 verfügten nur 23 % und 1933 auch erst lediglich 31 % aller Betriebe des produzierenden Gewerbes überhaupt über irgendeine Kraftmaschine — und sei es auch nur ein Elektromotor zum Antrieb einer Kreissäge. Naturgemäß gibt es einen engen Zusammenhang zwischen Betriebsgröße und Ausstattung mit Kraftmaschinen, so daß die Betriebe ohne Kraftmaschine ganz überwiegend den kleineren Betriebsgrößeklassen entsprechen. Zwar habe, schreibt Preller, die zunehmende Verfügbarkeit elektrischer Energie die Motorisierung auch im Handwerk wesentlich erleichtert. Dennoch besaßen noch im Jahre 1933 in typischen, stark handwerklich bzw. kleinbetrieblich geprägten Branchen des produzierenden Gewerbes die weitaus meisten Betriebe keine einzige Kraftmaschine (88 % im Holz- und Schnitzstoffgewerbe; 89 % in der Eisen- und Metallwarenherstellung).

Geht man davon aus, daß in aller Regel eine Minimalausstattung mit Kraftmaschinen als unbedingt notwendige (wenn auch nicht hinreichende) Voraussetzung der Zugehörigkeit eines Betriebs zum modernen, industrialisierten Sektor der Volkswirtschaft betrachtet werden darf, so ist es sicherlich nicht falsch, anzunehmen, daß auch in den 30er Jahren noch große Teile des Handwerks (bzw. anderer Klein- und Kleinstbetriebe des produzierenden Gewerbes) aufgrund ihrer Produktionsweise durchaus dem traditionellen Sektor zugehörten.

(3) Endlich hat ganz offenkundig das Handwerk auch in der Zwischenkriegszeit seinen traditionellen *Bezug auf Deckung unmittelbarer Lebensbedürfnisse eines überschaubaren Kundenkreises* beibehalten. »Hauptgebiete handwerklicher Tätigkeit (blieben) die Nahversorgung mit Nahrungsmitteln, die Dienstleistungen am Kunden, die individuelle Kundenversorgung« (ebd., S. 100). Allein auf das Bekleidungsgewerbe entfiel im Jahr 1925 laut Preller »ein rundes Viertel« der insgesamt 3,4 Mio. Beschäftigten im Handwerk. Gerade solche Handwerkszweige, in denen die durchschnittliche Gesellenzahl mit einem Wert unter 1 je Betrieb besonders niedrig lag, waren zentral an der Versorgung der Haushalte mit Verbrauchs-

gütern beteiligt. Insbesondere wurde wohl in der ganzen Zwischenkriegszeit der Großteil des Bedarfs der Bevölkerung an Wäsche, Bettzeug und Kleidung noch über handwerkliche Konfektion (oftmals in Kombination mit beträchtlicher Eigenarbeit der im Haushalt tätigen Familienangehörigen) gedeckt; von der Industrie wurden lediglich Stoffe und Tuche gekauft.²

Art der produzierten Güter und der angebotenen Leistungen, vorherrschende Produktionsweise und typische Absatzstrukturen rechtfertigen die Vermutung, daß noch in der Zwischenkriegszeit ein erheblicher Teil des Handwerks ganz eindeutig den Merkmalen des traditionellen Sektors entspricht.

Allerdings ist es nicht ganz einfach, hierfür einen befriedigenden zahlenmäßigen Ausdruck zu finden. Schätzungen müssen sich auf mehrere konvergierende Überlegungen stützen:

Von den 12,8 Mio. Erwerbspersonen, die 1925 in Industrie und Handwerk beschäftigt waren,³ entfallen 3,0 Mio. auf Kleinbetriebe mit bis zu fünf Beschäftigten.

Hierin ist wohl der größte Teil der 1,5 Mio. Selbständigen und 0,2 Mio. mithelfenden Familienangehörigen enthalten, die von der Berufszählung zur gleichen Zeit in Industrie und Handwerk erfaßt werden.

Ähnlich hoch (1,5 Mio.) ist die Zahl der Betriebe im Handwerk, die, wie erinnerlich, mit 3,4 Mio. Erwerbspersonen ähnlich viele Arbeitskräfte beschäftigen wie alle Betriebe des produzierenden Gewerbes mit fünf und weniger Beschäftigten.

Aufgrund der vorausgegangenen Überlegungen dürfte es wohl einer eher vorsichtigen Schätzung entsprechen, wenn man *annimmt*,

2 Dies erklärt u. a. die große Bedeutung der Rüstungs- und Kriegswirtschaft für die Entwicklung der technisch-organisatorischen Grundlagen der Bekleidungsindustrie.

3 Zahlen der Betriebszählung nach L. Preller, S. 96 ff. Die von Preller an anderer Stelle (S. 115 ff.) zur Beschreibung der Sozialstruktur der Erwerbsbevölkerung herangezogene Berufszählung weist für die gleiche Wirtschaftsabteilung 13,5 Mio., die bereits zitierte Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes (1972, S. 143) für das produzierende Gewerbe insgesamt 13,2 Mio. Erwerbspersonen aus, wobei vielleicht das Statistische Bundesamt auf gleicher Grundlage wie Preller ein etwas anderes Erwerbspersonenkonzept benutzt.

daß etwa zwei Drittel der in Kleinbetrieben von Industrie und Handwerk beschäftigten Personen bzw. 60 % aller Handwerksbeschäftigten dem traditionellen Sektor zuzurechnen sind. Von diesen 2 Mio. Beschäftigten entfallen schätzungsweise zwei Drittel auf familieneigene Arbeitskräfte, während das restliche Drittel von Lehrlingen und Gesellen gestellt wird.

3. Kleinstbetriebe in Handel, Verkehr und Dienstleistungen

Noch schwieriger ist abzuschätzen, welche Betriebe außerhalb der Landwirtschaft und des produzierenden Gewerbes dem traditionellen Sektor zuzurechnen sind. Dies aus zwei Gründen:

- Einmal ist die Gesamtheit der hierfür in Frage kommenden Betriebe außerordentlich heterogen und reicht von dem nach dem Zweiten Weltkrieg oft ein wenig verächtlich so genannten »Tante-Emma-Laden«, der bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts den Großteil der Versorgung der Bevölkerung mit Gegenständen des alltäglichen Bedarfs bewältigte, über Gaststätten und Handelsvertreter sowie -vermittler verschiedenster Art bis zu Apotheken und freien Berufen; entsprechend schwer ist es auch, in den verfügbaren Statistiken Gliederungen zu finden, die einigermaßen zur Erfassung von Betrieben dieser Art geeignet sind;
- zum anderen wird in den wirtschaftshistorischen Standardwerken, auf die sich der Verfasser stützen mußte,⁴ dieser Teil der

4 Im großen *Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte* von Aubin und Zorn (Bd. 2, 1976) werden »Verkehrs- und Nachrichtenwesen, Handel, Geld-, Kredit- und Versicherungswesen« jeweils für eine längere Periode in einer einzigen zusammenfassenden Darstellung abgehandelt; in dem Beitrag von Richard Tilly für die Zeit von 1850—1914 (S. 563 ff.) wird dem gesamten Handel und seiner Entwicklung der gleiche Raum gewidmet wie der Darstellung des Zeitungs- und Zeitschriftenwesens; Knuth Borchardts paralleles Kapitel für die Zeit von 1914 bis 1970 (S. 845 ff.) widmet der Entwicklung im Handel allenfalls einzelne Absätze, die sich vor allem mit dem Konzentrationspro-

Volkswirtschaft weithin vernachlässigt und bestenfalls nur in Einzelaspekten eher cursorisch behandelt, was sicherlich nicht ohne Zusammenhang mit den Schwierigkeiten einer zuverlässigen statistischen Abbildung steht.

Dem steht nun freilich gegenüber, daß ganz offensichtlich erhebliche Teile des Handels und der privaten Dienstleistungen gemäß den weiter oben definierten Merkmalen noch in der Zwischenkriegszeit eindeutig dem traditionellen Sektor zuzuordnen waren und daß die innere Geschlossenheit und die Stabilität dieses Sektors wohl auch wesentlich auf den für ihn typischen Distributionsformen beruhten, die sich durch sehr kleine Betriebsgröße und kurze, sowohl erzeugernahe wie verbrauchernahe, Vertriebswege kennzeichnen.

Eine Lösung kann in diesem Falle, analog zu dem eben für das produzierende Gewerbe gewählten Verfahren, lediglich in einer Schätzung anhand der Betriebsgrößen bestehen.

In der Wirtschaftsabteilung Handel und Verkehr wurden 1925 (Betriebszählung) 5,6 Mio. Beschäftigte gezählt.⁵ Hiervon entfielen allein 2 Mio. auf Kleinstbetriebe (genauer gesagt: Betriebsstätten) mit maximal drei Arbeitskräften.

Von den 2,0 Mio. Arbeitskräften in Kleinstbetrieben des Handels und Verkehrs waren 1925 rund 60 % im Einzelhandel und weitere 20 % in Gaststätten beschäftigt; dieses sind die beiden wichtigsten Untergliederungen der Wirtschaftsabteilung Handel und Verkehr mit sehr hohem Anteil der Kleinstbetriebe an den Beschäftigten. Innerhalb des Einzelhandels ist wiederum, wie Preller konstatiert, Überkonzentration auf einzelne Teilbranchen zu beobachten, die »eindeutig Kleinstbetriebscharakter« tragen (S. 110). »Der Kleinstbetrieb fand sich in vielen Einzelhandelssparten des täglichen Bedarfs (Handel mit Trödelkram, Tabak, Seife, Fett, Süßwaren, Wein, Spirituosen, zoologischen Artikeln, Butter, Obst, Gemüse, Fischen), die zu 52 bis 31 % Betriebe mit 1 Person ernährten« (S. 111).

zeß und dem Auftauchen neuer Vertriebsformen nach dem Zweiten Weltkrieg beschäftigen.

5 Preller, S. 110; die gleichzeitig durchgeführte Berufszählung weist allerdings für die gleiche Wirtschaftsabteilung lediglich 5,2 Mio. Erwerbspersonen und 5,1 Mio. hauptberuflich Erwerbstätige aus (S. 109 und 115 ff.).

Komplementär hierzu ist festzuhalten, daß von der Berufszählung für die Wirtschaftsabteilung Handel und Verkehr insgesamt 1,1 Mio. Selbständige und 0,5 Mio. mithelfende Familienangehörige ausgewiesen werden. Es ist anzunehmen, daß der größte Teil von ihnen in Kleinstbetrieben beschäftigt ist.

Deshalb scheint es legitim *anzunehmen, daß der Teil der Wirtschaftsabteilung Handel und Verkehr, der dem traditionellen Sektor zuzurechnen ist, in etwa der Beschäftigtenzahl in Kleinstbetrieben entspricht*; auch wenn ein Teil der Kleinstbetriebe dem modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor zugerechnet werden müßte, wird dies doch sicherlich durch eine nicht ganz unbeträchtliche Zahl von etwas größeren Betrieben kompensiert, deren Zugehörigkeit zum traditionellen Sektor, hätte man nähere Informationen über Betriebsstruktur, Produktionsweise und Marktbeziehungen, außer Zweifel stünde.

Diese 2 Mio. Arbeitskräfte in Handel und Verkehr, die dem traditionellen Sektor zugehören, dürften sich, ähnlich wie im produzierenden Gewerbe, zu zwei Drittel auf Familienarbeitskräfte und zu einem Drittel auf Lohnarbeitskräfte verteilen.

4. Hauswirtschaft

Der traditionelle Sektor charakterisiert sich dadurch, daß in ihm, wie eben gezeigt, die Trennung von Arbeit und Familienleben, Betrieb und Haushalt allenfalls partiell vollzogen ist. Die für diesen Sektor charakteristischen Produktionsweisen und Distributionsformen setzen auch voraus, daß in den Haushalten, die — insbesondere, weil der Haushaltsvorstand als Abhängiger im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor beschäftigt ist — bereits weitgehend von der Produktions- und Erwerbssphäre abgesondert sind, in einem Umfang produktive Leistungen erbracht werden, der aus heutiger Perspektive nicht mehr leicht vorstellbar ist.

Struktur und quantitatives Gewicht des traditionellen Sektors, wie er noch in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts in den entwickelten Nationen Europas bestand, lassen sich nicht realistisch er-

fassen und beschreiben, wenn man diesen Bereich der »Haushalts-Produktion« (um einen neuerdings häufiger gebrauchten Begriff zu verwenden) vernachlässigt.

Die Bedeutung der Haushaltsproduktion (und folglich des von ihr absorbierten Teils des volkswirtschaftlichen Arbeitskräftepotentials) ergibt sich aus drei Sachverhalten, die sich in den verschiedenen Bevölkerungsgruppen je unterschiedlich miteinander kombinieren können:

(1) Es bestand eine hohe *materiell-technische Notwendigkeit* zur Haushaltsproduktion. Angesichts der vorherrschenden Produktions- und Distributionsformen bedurfte ein Gutteil der verfügbaren Güter des täglichen Bedarfs zu ihrer rationellen Nutzung eines nicht unerheblichen Bearbeitungsaufwands.

So mußten beispielsweise sehr viele Nahrungsmittel, wenn sie über das ganze Jahr hinweg verfügbar sein sollten, obwohl sie nur zum Erntezeitpunkt im Handel erhältlich waren, im Haushalt aufbereitet und durch Einlagern, Einkochen o. ä. haltbar gemacht werden; dies galt keineswegs nur für Obst und Gemüse, sondern auch für viele besonders wertvolle Nahrungsmittel, deren saisonunabhängige Verfügbarkeit uns heute fast selbstverständlich ist, wie beispielsweise Eier oder Geflügel (welches, ebenso wie Wild, im traditionellen Haushalt in vielfältiger Form konservierbar verarbeitet wurde). Hinzu kommt, worauf bereits in anderem Zusammenhang hingewiesen wurde, daß viele langlebige Verbrauchsgüter, insbesondere Bekleidung und Wäsche, überwiegend im Haushalt (nicht selten unter Verwendung von handwerklichen Fachkräften, die keine eigene Werkstatt hatten, sondern — wie man im Süddeutschen sagte: »auf Stör« — zum Kunden ins Haus kamen), hergestellt wurden; lediglich Stoffe und Tuche wurden gekauft.

(2) *Haushaltsproduktion* im eben skizzierten Sinne war angesichts der üblichen materiellen Ausstattung der Haushaltungen, insbesondere wegen ihres geringen Technisierungsgrads, *sehr arbeitsintensiv*.

Selbst nachdem um die Jahrhundertwende wohl die Mehrzahl der städtischen Wohnungen über Fließwasser verfügte und sukzessive an das Gas- und/oder Stromnetz angeschlossen wurde, war der verbleibende Aufwand, der betrieben werden mußte, um die elementaren Bedürfnisse der Haushaltsangehörigen zu befriedigen, immer noch beträchtlich; ein Großteil der

im Haushalt zu leistenden Arbeiten erforderte erhebliche Körperkraft (wie beispielsweise Kohlschleppen oder Wäschewaschen); überdies stellte rationelle Haushaltsführung Anforderungen an das organisatorische Geschick der Hausfrau, von denen die heute im Rahmen der Nostalgiewelle gelegentlich wieder edierten Unterweisungsbücher für Töchter der gehobenen Stände zumindest einen gewissen Eindruck geben.

(3) Ein Haushalt, der nicht über ein Minimum an familieneigener Arbeitskraft verfügte, war entweder nicht in der Lage, die Grundbedürfnisse der Haushaltsangehörigen zu befriedigen, oder gezwungen, hierfür einen substantiell höheren Preis zu zahlen als sonst üblich. Offenkundig führte also ein starkes *ökonomisches Interesse* dazu, daß in beträchtlichen Teilen der Bevölkerung die volle Arbeitskraft der erwachsenen, im Familienverband lebenden Frauen für Haushalt und Haushaltsproduktion genutzt wurde.

Die in anderem Zusammenhang (vgl. Kap. V) noch ausführlicher zu zitierenden ersten »Wirtschaftsrechnungen minderbemittelter Familien im Deutschen Reich« von 1907⁶ zeigen auf fast dramatische Weise, daß auch Arbeiterhaushalte nur in äußerster Not auf die Haushaltsarbeit der Frau verzichten konnten: Die Einnahmen der Ehefrau sind, nicht nur gemessen am Arbeitsverdienst des Mannes und den Gesamteinnahmen des Haushalts, sondern sogar absolut, am höchsten bei den Familien mit dem niedrigsten Einkommen, wo sie mit 126 Mark 10 % der Haushaltseinnahmen überschreiten; zwar liegen auch in Zweipersonenhaushalten die Einnahmen der Ehefrau mit knapp 97 Mark (gut 5 % der Einnahmen des Mannes) ziemlich hoch, doch nehmen sie mit wachsender Personenzahl des Haushalts keineswegs so deutlich ab, wie dies zu erwarten wäre, wenn die Erwerbstätigkeit der Ehefrau von anderen Faktoren als von der blanken Notwendigkeit des Zuverdiensts bestimmt würde.⁷ Das gleiche Bild ergibt sich auch in der Aufgliederung der Haushaltungen nach der beruflichen Stellung der Haus-

6 *Erhebungen von Wirtschaftsrechnungen minderbemittelter Familien im Deutschen Reich 1907*, bearbeitet im Kaiserlichen Statistischen Amte, Zweites Sonderheft zum Reichs-Arbeitsblatte, Berlin 1909.

7 Ebd., S. 24^x ff. Siehe auch die kürzlich erfolgte Veröffentlichung wichtiger Ergebnisse dieser Erhebung: E. Wiegand: *Die Entwicklung der Einnahmen- und Ausgabenstruktur privater Haushalte seit der Jahrhundertwende*. In: E. Wiegand, W. Zapf (Hrsg.): *Wandel der Lebensbedingungen in Deutschland*, Frankfurt/New York 1982, insbes. Tabellen 4a und 4b, S. 213 f.

haltsvorstände: Hier liegen die Familien ungelernter Arbeiter mit jährlichen Einnahmen der Frau zwischen — je nach Kategorie — 98 bis 133 Mark pro Jahr oder 7—10 % des Jahreseinkommens des Ehemannes eindeutig an der Spitze, gegenüber nur 66 Mark (4 % des Einkommens des Ehemannes) bei gelernten Arbeitern und minimalen Beträgen bei Lehrern und mittleren Beamten (ebd., S. 44^a ff.).

Ein solches Bild kann nicht mit sozialen Vorurteilen erklärt werden, die nur in Extremfällen wirtschaftlicher Notwendigkeit Raum lassen. Alles spricht vielmehr dafür, daß die Konzentration der Ehefrau auf den Haushalt auch einem Prinzip ökonomischer Rationalität entsprach, das nur in bestimmten Notlagen eben nicht mehr durchhaltbar war.

Diese Grundkonstellation hohen ökonomischen Interesses an und materieller Notwendigkeit von stark arbeitsintensiver Haushaltsproduktion hat sich wohl im Laufe der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts nur in kleinen Schritten geändert. Ein substantiell höherer industrieller Verarbeitungsgrad der Güter des täglichen Bedarfs, der den Zwang zur und das Interesse an Haushaltsproduktion reduziert, hat sich auf breiter Front erst nach dem Zweiten Weltkrieg durchgesetzt. Gleiches gilt auch für die Technisierung des Haushalts, die den Arbeitsaufwand für gleichbleibende Haushaltsproduktion rapide verminderte.

Während die Zugehörigkeit der Hauswirtschaft zum traditionellen Sektor, wie eben noch einmal illustriert, kaum ernsthaft in Frage gestellt werden kann, ist die *Abschätzung der Zahl der hier gebundenen Arbeitskräfte allenfalls über Hilfskonstruktionen und mit hohem Fehlerrisiko möglich.*

Eine *Ausnahme* macht hierbei eine Kategorie von Erwerbstätigen, die — sehr charakteristischerweise — noch in den Zählungen der Zwischenkriegszeit als selbständige Wirtschaftsabteilung und gleichberechtigt neben Landwirtschaft und produzierendem Gewerbe ausgewiesen wird, nämlich die *Erwerbstätigen in den »häuslichen Diensten«*. In dieser Wirtschaftsabteilung werden 1925 von der Berufszählung 1,4 Mio. Erwerbspersonen gezählt, die fast ausschließlich weiblichen Geschlechts und ganz überwiegend ledig oder alleinstehend waren (Preller, S. 116 und S. 124). Doch handelt es sich bei diesen wohl überwiegend als »Dienstmädchen« beschäftigten Erwerbspersonen ganz sicherlich nur um den kleineren Teil der in der

Hauswirtschaft tatsächlich gebundenen Arbeitskräfte. Der größere Teil bestand aus Ehefrauen oder sonstigen erwachsenen weiblichen Familienmitgliedern, die zwar ihre Arbeitskraft vollständig oder überwiegend in der Hauswirtschaft einsetzten, jedoch in den Statistiken nicht als Erwerbspersonen erscheinen.

Wie ist es möglich, einen Anhaltspunkt für die Zahl dieser Personen zu gewinnen? Die eben referierten Befunde der Haushaltsbucherhebung von 1907 legen die Annahme nahe, daß zumindest in den Familien mittlerer sozialer Stellung und mittleren Einkommens jeweils eine volle familienangehörige Person (je nach der Einkommenshöhe allein oder zusammen mit einer Hausgehilfin⁸) in der Hauswirtschaft beschäftigt war.

Diese Annahme macht es möglich, sich an einen Versuch zur Abgrenzung des »Mittelstands« anzulehnen, den Schmoller 1895 unternommen hat. Schmoller schätzte damals den »oberen Mittelstand« im Deutschen Reich auf 2,75 Mio. Familien und den »unteren Mittelstand« (einerseits: kleinere Selbständige, andererseits: »subalterne Beamte, Werkmeister, besser bezahlte Arbeiter«) auf 3,75 Mio.⁹ Dies ergäbe insgesamt 6,5 Mio. Familien, in denen gemäß unserer Annahme jeweils eine familienangehörige Arbeitskraft voll oder nahezu voll in der Hauswirtschaft beschäftigt war.

Allerdings kann gegen die Übertragung der Schmollerschen Schätzungen auf die 20er Jahre eingewandt werden, daß sich inzwischen ja eine starke Erhöhung der Frauenerwerbstätigkeit vollzogen hatte, die notwendigerweise auf Kosten der Hauswirtschaft gegangen sei. Dem ist entgegenzuhalten, daß von den rund 3 Mio., um die sich 1925 gegenüber 1907 die Zahl der weiblichen Erwerbspersonen erhöht hat, über 800 000 auf Arbeiterinnen entfallen, bei denen es sich der Lage der Dinge nach allenfalls in Ausnahmefällen um ehemals in der Hauswirtschaft beschäftigte Angehörige von »mittelständischen« Familien gehandelt haben kann. Der weitaus größ-

8 Nur anekdotisch sei vermerkt, daß von den 852 in der Erhebung von 1907 erfaßten und angeblich »minderbemittelten« Haushaltungen immerhin 50 ein im Haushalt lebendes Dienstmädchen hatten. Hierbei handelt es sich allerdings nahezu ausschließlich um Haushaltungen von Lehrern und Beamten, wo in jedem dritten bzw. in jedem sechsten Haushalt ein Dienstmädchen gezählt wird. Kaiserlich-Statistisches Amt 1909, S. 17^a.

9 G. Schmoller, *Verhandlungen des 8. Evang.-sozialen Kongresses, 1897*, S. 155 ff., zit. bei W. Conze, in Aubin, Zorn 1976, S. 628.

te Teil des Restes entfällt auf mithelfende Familienangehörige, deren Zahl in der gleichen Zeit sehr stark, nämlich um 1,65 Mio., zugenommen hat.¹⁰

Nun müssen in jedem Falle von den nach Schmoller geschätzten 6,5 Mio. familienangehörigen Arbeitskräften noch, um Doppelzählungen zu vermeiden, jene Frauen abgezogen werden, die bereits im vorstehenden als mithelfende Familienangehörige in Landwirtschaft, Handwerk oder Handel mitgezählt wurden. Definitionsgemäß kann es sich hierbei lediglich um eine Person je Betrieb/Haushalt handeln, genauer gesagt, um nicht mehr Personen, als dem traditionellen Sektor an Selbständigen zugerechnet worden waren. Dies waren in der Landwirtschaft 2,2 Mio., im Handwerk etwa 1,2 Mio. und in Handel und Verkehr etwa 1,0 Mio., also zusammen rund 4,4 Mio.

Nun gehören freilich gewiß nicht alle diese 4,4 Mio. Haushalte des traditionellen Sektors zum »Mittelstand« in der Schmollerschen Definition, rechnet diese doch ausdrücklich »Kleinbauern« und »ärmere Handwerker« zu den »unteren Klassen«; man darf davon ausgehen, daß dies für knapp die Hälfte, also etwa 2 Mio. Haushaltungen, zutrifft.

Vorsichtig geschätzt (d. h. so, daß die Zahl der Arbeitskräfte im traditionellen Sektor eher zu gering als zu hoch angesetzt wird), müssen also von den 6,5 Mio. mittelständischen Haushalten nach Schmoller rund 2,4 Mio. Haushalte abgezogen werden, in denen jeweils ein vorrangig für die Haushaltsführung verantwortliches und tätiges Familienmitglied auch als »mithelfender Familienangehöriger« statistisch ausgewiesen ist und als solcher bereits mitgezählt wurde.

Die Zahl der *voll im Haushalt beschäftigten Familienangehörigen*, die nicht anderweitig als Erwerbspersonen erfaßt waren, lag demzufolge in den 20er Jahren bei gut 4 Mio.

Daß diese Zahl eher zu niedrig als zu hoch gegriffen ist, läßt sich daran ermesen, daß die Volkszählung von 1925 in insgesamt 14,9 Mio. Mehrpersonenhaushalten 12,5 Mio. »Angehörige über 14 Jahren, die nicht erwerbstätig sind«, ausweist. Nach der eben angestellten Schätzung würde hiervon ein Drittel voll im Haushalt beschäftigt sein, was — bei Berücksichtigung der noch in Ausbildung befindlichen Jugendlichen und der nicht im Haushalt tätigen Alten — gewiß eine vorsichtige Annahme darstellt.

10 Alle Zahlen nach Preller, insbes. S. 124.

5. Zusammenfassung und Versuch einer Generalisierung

Der Versuch, anhand der von Preller aufbereiteten und dargestellten Daten aus der Volks- und Betriebszählung von 1925 Anhaltspunkte für innere Struktur und quantitatives Gewicht des traditionellen Sektors zu gewinnen, mußte sich zwar in einer Reihe von Fällen auf mehr oder minder plausible Ableitungen und Hilfskonstruktionen stützen. Dennoch ergab sich — auf der Grundlage von Annahmen, die im Zweifelsfall immer eher zu restriktiv als zu großzügig waren — ein Bild, das die Bedeutung des traditionellen Sektors wohl kaum überzeichnen und seine innere Zusammensetzung einigermaßen realistisch wiedergeben dürfte.

Dieses Bild sei in der folgenden Übersicht zusammengefaßt:

Arbeitskräfte im traditionellen Sektor der Volkswirtschaft
(Deutsches Reich 1925, in Mio.)

Wirtschaftsbereiche	familieneigene		familienfremde	insges.
	insges.	davon selbständig		
Landwirtschaft	7,0	(2,2)	1,3	8,3
Handwerk	1,4	(1,2)	0,6	2,0
Handel und Verkehr	1,4	(1,0)	0,6	2,0
Hauswirtschaft	4,1	—	1,4	5,5
insgesamt	13,9	(4,4)	3,9	17,8

Die Übersicht macht noch einmal das hohe Gewicht familieneigener Arbeitskräfte sehr deutlich. In dem Teil des traditionellen Sektors, der der wirtschaftlichen Sphäre im statistischen Sinne zuzurechnen ist, waren 1925 rund 12,3 Mio. Erwerbstätige beschäftigt. Hiervon entfiel nur ein Fünftel auf familienfremde Lohnar-

beitskräfte; über ein Drittel (36 %) stellten Selbständige, den Rest (44 %) die mithelfenden Familienangehörigen, die sich ihrerseits ganz überwiegend auf die Landwirtschaft konzentrierten.

Mit Einschluß der Hauswirtschaft verändert sich das Bild nicht grundsätzlich. Von den insgesamt geschätzten 17,8 Mio. Erwerbstätigen im traditionellen Sektor sind mit Einbeziehung der Hauswirtschaft 3,9 Mio. oder 22 % familienfremde, 13,9 Mio. hingegen familieneigene Arbeitskräfte (Selbständige, mithelfende Familienangehörige oder haushaltsführende Familienmitglieder).

Berücksichtigt man diese 4,1 Mio. haushaltsführenden Familienmitglieder bei der Abschätzung des *volkswirtschaftlichen Arbeitskräftepotentials*, so zeigt sich, daß noch in der Zwischenkriegszeit im Deutschen Reich der traditionelle Sektor rund die Hälfte der Arbeitskräfte in dieser erweiterten Definition auf sich konzentrierte: Die in der Statistik erfaßten und ausgewiesenen 32,0 Mio. Erwerbspersonen ergeben zusammen mit den 4,1 Mio. haushaltsführenden Familienarbeitskräften ein volkswirtschaftliches Arbeitskräftepotential von 36,1 Mio., dem die geschätzten 17,8 Mio. im traditionellen Sektor gegenübergestellt werden müssen.

In diesem Zusammenhang ist zu beachten, daß der *moderne, industriell-marktwirtschaftlich organisierte Sektor der Volkswirtschaft* keineswegs mit der anderen Hälfte des Arbeitskräftepotentials gleichgestellt werden darf. Abzuziehen sind hiervon zunächst einmal rund 1 Mio. Arbeitslose, ferner die gut 2 Mio. Beschäftigten des Öffentlichen Dienstes, die wohl weder dem einen noch dem anderen Sektor eindeutig zugerechnet werden können. Bei eher großzügiger, den vorsichtigen Schätzungen im Hinblick auf den traditionellen Sektor komplementärer Abgrenzung ergibt sich damit für den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor des Deutschen Reiches eine Beschäftigtenzahl von rund 15 Mio., bei denen es sich fast ausschließlich um Lohn- und Gehaltsempfänger handelt.

Wieweit ist die so skizzierte Struktur *typischer Ausdruck* der vergangenen Entwicklungen und der in den 20er Jahren gegebenen *Verhältnisse im Deutschen Reich* oder aber — wie die zu Eingang dieses Kapitels formulierte These impliziert — *für alle europäischen Industrienationen charakteristisch*?

Angesichts der Ergebnisse der Volkszählung von 1926 ist es zumindest hochwahrscheinlich, daß zu dieser Zeit in *Frankreich* ein nicht wesentlich anders strukturierter traditioneller Sektor mindestens das gleiche Gewicht hatte wie im Deutschen Reich (wenngleich es ohne sehr aufwendige Detailrecherchen nicht möglich ist, für dieses Land die gleiche Rechnung aufzumachen, wie sie eben für das Deutsche Reich dargestellt wurde). Schätzt man mit vorsichtigen Analogieschlüssen Anteile des traditionellen Sektors an den vor allem in Frage kommenden 4 (von rd. 20) Wirtschaftsabteilungen, so ergibt sich für die Gesamtheit der Erwerbstätigen (Erwerbspersonen, die zum Zeitpunkt der Zählung eine Beschäftigung hatten) folgendes Bild:

Land- und Forstwirtschaft, Fischerei: Hier sei angenommen, daß vier Fünftel der Beschäftigten dem traditionellen Sektor zugehören. Bei insgesamt 8,2 Mio. Beschäftigten ergibt dies rund 6,6 Mio. Arbeitskräfte.

Bekleidungsindustrie: Hier sei angenommen, daß zwei Drittel der insgesamt 0,9 Mio., d. h. 0,6 Mio., dem traditionellen Sektor zuzurechnen sind.

In der Wirtschaftsabteilung *Handel, Gaststätten und Beherbergungsgewerbe* waren 2,2 Mio. Arbeitskräfte beschäftigt; es sei angenommen, daß hiervon die Hälfte, also 1,1 Mio., dem traditionellen Sektor zugehörte.

Die Beschäftigten der Wirtschaftsabteilung *Häusliche Dienste* (einschließlich Körperpflege), insgesamt 0,9 Mio. Arbeitskräfte, seien wie in Deutschland voll dem traditionellen Sektor zugerechnet.

Selbst bei diesen sehr vorsichtigen Ansätzen und unter Vernachlässigung aller Handwerkszweige außerhalb des Bekleidungsgebietes errechnet sich bereits ein Bestand von als Erwerbstätige ausgewiesenen Arbeitskräften im traditionellen Sektor von gut 9 Mio. bei insgesamt 21 Mio. Erwerbstätigen. Nimmt man an, daß in Frankreich 3 Mio. Frauen (d. h. deutlich weniger als die geschätzten gut 4 Mio. im Deutschen Reich) mit ihrer vollen Arbeitskraft im Haushalt gebunden waren, so stellte der traditionelle Sektor in diesem Land mindestens 50 % des volkswirtschaftlichen Erwerbspotentials (gut 12 Mio. von gut 24 Mio.) und war in der Mitte der 20er Jahre sicher nicht schwächer, sondern wohl eher noch stärker als in Deutschland.

Daß gleiches auch für die *anderen kontinentaleuropäischen Staaten* zutrifft, die ja mit Ausnahme von Belgien und der Tschechoslowakei deutlich weniger industrialisiert waren als Deutschland und Frankreich, dürfte wohl außer Zweifel stehen.

Etwas anders waren die Verhältnisse vermutlich nur in *Großbritannien*, wo die Landwirtschaft — die noch bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts in allen kontinentaleuropäischen Staaten wenigstens 25 %, teilweise jedoch noch über 50 % der Erwerbsbevölkerung stellte — bereits um die Jahrhundertwende auf einen Anteil von wenig mehr als 10 % gesunken war. Ob der hier bis zum Zweiten Weltkrieg offensichtlich sehr große und erhebliche Mengen von familienfremden Arbeitskräften beschäftigende Bereich der Hauswirtschaft wenigstens partiell eine ähnliche Rolle spielte wie in Kontinentaleuropa die Landwirtschaft, könnte nur anhand sehr viel detaillierterer Analysen geklärt werden, für die hier aus verständlichen Gründen kein Raum ist. Gleiches gilt für das britische Kolonialreich, seine Verwaltung und Wirtschaft und die Verwendung der hieraus fließenden Einkommen. Immerhin erscheint die Annahme, auf die im folgenden Kapitel nochmals zurückzukommen sein wird, einigermaßen plausibel, daß in Großbritannien die aus dem Wirtschaftsdualismus resultierende Wachstumsschranke in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts etwas weniger stark ausgeprägt war als in den meisten Ländern des Kontinents.

6. Erste Zwischenbilanz

Zu Beginn des vorausgegangenen Kapitels wurden vier Kriterien formuliert, denen alle Tatbestände zu genügen haben, die als hinreichende Ursache für die europäische Stagnation zwischen 1914 und 1945/50 (und, reziprok, auch für die europäische Nachkriegsprosperität) benannt werden. Zwar beschränkten sich die vorstehenden Abschnitte im wesentlichen auf eine statische Beschreibung des europäischen Wirtschaftsdualismus, von dem behauptet wird, daß er zusammen mit dem Umbruch des Weltmarkts im zweiten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts eine solche hinreichende Erklärung liefert;

und die eigentliche Prüfung dieser Behauptung ist erst am Ende des folgenden Kapitels, nach der Analyse der intersektoralen Austauschbeziehungen und der sie bestimmenden Mechanismen, möglich. Dennoch erscheint es der Mühe wert, schon jetzt einen ersten Test zu versuchen.

Drei der formulierten vier Kriterien kommen hierfür in Frage. Mit ihrer Hilfe sei infolgedessen gefragt:

- ob der europäische Wirtschaftsdualismus in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, wie von Kriterium (b) vorausgesetzt, hohe Stabilität aufweist;
- ob dieser Strukturdualismus gemäß Kriterium (c) seit der Mitte des 20. Jahrhunderts, parallel zum Einsetzen der europäischen Nachkriegsprosperität, schnell an Bedeutung verliert;
- ob er gemäß Kriterium (d) in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts einen deutlichen Unterschied zwischen den europäischen Industrienationen und den Vereinigten Staaten von Amerika markiert.

Nur wenn die Antworten auf diese Fragen ein alles in allem hinlänglich stimmiges Bild ergeben, verlohnt es sich, das Erklärungspotential des Wirtschaftsdualismus weiter zu explorieren.

a) Die Stabilität des traditionellen Sektors in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts

Grenzt man den traditionellen Sektor nach gleichen oder ähnlichen Zuordnungsregeln ein, wie sie im vorstehenden für das Deutsche Reich von 1925 benutzt wurden, so haben sich offensichtlich weder seine innere Struktur noch sein quantitatives Gewicht bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts (bzw. im Deutschen Reich zumindest bis zum Zweiten Weltkrieg) wesentlich verändert.

Für das *Deutsche Reich*, für das allerdings nur die beiden Zählungen von 1907 und 1933 zusätzlich zu 1925 herangezogen werden können, da 1939 und 1950 viel zu sehr von den Vorbereitungen bzw. Auswirkungen des Zweiten Weltkriegs geprägt sind, ergibt sich hierbei folgendes Bild:

In der *Landwirtschaft* hat sich zwischen 1907 und 1933 die Zahl der Selbständigen praktisch nicht verändert. Die Zahl der mithelfenden Familienangehörigen stieg von 1907 bis 1925 von 3,4 Mio. auf 4,8 Mio. und sank dann bis 1933 wieder leicht auf 4,5 Mio. ab. Die Zahl der Lohnarbeitskräfte nahm im ganzen hier betrachteten Zeitraum ziemlich kontinuierlich um etwa 10 % ab, von 3,0 Mio. im Jahr 1907 über 2,8 Mio. im Jahr 1925 auf 2,6 Mio. im Jahr 1933.

Dies bedeutet u. a., daß sich der starke Anstieg der Zahl der mithelfenden Familienangehörigen bis 1925 kaum durch die Notwendigkeit erklären läßt, nicht verfügbare oder zu teure Lohnarbeitskräfte durch familieneigene Arbeitskräfte zu ersetzen. Vielmehr dürfte sich hierin eine der charakteristischen Beziehungen zwischen dem traditionellen Sektor und der Lohnarbeiterschaft des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors ausdrücken, in deren Rahmen bei gedrückter Wirtschaftslage erhebliche Verschiebungen von der industriellen Lohnarbeiterschaft in die Familienwirtschaft des traditionellen Sektors stattfinden (die nicht unbedingt die Form individueller Mobilität annehmen müssen, sondern auch dadurch zustande kommen können, daß der Bevölkerungsüberschuß des traditionellen Sektors über längere Zeit dort blockiert bleibt und nicht an die industrielle Arbeitsbevölkerung abgegeben wird).

Die bäuerlichen Familienwirtschaften haben also (Gebietsstandsveränderungen ausgeschaltet) ihren Arbeitskräftebestand von 1907 bis 1925 stark, nämlich von 7,0 auf 8,3 Mio., erhöht; zwischen 1925 und 1933 trat dann ein leichter Rückgang auf 8,0 Mio. ein.

In den kleinen Familienbetrieben von *Handwerk, Handel und Verkehr* läßt sich die Entwicklung seit 1907 nicht so detailliert nachzeichnen wie in der Landwirtschaft, da es für 1907 keine vergleichbaren Zahlen nach Betriebsgrößen gibt. Immerhin hat sich von 1907 bis 1925 die Zahl der Selbständigen in Industrie und Handwerk zwar spürbar (von 1,8 Mio. auf 1,5 Mio.) reduziert; dem stand jedoch eine Zunahme der Selbständigen in Handel und Verkehr von 0,9 auf 1,1 Mio. gegenüber; überdies hat sich gleichzeitig die Zahl der mithelfenden Familienangehörigen in beiden Wirtschaftsbereichen nicht unerheblich erhöht. Und zwischen 1925 und 1933 stieg sowohl die Zahl der Selbständigen in beiden Bereichen (vor allem im Handel, aber auch im Handwerk) wie der Gesamtbestand der Beschäftigten in kleinen Betrieben des

produzierenden Gewerbes und in Kleinstbetrieben von Handel und Verkehr.

In der *Hauswirtschaft* ist außer einem kontinuierlichen, aber nicht sehr starken Rückgang der (statistischen) Erwerbspersonen in den »häuslichen Diensten« (von 1,6 Mio. über 1,4 Mio. auf 1,3 Mio.) mit den verfügbaren Daten keine Veränderung feststellbar.

Bezogen auf die stark (von 1907 bis 1925 von 25 Mio. auf 32 Mio.) gestiegene *gesamte Erwerbsbevölkerung* hat sich in dem hier betrachteten Zeitraum das relative Gewicht des traditionellen Sektors in der vorgeschlagenen statistischen Definition und Abgrenzung zwar spürbar (von etwa 58 % auf knapp 50 %) vermindert. Bezogen auf die tatsächlich Erwerbstätigen brachte freilich die Weltwirtschaftskrise, in der sich der Beschäftigtenstand des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors von rund 15 Mio. auf nicht einmal 11 Mio. verminderte, während im traditionellen Sektor der geringe Rückgang bei Land- und Hauswirtschaft fast völlig durch den Anstieg der Beschäftigten im Kleingewerbe kompensiert wurde, erneut einen massiven, wenngleich in dieser Art vorübergehenden Anstieg im Gewicht des traditionellen Sektors.

Nicht viel anders stellt sich die Tendenz auch in *Frankreich* dar, wo es möglich und sinnvoll ist, auch die Werte der ersten Zählung nach dem Zweiten Weltkrieg (1946) mit heranzuziehen. Freilich ist die Entwicklung in diesem Land im Gegensatz zu dem eben skizzierten Bild für das Deutsche Reich durch sehr stetige Tendenzen gekennzeichnet — ohne daß hier geklärt werden kann, ob es sich hierbei lediglich um statistische Effekte der verwendeten Kategorien bzw. der Lage der Zählungsjahre handelt oder um ein strukturelles nationalspezifisches Phänomen.

Ohne nicht als Erwerbstätige ausgewiesene Arbeitskräfte in der Hauswirtschaft hat sich die Gesamtzahl der Beschäftigten im traditionellen Sektor in einer weiter oben (5.) erläuterten, sehr restriktiven Abgrenzung von 10,0 Mio. (= 49 % aller statistisch erfaßten Beschäftigten) im Jahre 1906 über 9,1 Mio. (= 43 %) im Jahre 1926 auf 8,4 Mio. (= 41 %) im Jahre 1946 vermindert. Berücksichtigt man dazu freilich noch einen Schätzwert für voll in der Hauswirtschaft gebundene familieneigene Arbeitskräfte, so errechnet sich für Frankreich innerhalb von vier Jahrzehnten ein Rückgang des

Anteils des traditionellen Sektors am volkswirtschaftlichen Arbeitskräftepotential von 55 % auf 49 %.

Auch hier ist, bei aller Unschärfe der statistischen Erfassung und Abgrenzung, das Bild hoher Stabilität des traditionellen Sektors in der ganzen ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts unverkennbar.

Kaum anders dürften sich die Verhältnisse auch in allen anderen kontinentaleuropäischen Ländern dargestellt haben; auf die Sonderrolle Großbritanniens wurde weiter oben bereits verwiesen.

b) Das Verschwinden des traditionellen Sektors nach der Mitte des 20. Jahrhunderts

Daß der traditionelle Sektor im Zuge der europäischen Nachkriegsprosperität mit einer Schnelligkeit, die sehr stark mit seiner jahrzehntelangen Stabilität kontrastiert, vom industriell-marktwirtschaftlichen Sektor aufgesogen wurde, sei an dieser Stelle lediglich per Evidenz behauptet: Die massive Durchdringung nahezu aller Wirtschafts- und Lebensbereiche, die noch um die Mitte dieses Jahrhunderts den traditionellen Sektor konstituierten, durch industrielle Technik und marktwirtschaftliche Verkehrsformen sowie Verhaltensorientierungen ist aus der Lebenserfahrung all jener Menschen nur schwer wegzudenken, deren Erinnerungen noch bis in die unmittelbaren Nachkriegsjahre zurückreichen. Weiter unten (Kap. VI) wird ausführlicher auf diesen Prozeß einzugehen sein, der in der hier vorgeschlagenen Lesart den eigentlichen Antrieb der europäischen Nachkriegsprosperität ausmachte.

c) Unterschiede zu den USA

Die Frage, ob auch in Nordamerika bis weit in das 20. Jahrhundert hinein ein traditioneller Sektor in dem eben für Kontinentaleuropa beschriebenen Sinne und mit der dort zu beobachtenden inneren Stabilität und quantitativen Bedeutung bestand oder nicht, ließe sich zufriedenstellend wohl nur anhand wirtschafts- und sozialhisto-

rischer Recherchen beantworten, die einen für den Verfasser prohibitiven Aufwand erfordert hätten.

Immerhin können zwei recht gute Argumente für die These angeführt werden, daß in den Vereinigten Staaten kein Strukturdualismus der für Europa beschriebenen Art bestand:

(1) Einmal gibt es gute Gründe für die Behauptung, daß in den Vereinigten Staaten viele der materiellen, gesellschaftlichen und institutionellen Grundlagen, auf denen in Europa die relative Stärke und die innere Stabilität des traditionellen Sektors beruhten, ganz fehlten oder zumindest deutlich schwächer ausgebildet waren. Deshalb hatten sich in den Vereinigten Staaten viele der Funktionen und Wirtschaftsbereiche, die in Europa den Kern des traditionellen Sektors bildeten, schon im 19. Jahrhundert in einer Weise organisiert, die vielfältige fließende Übergänge zum Kern des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors beinhaltete. Eher als Illustration denn als Beleg im strengen Sinne sei in diesem Zusammenhang an vier elementare Tatbestände erinnert:

Eine erste Tatsache liegt in der Geschichte der Vereinigten Staaten als Kolonisierungs- und Einwanderungsland begründet, das erst in der Neuzeit überhaupt zu existieren begann.¹¹ Abgesehen von den ältesten Siedlungsgebieten an der Ostküste konnte bis zum Ende des 19. Jahrhunderts wohl kaum irgendwo eine vergleichbare Form traditionsbegründeter, familienzentrierter Verbundenheit mit einem bestimmten Stück Land, einem bestimmten Handwerk oder einem bestimmten Geschäft entstehen, wie dies für den traditionellen Sektor Europas charakteristisch war.

Eng hiermit verbunden ist, daß in den Vereinigten Staaten die zum Aufbau der Industrie benötigten Arbeitskräfte ganz überwiegend nicht aus dem eigenen Land, sondern (vor allem seit dem Ende des 19. Jahrhunderts) aus der Bevölkerung des traditionellen Sektors in Europa und Asien stammten, daß sich also wichtige der für

11 Nicht ohne Grund unterscheidet Rostow bei der Analyse der »Voraussetzungen wirtschaftlichen Aufstiegs« zwei »Fälle«, von denen einer durch die USA und einige andere Siedlernationen repräsentiert wird. W. W. Rostow: *Stadien wirtschaftlichen Wachstums*, Göttingen 1967, S. 33 ff.

Europa so typischen Austauschbeziehungen zwischen beiden Sektoren kaum herausbilden konnten. Typische Biographien sprechen sogar dafür, daß es in den Vereinigten Staaten vor und nach der Jahrhundertwende in großem Umfang Wanderungsprozesse aus der Industrie in Tätigkeiten (als selbständiger Handwerker oder Geschäftsmann) gab, die in Europa zum festen Bestand des traditionellen Sektors gehörten.

Weiterhin fehlten in den Vereinigten Staaten von Anfang an die vielfältigen rechtlich-institutionellen Formen, in denen sich in den meisten europäischen (und hier insbesondere in den kontinental-europäischen) Ländern wichtige Bereiche des traditionellen Sektors schon frühzeitig organisiert hatten. Dies ist vor allem wichtig im Hinblick auf die hieraus resultierende Abschirmung des europäischen traditionellen Sektors gegen das Eindringen von Bank- und Handelskapital, während in den USA offenbar die Durchdringung der Landwirtschaft durch externe, dem modernen Sektor zugehörige Kredit- und Handelsorganisationen schon im 19. Jahrhundert weit vorangeschritten, ja teilweise mit der Neulandbesiedlung von Anfang an unauflöslich verbunden war.

Endlich ist die essentielle Bedeutung der Topographie dieses Landes zu erwähnen, die sehr viel schneller und stärker als in Europa zur Ausbildung sehr weiter Märkte drängte. Unmittelbar hiermit verbunden ist wohl die zentrale Rolle, die in wichtigen Teilen der USA den großkapitalistischen Eisenbahngesellschaften bei der Landerschließung und der Regionalentwicklung zukam. Während in Europa fast überall moderne Transportsysteme in ein seit langem existierendes und dichtes Netz traditioneller Produktionsweisen und Handelsbeziehungen eindringen, haben sich in wichtigen Teilen der USA Landwirtschaft, Handel und Gewerbe erst auf der Grundlage großräumiger Verkehrsbeziehungen (nicht selten sogar als bewußt geplante Bedingungen für die Rentabilität der Eisenbahninvestitionen) entwickelt.

(2) Ein zweites Argument kann darauf verweisen, daß sich offenbar in den Vereinigten Staaten, ganz anders als in den kleinräumigen Verhältnissen der dicht besiedelten europäischen Länder, in erheblichem Maße Strukturdifferenzen in Form von Disparitäten zwischen weit voneinander entfernten Regionen herausbildeten, oh-

ne daß es zu einem systematischen Struktur dualismus im europäischen Sinne kommen konnte. So waren offenbar schon im ausgehenden 19. Jahrhundert geschlossene Regionen mit großen Bevölkerungszahlen entstanden, in denen ganz eindeutig industrielle Produktionsweise und marktwirtschaftlich-rationale Verkehrsformen dominierten. In diesen Gebieten war dann auch ein Gutteil der Nahversorgung der Bevölkerung mit Gütern des täglichen Bedarfs bereits in den industriell-marktwirtschaftlichen Kreislauf einbezogen.

Insofern auch in den Vereinigten Staaten größere Bereiche existierten, die, für sich genommen, weitgehend der hier benutzten Definition des traditionellen Sektors entsprachen (was wohl vor allem für den landwirtschaftlichen Südosten zutraf), konnte doch der Gegensatz zu den modernen, industriell-marktwirtschaftlich entwickelten Teilen der amerikanischen Wirtschaft deshalb nicht gleiche Relevanz erlangen wie in Europa, weil es sich hierbei jeweils um die dominanten Strukturen weit voneinander entfernter Regionen handelte.¹²

Zumindest auf den ersten Blick erscheint also die Annahme gerechtfertigt, daß in den Vereinigten Staaten von Amerika in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts kein Wirtschafts dualismus der Art und Mächtigkeit bestand, wie er im vorstehenden für die europäischen Industrienationen beschrieben wurde.

12 Im Jahre 1930 betrug im Schnitt der USA der Anteil der Land- und Forstwirtschaft an den Beschäftigten 22 %. In diesem Durchschnitt drücken sich extreme Kontraste aus. Während in einigen Staaten des Nordostens Land- und Forstwirtschaft nur mehr sehr geringe Anteile an den Beschäftigten stellten — New Jersey und Massachusetts = 4 %, Connecticut = 6 %, Pennsylvania = 7 % —, war die Bevölkerung anderer Staaten noch mehrheitlich in der Landwirtschaft tätig.

Wirtschaftsdualismus und Lohngesetz als Schranke binnenwirtschaftlichen Wachstums

Die europäischen Volkswirtschaften waren — so wurde in den vorausgegangenen Kapiteln zu zeigen versucht — nach dem Ersten Weltkrieg offenbar außerstande, die von den veränderten weltwirtschaftlichen Bedingungen verursachte Schwächung des bis dahin wachstumstragenden Exports von industriellen Gütern durch die Entfaltung einer primären (und nicht nur abgeleiteten, exportinduzierten) binnenwirtschaftlichen Dynamik zu kompensieren; dies galt in besonderem Maße für das Deutsche Reich, das ja im Gegensatz zu seinen westeuropäischen Nachbarn auch keine Möglichkeiten (mehr) besaß, auf die weitere Erschließung eines mehr oder minder von den Waren- und Kapitalströmen des Weltmarkts abgeschirmten Kolonialreichs auszuweichen.

- Im Kapitel III war die doppelte These formuliert worden, daß:
- die Ursache für diese »innere Schwäche des industriellen Systems der 20er Jahre« (Petzina, Abelshauser 1974, S. 70) in einem für alle kontinentaleuropäischen Industrienationen charakteristischen Dualismus zwischen einem modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor und einem noch stark von subsistenzwirtschaftlichen Elementen geprägten traditionellen Sektor begründet ist, dessen Zusammensetzung, Gewicht und innere Stabilität in Kapitel IV detaillierter beschrieben wurden;
 - der entscheidende wachstumsblockierende Wirkungszusammenhang in den charakteristischen Austauschbeziehungen zwischen dem modernen und dem traditionellen Sektor liegt, die von einem (nicht wie die Mechanismen der neoklassischen Modelle: restabilisierenden, sondern vielmehr tendenziell destabilisierenden)

Mechanismus »positiver Rückkoppelung« beherrscht werden, so daß der traditionelle Sektor jeweils als Verstärker der dominanten Entwicklungstendenz des modernen Sektors wirkt.

In einer »ersten Zwischenbilanz« konnte am Ende des vorausgehenden Kapitels mit Hilfe von drei Kriterien — Stabilität zur Mitte des 20. Jahrhunderts; schneller Bedeutungsverlust nach dem Zweiten Weltkrieg; Differenz zwischen Europa und den USA — gezeigt werden, daß es sinnvoll ist, die Ursachen der langanhaltenden Stagnation in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts gemäß der ersten These in der dualen Wirtschaftsstruktur zu suchen. Nunmehr ist der entscheidende nächste Schritt zu tun, nämlich gemäß der zweiten These zu demonstrieren, daß, wie und über welche Mechanismen dieser Wirtschaftsdualismus seit dem Ersten Weltkrieg als Wachstumsblockierung wirkte.

Zu diesem Zweck sind die in Kapitel III nur kurz benannten Austauschbeziehungen und die sie — für sich und in ihrem Zusammenwirken — bestimmenden Logiken detaillierter darzustellen: die laufende Bereitstellung von zusätzlichen Arbeitskräften für den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor durch den traditionellen Sektor und die Steuerung dieser Beziehung durch die Logik des Lohngesetzes (1.); die Versorgung der (Lohn-)Arbeitskräfte des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors mit Gütern des täglichen Bedarfs durch den traditionellen Sektor (2.) und die — ganz überwiegend investiven — Bezüge des traditionellen Sektors aus dem modernen Sektor und die Bedeutung der sie steuernden Logik der Bedürfnisdeckung (3.). Soweit es die Materiallage zuläßt, wird sich die Darstellung — die wiederum, wie in den vorausgegangenen Kapiteln, das Deutsche Reich als besonders zugespitzten Fall einer gesamteuropäischen Konstellation betrachtet — zunächst auf die Jahrzehnte raschen Wachstums vor dem Ersten Weltkrieg konzentrieren und den Mechanismus positiver Rückkoppelung im Zusammenwirken dieser drei Beziehungen zur »Prosperitätsspirale« demonstrieren, die in dieser Phase eindeutig vorherrscht. Erst dann ist (4. und 5.) zu zeigen, wie diese Beziehungen — gegebenenfalls mit welchen Veränderungen — sich nach dem Ersten Weltkrieg in einer »Depressionsspirale« kombinieren, die in den Siegerstaaten allenfalls partiell durch Reparationsleistungen und Ausbau des Kolonial-

reichs, im Deutschen Reich allenfalls für jeweils kurze Zeit durch Maßnahmen aktiver Sozialpolitik neutralisiert werden konnte, bis sie 1929 definitiv die Oberhand gewann.

1. Der traditionelle Sektor als Arbeitskräftereservoir des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors

a) Sektorzugehörigkeit und Geburtenüberschuß

Industrialisierung und Modernisierung waren und sind überall mit einem grundlegenden Wandel des generativen Verhaltens verbunden:

Noch die um die Mitte des 19. Jahrhunderts geborenen Frauen hatten in allen heutigen Industrienationen, mit Ausnahme Frankreichs, im Durchschnitt weit mehr als vier Kinder geboren (wobei in einigen Fällen — da sich die Sterblichkeit der Frauen während des gebärfähigen Alters verminderte — die Fruchtbarkeitsziffer mit Beginn der Industrialisierung nochmals leicht angestiegen war). Schon zwei Generationen später hatte sich dieser Wert in den meisten Industrienationen der Zahl 2 angenähert.¹

Da sich gleichzeitig aufgrund verbesserter hygienischer Verhältnisse und wachsenden Lebensstandards der Bevölkerung die Überlebenschancen neugeborener Kinder substantiell erhöhten, ist die oftmals so genannte Periode »demographischen Übergangs« durch einen hohen Bevölkerungsüberschuß gekennzeichnet, der sogar dann noch steigen kann, wenn Fruchtbarkeit und Geburtenhäufigkeit bereits deutlich abnehmen.

In der folgenden Tabelle sind die wichtigsten Daten zur Bevölkerungsentwicklung des Deutschen Reichs in dem hier interessierenden Zeitraum zusammengestellt.

1 Siehe hierzu zum Beispiel D. V. Glass und E. Grebenik: *World Population, 1800 — 1950*. In: H. J. Habakkuk und M. Postan (eds.) 1966, S. 90 ff. In der Bundesrepublik spiegelte sich Ende der 70er Jahre dieser säkulare Prozeß in den durchschnittlichen Fruchtbarkeitsziffern je Nationalität sehr genau wider, die bei den in Deutschland lebenden Türkinnen gut 4, bei allen restlichen Ausländerinnen gut 2 und bei der deutschen Bevölkerung nicht einmal mehr 1,5 betrug.

Bevölkerungsentwicklung im Deutschen Reich*

(Jahresdurchschnitte je Dekade)

Jahrzehnt	Lebend- geborene	Gestorbene	Lebend- geborene	Bevölkerungs- überschuß	Mittlere Bevölkerung
	auf 1 000 Einwohner		in 1 000		
1881—1890	36,8	25,1	1 728	551	47 061
1891—1900	26,2	22,3	1 900	730	52 619
1901—1910	33,0	18,7	1 999	866	60 737
1911—1920	22,1	17,4	1 451	244	66 074
1921—1930	20,2	12,5	1 169	483	62 759
1931—1940	18,0	11,6	1 213	434	66 998

* Jeweiliger Gebietsstand bis 1937;

Gebietsstand vom 31. 12. 1937 für die Jahre 1938 bis 1940

Quelle: Statistisches Bundesamt, Bevölkerung und Wirtschaft 1872—1972, Stuttgart 1972, S. 102 f.

Obwohl schon nach der Jahrhundertwende die Geburtenziffer zu fallen begann, wird im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts der höchste relative und absolute Geburtenüberschuß erzielt. Erst nach dem Ersten Weltkrieg sinken die Geburtenziffern soweit ab, daß trotz weiter abnehmender Sterblichkeit der Bevölkerungsüberschuß auch in den Jahren massiver Bevölkerungspolitik des Dritten Reichs nur mehr gut die Hälfte der Vorkriegswerte (8 ‰ gegenüber 14 ‰) erreicht. Dennoch hat Deutschland bis zur Jahrhundertmitte einen Geburtenüberschuß zu verzeichnen, der in absoluten Zahlen nicht sehr weit unter dem Niveau der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts liegt.

Nun ist unter Demographen ganz unbestritten, daß sich die skizzierte Entwicklung nicht in allen Bevölkerungsgruppen eines Landes gleichmäßig vollzieht. Die »industrielle Bevölkerungsweise« gilt vielmehr als typisches Produkt des städtischen (Klein- und Bildungs-)Bürgertums, da diese Bevölkerungsgruppe als erste dazu veranlaßt war, ihre Lebensführung und als deren Bestandteil ihr ge-

neratives Verhalten zweckorientierten Kalkülen zu unterwerfen: »Hier führten vernünftige Lebensplanung und individuelle Selbstkontrolle (erstmalig) zu wirksamer Geburtenkontrolle innerhalb wie außerhalb der Ehe.«² Der im nationalen Durchschnitt überall als mehr oder minder kontinuierlicher Prozeß erscheinende Rückgang der Geburtenhäufigkeit kommt vor allem dadurch zustande, daß immer größere Teile der Bevölkerung die im städtischen Bürgertum entwickelten Standards der neuen Bevölkerungsweise übernehmen. Und es ist evident, daß diejenigen Bevölkerungsgruppen, die am längsten an den traditionellen Mustern generativen Verhaltens festhalten, ganz überwiegend, wenn nicht ausschließlich, dem traditionellen Sektor zugehören.

In der Tat lesen sich die Erklärungen der Demographen für den Umbruch im generativen Verhalten nachgerade wie eine Paraphrasierung der Abgrenzungsmerkmale zwischen traditionellem und modernem Sektor, wie sie in den beiden vorausgegangenen Kapiteln verwandt wurden: Ebenso wie dem modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor die von rationaler Lebensplanung und zweckorientierten Kalkülen (Münz) geprägte Zwei-Generationen-Familie mit wenigen Kindern entspricht, ebenso erscheinen kinderreiche, großfamiliäre Strukturen als typisches Korrelat der für den traditionellen Sektor charakteristischen Lebensweisen und Wirtschaftsformen: »Schrittmacher der demographischen Prozesse, die der europäischen Bevölkerungswelle des 19. Jahrhunderts zugrunde lagen, war jene irreversible soziale Umwälzung, die die Industrialisierung beförderte und zugleich zur Voraussetzung hatte; nämlich: die Auflösung der relativ autarken agrarischen Hauswirtschaften wie auch des zünftischen Handwerks. Aus verarmten Bauern, aus Knechten und Mägden, Gesellen und Heimarbeitern wurden Lohnabhängige der ersten Generation . . . Damit änderten sich jeweils auch generative Muster. Denn auf eigene Kinder waren diese sozialen Gruppen in ganz unterschiedlichem Ausmaß angewiesen« (Münz, ebd., S. 229). Und mit nahezu identischen Begriffen Köllmann (in Aubin, Zorn 1976, S. 26): »Der Wille zum sozialen Aufstieg, wenn auch in der Generationenfolge, der Übergang von der agrarischen Drei-Generationen- zur Zwei-Generationen-Familie, die nicht mehr Produktionsgemeinschaft, sondern Kon-

2 R. Münz: *Kinder als Last, Kinder aus Lust? — Thesen zu individueller Reproduktion und familiärer Sozialisation*. In: J. Matthes (Hrsg.), *Krise der Arbeitsgesellschaft?*, Frankfurt/M. 1983, S. 231.

sumgemeinschaft, äußerstenfalls Erwerbsgemeinschaft ist«, sind die zentralen Antriebskräfte zur Durchsetzung der neuen Bevölkerungsweise, die, »zunächst als schichtenspezifisches Phänomen in mittelständischen und kleinbürgerlichen Bereichen entstanden, . . . mit zeitlicher Differenzierung in einzelnen Regionen die Gesamtheit der Gesellschaft und damit auch den agrarischen Bereich« überformte.

Enge Korrelation von Sektorzugehörigkeit und generativem Verhalten schließt freilich keineswegs aus, daß bestimmte Bevölkerungsgruppen, die nach der hier benutzten Definition dem traditionellen Sektor zuzurechnen sind, wie beispielsweise Handwerker und kleine Einzelhändler in größeren Städten, schon sehr bald das neue bürgerlich-städtische Muster generativen Verhaltens übernommen haben. Sie schließt weiterhin nicht aus, daß dieses sich im Laufe der hier behandelten Periode auch in Kernbereichen des traditionellen Sektors, nämlich bei den Bauern (vor allem in Gebieten mit Realteilung und/oder protestantischer Religion) und bei ländlichen Gewerbetreibenden, durchsetzte, so daß insgesamt vom Ende des 19. bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts auch im Durchschnitt des traditionellen Sektors die Fruchtbarkeit stark gesunken ist. *Dies ändert jedoch nichts daran, daß der traditionelle Sektor, solange er existiert, jeweils im Durchschnitt eine höhere Fruchtbarkeit aufweist als die Bevölkerung des modernen Sektors; und daß er deshalb, da er ja im wesentlichen nur seine Substanz bewahrt, kontinuierlich einen Bevölkerungsüberschuß hervorbringt, der nur im modernen Sektor Beschäftigung finden kann* (und ohne dessen Wanderung von einem Sektor zum anderen die modernen Teile der Volkswirtschaft sicherlich nicht im gleichen Tempo und im gleichen Umfang hätten wachsen können, wie dies vor allem in der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg der Fall war).

J. Knodel³ errechnet aus den Daten der Volkszählung von 1939 (Gebietsstand vom 17. Mai 1939) durchschnittliche Kinderzahlen (allerdings nur: aus einer zum Zählungszeitpunkt bestehenden Ehe) der landwirtschaftlichen und nichtlandwirtschaftlichen Bevölkerung in Abhängigkeit vom Zeitpunkt der Eheschließung: In der

3 J. Knodel: *The decline of fertility in Germany 1871–1939*, Princeton 1974, insbesondere S. 121.

landwirtschaftlichen Bevölkerung sinkt die Kinderzahl von 5,5 aus den vor 1905 geschlossenen Ehen regelmäßig bis auf 3,5 aus den zwischen 1915 und 1919 geschlossenen Ehen (deren Kinderzahl sich wohl auch nach der Zählung kaum mehr erhöht hat). In der nichtlandwirtschaftlichen Bevölkerung lag die Kinderzahl der Ehen vor 1905 bei 4,5 (Großstadtbewohner: nur 3,9) und sank bei den zwischen 1915 und 1919 geschlossenen Ehen auf 2,4 (in Großstädten: 1,9). Der Unterschied zwischen landwirtschaftlicher und nichtlandwirtschaftlicher Bevölkerung hat sich also in den beiden ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts — auf dem Hintergrund generell sinkender Kinderzahl — eher noch vergrößert.

Noch deutlicher ist das Bild, das Wolfgang Kleber anhand der Entwicklung »berufsspezifischer Geburtenerträge« (in den Volkszählungen ausgewiesene Zahl der unter 14jährigen Kinder je 20- bis 50jährigen, nicht-ledigen, männlichen Berufsangehörigen) für die Zeit von 1870 bis 1970 zeichnet:⁴

Im Bevölkerungsdurchschnitt sinkt der Geburtenertrag von den 70er Jahren des 19. Jahrhunderts (genauer: von dem Zeitraum zwischen den beiden Zählungen von 1868 und 1882) mit 2,81 auf rund die Hälfte, nämlich 1,49 im Zeitraum zwischen 1955 und 1970, wobei — den strategischen Wert der von Knodel präsentierten Querschnittsdaten des Jahres 1939 bestätigend — ein scharfer Knick im generativen Verhalten um 1910 zu verzeichnen ist. Die Geburtenerträge typischer Bevölkerungsgruppen des traditionellen und des modernen Sektors folgen im Prinzip dieser Entwicklung, wobei die meisten Arbeiterkategorien deutlich und die meisten Angestelltenkategorien (im gesamten produzierenden Gewerbe jeweils: 2,40 und 1,33 sowie 2,27 und 1,30) stark unter dem Durchschnitt, Selbständige im Handwerk (2,88 und 1,77) meistens etwas und Selbständige in der Landwirtschaft (3,44 und 2,44) stark, und zwar mit sich tendenziell vergrößernder Differenz, über dem Durchschnitt liegen.

Mit diesen Zahlen, schreibt Wolfgang Kleber, »bestätigt sich das von Mackenroth skizzierte Bild des Geburtengefalles von Landwirt-

4 W. Kleber: *Demographische Entwicklung, beruflicher Wandel und Strukturmobilität im Lebenslauf von Kohorten*, VASMA-Arbeitspapier Nr. 46, Mannheim 1984.

schaft und Handwerk zu den Industriearbeitern und dem organisatorisch-administrativen Apparat«; allerdings gibt es bestimmte Arbeiterkategorien, wie etwa die Bergleute, die bis zum Zweiten Weltkrieg gleichfalls recht hohe, vor und nach der Jahrhundertwende sogar deutlich über dem Durchschnitt liegende Geburtenerträge aufweisen.

Dementsprechend bestehen noch im Jahre 1925 markante Unterschiede in der Familienstruktur von nichtlandwirtschaftlicher und landwirtschaftlicher Bevölkerung (die hier wiederum stellvertretend für den ganzen traditionellen Sektor betrachtet werden muß):⁵

Während in bäuerlichen Haushalten (alle Haushalte, deren Haushaltsvorstand selbständiger Landwirt ist) durchschnittlich mehr als 4,5 Familienmitglieder leben, weist die Statistik für den Durchschnittshaushalt bei Industriearbeitern nur 3,9 und bei Industrieangestellten nur 3,5 Familienangehörige aus.

Kontrastiert man die landwirtschaftliche Bevölkerung mit der gesamten nichtlandwirtschaftlichen Bevölkerung (unter Einschluß der 2,74 Mio. Alleinstehenden, die nicht nach vergleichbaren sozio-professionellen Kategorien aufgegliedert sind), so ergibt sich für den jeweiligen Durchschnittshaushalt im Jahr 1925 folgendes Bild:

Personen je Durchschnittshaushalt
(Deutsches Reich 1925)

	landwirtschaftliche Bevölkerung	nichtlandwirtschaft- liche Bevölkerung
Haushaltsvorstand	1,00	1,00
Kinder unter 14 J.	1,21	0,76
Mithelfende Familien- angehörige	1,34	0,09
Sonstige Familien- angehörige	0,88	1,28
	4,43	3,13

Überdies leben im durchschnittlichen landwirtschaftlichen Haushalt noch 0,5 (gegenüber 0,2) Personen, die keine Familienangehörige sind (Dienstboten, Untermieter u. ä.).

Die hauptsächliche Differenz zwischen den bäuerlichen und den nicht-bäuerlichen Familien besteht — abgesehen von der Zahl der Kinder unter 14 Jahren — in der Zahl der mithelfenden Familienangehörigen. Auf die besondere Bedeutung dieses Sachverhalts wurde weiter oben bereits verwiesen und ist weiter unten nochmals ausführlicher einzugehen.

b) Intersektorale Wanderungen

Gegenstück von Bevölkerungsüberschuß im traditionellen Sektor ist über lange Zeit hindurch ein kontinuierlicher Wanderungsstrom von Arbeitskräften aus diesem in den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor, der die übergroße Mehrheit der zur Beschäftigung einer rasch wachsenden Gesamtbevölkerung benötigten neuen Arbeitsplätze anbietet.

Diese Wanderungen sind — meist als Land-Stadt-Wanderungen oder Landflucht kategorisiert, wenngleich es analoge, nur sehr viel weniger genau registrierte Bewegungen sicherlich auch innerhalb der städtischen Bevölkerung gegeben hat — sowohl in der Mobilitätsliteratur wie in der biographischen Literatur, die neuerdings mit Recht zunehmende Aufmerksamkeit von Sozialwissenschaftlern findet, in einer Detailliertheit und Vielfalt dokumentiert, die hier nicht einmal in großen Zügen umrissen werden kann. Es seien lediglich einige Ergebnisse aus der Volkszählung von 1907 referiert, die einen ausreichenden Eindruck von der Mächtigkeit dieser Wanderungen und ihrer Bedeutung für das Wachstum des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors in der Prosperitätsphase vor und nach der Jahrhundertwende vermitteln.

5 Zahlen der Volks- und Berufszählung 1925, die dem Verfasser in einer Sonderauswertung von Angelika Willms, VASMA-Projekt, Mannheim, freundlicherweise zur Verfügung gestellt wurden. Von Frau Willms stammt auch der Hinweis auf die Arbeit von Knodel.

Im Zuge der Volks- und Berufszählung 1907 wurde vom damaligen Kaiserlichen Statistischen Amt unter anderem ermittelt, wer von den Erwerbstätigen und ihren Familienmitgliedern »landbürtig« oder »stadtbürtig« ist; die Gegenüberstellung dieser Daten mit dem Wohnort zum Zeitpunkt der Volkszählung liefert Informationen, wie sie in dieser Form aus keiner anderen Zählung vor der Mitte des 20. Jahrhunderts zu gewinnen sind.⁶

Von den Erwerbstätigen der beiden Wirtschaftsbereiche (in der damaligen Terminologie: »Berufszweige«) Industrie (einschließlich Handwerk) und Handel (einschließlich Transport und Verkehr), die im Jahr 1907 mit 14,7 Mio. über die Hälfte aller hauptberuflichen Erwerbstätigen (26,2 Mio.) stellten, lebten zum Zeitpunkt der Zählung 11,3 Mio., d. h. drei Viertel, in der Stadt. Sie repräsentieren fast drei Viertel aller städtischen Erwerbspersonen (wohingegen der Anteil dieser beiden Wirtschaftsbereiche an den 12,3 Mio. ländlichen Erwerbstätigen nur gut ein Viertel betrug).

Von diesen gut 11 Mio. städtischen Erwerbstätigen in Handel und Gewerbe waren — und dies ist das in diesem Zusammenhang zentrale Ergebnis der Zählung von 1907 — nur etwa 7 Mio. »Stadtgeborene«; rund 4 Mio. waren hingegen »landbürtig« und erst später in die Stadt zugezogen.⁷

Zwar ist es nicht zulässig, städtischen oder ländlichen Wohn- bzw. Geburtsort unmittelbar als Indikator für die Zugehörigkeit zum traditionellen oder zum modernen Sektor zu verwenden. Dennoch scheint die Annahme gut begründet, daß die Land-Stadt-Wanderungen die intersektorale Mobilität einigermaßen genau — und im Zweifelsfalle eher nach unten denn nach oben verzerrt — abbilden. Sicherlich kann ein Teil der in der Stadt gezählten landbürtigen

6 Kaiserliches Statistisches Amt (Hrsg.): *Statistik des Deutschen Reiches*, Bd. 211, Berlin 1913, insbes. S. 117 ff. Der Verfasser dankt Angelika Willms vom VASMA-Projekt, Mannheim, die ihn auf diese Zählung aufmerksam gemacht hat.

7 Die Endsummen der verschiedenen Tabellen in der angezogenen Veröffentlichung weichen nicht unerheblich voneinander ab; offenbar wurde die Gebürtigkeit nicht für alle von der Zählung erfaßten Personen ermittelt bzw. ausgewiesen. Deshalb werden nur gerundete Zahlen angegeben.

Erwerbspersonen in Handel und Gewerbe aus Familien stammen, die, obwohl auf dem Lande lebend, ihren Lebensunterhalt aus Erwerbstätigkeit in Betrieben des modernen Sektors bezogen; hiergegen sind jedoch die vermutlich erheblich umfangreicheren innerstädtischen Wanderungen aus zum traditionellen Sektor gehörenden kleinen Familienbetrieben des Handwerks und des Einzelhandels in — in aller Regel größere — Betriebe des modernen Sektors aufzurechnen.

In der Publikation dieser Ergebnisse durch das Kaiserliche Statistische Amt wird im übrigen detailliert auf das Verhältnis zwischen Gebürtigkeit der Erwerbspersonen und ihrer Angehörigen in den verschiedenen Berufszweigen und Berufsabteilungen als wichtiger Indikator für die Struktur der Wanderungsprozesse eingegangen: »Einzelne Schichten von Erwerbstreibenden«, so der Kommentar von 1913, »wie die männlichen Industriearbeitskräfte, das Heer, die Dienstboten, die Lohnarbeiter wechselnder Art, auch die männlichen persönliche Dienste Leistenden bergen nämlich in sich eine größere Zahl vom Lande stammender Leute als geborene Städter. Es sind die Berufe des verhältnismäßig stärksten Zuflusses aus ländlichen Kreisen. . . . Die Arbeitskräfte haben . . . in allen diesen Berufen Zuzug vom Lande, der vorwiegend jüngere, unverheiratete, kinderlose Leute in die Stadt führt, so daß verhältnismäßig wenige Angehörige ländlicher Geburt in den Städten gezählt werden. (Daß der Anteil der Stadtbürtigen unter den Angehörigen sehr viel höher ist als unter den Erwerbspersonen) ist ein Zeichen, daß die Heirat des zugewanderten Teils der Erwerbstätigen vorwiegend erst in der Stadt erfolgt.« (Kaiserliches Statistisches Amt 1913, S. 118 f.)

Welche Bedeutung in der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg für den expandierenden industriell-marktwirtschaftlichen Sektor der Volkswirtschaft der Verfügbarkeit von Arbeitskräften zukam, die — ganz überwiegend im Alter höchster körperlicher Leistungsfähigkeit und von Kindheit auf an schwere Arbeit gewöhnt, ohne familiäre Bindung, aber mit der festen Absicht, möglichst bald die materiellen Voraussetzungen für eine Familiengründung zu schaffen — seinen Betrieben aus dem traditionellen Sektor zuströmten, läßt sich am besten ermes sen, wenn man die Zahl der 1907 gezählten »Landbürtigen« unter den in der Stadt lebenden Erwerbstätigen von Industrie und Handel mit deren Zuwachs im Vierteljahrhundert vor der Zählung vergleicht:

Im Jahr 1882 wurden in den Städten des Deutschen Reichs knapp 4,0 Mio. Erwerbstätige in Industrie und Gewerbe sowie gut 1,1 Mio. Erwerbstätige in Handel und Verkehr gezählt.

Im Jahr 1907 waren es hingegen 8,4 Mio. Erwerbstätige in der Industrie und 3,0 Mio. im Handel. Hiervon waren 2,8 Mio. bzw. 1,1 Mio. Erwerbstätige auf dem Land geboren.

Auch wenn man bedenkt, daß sicherlich ein gewisser (allerdings wohl nicht sehr großer) Teil der 1907 gezählten landbürtigen Städter schon vor 1882 in der Stadt erwerbstätig war, erscheint die Annahme gerechtfertigt, daß die Zuwanderungen vom Land — und das heißt nahezu ausschließlich aus dem traditionellen Sektor — mindestens zur Hälfte an der Erhöhung des Bestands an Erwerbspersonen zwischen 1882 und 1907 (4,4 Mio. in der Industrie und 1,7 Mio. im Handel) beteiligt waren.

c) Zuwanderungen aus dem traditionellen Sektor als »Reservearmee« des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors

Der Zufluß von im traditionellen Sektor als »Überschußbevölkerung« geborenen und aufgewachsenen Arbeitskräften, der während der ganzen Wachstumsphase vor dem Ersten Weltkrieg anhält, ist für die »Prosperitätsspirale« dieser Phase in mehrfacher Hinsicht von Bedeutung:

Einmal vergrößert der hierdurch bewirkte Zuwachs der Lohnarbeiterschaft des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors auch bei nur langsam steigenden Lohnsätzen die Absatzmöglichkeiten für die wichtigsten Erzeugnisse des traditionellen Sektors, da, wie im nächsten Abschnitt noch zu zeigen, der Großteil der Lohneinkommen zur Beschaffung von Gütern bzw. Diensten aus dem traditionellen Sektor verwendet wird. Entsprechend — höchstens reduziert durch steigenden Import von Lebensmitteln — vermehrt sich auch das Geldeinkommen der Betriebe/Haushalte des traditionellen Sektors, das für Bezüge aus dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor (mit, wie unter 3. noch zu zeigen, überwiegend investiver Zweckbestimmung) verfügbar ist.

Zusätzlich verstärken die Wanderungsbewegungen vom traditionellen zum modernen Sektor die Bedeutung des ersteren als Absatzmarkt für Produkte des letzteren, indem sie durch Abschöpfung des Bevölkerungsüberschusses die Betriebe/Haushalte des traditionellen Sektors von (ganz überwiegend naturalwirtschaftlichen) Unterhaltsverpflichtungen entlasten und damit auch angebotsseitig das Volumen der vermarktbaren Produktion, deren Erlöse für Bezüge aus dem modernen Sektor verfügbar sind, erhöhen; hierauf ist unter 3. noch näher einzugehen.

Vor allem aber trägt die intersektorale Arbeitskräftemobilität dadurch zur Verstärkung einer primär auf Expansion des Exports von Industriegütern gegründeten Prosperität bei, daß sie als disponible »Reservearmee« fungiert und es dem modernen, weltmarktorientierten Sektor der Volkswirtschaft ermöglicht, gleichzeitig seinen — zeitweise sehr großen — Bedarf an zusätzlichen Arbeitskräften zu decken und seine Lohnkosten so unter Kontrolle zu halten, daß seine internationale Wettbewerbsposition nicht nur nicht gefährdet, sondern zeitweise sogar verbessert wird.

In der Tat stieg in der gesamten Wachstumsphase vom Ausgang der 70er Jahre des 19. Jahrhunderts bis zum Vorabend des Ersten Weltkriegs, in der sich die Industrieproduktion vervierfachte und die Industriebeschäftigung verdoppelte, der Reallohn, auch wenn man die eher optimistischen Berechnungen von Desai (zitiert bei W. Conze, in Aubin, Zorn 1976, S. 620) zugrundelegt, allenfalls in einzelnen kürzeren Perioden extrem starker Zunahme der Industriebeschäftigten schneller als der Nettoproduktionswert je Beschäftigtem. Und über die ganze Phase hinweg, von 1875 bis 1913, nahm die Produktivität im Durchschnitt des gesamten produzierenden Gewerbes (einschließlich Handwerk, Bergbau und Bauwirtschaft) um 75 % zu, während sich die Reallöhne nach Desai nur um 44 %, gemäß den sehr viel pessimistischeren Berechnungen von Kuczynski (zitiert bei Conze, ebd.) sogar nur um 20 %, erhöhten. Die Tabelle veranschaulicht diese Entwicklung:

Industrielle Entwicklung und Reallohnanstieg im Deutschen Reich
(Periodendurchschnittliche jährliche Veränderungsraten in %)

Zeitraum	Produzierendes Gewerbe			Reallöhne	
	Produktions- wert	Beschäfti- gung	Produkti- vität	nach- Desai	nach Kuc- zynski
1875—1880	– 0,5	+ 1,4	– 1,0	– 1,8	– 3,0
1880—1890	+ 5,3	+ 3,3	+ 1,4	+ 2,2	+ 2,3
1890—1895	+ 4,4	+ 0,6	+ 3,7	+ 0,8	+ 0,6
1895—1900	+ 5,3	+ 3,9	+ 1,2	+ 2,2	+ 2,0
1900—1910	+ 4,0	+ 1,5	+ 2,1	+ 0,7	+ 0,0
1910—1913	+ 5,8	+ 2,2	+ 3,5	+ 1,7	+ 0,6

Quelle: Eigene Berechnungen nach W. Fischer, in Aubin, Zorn 1976, Tab. 4, S. 535 und Tab. 6, S. 538, sowie W. Conze, ebd., Tab. 5, S. 620.

Ganz offensichtlich wird das Verhältnis von Wachstum, Beschäftigungszuwachs, Produktivitätsanstieg und Reallohnentwicklung von zwei sich miteinander kombinierenden Bewegungen bestimmt:

(1) *Zyklische Bewegungen* — mit hoher Wahrscheinlichkeit Konjunkturzyklen, die sich seit 1880 wohl vor allem in Beschleunigungen und Verzögerungen des Wachstums ausdrücken, allerdings in der durch die verfügbaren Daten vorgegebenen Periodenabgrenzung nur unvollständig sichtbar werden — lassen jeweils im Aufschwung (hier: die Zeiträume 1880—1890 und 1895—1900) parallel mit einer extrem starken Beschäftigungszunahme (von 5,8 Mio. auf 7,7 Mio. in den 80er Jahren und von knapp 8,0 Mio. auf 9,5 Mio. im letzten Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts) die Reallöhne deutlich schneller steigen als die Produktivität (was in den 80er Jahren freilich zunächst vor allem ein Aufholen vorausgegangener Verluste aus der Rezession der späten 70er Jahre bedeutete).

Hierauf folgt jedoch stets (1890—1895 und 1900—1910) eine Phase langsameren Wachstums, in der sich insbesondere der Anstieg der Beschäftigung deutlich abschwächt, der Anstieg der Pro-

duktivität hingegen erheblich beschleunigt und der Reallohnzuwachs teilweise nahezu zum Stillstand kommt.

Dieses Bild ist nur erklärbar bei sehr hoher Reagibilität des Arbeitsmarkts und insbesondere seiner Angebotsseite, die genau den Annahmen des Lohngesetzes und des Reservearmee-Theorems entspricht: Jede mehr als vorübergehende Zunahme der Arbeitskräfte nachfrage des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors mit einer entsprechenden Steigerung der Reallöhne löst massive Mobilitätsimpulse im traditionellen Sektor aus; die hiervon induzierten Wanderungen sind so stark, daß schon eine Drosselung der Personalexpansion den ursprünglichen Lohndruck wieder nahezu (nach Kuczynski zeitweise sogar vollkommen) neutralisiert.

(2) Dieser zyklischen Bewegung ist eine *längerfristige Tendenz* gewissermaßen unterlagert, die sich wie folgt veranschaulichen läßt:

Periodendurchschnittliche Jahreszuwächse
(Produzierendes Gewerbe des Deutschen Reichs)

	1880—1900	1900—1913
Produktion (in %)	6,8	4,9
Beschäftigung		
(in Tausend)	186	169
(in %)	3,2	1,8
Produktivität (in %)	2,2	2,6
Reallohn		
nach Desai (in %)	2,0	1,0
nach Kuczynski (in %)	2,0	0,1

Quelle: wie vorstehende Tabelle.

Seit 1900 waren Wachstumsraten, die lediglich wegen einer stark gestiegenen Basis leicht abnahmen (das Wachstumsvolumen lag nach der Jahrhundertwende fast doppelt so hoch wie vorher), und eine Beschäftigungszunahme, die zwar prozentual gesunken ist, in

absoluten Größen jedoch praktisch unverändert blieb, mit einer deutlichen Verlangsamung (Desai) bzw. einer völligen Stagnation (Kuczynski) der Reallöhne verbunden — eine Konstellation, die ohne weiteres erklärt, warum sich zwischen 1900 und 1913 der deutsche Export mehr als verdoppeln konnte.

Die sich hierin ausdrückende Tendenz ist von zwei Prozessen geprägt:

Einmal wird der Produktionszuwachs unabhängiger vom Beschäftigungswachstum: Bis zur Jahrhundertwende war der Produktivitätsfortschritt nur zu etwa einem Drittel am Produktionswachstum beteiligt, das überwiegend durch steigende Beschäftigung (bei vermutlich erheblich abnehmender Arbeitszeit) zustande kam. Nach der Jahrhundertwende hat sich das relative Gewicht der beiden Faktoren nahezu umgekehrt.

Zum anderen lockert sich die Beziehung zwischen Beschäftigungswachstum und Reallohnanstieg: Bis 1900 mußte das produzierende Gewerbe des Deutschen Reichs für je 100 000 zusätzliche Arbeitskräfte eine Reallohnsteigerung um 1,1 % in Kauf nehmen; zwischen der Jahrhundertwende und dem Beginn des Ersten Weltkriegs sank dieser Wert (nach Desai) auf 0,6 %.

Beides zusammen bewirkte, daß in den letzten Jahren vor Kriegsausbruch nochmals ein sehr starkes Wachstum mit einem Reallohnanstieg realisiert werden konnte, der trotz erheblicher Beschäftigungszunahme (jährlich 0,24 Mio.) weit hinter dem Produktivitätszuwachs zurückblieb.

Zweierlei ist an dieser Entwicklungstendenz erklärungsbedürftig: einmal der ursprünglich starke Zusammenhang von Beschäftigung und Reallohnentwicklung; zum anderen dessen fortschreitende Lockerung.

Der alles in allem recht kräftige Anstieg der Reallöhne vor der Jahrhundertwende ist wohl nicht allein auf starken Arbeitskräftebedarf, also einen bloßen Mengeneffekt, zurückzuführen. Vielmehr spielte sicherlich auch eine wichtige Rolle, daß sich im Gefolge der intersektoralen Wanderungen das — wohl ganz überwiegend noch naturalwirtschaftlich definierte — Versorgungsniveau im traditionellen Sektor nachhaltig erhöht haben muß, das seinerseits das Existenzminimum auch für die Masse der Lohnempfänger im indu-

striellen Sektor vorgibt. Und dieses Niveau muß sichtbar überschritten werden, damit Mobilität im notwendigen Umfang stattfinden kann, nachdem der ländliche Pauperismus weitgehend verschwunden ist.

Wie kam es aber dann zu der starken Verlangsamung des Reallohnanstiegs nach der Jahrhundertwende?

Hierfür lassen sich mehrere mögliche Ursachen benennen, ohne daß hier zu klären wäre, welche wohl ausschlaggebend gewesen sein könnte:

Zunächst ist in Erinnerung zu rufen, daß in den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg wegen der — noch — sehr hohen Geburtenziffern und der — schon — stark gesunkenen Sterbeziffern der Bevölkerungszuwachs im Deutschen Reich seinen Höhepunkt erreichte; vieles spricht dafür, daß sich dieser demographische Druck auch unmittelbar auf den Arbeitsmarkt auswirkte.

Weiterhin darf angenommen werden, daß ab 1900 auch in wachsenden Teilen des traditionellen Sektors die Effekte der »Prosperitätsspirale« in Form spürbarer Produktivitätsgewinne zu wirken begannen, die entsprechend die Abgabefähigkeit dieses Sektors an Arbeitskräften erhöhten.

Endlich gibt es gute Gründe für die Vermutung, daß die Betriebe des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors im Laufe der Zeit zunehmend lernten, durch zweckgerichtete Formen der Arbeitsorganisation, durch gezielten Einsatz von Technik und durch effiziente Aufsicht und Kontrolle die spezifischen Eigenschaften und Leistungspotentiale der typischen Zuwanderer aus dem traditionellen Sektor und damit das Lohngesetz optimal zu nutzen.

Bestehen bleibt in jedem Fall, daß der auf dem Bevölkerungsüberschuß des traditionellen Sektors basierende Reservearmee-Mechanismus unmittelbar vor dem Ersten Weltkrieg offenbar eher besser als schlechter denn früher funktionierte; und nichts spricht dafür, daß diese langfristig angelegte Entwicklungstendenz nicht auch in die 20er Jahre, d. h. in eine Situation hinübergewirkt haben sollte, in der die außenwirtschaftlichen Wachstumsimpulse weitgehend erlahmten, die bis 1914 die Prosperität wesentlich mitgetragen hatten.

2. Der traditionelle Sektor als Versorgungsgrundlage der Arbeitnehmer des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors

Heutzutage erscheint es sowohl im Lichte volkswirtschaftlicher Theorien wie anhand der praktischen Lebenserfahrung ganz evident, daß starkes industrielles Wachstum auf Dauer nicht möglich ist, wenn nicht auch die Verdienste der Industriebeschäftigten etwa im gleichen Tempo zunehmen. In dieser Perspektive ist die eben für die Jahrzehnte vor dem Ersten Weltkrieg beschriebene Entwicklung nachgerade paradox — daß sich nämlich bei anhaltend starkem Wachstum der industriellen Produktion der Anstieg der Reallöhne mindestens mittelfristig tendenziell verlangsamt. Dies ist allenfalls dann erklärbar, wenn die Verdienste der Industriebeschäftigten ganz überwiegend nicht dazu verwendet werden, Produkte des industriellen Sektors zu kaufen.

In der Tat fließt in einer dualen Wirtschaftsstruktur vom hier geschilderten Typ der größte Teil der als Löhne und Gehälter im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor der Volkswirtschaft verdienten Einkommen zur Deckung des unmittelbaren Lebensbedarfs in den traditionellen Sektor. Dieses Einkommen ist für die Absatzchancen des modernen Teils der Volkswirtschaft nur insofern bedeutsam, als es im traditionellen Sektor neue Nachfrage nach Produkten und Leistungen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors erzeugt.

Dies läßt sich für die Jahre vor dem Ersten Weltkrieg auf eine sehr eindeutige Weise belegen:

Die ersten, einigermaßen zuverlässigen *Angaben über die Verwendung der Einkommen von Arbeitnehmerhaushalten* in Deutschland entstammen einer 1907/1908 vom Kaiserlichen Statistischen Amt durchgeführten *Haushaltsbuchehebung*, die unter dem Titel »Wirtschaftsrechnungen minderbemittelter Familien« veröffentlicht wurde.⁸ Der SFB 3 der Universitäten Frankfurt und Mann-

8 Kaiserliches Statistisches Amt (Hrsg.): *Erhebungen von Wirtschaftsrechnungen minderbemittelter Familien im Deutschen Reich 1907*, Zweites Sonderheft zum Reichs-Arbeitsblatte, Berlin 1909.

heim hat die wichtigsten Ergebnisse dieser Erhebungen wieder zugänglich und insbesondere mit späteren Erhebungen ähnlicher Art, soweit möglich, vergleichbar gemacht (Wiegand/Zapf 1982, S. 155 f.). Ihre wichtigsten Ergebnisse seien (soweit möglich und sinnvoll, auch mit Ausblick auf die Entwicklung in den 20er und 30er Jahren) zunächst etwas ausführlicher dargestellt.

Von den in der Erhebung erfaßten rund 850 Haushalten gehört der weitaus größte Teil (92 %) der städtischen Bevölkerung an, mit einer ausgesprochenen Konzentration auf Großstädte (82 % der Haushalte). Betrachtet man den Beruf des Haushaltsvorstands, so dominieren als stärkste Gruppe gelernte gewerbliche Arbeiter (45 %) sowie untere und mittlere Beamte einschließlich Lehrern (33 %). Deshalb (aber auch im Hinblick auf einige andere allerdings kleinere Haushaltsgruppen) ist die Erhebungsstichprobe kaum voll repräsentativ für die Arbeitnehmerschaft des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors. Dem ist, soweit möglich, durch Konzentration der Analyse auf Teilgruppen von Haushalten, insbesondere Arbeiterhaushalte oder Untergruppen von ihnen, Rechnung zu tragen.

Von den *gesamten Einnahmen* der Haushalte entfielen 1907 im Durchschnitt 6,1 % auf Abgaben und Ersparnisse (davon 1,2 % Sparen, 1,4 % Steuer und 3,5 % Vorsorge). Die Extremwerte werden markiert von 4,8 % bei Haushalten mit acht und mehr Personen einerseits, von 8,7 % (davon 4,8 % Vorsorgequote) bei mittleren Beamten und 8,3 % (davon 3,1 % Sparquote) bei Privatangestellten. Insgesamt ist die Aufbringung von Transfereinkommen durch Arbeitnehmerhaushalte wenig bedeutend, wie auch andererseits bei den Einnahmen Zufluß von Einkommenstransfer allenfalls in geringem Umfang anzunehmen (und explizit weder erfaßt noch ausgewiesen) ist.

Dies wird sich übrigens — hierauf wird weiter unten noch einzugehen sein — auch in den kommenden Jahrzehnten nicht nennenswert ändern. Beschränkt man sich auf die hier allein vergleichbaren Arbeiterhaushalte, so verändert sich die Steuerquote von 1907 über 1927/1928 bis 1937 von 1,0 % über 2,5 % auf 1,3 % und die Sparquote von 1,0 über 1,6 % auf 2,9 %. Ins Gewicht fällt allenfalls die Erhöhung der Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung von 3,0 % über 6,3 % auf 7,8 %.⁹

Das nach Abzug von Steuern, Versicherungsbeiträgen und Ersparnissen verbleibende Einkommen entspricht den *Verbrauchsausgaben*, die in den Erhebungstabellen von 1907 nach fünf hauptsächlichen Ausgabengruppen gegliedert werden:

48,4 % aller Verbrauchsausgaben entfallen auf *Nahrungs- und Genußmittel*. Dieser Wert liegt bei den Arbeitern mit 54,8 % (davon 52,0 % für Nahrungsmittel; die Differenzen zwischen gelernten und anderen Arbeitern sind gering) am höchsten, bei Lehrern mit 37,0 % und mittleren Beamten mit 41,2 % am niedrigsten.¹⁰

Für *Wohnung und Haushalt*, wozu neben Miete auch die Ausgaben für Einrichtung und Instandhaltung sowie »Aufwendungen für Ziergarten und Zimmerpflanzen« gezählt werden, wendet der durchschnittliche Haushalt 19,1 % seiner Verbrauchsausgaben auf, davon 15,5 % für Miete. Diese Ausgabenposition variiert nur sehr wenig: von 18 % bei den Arbeitern über 20 % bei Privatangestellten und mittleren Beamten bis zu 22 % bei Lehrern.

Kleidung, Wäsche und Reinigung beanspruchen im durchschnittlichen Haushalt der Stichprobe 13,4 % aller Verbrauchsausgaben, wovon rund 80 % auf den Kauf von Kleidung und jeweils knapp bzw. gut 10 % auf den Kauf von Wäsche und Bettzeug sowie

9 Die Vergleichsdaten entstammen den »Wirtschaftsrechnungen von Arbeitnehmerhaushaltungen im Deutschen Reich 1927/28« und den »Wirtschaftsrechnungen von Arbeiterhaushalten 1937« des Statistischen Reichsamtes, zitiert nach Wiegand, ebd.

10 Die Originalveröffentlichung des Kaiserlichen Statistischen Amtes, die dem Verfasser freundlicherweise von Mannheimer Kollegen zugänglich gemacht wurde, enthält eine genaue Spezifikation der Ausgaben für Nahrungs- und Genußmittel in den Arbeiterhaushalten nach Beruf bzw. Stellung im Beruf des Haushaltsvorstands. Für alle gelernten Arbeiter sind hierbei die wichtigsten Positionen: Fleisch, Schinken, Speck (ohne Wurst) = 9,2 % aller Haushaltsausgaben; Brot und Backwaren = 8,7 %, Milch = 5,1 % und Butter = 4,3 %. Sonstige größere Ausgabenpositionen in der Rubrik Nahrungs- und Genußmittel werden dargestellt von Wurst = 3,1 % und Ausgaben in Gastwirtschaften = 3,6 %. Auf alle anderen Nahrungs- und Genußmittel — insbesondere: Fisch, Käse, Schmalz, Kartoffeln, Salz, Kaffee, Obst und Gemüse — entfällt nur mehr ein gutes Drittel aller Ausgaben für Nahrungs- und Genußmittel, also nur etwa das Doppelte dessen, was allein für Brot aufgewendet wird. (Kaiserliches Statistisches Amt, ebd., S. 52^a).

die Reinigung von Kleidung und Wäsche entfallen. Hier ist die Variationsbreite nach Beruf und Stellung im Beruf des Haushaltsvorstands etwas größer als bei Wohnung und Haushalt und reicht von knapp 12 % bei allen Arbeitern bis knapp 16 % bei Lehrern und mittleren Beamten.

Auf *Heizung und Beleuchtung* entfallen im Durchschnitt aller Familien 4,3 % der Ausgaben (davon gut zwei Drittel für Heizung und Feuerung), wobei die Differenzen zwischen den verschiedenen sozioprofessionellen Gruppen nicht sehr groß sind.

In den *sonstigen Ausgaben*, die im Durchschnitt aller Haushalte 14,8 % der Verbrauchsausgaben ausmachen, stellen Aufwendungen für Zeitungen, Bücher und Vereine sowie für Gesundheits- und Körperpflege mit jeweils gut 2 % aller Verbrauchsausgaben die wichtigsten Einzelkategorien dar. Bei diesen Ausgaben sind naturgemäß die Unterschiede zwischen Haushalten verschiedener sozioprofessioneller Stellung des Haushaltsvorstands besonders groß. Auf sonstige Ausgaben entfallen bei Arbeiterhaushalten nur 11 %, hingegen bei den Lehrerhaushalten 21 % aller Verbrauchsausgaben. Bei Familien mit überdurchschnittlichem Einkommen stellen in dieser Rubrik auch Aufwendungen für »persönliche Bedienung« sowie »Unterricht, Schulgeld und Lernmittel« einen nennenswerten Anteil.

In den folgenden Jahrzehnten hat sich diese Verbrauchsstruktur der Arbeitnehmerhaushalte kaum nennenswert geändert:

In einem durchschnittlichen *Arbeiterhaushalt* verbleibt auch 1927/28 der *Anteil der Nahrungs- und Genußmittel* knapp über 50 % und steigt mit dem durch die Weltwirtschaftskrise verursachten Reallohnverlust bis 1937 wieder auf 52,9 %. Erst in der Nachkriegsprosperität wird dieser Anteil rasch und nachhaltig fallen und zu Beginn der 70er Jahre trotz massiver Veränderungen in der Qualität der verbrauchten Nahrungs- und Genußmittel den Wert von 30 % der Verbrauchsausgaben unterschreiten. Der *Teil der Verbrauchsausgaben*, der in dem Sinne als *frei verfügbar* bezeichnet werden kann, als er nicht durch die Deckung des unmittelbaren alltäglichen Bedarfs absorbiert wird, hat sich bis 1937 (wo er nach Wiegand 18 % des gesamten Haushaltseinkommens betrug — Wiegand, ebd., Tab. 16a, S. 226) kaum verändert. Erst im Lauf der Nachkriegsprosperität wird er kontinuierlich zunehmen und in der zweiten Hälfte der 60er Jahre (er betrug 1969 bereits 40 %) die Aufwendungen für Nahrungs- und Genußmittel übertreffen. In den Haushalten von *Angestellten und Beamten* waren gleichermaßen nur

geringe Veränderungen zwischen 1907 und 1937 in der Verbrauchsstruktur zu beobachten; auch hier setzte dann nach 1950 ein rapider und tiefgreifender Wandel ein.

Nun sind allerdings die dargestellten *statistischen Ausgabekategorien* als solche in der hier interessierenden Perspektive *nur von beschränkter Aussagefähigkeit*. Die Rolle, die der traditionelle Sektor tatsächlich bei der Versorgung der Arbeitnehmer des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors spielte, läßt sich erst dann richtig einschätzen, wenn man *auch die materielle Gestalt, Erzeugung und Vermarktung der wichtigsten Güter (und Dienste) betrachtet*, die von Arbeitnehmerhaushalten verbraucht werden. Dabei reicht es allerdings meist aus, einige elementare Tatsachen in Erinnerung zu rufen, die im vorausgegangenen Kapitel bei der Darstellung der Hauptbestandteile des traditionellen Sektors bereits behandelt worden waren:

1. Der größte Teil der *Nahrungs- und Genußmittel*, der von Arbeitnehmerhaushalten verbraucht wird (es sei hierbei nochmals auf die weiter oben in einer Fußnote aufgelisteten Hauptpositionen des Nahrungsmittelverbrauchs verwiesen), gelangt auf sehr kurzen Handelswegen, allenfalls mit einer einzigen handwerklichen Verarbeitungsstufe (vor allem: Schlachter/Metzger und Bäcker), und mit *geringem Transportaufwand vom landwirtschaftlichen Erzeuger zum Endverbraucher*. Größere Anteile industrieller Verarbeitung enthalten allenfalls einzelne Nahrungs- und Genußmittel wie Zucker, Bier, Kaffee, Tee und Schokolade, Salz und Tabakwaren; selbst bei großzügiger Abgrenzung (einige der aufgeführten Produkte sind in den veröffentlichten Tabellen nicht gesondert, sondern nur als Teil von Sammelkategorien ausgewiesen) stellen sie im Jahr 1907 auch bei gelernten Arbeitern nur etwa 10 % aller Ausgaben für Nahrungs- und Genußmittel (Kaiserliches Statistisches Amt, ebd., S. 52⁹).

2. Der Großteil der Aufwendungen für *Kleidung und Wäsche* fließt gleichfalls in den traditionellen Sektor. Mit Ausnahme des Kaufs von Schuhen, deren Herstellung schon im 19. Jahrhundert zunehmend industrialisiert wurde, konzentriert sich bei diesen Ausgaben der Anteil industrieller Produktion vor allem auf die Beschaffung der Stoffe, die ganz überwiegend noch im Haushalt selbst oder

in Handwerksbetrieben zu Bekleidung und Wäsche verarbeitet werden. Zu bedenken ist weiterhin, daß die Erhebungen auch in der tiefsten Gliederung der Ausgabenpositionen nur von »Ausgaben für Kleidung« sprechen, was ganz offensichtlich nicht nur die Beschaffung von neuer Kleidung, sondern auch Ausgaben für (ausschließlich kleinhandwerkliche) Reparatur oder Umarbeitung gebrauchter Kleidungsstücke einbegreift.

3. Nicht ohne weiteres dem einen oder anderen Sektor zuzuordnen sind die Ausgaben für *Wohnung und Haushalt* und *insbesondere für Mieten*. Bei Aufwendungen für Reparaturen und Instandhaltungen der Wohnung läßt sich vermuten, daß sie in nicht mehr genau feststellbaren Proportionen aus Handwerkerlöhnen (mit Verbleib im traditionellen Sektor) und Beschaffung von Farben, Putzmitteln und ähnlichem (also überwiegend industriellen Gütern) bestanden; Ausgaben für »Ziergarten und Zimmerpflanzen« verblieben wohl gleichfalls überwiegend im traditionellen Sektor. Die Antwort auf die Frage, wie die Ausgaben für Miete (die im Durchschnitt aller erfaßten Familien fast 1/6 aller Verbrauchsausgaben beanspruchten) hier zu behandeln sind, hängt wesentlich von der ökonomischen Funktion des Immobilieneigentums ab. Mit Ausnahme einzelner Großstädte, in denen Mietwohnungsbau sicherlich auch — mit kurzfristigen Spekulations- oder langfristigen Rentabilitätsinteressen — als Kapitalanlage des industriell-tertiären Sektors betrieben wurde, scheint doch bis weit in das 20. Jahrhundert hinein ein erheblicher Teil der Mietwohnungen für minderbemittelte Familien im Besitz von Privatpersonen gewesen zu sein, insbesondere von Angehörigen des (selbständigen, alten, oder angestellten bzw. beamteten, neuen) Mittelstands, die sich auf diese Weise eine ausschließliche oder zusätzliche Altersversorgung schufen (worauf nicht zuletzt der Begriff des »Rentenhauses« verweist). Dieser Hausbesitz bzw. die aus ihm bezogenen Einkünfte müssen jedoch weit eher dem traditionellen als dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor zugeordnet werden. Gleiches gilt wohl auch für den in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts rasch an Bedeutung gewinnenden genossenschaftlichen Wohnungsbau, der vor allem bei der Wohnungsversorgung der qualifizierteren Teile der großstädtischen Arbeiterschaft eine zunehmend wichtige Rolle spielte.

4. Auch von den *sonstigen Ausgaben* läßt sich wohl mit Sicherheit sagen, daß sie allenfalls in Teilen (so z. B. Aufwendungen für Zeitungen und Bücher, für den Kauf von Körperpflegemitteln oder für die Benutzung von Verkehrsmitteln) unmittelbar dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor zugute kamen, während der Rest ganz sicherlich Güter und Leistungen betrifft, die typischerweise im traditionellen Sektor hergestellt bzw. erbracht wurden.

5. Scheinbar eindeutig dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor zuzurechnen sind lediglich die Ausgaben für *Heizung und Beleuchtung*, bei denen es sich, wie erinnerlich, mit gut 4 % bei allen Arbeiterhaushalten um die weitaus kleinste der fünf Hauptausgabengruppen handelt. Aber auch hier ist zu bedenken, daß noch bis weit in die Zwischenkriegszeit hinein in sehr vielen Familien Brennholz eine wichtige Rolle spielte, nicht nur zum Anheizen der Kohleöfen, sondern auch als ständiger Brennstoff für den Küchenherd; und Brennholz ist wiederum ein typisches Produkt des traditionellen Sektors.

Versucht man *zusammenzufassen*, so kann von den Verbrauchsausgaben der Arbeitnehmer des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors in der ganzen hier betrachteten Periode allenfalls ein kleiner Teil, der sicherlich eher unter als über 25 % lag, durch den Bezug industrieller Produkte bzw. die Inanspruchnahme typisch marktwirtschaftlicher Dienstleistungen unmittelbar in den modernen Sektor zurückgeflossen sein. Auch wenn man die Abschöpfungen der Öffentlichen Hände durch Steuern und Abgaben (die allerdings vor dem Ersten Weltkrieg noch nicht sehr bedeutsam waren) und den gerade im letzten Jahrzehnt vor dem Ersten Weltkrieg stark steigenden Importanteil an Nahrungs- und Genußmitteln berücksichtigt, bleibt bestehen, daß ein großer, wahrscheinlich mehrheitlicher Teil der im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor entstandenen Lohn-einkommen zur Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen aus dem (inländischen) traditionellen Sektor verwendet wurde. Und nichts spricht für die Annahme, daß sich dieser Anteil in der Zwischenkriegszeit stark verringert haben sollte.

3. Der traditionelle Sektor als Absatzmarkt für Produkte und Leistungen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors

Im ersten Abschnitt dieses Kapitels wurde gezeigt, daß sich in den rund vier Jahrzehnten vor dem Ersten Weltkrieg die Zahl der Beschäftigten im produzierenden Gewerbe ungefähr verdoppelt und der Reallohn um etwa 25—40 % erhöht hat. Selbst wenn man — sehr vorsichtig — annimmt, daß von dem Zuwachs der im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor verdienten Lohneinkommen nur etwa die Hälfte den Betrieben/Haushaltungen des traditionellen Sektors als Gegenwert der von ihnen gelieferten Produkte und geleisteten Dienste zufließt, bedeutet dies doch einen massiven Anstieg der Außenumsätze und damit der Barerlöse dieses Sektors.

Da sich im gleichen Zeitraum die Haushaltungen/Betriebe des traditionellen Sektors nicht wesentlich vermehrt haben (dem Anstieg der Zahl der Betriebe in wichtigen Teilen des Handwerks und im Einzelhandel steht die Verminderung der Zahl der kleinbäuerlichen Betriebe, Häuslerstellen u. ä. gegenüber), bedeutete dies im Durchschnitt des traditionellen Sektors eine nachhaltige Steigerung der (realen) Erlöse je Betrieb; und da sich gleichzeitig durch Abwanderung der Überschußbevölkerung in den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor die Personenzahl je Betrieb/Haushalt tendenziell verringerte, sind die Pro-Kopf-Erlöse wohl noch stärker angestiegen.

Wie werden diese zusätzlichen Erlöse, die der traditionelle Sektor aus den gestiegenen Lohneinkommen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors bezieht, verwendet? In welcher Form und gemäß welcher Steuerungsmechanismen fließen sie als Nachfrage nach dessen Produkten in den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor zurück?

Bedauerlicherweise stehen zur Beantwortung dieser Fragen sehr viel weniger eindeutige Daten zur Verfügung als zur Beschreibung der intersektoralen Wanderungsbewegungen und der Verwendung der Lohneinkommen der Beschäftigten im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor. Deshalb müssen sich die folgenden Überle-

gungen sehr viel mehr auf Plausibilitäten oder Extrapolationen stützen.

In drei Formen kann im traditionellen Sektor verfügbares Einkommen Nachfrage nach Produkten und Leistungen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors generieren: (1) zur Deckung des laufenden Bedarfs der Betriebe bzw. Haushaltungen; (2) zu investiven Zwecken; (3) über öffentliche Ausgaben, insoweit sie durch fiskalische oder parafiskalische Einkommensabschöpfungen aus dem traditionellen Sektor finanziert werden.

Es verlohnt sich, diese drei Einkommensströme und ihre Dynamik nacheinander zu betrachten.

(1) *Laufende Bezüge des traditionellen aus dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor* können zweifacher Art sein: einmal Güter des alltäglichen Haushaltsbedarfs, wie sie auch in Arbeitnehmerfamilien regelmäßig verbraucht werden (also z. B. Nahrungs- und Genußmittel wie Salz, Zucker und Kaffee; weiterhin Schuhe sowie Stoffe für Bekleidung und Wäsche, soweit diese nicht, wie offensichtlich noch in vielen bäuerlichen Familien, selbst bzw. gemeinsam mit ortsansässigen Handwerksbetrieben erzeugt werden; usf.); zum anderen industrielle Güter (sowie vereinzelte Leistungen des modernen tertiären Sektors), die in die Produktion der Betriebe des traditionellen Sektors eingehen (also beispielsweise Mineraldünger und Tierarzneien für die Landwirtschaft; Kleineisenteile, Farben oder sonstige Materialien für Handwerksbetriebe; nicht im traditionellen Sektor selbst erzeugte Energie für Heizung, Beleuchtung und den Betrieb der vereinzelt bereits vorhandenen Kraftmaschinen; ferner Betriebsversicherungen u. ä.).

Manches spricht dafür, daß im ersten Teil der hier betrachteten Periode, also in den 80er und 90er Jahren des 19. Jahrhunderts, Wert und Volumen dieser Bezüge des traditionellen aus dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor erheblich zugenommen haben — parallel zur durchschnittlichen Erhöhung des Lebensstandards, der (siehe hierzu die Überlegungen am Ende des ersten Abschnitts dieses Kapitels) als notwendige Voraussetzung für den gleichzeitigen Anstieg der Reallöhne im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor anzunehmen ist.

Doch dürfte die Dynamik dieser Bezüge nach Erreichen eines gewissen, relativ niedrigen Verbrauchsniveaus bald nachgelassen ha-

ben, so daß ihr Volumen auf Dauer, gemessen an der Wertschöpfung des einen wie des anderen Sektors, nicht sehr ins Gewicht fallen konnte: Die Lebensweise der meisten Haushaltungen des traditionellen Sektors unterschied sich kaum grundlegend von der im vorausgegangenen Abschnitt beschriebenen Lebenshaltung typischer Arbeitnehmerfamilien (und höherer Wohlstand äußerte sich zunächst wohl vor allem in überproportionalem Aufwand für typische Produkte und Leistungen des traditionellen Sektors). Bäuerliche Betriebe, die ja in der ganzen betrachteten Zeit einen sehr wichtigen Teil des traditionellen Sektors ausmachten, waren bis weit in das 20. Jahrhundert hinein im Hinblick auf sehr viele Güter ihres eigenen Bedarfs Selbstversorger. Und auch in den kleinen Familienbetrieben von Handwerk und Handel gab es weder Anlaß noch Möglichkeit, über die Bezüge von bestimmten Materialien und Rohstoffen hinaus substantiell mehr industrielle Produkte zu kaufen als die meisten bäuerlichen Betriebe oder die Familien besser verdienender Facharbeiter.

(2) Zumindest nachdem ein erster Sättigungspunkt im laufenden Bezug industrieller Produkte für den privaten und betrieblichen Verbrauch eingetreten war, wurde vermutlich der Großteil der dem traditionellen Sektor zusätzlich zufließenden Einkommen für *investive Zwecke* verausgabt. Hierbei handelt es sich einmal um Investitionen in Produktionsmittel, also insbesondere in Werkzeuge, Maschinen und Geräte, und zum anderen um Investitionen in Gebäude (typisch: Umbau, Ausbau oder auch Neubau von kombinierten Wohn- und Betriebsgebäuden).

Sicherlich enthielten in der Zeit bis zum Ersten Weltkrieg die Investitionen stets auch — bei Gebäudeinvestitionen noch mehr als bei Produktionsmittelinvestitionen — erhebliche Leistungsanteile, die aus dem traditionellen Sektor stammten und entweder (vor allem, so bei Gebäuden, als Materialien und Eigenarbeit) von den investierenden Betrieben/Haushalten selbst oder von spezialisierten Handwerksbetrieben erbracht wurden. Dennoch scheint die Annahme plausibel, daß sich im Lauf der Zeit der industrielle Anteil an den Investitionen des traditionellen Sektors kontinuierlich erhöht hat.

Ausstattung einer wachsenden Zahl von Höfen mit den wichtigsten bespannten Erntemaschinen sowie mit handbetriebenen Ar-

beitsgeräten wie Zentrifugen und Häckselmaschinen, Modernisierung und Vergrößerung der Wohn- und Wirtschaftsgebäude, Einsatz erster Kraftmaschinen in der Landwirtschaft und im Handwerk sind die wichtigsten Äußerungsformen dieser Entwicklung, die bis weit in die Mitte des 20. Jahrhunderts andauert.

Angesichts der typischen (ja nachgerade für die Sektorzugehörigkeit konstitutiven) Wirtschafts- und Produktionsweise der Betriebe und Lebensweise der Haushalte des traditionellen Sektors ist freilich nicht anzunehmen, daß ihr Investitionsverhalten mit einem ökonomischen Konzept von Kapitalinvestition adäquat beschreibbar wäre. Die immer noch starke Bedeutung von subsistenzwirtschaftlichen Prinzipien, die nach wie vor starke Verbindung von Betrieb und Familie, die in weiten Teilen des Sektors noch kaum gelockerte Einheit von Arbeit und Leben, von Produktion und Reproduktion verbieten nachgerade, Investitionen primär, wenn überhaupt, unter Rentabilitätsgesichtspunkten zu tätigen.

Investitionen des traditionellen Sektors charakterisieren sich vielmehr offenbar vor allem dadurch, daß sie:

- nicht für eine bestimmte Nutzungs- und Abschreibungszeit, sondern für unbefristeten Gebrauch gedacht waren;
- nicht primär, wenn überhaupt, zur Erzielung höherer Gewinne, sondern gemäß einer komplexen Interessen- und Nutzenabwägung getätigt wurden, in deren Rahmen Elemente familiären Wohlergehens (Arbeitserleichterung, verbesserte Wohnverhältnisse u. ä.) sowie die Beseitigung von möglicherweise ganz punktuellen Problemlagen (wie etwa Arbeitskräftemangel bei Erntearbeiten) mindestens gleichen Rang hatten wie im strengen Sinn betriebswirtschaftliche Kalküle;
- demzufolge in aller Regel nicht (schon oder erst) dann zustande kamen, wenn sie im ökonomischen Sinn rentabel waren, sondern vielmehr dann, wenn sie einem als dringend verspürten Bedürfnis entsprachen und wenn die notwendigen Mittel aufgrund vorausgegangener Thesaurierung verfügbar waren oder — wahrscheinlich im Zeitablauf zunehmend wichtiger — durch günstige Kredite beschafft werden konnten.

Die investive Nachfrage des traditionellen Sektors nach Gütern des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors kann unter diesen

Umständen und angesichts der sie steuernden Mechanismen kein verstetigendes Moment der Binnennachfrage darstellen (das insbesondere dazu geeignet wäre, Schwankungen der Weltmarktnachfrage zu kompensieren). Ganz im Gegenteil war sie, wie noch zu zeigen, in stark prozyklischer Weise an die Exportkonjunktur des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors gebunden.

(3) Der dritte Einkommensstrom aus dem traditionellen in den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor, der über die *Zwischenstationen Öffentlicher Hände* läuft, gewann — parallel mit dem generellen Anstieg der Staatsquote — wohl erst im Lauf der Prosperitätsphase vor dem Ersten Weltkrieg eine gewisse Bedeutung. Und sehr vieles spricht dafür, daß auch bei deren Ende die volkswirtschaftliche Steuerlast, die 1913 bei etwa 9 % lag,¹¹ den traditionellen Sektor deutlich weniger traf als den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor.

Dennoch muß dieser Einkommensstrom hier aus drei Gründen wenigstens genannt werden:

Einmal blieb, wie im folgenden Abschnitt zu zeigen, nach dem Ersten Weltkrieg auch der traditionelle Sektor nicht vom starken Anstieg der Steuerlastquote (bis auf 18 % im Jahr 1928) verschont.

Weiterhin spielten vor allem nach dem Ersten Weltkrieg die mit öffentlichen Mitteln finanzierten Infrastruktur-Investitionen, die nicht zuletzt dem traditionellen Sektor zugute kamen (Ausbau des Verkehrsnetzes und später immer komplexerer Ver- und Entsorgungssysteme), eine zeitweise sehr wichtige Rolle für den Inlandsabsatz von Industrieerzeugnissen.

Endlich wurden durch öffentliche Maßnahmen des Infrastrukturausbaus vielfach überhaupt erst die Voraussetzungen dafür geschaffen, daß im traditionellen Sektor auf breiter Front Nachfrage nach industriellen Investitionsgütern entstehen konnte; die Elektrifizierung des flachen Landes und der Landwirtschaft ist für diesen Zusammenhang wohl das sprechendste Beispiel.

Alles in allem kommt also im Rahmen der hier behandelten intersektoralen Austauschbeziehung sicherlich — zumindest bis zum

11 W. Zorn: *Staatliche Wirtschafts- und Sozialpolitik und öffentliche Finanzen 1800—1970*, in Aubin, Zorn 1976, S. 185.

Ausbruch des Ersten Weltkriegs — *den investiven Bezügen des traditionellen aus dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor die größte Bedeutung zu*, und zwar nicht nur wegen ihres Volumens und ihrer Dynamik, sondern vor allem auch wegen ihrer Rolle im Entwicklungsprozeß:

Einmal ist das Investitionsverhalten des traditionellen Sektors ein *zentraler Bestandteil des Mechanismus »positiver Rückkopplung«*, der in den Beziehungen zwischen den beiden Sektoren angelegt ist:

In der »Prosperitätsspirale« der Jahrzehnte vor dem Ersten Weltkrieg ging der primäre Wachstumsimpuls vom expandierenden Export des am Weltmarkt orientierten industriell-marktwirtschaftlichen Sektors aus.

Hierdurch wurden massenhafte Arbeitskräftewanderungen vom traditionellen zum modernen Sektor ausgelöst, die ihrerseits in dreifacher Weise — durch steigende Erlöse der Betriebe/Haushalte, durch deren wenigstens partielle Entlastung von Unterhaltspflichten für Familienangehörige und dann im weiteren auch durch Verknappung von Arbeitskräften (zumindest in Situationen saisonalen Spitzenbedarfs) — eine lebhafte Investitionstätigkeit im traditionellen Sektor bewirkten, vor allem, nachdem hier ein Mindestniveau an Versorgung mit industriellen Gütern des täglichen (betrieblichen und häuslichen) Bedarfs erreicht war.

Wachsende Investitionstätigkeit im traditionellen Sektor bedeutete dann wiederum erhöhte Inlandsnachfrage nach Industriegütern, die nun — als sekundäre Dynamik — die primär außenwirtschaftlich begründete Wachstumsdynamik des modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektors verstärkte. Usf.

Zum anderen geht von den meisten Investitionen, die im traditionellen Sektor getätigt werden, ein *dauerhaft wirkender Modernisierungsimpuls* aus:

Wenngleich in großen Teilen des traditionellen Sektors bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts das Leben karg und die Arbeit hart waren, so brachten doch Bauinvestitionen und die Technisierung ganz bestimmter, besonders schwerer Arbeitsverrichtungen schrittweise Verbesserungen der Lebens- und Arbeitsverhältnisse, die sich zusammen mit den Konsequenzen gestiegener Pro-Kopf-Erträge für

die Lebenshaltung über die Jahrzehnte zu substantiellen Fortschritten addierten.

Dies hatte einerseits über die Erhöhung des nicht unterschreitbaren Existenzminimums wichtige positive Effekte für die Arbeitnehmer des modernen Sektors.

Dies bedeutete andererseits auch eine zunehmende Öffnung des traditionellen Sektors für marktwirtschaftliche Verkehrsformen und wenigstens partiell auch für moderne, »städtische« Orientierungen: das Subsistenzprinzip büßt sukzessive seine ursprüngliche Dominanz ein; in der Wirtschaftsweise treten Überlegungen kurz- oder mittelfristiger Erlösmaximierung stärker in den Vordergrund; in den Verbrauchsgewohnheiten vermindert sich — oft zunächst nur unmerklich, jedoch meist irreversibel — der Selbstversorgungsgrad und steigen Zahl und Wert der Produkte, die gegen Bargeld am Markt bezogen werden; Lebenshygiene und generatives Verhalten beginnen, sich den Mustern der »neuen Bevölkerungsweise« anzunähern.

Vieles spricht dafür, daß die Entwicklung bei Fortdauer der »Prosperitätsspirale« letztendlich zur Überwindung des Wirtschaftsdualismus und einer weitgehenden Angleichung von Arbeits- und Lebensverhältnissen in beiden Sektoren geführt hätte. Damit wäre dann freilich die Prosperitätsspirale selbst zum Stillstand gekommen; außenwirtschaftliche Expansion hätte ihre binnenwirtschaftlichen Multiplikatoreffekte verloren und binnenwirtschaftliches Wachstum wäre in jedem Fall von der Existenz neuartiger, originärer (und nicht mehr, wie in der Prosperitätsspirale, abgeleiteter) Impulse abhängig geworden. Doch längst bevor dieser Punkt in Kontinentaleuropa (Großbritanniens Lage ist hier deutlich anders) erreicht war, kam die außenwirtschaftliche Dynamik imperialistischer Prägung zum Stillstand.

4. Der Umschlag der Prosperitätsspirale in eine Depressionsspirale in den 20er und 30er Jahren

Der Erste Weltkrieg bedeutete — hierauf wurde in Kapitel III ausführlicher eingegangen — für alle europäischen Nationen das Ende einer von Zeitgenossen in Deutschland nicht selten als »Exportindustrialisierung« bezeichneten industriewirtschaftlichen Expansion hoher Weltmarktorientierung, die mit einer eindeutig imperialistischen Außen- und Wirtschaftspolitik einhergegangen war und die Jahrzehnte vor und nach der Jahrhundertwende geprägt hatte. Daran gewöhnt, durch Erschließung immer neuer Absatzmärkte bzw. die Vertiefung des Durchdringungsgrads bestehender Einflußzonen Volumen und Wert der exportierten Güter und der industriewirtschaftlichen Dienstleistungen ständig zu vergrößern, war die europäische Industrie nun gezwungen, sich einen allenfalls noch langsam wachsenden (ja durch das Ausscheiden Rußlands aus dem Welthandel zeitweilig sogar schrumpfenden) Weltmarkt mit neuen Konkurrenten zu teilen, die ihr industrielles Potential während der Kriegsjahre nachhaltig gestärkt hatten.

Die im vorstehenden skizzierten Austauschbeziehungen zwischen einem traditionellen, noch weitgehend subsistenzwirtschaftlich strukturierten Sektor und einem modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor liefern eine sehr plausible Erklärung dafür, warum es den europäischen Industrienationen nach dem Ende des Ersten Weltkriegs so lange Zeit hindurch, nämlich während mehr als drei Jahrzehnten und über die Jahrhundertmitte hinaus, nicht gelang, zur Kompensation der offenkundig erschöpften außenwirtschaftlichen Dynamik ein originär binnenwirtschaftliches Wachstum in Gang zu setzen und dauerhafte industriewirtschaftliche Expansion auf anhaltende Dynamik der inländischen Nachfrage, insbesondere auch der Lohnempfänger, zu gründen.

Solange der Struktur dualismus anhält, ist in den intersektoralen Austauschbeziehungen, wie mehrfach demonstriert, ein Mechanismus positiver Rückkoppelung angelegt, der in der Phase imperialistischer Expansion über Arbeitskräftewanderungen vom traditio-

nellen zum modernen Sektor und das typische Investitionsverhalten der Betriebe des traditionellen Sektors dafür Sorge trägt, daß der Binnenmarkt die exportinduzierten Wachstumsimpulse aufnimmt und verstärkt, und zwar so, daß die Wettbewerbsfähigkeit der einheimischen Industrie auf dem Weltmarkt wegen der Wirkung des Lohngesetzes durch binnenwirtschaftliche Prosperität nicht nur nicht gefährdet, sondern möglicherweise sogar noch weiter erhöht wird. Die wichtigsten Elemente dieser »Prosperitätsspirale« wurden in den vorstehenden Abschnitten beschrieben.

In dem Augenblick, in dem die außenwirtschaftliche Expansion dauerhaft zum Stillstand kommt, begründet der gleiche Mechanismus positiver Rückkoppelung eine »Depressionsspirale«, die der Prosperitätsspirale im wesentlichen spiegelbildlich ist:

Die neue weltwirtschaftliche Konstellation zwingt die Betriebe des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors, wenn sie wenigstens das bisherige Produktionsniveau aufrechterhalten wollen, zu massiver Lohnkostenreduktion, da sie nur so auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähig bleiben können.

Dies bedeutet bei günstigstenfalls stagnierendem Produktionsvolumen eine nachhaltige Verminderung der Summe der Lohn-einkommen, entweder über (allerdings meist nur in Ausnahmesituationen mögliche) nominale bzw. (sehr viel häufigere) reale Senkung der Lohnsätze oder über Beschäftigungsabbau oder über beides.

Dies führt nun wiederum in zweifacher Weise zu einer massiven Verminderung von Investitionsneigung und -fähigkeit im traditionellen Sektor. Einmal sinken zusammen mit den Lohneinkommen die Erlöse dieses Sektors aus Verkäufen von Gütern und Diensten an die Arbeitnehmer im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor. Zum anderen müssen angesichts wiederum bestenfalls stagnierender Beschäftigung im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor seine Betriebe/Haushalte eine wachsende Zahl von Menschen versorgen, benötigen also einen größeren Teil der insgesamt gesunkenen Barerlöse für die bloße Unterhaltssicherung: wegen Rückwanderungen aus dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor, vor allem aber wegen des Rückstaus der in ihnen nach wie vor heranwachsenden Überschußbevölkerung.

Die Lage des traditionellen Sektors muß sich überdies weiter verschlechtern, wenn unter dem Einfluß der Exportindustrie der Binnenmarkt für den Import von Nahrungsmitteln geöffnet wird, seine Erlöse also noch zusätzlich unter den Druck der — meist erheblich niedrigeren — Weltmarktpreise geraten.

Der damit verbundene Ausfall an Nachfrage des traditionellen Sektors nach Erzeugnissen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors wiegt um so schwerer, als ja nicht einmal (wie dies bei rückläufiger Exportnachfrage der Fall ist) die Chance besteht, ihn durch Preiszugeständnisse zu konterkarieren, ohne einen weiteren Verlust an inländischer Nachfrage auszulösen.

Hiermit werden der von der Prosperitätsspirale vorangetriebene Modernisierungsprozeß des traditionellen Sektors weitgehend zum Stillstand gebracht und der Strukturdualismus erneut verfestigt. Und soweit die Eigengesetzlichkeiten von verstärkter Marktorientierung und vermehrtem Einsatz moderner Technik dennoch (dauerhaft oder nur vorübergehend?) weiterwirken, muß dies in aller Regel mit einer stark zunehmenden Verschuldung im wörtlichen Sinne »bezahlt« werden, was wiederum den prozyklischen Charakter von Investitionen der Betriebe des traditionellen Sektors und das Risiko verstärkten Engagements der Industrie in diesem Markt weiter erhöht. Insgesamt muß sich der traditionelle Sektor wieder stärker auf sich selbst zurückziehen, seine subsistenzwirtschaftliche Orientierung akzentuieren, um (fast) jeden Preis eine verstärkte Abhängigkeit von sektorexternen Märkten vermeiden und versuchen, sich irgendwie auf der vorhandenen Lebensgrundlage mit einer oft ja noch stark wachsenden Bevölkerung einzurichten.

Dies entzieht zugleich freilich auch allen Bestrebungen den Boden, über steigende Einkommen der Arbeitnehmer des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors eine originäre Dynamik der Binnen- nachfrage zu begründen. Denn nunmehr genügt schon eine bescheidene Anhebung des Lebensniveaus der industriell-städtischen Bevölkerung, um — angesichts der gedrückten Lage in großen Teilen des traditionellen Sektors — den klassischen Mechanismus von intersektoralen Wanderungen und Lohndruck auszulösen, der um so wirksamer ist, als der industriell-marktwirtschaftliche Sektor ja kaum mehr zusätzliche Arbeitskräfte braucht.

Damit ist ein *strukturelles Dilemma* entstanden, aus dem es, so sei behauptet, keinen spontanen, von wirtschaftlich endogenen Kräften bewirkten Ausweg mehr gibt. Die damit begründete neue, depressive Grundkonstellation ist allen *europäischen Industriationen* während der gesamten Zwischenkriegszeit (und noch über den Zweiten Weltkrieg hinaus) *gemeinsam*. Allerdings gibt es deutliche *Unterschiede in der Dramatik ihrer jeweils nationalspezifischen Ausprägung*, die von schwachem, freilich stark störungsanfälligem Wachstum über anhaltende Stagnation bis zu mehr oder minder kontinuierlichem Krisenrisiko mit massiven Einbrüchen bei Industrieproduktion und Beschäftigung (und zwar nicht nur in der Weltwirtschaftskrise) reichen.

Zwei Sachverhalte dürften in dieser Differenzierung zusammenwirken:

Einmal können jeweils *konkrete historisch-geopolitische Bedingungen* den Zusammenbruch der außenwirtschaftlichen Dynamik zumindest abschwächen, wenn nicht sogar zeitweise neutralisieren oder aber in seinen Effekten noch weiter verstärken: Ersteres ist vor allem bei den europäischen Kolonialmächten — neben Großbritannien und Frankreich gehören hierzu auch Belgien und die Niederlande — der Fall, die noch eher als die anderen europäischen Nationen in der Lage sind, verminderte Absatzchancen auf dem Weltmarkt zu kompensieren, indem sie die Wirtschaftsbeziehungen mit ihren Kolonialreichen vertiefen und noch stärker gegen Konkurrenten abschirmen. Letzteres gilt vor allem für die früheren Mittelmächte, die noch zusätzlich durch Kriegsfolgen und Reparationen belastet waren.

Zum anderen scheint, wie schon weiter oben gesagt, eine enge Beziehung zwischen der *demographischen Dynamik* und der »Schubkraft« der positiven Rückkoppelung in den intersektoralen Austauschbeziehungen zu bestehen. Nun differieren jedoch Geburtenziffern und Bevölkerungsüberschuß in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts sehr stark zwischen den wichtigsten europäischen Nationen. Und überall dort, wo sich die »neue Bevölkerungsweise« (Mackenroth) schon frühzeitig allgemein durchgesetzt hatte, insbesondere in Frankreich, fiel die positive Rückkoppelung sowohl in der Prosperitätsspirale vor dem Ersten Weltkrieg wie in der de-

pressiven Spirale während der Zwischenkriegszeit wesentlich schwächer aus als dort, wo, wie im Deutschen Reich, der traditionelle Sektor noch bis weit ins 20. Jahrhundert hinein große Bevölkerungsüberschüsse produzierte (ja, dies selbst noch bei Teilen der Lohnempfänger des modernen Sektors der Fall war).

Gemäß beiden Sachverhalten befand sich das *Deutsche Reich* nach dem Ersten Weltkrieg *in einer Situation*, in der sich — noch stärker als in der Prosperitätsphase der Vorkriegszeit — *generelle europäische Problemlagen und Bedingungskonstellationen in extremer Form manifestierten und besonders hohen Druck auf politische Lösungen erzeugten*. Deshalb läßt sich auch die politische Geschichte dieses Landes gerade in der typischen Zuspitzung von progressiven Elementen in der Weimarer Republik und von reaktionär-gewalttätigen Elementen im Dritten Reich (und in ihrer raschen Aufeinanderfolge) weithin als Reflex auf diese nationalspezifisch extreme Ausprägung eines generellen Schicksals der europäischen Industrienationen deuten.

Diese These sein nun am Scheitern der Republik von Weimar etwas eingehender begründet und belegt.

5. Wirtschaftsdualismus, Depressionsspirale und das Scheitern der Weimarer Republik

Die besondere Tragödie Deutschlands in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts bestand nicht zuletzt — so sei behauptet — darin, daß die Weimarer Republik in ihrem Versuch, sich dem hier besonders mächtigen Druck der Depressionsspirale entgegenzusetzen, als erste der großen Industrienationen den Weg wohlfahrtsstaatlicher Politik beschritt, der nach dem Zweiten Weltkrieg ganz Europa in eine bis dahin kaum vorstellbare Prosperität führen sollte, dies jedoch auf einer ökonomisch, institutionell und politisch ganz unzureichenden, das Scheitern fast zwangsläufig vorprogrammierenden Grundlage tun mußte; und daß hierdurch wesentliche Voraussetzungen für einen ganz anderen, gewalttätigen und gänzlich rückwärtsgewandten

Versuch der Krisenbewältigung geschaffen wurden, der geradewegs in die Katastrophe des Zweiten Weltkriegs führte.

Drei Stoßrichtungen der Weimarer Politik lassen sich als Ansätze zu einer wohlfahrtsstaatlichen Grundlegung anhaltender binnenwirtschaftlicher Dynamik interpretieren, wenngleich die entsprechenden Maßnahmen im konkreten Vollzug oftmals ganz anders begründet wurden:

(a) *Steigendes Gewicht staatlicher Interventionen in den ökonomischen Prozeß*: Im Lauf der 20er Jahre hatte sich der Anteil der Öffentlichen Hände am Bruttosozialprodukt stark erhöht. Auch ohne Sozialversicherungsabgaben war die volkswirtschaftliche Steuerlastquote, die 1913 noch bei 9 % lag, bis 1928 auf 18 % gestiegen (W. Zorn, in Aubin, Zorn 1976, S. 188).

Mit Hilfe dieser zusätzlich verfügbaren staatlichen Mittel wurden nicht zuletzt zwei Arten von öffentlichen Aktivitäten gegenüber der Vorkriegszeit verstärkt, die im Prinzip erhebliche binnenwirtschaftliche Relevanz haben könnten, nämlich zum einen soziale Leistungen und soziale Dienste und zum anderen Infrastrukturinvestitionen, insbesondere im Bereich von Verkehr, Wohnungs- und Städtebau.

Die Gebietskörperschaften hatten (in jeweiligen Preisen und bei einem Nettosozialprodukt von 50 Mrd. Mark bzw. 72 Mrd. RM) im Rechnungsjahr 1913 7,2 Mrd. Mark, im Jahr 1928 21,0 Mrd. RM ausgegeben. Während die Verteidigungsausgaben von 1,8 auf 0,8 Mrd. fielen, war ein starker Zuwachs zu verzeichnen bei:

- Wissenschaft und Unterricht von 1,2 auf 2,8 Mrd.;
- sozialer Sicherung von 0,3 auf 4,3 Mrd.;
- Wirtschaft und Verkehr von 1,0 auf 2,2 Mrd.

Für Bauverwaltung und Wohnungswirtschaft wurden 1913 nur 31 Mio. Mark, 1928 hingegen 1,5 Mrd. RM ausgegeben.

Anzumerken ist freilich, daß die relativ und absolut größte Ausgabensteigerung auf die Position der Kriegsfolgeaufwendungen entfiel, für die 1928 2,7 Mrd. RM ausgegeben wurden.¹²

Erhöhung der Steuerlastquote einerseits, vermehrte Staatsausga-

12 Statistisches Bundesamt: *Bevölkerung und Wirtschaft 1872—1972*, S. 231.

ben konsumptiver Art (z. B. Bildung und Sozialleistungen) wie investiver Natur (insbesondere Verkehrs- und Infrastrukturausbau) andererseits bedeuteten zumindest die Chance einer Stabilisierung der Binnennachfrage, ihrer Verstetigung gegenüber den unter dem Druck der depressiven Spirale besonders starken Konjunkturausschlägen und einer gewissen Absicherung gegen andernfalls drohende kumulative Krisenbewegungen. Insofern — was zumindest in den 20er Jahren in recht großem Umfang der Fall war — staatliche Ausgaben über Kreditaufnahme im Ausland finanziert wurden, brachten sie sogar eine Ausweitung der Binnennachfrage, die etwa im Fall von Verkehrs- und Infrastrukturinvestitionen zumindest einen Teil des Ausfalls an Nachfrage des traditionellen Sektors nach Industriegütern investiver Zweckbestimmung kompensieren konnte.

(b) *Ausbau des Systems sozialer Sicherung und Expansion des sozialen Einkommenstransfers*: Schon weiter oben, bei der Analyse der Einkommens- und Ausgabenstruktur von Arbeiterhaushalten, hatte sich gezeigt, daß eine der wichtigsten Veränderungen in den Haushaltsausgaben, die nach dem Ersten Weltkrieg eingetreten war, in einem Anstieg der Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung von 3,0 % des Haushaltseinkommens im Jahr 1907 auf 6,3 % im Jahr 1927/1928 bestand. Noch größer war der Anstieg des gesamten Sozialbudgets:

Die Kassen der gesetzlichen Sozialversicherung hatten 1913 Gesamteinnahmen von knapp 1,6 Mrd. Mark und Gesamtausgaben von 1,1 Mrd. Mark. Während das Nettosozialprodukt (Volkseinkommen) in jeweiligen Preisen bis 1929 um etwa 45 % anstieg, haben sich Einnahmen und Ausgaben der Sozialversicherungen mehr als verdreifacht: auf 5,1 und 4,4 Mrd. RM. Hinzu kam der Haushalt der Arbeitslosenversicherung mit 1,3 Mrd. RM, für den es vor 1914 kein Äquivalent gab (Preller 1949, S. 463).

Diese Zunahmen von Sozialbudget und Einkommenstransfer hatten zwei komplementäre binnenwirtschaftliche Effekte: Zum einen wurde hierdurch, ebenso wie durch steigenden Staatsanteil, eine wenigstens tendenzielle Stabilisierung der Binnennachfrage im Konjunkturzyklus bewirkt. Zum anderen hatte die bessere Versorgung der Arbeitnehmer im Fall von Arbeitsunfähigkeit¹³ stabilisierende und stützende Effekte für die Lohnentwicklung, die vor allem im

Zusammenhang mit den direkten lohnpolitischen Interventionen der Reichsregierung von Bedeutung sind.

(c) *Kollektive Arbeitsbeziehungen und staatliche Lohnpolitik:* Während die Weimarer Republik in den unter (a) und (b) genannten Politikdimensionen in beträchtlichem Umfang auf Vorkriegstraditionen und bereits im Kaiserreich geschaffene, funktionsfähige Institutionen zurückgreifen konnte (wichtigste Ausnahme: die Arbeitslosenversicherung), setzte jeder Versuch, mit politischen Mitteln direkt die Entwicklung der Lohneinkommen zu beeinflussen, weitreichende Innovationen voraus, die zeitweise die gesamte sozialpolitische Diskussion beherrschten: »Das sozialpolitische Schlüsselwort der Weimarer Republik hieß 'Arbeitsbeziehungen', nicht mehr 'Sozialversicherung'.« (Hentschel 1983, S. 55)

Eine erste grundlegende Innovation in den ersten Jahren der Weimarer Republik bestand darin, mit dem Tarifrecht den Arbeitsmarktparteien die Verantwortung für die Lohnpolitik zu übertragen. Im Lauf der 20er Jahre zeigte sich allerdings, daß die auf eine autonome Tarifpolitik gesetzten Hoffnungen nicht erfüllbar waren; zunehmend erschienen unmittelbare Eingriffe des Staats unvermeidlich:

»Ausschlaggebendes Kampffeld der Sozialpolitik«, so beschreibt Ludwig Preller (1949, S. 388) die Situation in der zweiten Hälfte der 20er Jahre, »wurde unter diesen Umständen die Lohnfrage, die eng mit der Arbeitsmarktpolitik gekoppelt wurde. Auch die Arbeitszeit und Arbeitslosenbetreuung wurden in diesem Sinne Teile der Lohnpolitik. Die Arbeitszeit wurde es, weil man bestrebt war, die Betriebsanwesenheit bei gleichen Wochenlöhnen zu verkürzen, wogegen von Unternehmenseite über die Rationalisierung eine erhöhte Arbeitsleistung erstrebt wurde. Die Erwerbslosenunterstützung wurde Teil der Lohnpolitik als Mauer gegen den Lohndruck durch das Heer der Arbeitslosen. Das Reichsarbeitsministerium mit seinem Apparat der Schlichter und Schlichtungsausschüsse setzte sich grundlegend für

-
- 13 Die größten sozialpolitischen Verbesserungen waren in den 20er Jahren bei den lohnpolitisch aktuellsten Risiken zu verzeichnen: Arbeitslosigkeit und Krankheit: »Krankheit beschwor . . . zwischen Inflation und Krise alles in allem spürbar geringeres Daseinsrisiko herauf als ehemals.« V. Hentschel: *Geschichte der deutschen Sozialpolitik 1880–1980*, Frankfurt a. Main 1983, S. 122.

Lohnverbesserungen ein, so daß es gelang, über die Depressionszeit von 1926 ohne Lohneinbuße zu kommen. Danach stoppte das Ministerium allerdings eine zu stark nach oben drängende Lohnkurve ab, wenn es die Gesamttendenz der Löhne auch weiterhin unterstützte.«

Doch konnten die skizzierten Ansätze einer wohlfahrtsstaatlichen Politik allenfalls vorübergehend den Druck der depressiven Tendenzen neutralisieren, die von dem fortdauernden Wirtschaftsdualismus bei verschlechterten Exportchancen ausgingen, waren jedoch keineswegs in der Lage, originäre binnenwirtschaftliche Wachstumsimpulse zu erzeugen:

Nach dem zeitgenössischen Produktionsindex des Instituts für Konjunkturforschung (Preller 1949, S. 106) stieg die *Produktionsleistung* des produzierenden Gewerbes auch in den besten Jahren 1928 und 1929 nur um wenige Punkte über den Vorkriegswert.

Die *Beschäftigung* des produzierenden Gewerbes lag zwar 1925 (mit 12,8 Mio.) etwa 1 Mio. über dem Wert von 1913; hinzu muß wahrscheinlich noch der Effekt des verringerten Gebietsstands gerechnet werden. Auch ist nach den von Preller (ebd., S. 98) zitierten Zahlen der Statistik der Gewerbeaufsichtsbeamten die Beschäftigung im produzierenden Gewerbe bis zum Ausbruch der Weltwirtschaftskrise nochmals gestiegen. Insgesamt wurde hierdurch jedoch wohl im wesentlichen nur die Verkürzung der Arbeitszeit kompensiert. Der Beschäftigungsanstieg blieb in jedem Fall weit hinter dem gleichzeitigen Anstieg der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zurück, der ja noch von der starken demographischen Expansion der Vorkriegszeit (mit rund 2 Mio. Geburten in den Jahrgängen, die in den 20er Jahren ins Erwerbsleben eintraten) getragen war.

Innerhalb der dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor zuzuordnenden Bevölkerung führte dies zu einer hohen *Arbeitslosigkeit*, die auch in den kurzen Zeiten guter Konjunktur nicht absorbiert wurde. Die Zahl der Hauptunterstützungsempfänger in der Arbeitslosenversicherung unterschritt seit dem Herbst 1925 nur an einem der vierteljährlichen Stichtage die 1/2-Millionenmarke, nämlich im September 1927 mit 355 000. Und die Zahl der »verfügbaren Arbeitssuchenden bei den Arbeitsämtern«, die seit 1926 ausgewiesen wurde, lag mit Ausnahme des gleichen Stichtags auch im Sommer stets weit über 1 Mio. (ebd., S. 166 f.).

Mindestens ebenso mächtig war der *Bevölkerungstau im traditionellen Sektor*: Zwischen 1907 und 1925 hat sich in der Landwirtschaft — bei annähernder Konstanz der Zahl der Selbständigen und der Lohnempfänger — die Zahl der mithelfenden Familienangehörigen von 3,4 Mio. auf 4,8 Mio. erhöht. Auf einen selbständigen Landwirt trafen 1907 nur 1,6, 1925 jedoch 2,2 mithelfende Familienangehörige. Daß es sich hierbei in erster Linie um einen Rückstau-effekt handelt, hat Wolfgang Kleber kürzlich überzeugend gezeigt.¹⁴ Bis zum Ersten Weltkrieg waren trotz des sektorspezifischen Geburtenüberschusses unter den männlichen Erwerbspersonen der jeweils jüngsten Altersgruppe weniger Menschen in der Landwirtschaft tätig, als dem Bevölkerungsdurchschnitt entsprach, was nur durch sehr rasche Abwanderung vieler in der Landwirtschaft aufgewachsener jugendlicher Arbeitskräfte erklärbar ist. Nach dem Ersten Weltkrieg kehrt sich das Bild um, liegt also der Anteil der in der Landwirtschaft Beschäftigten unter den jeweils jüngsten Männern über dem Durchschnitt der Gesamtbevölkerung. Dies sowie die Erhöhung der Zahl der mithelfenden Familienangehörigen »lassen vermuten, daß die Söhne der Landwirte während der Zwischenkriegszeit vermehrt im väterlichen Betrieb verblieben«, faßt Kleber (ebd., S. 59) zusammen.

Auch die *Lohneinkommen* sind nicht nennenswert über den Stand der Vorkriegszeit gestiegen, und auch dies nur für kurze Zeit. Preller kommt nach einer detaillierten Analyse aller verfügbaren Statistiken und Erhebungen zu dem Schluß, daß die für die Kaufkraft der Arbeitnehmerhaushaltungen allein ausschlaggebenden »Realwochenlöhne zur Zeit des wirtschaftlichen Aufschwungs bis 1928 teilweise über, teilweise aber auch unter den Vorkriegslöhnen von 1913/14 lagen. Dort, wo die Arbeitszeiten, wie in der Schwerindustrie, gegenüber der Vorkriegszeit stark gekürzt waren, sank der Reallohn zum Teil erheblich unter den Vorkriegswert. Dort, wo die

14 W. Kleber: *Die sektorale und sozialrechtliche Umschichtung der Erwerbsstruktur in Deutschland, 1882—1970*. In: M. Haller, W. Müller (Hrsg.): *Beschäftigungssystem im gesellschaftlichen Wandel*, Frankfurt/New York 1983, S. 24 ff.

gewerkschaftliche Organisation, wie im Buchdruck, sehr fest gefügt war und die Arbeitszeiten schon vor dem Kriege bei 48 Stunden lagen, wie zum Teil im Baugewerbe, hielt sich der Reallohn auch wesentlich über Vorkriegsstand.« (Preller 1949, S. 157 f.) »Die Lebenshaltung«, fährt Preller fort, »die die Reallohngestaltung der Nachkriegszeit dem einzelnen Arbeiter gestattete, war darnach, etwa von 1927 bis 1929, ohne Zweifel günstiger als in der Vorkriegszeit. Mit einer wichtigen Einschränkung: soweit er nicht arbeitslos war oder in seiner Familie arbeitslose Mitglieder mit erhalten mußte!« (ebd., S. 158 f.)

Noch weniger waren die wohlfahrtsstaatlichen Ansätze der Weimarer Politik in der Lage, die depressive Dynamik zu neutralisieren, als diese in der Weltwirtschaftskrise alle Industrienationen erfaßte.

Was waren nun die Ursachen für das Scheitern der Weimarer Ansätze zu einer wohlfahrtsstaatlichen Politik?

Drei Gründe, die eng miteinander verbunden sind, lassen sich hierfür benennen:

(1) Ein Grund könnte darin liegen, daß bis zum Ausbruch der Weltwirtschaftskrise nicht annähernd genügend Zeit blieb, um die wohlfahrtsstaatlichen Elemente in den wirtschaftlichen Kreislauf so zu integrieren, daß die neu entstehenden oder veränderten Einkommensströme tatsächlich die in ihnen potentiell angelegten binnenwirtschaftlichen Effekte zeitigen konnten. Notwendig hierfür wäre ja nicht nur gewesen, daß entsprechende Steuerungsmechanismen entwickelt, erprobt und eingesetzt werden. Notwendig wäre auch gewesen, daß die hiervon betroffenen Wirtschaftssubjekte lernen, ihre Interessen unter den neuen Bedingungen neu zu definieren und adäquate Verhaltensrationale auszubilden.

Indizien dafür, daß die zum Funktionieren eines wohlfahrtsstaatlichen Systems von Einkommensströmen notwendigen Lernprozesse bei den meisten Beteiligten am Ende der 20er Jahre noch keineswegs abgeschlossen waren, ja manchmal kaum begonnen hatten, gibt es genügend. So waren beispielsweise die Sozialversicherungsträger in den Jahren zwischen Beendigung der Inflation und Ausbruch der Weltwirtschaftskrise offenkundig vor allem darauf bedacht, gemäß dem Versicherungsprinzip ihre durch die Inflation vernichteten Vermögen wieder aufzubauen und demzufolge möglichst große Überschüsse zu erwirtschaften: Alle Zweige der Sozialversiche-

rung ohne Arbeitslosenversicherung hatten 1929, also unmittelbar vor dem Ausbruch der Weltwirtschaftskrise, zusammen einen Überschuß von 15 % ihrer Einnahmen erwirtschaftet; und auch 1930 waren es noch fast 10 % (L. Preller, ebd., S. 463). Die als sehr brauchbarer Indikator für öffentliche Infrastrukturinvestitionen zu betrachtenden Ausgaben der Gemeinden für Bauten, die in den Jahren vor der Krise etwa 7 % aller Ausgaben der Gebietskörperschaften repräsentiert hatten, entwickelten sich in der Krise extrem prozyklisch und sanken 1932 auf nur mehr 1/5 des Werts von 1929 bzw. 2 % aller — stark geschrumpften — Ausgaben der Gebietskörperschaften (Statistisches Bundesamt 1972, S. 229 f.).

(2) Ein weiterer Grund lag wahrscheinlich darin, daß dauerhafte binnenwirtschaftliche Impulse wohlfahrtsstaatlicher Politik ein Mindestniveau, eine Art »kritische Masse«, der durch sie erzeugten oder induzierten Einkommensströme voraussetzen und daß dieses Mindestniveau während der Weimarer Republik (wie auch während vergleichbarer politischer Experimente in anderen europäischen Industrienationen) zu keiner Zeit erreicht werden konnte.

(3) Dies hängt unmittelbar mit einem dritten Grund zusammen, der das zentrale Dilemma von Weimar bezeichnet: Erfolgreiche wohlfahrtsstaatliche Politik ist nur bei einem politischen Basiskon-sens möglich, der in der Weimarer Republik deshalb nicht erreicht werden konnte, weil eine solche Politik mit den aktuell dominanten Interessen sowohl der Industrie wie des traditionellen Sektors unvereinbar war:

Für die Industrie, die ja nach wie vor vom Weltmarkt abhängig war, bedeutete jede Erhöhung der Löhne und/oder Lohnnebenkosten im Gefolge wohlfahrtsstaatlicher Maßnahmen eine unmittelbare Bedrohung nicht nur ihrer Rentabilität, sondern sogar ihrer schieren Absatzmöglichkeiten, die auf dem Hintergrund der dualen Wirtschaftsstruktur und der intersektoralen Austauschbeziehungen durch keinerlei greifbare Vorteile kompensiert werden konnte.

Für den traditionellen Sektor, der sowieso schon durch Bevölkerungsrückstau bei Erlösstagnation belastet war und die vor dem Ersten Weltkrieg auf breiter Front eingeleitete Modernisierung und Maschinisierung vielfach nur unter schnell zunehmender Verschuldung weiterführen konnte, drückte sich wohlfahrtsstaatliche Politik mehr und mehr in einer massiven Erhöhung der Steuer- und Abga-

benlasten aus, längst bevor eventuelle Erlössteigerungen als ihre Folge verspürbar wurden. Nur auf dem Hintergrund dieser Problemlage des traditionellen Sektors ist z. B. zu verstehen, warum das Zentrum, das ja zunächst im Bündnis mit der Sozialdemokratie wohlfahrtsstaatliche Politik selbst entwickelt und vorangetrieben hatte, sich unter dem Druck seiner noch stark im traditionellen Sektor beheimateten Wählerklientel in der Bewährungsprobe der großen Depression weitgehend von dieser Politik distanzierte (ohne hierdurch jedoch deren zumindest partielles Abdriften zur NSDAP verhindern zu können).

Daß sich aus solchen Problemlagen und Interessenkonstellationen auch plausibel ergibt, warum dann in der großen Depression und nach dem offenkundigen Scheitern des demokratisch-wohlfahrtsstaatlichen Experiments so große Teile der Bevölkerung (insbesondere im traditionellen Sektor und an seinen Rändern) eine notfalls auch gewalttätige Rückkehr zu einer Politik äußerer Stärke und Expansion als scheinbar einzig gangbaren Weg zur Wiedergewinnung der verlorengegangenen Prosperität der Vorkriegszeit begrüßten, sei hier nur angedeutet, aber nicht näher ausgeführt. Es genügt, daran zu erinnern, daß zentrale Bestandteile der Politik des Dritten Reichs genau an diesen Problempunkten und Widersprüchen ansetzten, die von den letztendlich ja doch eher halbherzigen wohlfahrtsstaatlichen Maßnahmen Weimars nicht gelöst, ja scheinbar überhaupt erst hervorgebracht worden waren.

Kapitel VI

»Kapitalismus ohne Reservearmee« und Überwindung des Strukturdualismus als Grundlagen der europäischen Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg

1. Ausgangslage und neue Wachstums-konstellation

Eine zureichende Erklärung für die europäische Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg (deren historisch ganz exzeptioneller Charakter weiter unten noch durch einige Indikatoren zu belegen ist) verlangt offenkundig, so war schon in Kapitel I vermutet worden, daß auch die dominanten Züge und Tendenzen der ihr vorangegangenen Entwicklung, und dies heißt hier praktisch: der ganzen ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, neu bestimmt werden. Dem Versuch hierzu waren die vorangegangenen Kapitel gewidmet, in denen sich sukzessive ein in sich plausibles und in wichtigen Punkten auf seine Vereinbarkeit mit einschlägigen empirisch-statistischen Informationen geprüftes Interpretationsmuster hierfür herauskristallisiert hatte. Auf dessen Grundlage kann nunmehr die Frage wieder aufgenommen werden, der das eigentliche Interesse dieser Arbeit gilt: die Frage nach den Ursachen, den spezifischen Charakteristiken, aber auch den Grenzen und Folgewirkungen der europäischen Nachkriegs-prosperität.

a) Rekapitulation: die Wachstumsblockierung in der Zwischenkriegszeit. . .

Die Zeit zwischen den Weltkriegen ist, so zeigte sich im vorausgegangenen Kapitel, offenbar in ganz Europa durch eine stagnative

Grundtendenz geprägt, die mit Ausnahme der ausgesprochenen Rüstungskonjunktur in den späten 30er Jahren allenfalls vorübergehend mäßiges Wachstum zuläßt, eine durchgängig starke Anfälligkeit der europäischen Nationen für ökonomische und politische Krisen begründet und dauerhaft bedeutende wirtschaftliche Ressourcen unbeschäftigt läßt. Diese Situation kann, so lautet die Quintessenz der Argumentationen und Demonstrationen der vorstehenden Kapitel, sehr plausibel mit dem Zusammenwirken einer veränderten Weltmarktlage und der Persistenz einer dualen Wirtschaftsstruktur erklärt werden:

Zwar wurde das lebhafte Wachstum vor und nach der Jahrhundertwende überwiegend (genauer: primär ausschließlich) von der Expansion eines modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektors getragen, in dem rational organisierte und zunehmend technisierte Großbetriebe dominieren, Lohnarbeit die vorherrschende Form von Erwerbstätigkeit ist und ökonomische Rentabilitätsabwägungen und Nutzenkalküle die ausschlaggebenden Verhaltensrationale sind. Dennoch blieb daneben ein nach wie vor quantitativ bedeutender und in sich offenkundig sehr stabiler traditioneller Sektor mit familienwirtschaftlich-kleinbetrieblichen Strukturen bestehen, der immer noch stark von subsistenzwirtschaftlichen Produktionsweisen, Verkehrsformen und Verhaltensorientierung geprägt war.

Die Austauschbeziehungen zwischen diesen beiden Sektoren scheinen sich in der ganzen hier interessierenden Zeit, also vom letzten Drittel des 19. Jahrhunderts bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts, vor allem auf drei Güter- bzw. Ressourcenströme zu konzentrieren:

- Aus dem traditionellen Sektor wandern große Quanten von hier aufgewachsenen, aber nicht zur Substanzerhaltung benötigten Arbeitskräften in den modernen Sektor;
- ein Großteil der im modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor verdienten Lohneinkommen wird zur Deckung des elementaren Lebensbedarfs im traditionellen Sektor verausgabt;
- der traditionelle Sektor bezieht aus dem modernen Sektor vor allem (freilich nicht ausschließlich) Güter investiver Zweckbestimmung.

In diesen Güter- bzw. Ressourcenströmen ist ein Mechanismus »positiver Rückkoppelung« angelegt, der den traditionellen Sektor

zu einer Art Resonanzboden der jeweils vorherrschenden Entwicklungstendenz im modernen Sektor werden läßt und vor allem auf dem Lohngesetz und einem noch stark an Prinzipien der Bedarfsdeckung orientierten Investitionsverhalten der Betriebe des traditionellen Sektors beruht (wodurch dessen Bezüge aus dem modernen Sektor stark prozyklischen Charakter erhalten).

Solange nun in den Jahrzehnten vor dem Ersten Weltkrieg der moderne Sektor aus der imperialistischen Expansion von Einflußzonen und Absatzmärkten des industriellen Europas starke Wachstumsimpulse empfang, manifestierte sich der Mechanismus positiver Rückkoppelung in einer »Prosperitätsspirale«, unter deren Wirkung vom traditionellen Sektor zusätzliche abgeleitete Wachstumskräfte auf den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor zurückwirkten. Als jedoch mit dem Ersten Weltkrieg die Phase der weltmarktorientierten Expansion der europäischen Industrie zu Ende ging, begann der gleiche Mechanismus im depressiven Sinn zu wirken. Und indem er tendenziell jede Möglichkeit blockierte, über eine Ausweitung der Binnennachfrage eine alternative Entwicklungsdynamik zu begründen, war damit das Wachstum des europäischen Industriekapitalismus faktisch zum Stillstand gekommen.

Die Weimarer Republik ist offenkundig, wie eben gezeigt, nicht zuletzt an dem gescheiterten Versuch zugrunde gegangen, diese Barriere neuen Wachstums zu überwinden; und es liegt sehr nahe, die Genese des Zweiten Weltkriegs als eine verzweifelte Anstrengung zu verstehen, sie mit militärischer Gewalt und durch Rückkehr zu einer Politik äußerer Expansion zu durchbrechen.

b) ... und die Fortdauer ihrer Voraussetzungen nach 1945

Doch vermochte der Krieg prima facie nichts an den Ursachen und Mechanismen der Wachstumsblockierung zu ändern. Im Gegenteil: Nach dem Ende der Feindseligkeiten und der Beseitigung der drückendsten Kriegsschäden befanden sich die europäischen Nationen diesseits wie jenseits des Eisernen Vorhangs, Sieger wie Besieg-

te, in einer Lage, die eher noch auswegloser erscheinen mußte, als sie es in den 20er und 30er Jahren war:

Die Weltmarktposition Europas hatte sich diesmal im Gefolge des Kriegs noch weit mehr verschlechtert als nach 1914/18. Schon die Hoffnung, wenigstens die Absatzmärkte und Einflußgebiete der 20er und 30er Jahre zu halten, erschien kaum berechtigt (obwohl nur sie die unheilvolle Verstrickung europäischer Mächte in Kolonialkriege der späten 40er und 50er Jahre erklären kann). Und an Stelle großen Auslandsbesitzes, aus dem sie bisher substantielle Erträge ziehen konnten, waren auch bei den Siegermächten drückende Auslandsschulden getreten.

Binnenwirtschaftlich hatte sich an den Verhältnissen, auf denen der Mechanismus positiver Rückkoppelung beruhte und die in der Zwischenkriegszeit immer wieder die depressive Spirale in Bewegung setzten, nichts Grundlegendes geändert. Im Gegenteil hatte sich im Gefolge des Kriegs und der Desorganisation der unmittelbaren Nachkriegszeit der noch stark subsistenzwirtschaftlich orientierte traditionelle Sektor zumeist erneut gefestigt; trotz des säkularen Geburtenrückgangs existierte in seinen Betrieben/Haushaltungen nach wie vor überschüssige Bevölkerung, die jederzeit bereit war, auf vom modernen Sektor ausgehende Mobilitätsanreize zu reagieren. Darüber hinaus lastete ein riesiges Neuangebot, das in nationalspezifischer Mischung aus entlassenen Soldaten, aus heimkehrenden Gefangenen und Fremdarbeitern sowie aus Flüchtlingen und Heimatvertriebenen bestand, auf dem Arbeitsmarkt.

So schienen binnenwirtschaftlich alle Voraussetzungen für ein geradezu dramatisch effizientes Funktionieren des Lohngesetzes gegeben, das damit noch härter als in der Zwischenkriegszeit jede dauerhafte binnenwirtschaftliche Expansion blockieren mußte: weil einerseits die Versorgung der nationalen Volkswirtschaften mit den unbedingt benötigten Rohstoffen und Nahrungsmitteln nur durch forcierten Export möglich war, der mehr als je zuvor niedrige Lohnkosten erforderte; weil andererseits große Massen von Arbeitskräften verfügbar waren, die bereit waren, fast zu jedem Preis eine Beschäftigung anzunehmen.

Unter den Bedingungen, die in den ersten Jahren nach Kriegsende überall in Europa herrschten, mußte eine langanhaltende Prospe-

rität, wie sie dann in den 50er Jahren einsetzte, noch utopischer erscheinen als aus der Perspektive der Zwischenkriegszeit. Versucht man, sich den Erwartungshorizont der Zeitgenossen von 1945 zu vergegenwärtigen, so ergibt sich ein Bild, in dem auch die optimistischen Varianten nur zwischen einer primär an Verteilungsgerechtigkeit orientierten und auf Dauer gestellten »austerity« und der von Schumpeter 1940 mit eher utopischer Konnotation formulierten Perspektive eines Kapitalismus streuen, der über Jahrzehnte hinweg die sozialen Kosten von Massenarbeitslosigkeit durch ein moderates Wachstum von 2 % pro Jahr zu finanzieren in der Lage sein müsste.

Natürlich gab es gleichzeitig auch Tatbestände, von denen gewisse Wachstumsimpulse zu erwarten waren: Die amerikanische Wirtschaftshilfe diente nicht nur dazu, die schlimmsten Lücken in der laufenden Versorgung zu schließen, bis der nationale Produktions- und Verteilungsapparat wieder in Gang gekommen war, sondern auch als Initialzündung für gezielte Maßnahmen der Modernisierung industrieller Engpaßbereiche. Von der verbreiteten Abnutzung und Überalterung der Produktionsanlagen gingen unbestreitbare Investitionsanreize aus. Der Wunsch der Bevölkerung, möglichst rasch Lebensstandard und Versorgungsniveau der Vorkriegszeit wieder zu erreichen, konnte außergewöhnliche Leistungen stimulieren.

Doch finden sich in der ja bereits in Kapitel I referierten Diskussion über die Ursachen der Nachkriegsprosperität keine ernstzunehmenden Argumente dafür, warum derartige sachlich und zeitlich jeweils nur begrenzt wirkungsvolle Impulse ein so langanhaltendes und massives Wachstum auslösen sollten, wie es einige Jahre später (und keineswegs sofort!) einsetzte. Noch weniger wird plausibel gemacht, warum dies jetzt der Fall sein sollte, obwohl doch — diese elementare Tatsache wird in aller Regel völlig übersehen — ganz ähnliche Bedingungen nach dem Ersten Weltkrieg eine Entwicklung begründeten, die, wie in den vorausgegangenen Kapiteln gezeigt, ganz anders verlief.

c) Der Zweite Weltkrieg und die Bedingungen erfolgreicher wohlfahrtsstaatlicher Politik

Daß die Entwicklung nach dem Zweiten Weltkrieg dennoch ganz anders verlief als nach dem Ersten Weltkrieg, daß insbesondere gegen Ende des ersten Nachkriegsjahrzehnts in allen europäischen Industrienationen westlich des Eisernen Vorhangs ein bis in die 70er Jahre dauerndes, zeitweise nachgerade stürmisches Wachstum von Produktion und Massenwohlstand begann, setzt zwingend voraus, daß der Zweite Weltkrieg (bzw. sein Ende und die Art und Weise, wie es herbeigeführt wurde) grundlegend neue Bedingungen hervorbrachte, gemäß derer sich die Situation nach 1945 grundlegend von der nach 1918 unterschied. Diese Bedingungen müssen jedoch, so zeigte sich eben, außerhalb der Sphäre der im strengen Sinne ökonomischen Strukturen und Prozesse gesucht werden, da sich ja die Verhältnisse innerhalb dieser Sphäre eher in einem Sinne verändert haben, der starkes Wachstum unwahrscheinlich macht.

Das grundlegend Neue in der vom Zweiten Weltkrieg und seinem Ende geschaffenen Lage liegt, so sei behauptet, darin, daß damit die politischen Voraussetzungen dafür entstanden waren, die Schranke zu durchbrechen, an der seit mehreren Jahrzehnten das Wachstum der europäischen Industrienationen zum Stillstand gekommen war. Hierbei wurde generell ein Weg beschritten, der, wie im vorausgegangenen Kapitel bereits angemerkt, in seiner Grundrichtung schon in der Sozialpolitik der Weimarer Republik wie auch in den Experimenten anderer Nationen aus den 30er Jahren (so z. B. der französischen Volksfront) angelegt, aber vor 1939 überall an offenbar unüberwindlichen Widerständen gescheitert war. Dieser Weg läuft, auf eine lapidare Formel gebracht, darauf hinaus, das Lohngesetz weitgehend zu neutralisieren und damit den Mechanismus positiver Rückkoppelung in den intersektoralen Austauschbeziehungen stillzulegen.

Die neuen Bedingungen, die sich im Zusammenhang mit dem Zweiten Weltkrieg und seinem Ende herausgebildet und erstmals in der europäischen Geschichte erfolgreiche wohlfahrtsstaatliche Politik möglich gemacht hatten, lassen sich durch drei Elemente charakterisieren:

(1) Ein erstes Element bestand in dem gegenüber der Vorkriegszeit substantiell gesteigerten *Durchdringungsgrad von Staatsverwaltung und Wirtschaft*. Hiermit ist nicht nur gemeint, daß — wie wichtig dieser Sachverhalt auch für sich allein zu nehmen ist — im Gefolge von Kriegswirtschaft und Kriegsfolgenbeseitigung überall die Staatsquote am Bruttosozialprodukt substantiell gestiegen ist. Im gleichen Zuge hat auch die Fähigkeit staatlicher oder parastaatlicher Instanzen, wirtschaftliche Prozesse, Einkommensströme und das Verhalten von Wirtschaftssubjekten effizient zu steuern, nachhaltig zugenommen. Und während nach dem Ersten Weltkrieg die oft ja nur sehr rudimentären Instanzen kriegswirtschaftlicher Planung überall sehr schnell wieder abgebaut worden waren, blieb nunmehr auch über die unmittelbare Nachkriegszeit hinweg ein hoher Sockel staatlichen Interventionspotentials bestehen.

(2) Ein weiteres Element lag in dem zeitweise geradezu übermächtigen *Vorbild der Vereinigten Staaten von Amerika*, die ja in den 40er Jahren eine der markantesten Prosperitätsphasen ihrer Geschichte erlebt hatten und den Europäern nicht nur durch ihr bloßes Beispiel, sondern durch eine sehr breite und vielfältige Überzeugungskampagne demonstrierten, welche binnenwirtschaftlichen Wachstumsperspektiven für demokratische, auf inneren Frieden und sozialen Ausgleich bedachte Nationen bestehen. Wichtig ist vor allem, daß die — ökonomisch ebenso prosperierenden wie militärisch starken — USA gerade in diesen Jahren unter der Nachwirkung des Roosevelt'schen new deal weit stärkere sozialstaatliche Züge trugen als je zuvor oder auch hernach.

(3) Ein drittes Element bestand in der Erkenntnis, der sich alle europäischen Nationen entweder bereits (wie z. B. Großbritannien) im Zuge ihrer militärischen und kriegswirtschaftlichen Mobilisierung oder (wie z. B. Frankreich) im Zuge der Formierung der Widerstandsbewegung oder (wie z. B. Deutschland und Italien) nach dem Krieg unter dem Druck von Wiederaufbauproblemen, Systemkonkurrenz und Kaltem Krieg beugen mußten, daß erfolgreiche nationale Politik nicht möglich ist ohne eine nicht nur verbale, sondern auch reale *Berücksichtigung elementarer Interessen der Lohnarbeiterschaft*. Ob dies durch mehr oder minder dauerhafte Beteiligung von Arbeiterparteien an der Regierungsverantwortung oder da-

durch geschah, daß konservative Parteien wesentliche Teile der traditionellen sozialpolitischen Programmatik der Sozialdemokratie übernahmen: im Ergebnis setzte sich überall ein faktischer sozialstaatlicher Konsens durch, der letztendlich weitaus tragfähiger war als alle Koalitionsabsprachen (auch vom Typ der französischen Volksfront-Regierung) in der Zwischenkriegszeit. Dies gilt auch dort, wo die Existenz starker kommunistischer Parteien eine scheinbar unüberbrückbare Polarisierung der politischen Kräfte bewirkte oder wo die politische Szene scheinbar gänzlich von marktwirtschaftlichen Bekenntnissen und Prinzipienklärungen beherrscht war.

d) Zwei Komponenten der neuen Wachstumskonstellation

Auf dem Hintergrund dieser grundlegend neuen politischen Bedingungen gingen nun alle Industrienationen West- und Mitteleuropas schon in den ersten Nachkriegsjahren, spätestens aber in den ausgehenden 40er und beginnenden 50er Jahren daran, durch eine Serie politischer Maßnahmen und Programme die Wirksamkeit des Lohngesetzes einzuschränken. Und wenngleich dies kaum irgendwo als explizite Intention ausgewiesen war, bildete sich mehr oder minder rasch ein komplexes und vielfältig ineinander greifendes Instrumentarium wohlfahrtsstaatlicher Politik heraus, dessen zunehmend effizienter Einsatz dann trotz an sich ungünstiger Ausgangsbedingungen zu einer weitgehenden Neutralisierung des Reservearmee-Mechanismus führte.

Doch wäre es wahrscheinlich falsch, hierin bereits eine hinreichende Voraussetzung für die europäische Nachkriegsprosperität zu sehen.

Wohlfahrtsstaatliche Politik und von ihr bewirkte Neutralisierung des Lohngesetzes waren notwendig, um die Barrieren zu überwinden, an denen das Wachstum der europäischen Industrienationen während einer ganzen Generation zum Stillstand gekommen war. Doch kann man sich unter der Voraussetzung erfolgreicher wohlfahrtsstaatlicher Politik sehr wohl verschiedene Entwick-

lungsszenarien vorstellen, die sich nicht nur nach Tempo und Verlaufsmuster von Wachstum unterscheiden, sondern auch danach, welche Bedürfnisse sie primär befriedigen, welche sozialstrukturellen Konstellationen sie präferentiell hervorbringen, auf welche Steuerungsformen und Allokationsmechanismen sie abgestellt sind usf.

Wohlfahrtsstaatliche Politik und ihre Folgen begründen lediglich ein Ausgangsplateau, das unterschiedlichen Wachstumsimpulsen Raum läßt und von dem aus die wirtschaftliche Entwicklung unterschiedliche Richtungen einschlagen kann. Sie bezeichnen demnach nur *eine Komponente* der für die europäische Nachkriegszeit charakteristischen *Wachstumskonstellation*.

Die *andere Komponente* ergibt sich offenkundig daraus, daß mit der weitgehenden Neutralisierung des Reservearmee-Mechanismus dem modernen industriell-marktwirtschaftlichen *Sektor die Chance eröffnet* wurde, *den bis dahin immer noch starken und stabilen traditionellen Sektor zu erschließen und zu absorbieren*.

Dies bedeutete einerseits, daß den Betrieben des modernen Sektors gewissermaßen »vor ihrer Haustüre« ein großer und wegen des bislang dort herrschenden eher bescheidenen Versorgungsniveaus sehr expansionsfähiger Markt für ihre Produkte und Leistungen eröffnet wurde, wodurch nicht zuletzt erstmals in der Geschichte des europäischen Kapitalismus die Verdienste der im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor beschäftigten Arbeitskräfte für diesen direkt nicht nur als Kosten-, sondern auch als Nachfragefaktor wirkten.

Dies bedeutete andererseits, daß für den rasch wachsenden modernen Sektor große Mengen von Arbeitskräften verfügbar wurden, die bisher im traditionellen Sektor (und zwar meist mit einer deutlich unter dem volkswirtschaftlichen Durchschnitt liegenden Produktivität) beschäftigt waren und dort auch ein spezifisches, für ihre Nutzung in industriellen Produktionsprozessen keineswegs wertloses Arbeitsvermögen erworben hatten.

Sicherlich sind im konkreten historischen Ablauf der Ausbau wohlfahrtsstaatlicher Mechanismen mit weitgehender Neutralisierung des Lohngesetzes einerseits und die Absorption (wenn man so will: »Subsumtion«) des traditionellen durch den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor eng miteinander verwoben: Sind einmal erste Grundlagen des Wohlfahrtsstaats gelegt (was in der Mehrzahl

der europäischen Industrieländer in der einen oder anderen Form ja schon unmittelbar nach Kriegsende der Fall war), so dauert es auch meist nicht sehr lange, bis hier und da sichtbar zu werden beginnt, welche Expansionschancen die nunmehr mögliche Überwindung des säkularen Struktur dualismus zumindest bestimmten Teilen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors bietet. Damit verbreitert und verfestigt sich dann aber auch die Konsens- und Interessenbasis für einen weiteren Ausbau des Wohlfahrtsstaats, der in der Regel erst dann zu einem mehr oder minder vorläufigen Abschluß kommt, wenn die neuen Wachstumsimpulse bereits ihre volle Schubkraft entfaltet haben.

Dennoch erscheint es notwendig, im Rahmen der neuen, die europäische Nachkriegsprosperität begründenden Wachstumskonstellation die Rolle wohlfahrtsstaatlicher Neutralisierung von Lohngesetz und Reservearmee-Mechanismus einerseits und die Rolle der Erschließung des traditionellen Sektors durch industrielle Produktionsverfahren und Organisationsprinzipien sowie durch marktwirtschaftliche Verkehrsformen andererseits analytisch sorgfältig voneinander zu trennen. Dies aus zwei Gründen:

Ein Grund liegt darin, daß sich die national unterschiedlichen Verläufe der Nachkriegsprosperität, ihr jeweils früherer oder späterer Beginn, das im Schnitt schnellere oder langsamere Wachstumstempo wie auch der unterschiedlich weit gespannte Wachstumsbogen nur dann plausibel erklären lassen, wenn man die nationalspezifischen Ausgangsbedingungen und Voraussetzungen differenziert betrachtet.

So läßt sich beispielsweise der typische Prosperitätsverlauf in Großbritannien — sehr frühes Einsetzen eines Wachstumsschubs, der jedoch weit aus früher wieder erlahmt, wenn nicht ganz zum Stillstand kommt, als in den meisten kontinentaleuropäischen Ländern — plausibel aus der Kombination von Großbritanniens Vorreiterrolle bei der Begründung wohlfahrtsstaatlicher Politik einerseits und der in den vorausgegangenen Kapiteln bereits erwähnten schwächeren Ausprägung des Wirtschafts dualismus andererseits erklären: Die von wohlfahrtsstaatlicher Perspektive eröffneten Wachstumschancen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors waren begrenzt; und in dem Maße, in dem diese Grenzen sichtbar wurden, erlahmte auch die Dynamik wohlfahrtsstaatlicher Politik.

Ganz anders waren die Konstellationen in einem Land wie Italien, in dem nach dem Krieg viele elementare Vorbedingungen wohlfahrtsstaatlicher Politik noch fehlten, hingegen ein sehr großer traditioneller Sektor bestand. Hier dauerte es zwar länger als in den meisten anderen Industrienationen, bis sich die für die europäische Nachkriegsprosperität charakteristische Wachstumsdynamik entfalten konnte; um so mächtiger wurde sie dann aber auch; und um so weiter scheinen die sie tragenden Impulse zu reichen.

Noch wichtiger ist jedoch der andere Grund für die notwendige analytische Trennung der beiden Komponenten: Der Wohlfahrtsstaat stellt prinzipiell einen auf Dauer angelegten (wenngleich natürlich in vielfältiger Hinsicht entwicklungsfähigen) Zustand dar; hingegen erzeugt die Absorption des traditionellen durch den modernen Sektor Wachstumsimpulse, die notwendigerweise von begrenzter Dauer sind und nur so lange tragen, als noch größere Reste des säkularen Strukturdualismus bestehen. Eine realistische Einschätzung der gegenwärtigen Situation und der zukünftigen Entwicklungsperspektiven Europas scheint jedoch nur möglich, wenn es gelingt, sichtbar zu machen, was von der Wachstumskonstellation der vergangenen Jahrzehnte jeweils zeitlich begrenzter Natur war und was als unverzichtbarer Bestandteil jeder neuen Wachstumskonstellation über die gegenwärtige Strukturphase hinweg um jeden Preis gehalten, ja vielleicht sogar weiter ausgebaut werden muß.

Deshalb seien nunmehr die beiden Komponenten der Nachkriegsprosperität nacheinander detaillierter behandelt.

2. Die Neutralisierung des Lohngesetzes als politische Leistung der europäischen Nachkriegszeit

Die zu Eingang dieses Kapitels nochmals in Erinnerung gerufene Wachstumsblockierung, mit der sich alle europäischen Industrienationen seit dem Ersten Weltkrieg konfrontiert sahen, ist letzten Endes als Ausdruck ihrer Unfähigkeit zu verstehen, die Widersprüche zu beherrschen, die sich aus der ökonomischen Doppelnatur des

Lohns als Kostenfaktor und als Nachfragefaktor ergeben. Rentabilitätszwang und Konkurrenzdruck veranlassen den Einzelbetrieb dazu, die von ihm insgesamt zur Erzeugung eines bestimmten Produkts aufgewendete Lohnsumme möglichst gering zu halten; welche Nachfrageeffekte dies hat, kann er in aller Regel nicht bedenken, noch dürfte er diese Frage, will er sein eigenes Überleben sichern, systematisch in sein Verhaltenskalkül einbeziehen. Der Fall von Henry Ford, der tatsächlich während einiger Jahre seine Arbeiter durch die überdurchschnittlich hohen Löhne, die er ihnen zahlte, zum Kauf seiner Autos befähigte, ist allenfalls als die Ausnahme zu verstehen, die die Regel bestätigt.

Nun sind allerdings die Auswirkungen einzelbetrieblicher Politiken der Lohnkostenminderung auf die volkswirtschaftliche Gesamtnachfrage solange unbedeutend, solange in frühen Stadien des Industrialisierungsprozesses die Anteile der industriellen Lohnarbeiter am volkswirtschaftlichen Arbeitskräftebestand und der von ihnen verdienten Lohneinkommen am Sozialprodukt gering sind.¹

Ganz anders ist die Lage, wenn sich als Ergebnis industriegewirtschaftlichen Wachstums abhängige Arbeit als Erwerbsform generalisiert und die Lohneinkommen einen nennenswerten Teil der volkswirtschaftlichen Gesamtnachfrage ausmachen. Zunehmend besteht dann die Gefahr, daß die Beschäftigten, indem sie die Opportunität von — z. B. regionalspezifischen oder konjunkturell verursachten — Überangeboten an den für sie relevanten Arbeitsmärkten zur Senkung ihrer Lohnkosten nutzen, Nachfrageeinbrüche auslösen (die allerdings erst über eine ganze Reihe von Vermittlungsschritten wieder als verminderte Absatzchancen auf sie zurückschlagen) und damit kumulative Krisenmechanismen in Gang setzen; diese Gefahr ist, wie unmittelbar einsichtig, besonders groß bei wirtschaftlichem Struktur dualismus.

Um zu verhindern, daß sich aus periodisch wiederkehrenden konjunkturellen Abschwüngen eine nicht mehr kontrollierbare Dy-

1 In einer solchen Situation wurden auch die grundlegenden Theoreme der Angebots-Ökonomie formuliert, die heute — unter völlig anderen Bedingungen — wieder in Mode gekommen sind, allerdings den Beweis ihrer empirischen Geltung bisher aus gutem Grund schuldig blieben.

namik kumulativer Depression entwickelt, und um die Voraussetzungen einer dauerhaften binnenwirtschaftlichen Dynamik zu schaffen, wird es von einem bestimmten Stadium industrieller Entwicklung an ganz offenkundig unverzichtbar, stabile Modi zu finden, mit denen die erstrangig kostenbezogenen einzelwirtschaftlichen Interessen mit nachfragebezogenen gesamtwirtschaftlichen Interessen in Einklang gebracht und gehalten werden. Der Wohlfahrtsstaat ist als ein solcher Modus zu verstehen.

In diesem Sinn hat eine erfolgreiche wohlfahrtsstaatliche Politik zwei aufs engste miteinander verknüpfte Wirkungen:

- Einerseits setzt sie dem Einzelbetrieb Daten, die es ihm unmöglich oder unrentabel machen, jede sich jeweils aktuell bietende Gelegenheit zu nutzen, um Lohnkonkurrenz zwischen Arbeitskräften hervorzurufen und hierdurch das Lohnniveau zu senken;
- andererseits läßt sie neue Einkommenskreisläufe entstehen, die den Betrieben durch die von ihnen hervorgebrachte neue Nachfrage alternative Möglichkeiten der Rentabilitätssicherung bzw. -verbesserung bieten.

Drei Elemente einer wohlfahrtsstaatlichen Politik mit diesem doppelten Effekt lassen sich denken; für jedes von ihnen sind bereits in der Weimarer Republik (wie im letzten Abschnitt des vorausgegangenen Kapitels skizziert) erste, allerdings noch weitgehend ineffiziente Ansätze zu beobachten: Das erste Element besteht in einer öffentlichen Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage; das zweite zielt auf eine Stabilisierung der Individual- und Haushaltseinkommen der Arbeitnehmerbevölkerung; das dritte Element läßt sich unter dem Stichwort »aktive Lohnpolitik« rubrizieren.

Zwar variieren sowohl die konkrete Ausgestaltung wie das relative Gewicht dieser drei Elemente zwischen den wichtigsten europäischen Industrienationen erheblich; dennoch sollen sich — und sei es auch nur aus Raumgründen — die folgenden Überlegungen ganz überwiegend auf das Beispiel der Bundesrepublik Deutschland konzentrieren, die auch hier wiederum ganz offenbar als extremer Demonstrationsfall einer gesamteuropäischen Konstellation fungieren kann.

a) Staatsintervention und Nachfragesteuerung

In fast allen europäischen Industrienationen waren Rüstungs- und Kriegswirtschaft sowie Wiederaufbau in der unmittelbaren Nachkriegszeit mit einer starken, teilweise dramatischen Zunahme öffentlicher Interventionen in den ökonomischen Prozeß verbunden. In den meisten Ländern — insbesondere überall dort, wo sehr bald nach Kriegsende eine effektive wohlfahrtsstaatliche Politik einsetzte — konnten staatliche oder parastaatliche Politiken der Nachfragesteuerung weitgehend auf den hierdurch geschaffenen Grundlagen aufbauen.

Ausgangspunkt und Entwicklung dieser Politik lassen sich am Beispiel der Bundesrepublik in zwei Dimensionen fassen: einmal am Volumen der für solche Politiken überhaupt verfügbaren staatlichen und parastaatlichen Finanzmittel; zum anderen an der Art und Wirksamkeit der zur Nachfragesteuerung benutzten Mechanismen. Auf die Rolle der Verstaatlichung und des Sektors staatlicher Wirtschaft, die in einigen europäischen Ländern sehr bedeutsam war, sei hier wenigstens hingewiesen, kann aber aus Raumgründen nicht näher eingegangen werden.

(1) »Durch Steuern, durch Sozialbeiträge und -leistungen aller Art, durch die Einnahmen und Ausgaben der staatlichen kommunalen und gesamtwirtschaftlichen Betriebe, durch die von ihm erteilten Aufträge, die von ihm aufgelegten Anleihen und die von ihm gewährten Subventionen plant, lenkt oder verteilt der Staat heute etwa die Hälfte des Sozialprodukts«, formulierte Anfang der 50er Jahre eine Denkschrift des Wirtschaftsausschusses der CDU/CSU.²

Hieran hat sich trotz vielfacher Berufungen auf marktwirtschaftliche Prinzipien auch in den 50er und frühen 60er Jahren nichts geändert. Im Gegenteil:

Die volkswirtschaftliche Steuerlastquote, die für 1913 — ohne Sozialversicherungsabgaben — auf 9 % geschätzt wird und bis Ende

2 Zitiert — in französischer Übersetzung — in dem Beitrag von Theo Pirker zur Sondernummer »Problèmes de l'Industrie d'Allemagne Occidentale« der Zeitschrift *documents*, Offenburg/Paris 1953, S. 151; Rückübersetzung durch den Verfasser.

der 20er Jahre auf 18 % gestiegen war (W. Zorn, in Aubin, Zorn 1976, S. 88), lag Anfang der 50er Jahre bei 24 % und verharrte im folgenden im wesentlichen auf diesem Niveau (Zorn, ebd., S. 195 f.).

Die Beitragseinnahmen der Sozialversicherung (ihre Ausgaben umfassen jeweils immer auch größere Positionen, die bereits in der Staatsquote enthalten sind) waren von 1913 bis zum Ende der 20er Jahre von weniger als 3 % auf gut 8 % des Sozialprodukts gewachsen (Hentschel 1983, S. 129); sie lagen 1950 (Einnahmen der Sozialversicherungsträger abzüglich öffentliche Zuweisungen) bei 12,6 % und sind seitdem kontinuierlich gestiegen (ebd., S. 208 f.).

Insgesamt beanspruchten Öffentliche Hände und Sozialbudget in den Nachkriegsjahren nahezu zwei Fünftel des Sozialprodukts (gegenüber nur etwa einem Viertel am Ende der 20er Jahre); entsprechend groß war auch das Gewicht der durch ihre Ausgaben geschaffenen Nachfrage; entsprechend groß war insbesondere auch die Möglichkeit, die gesamtwirtschaftliche Nachfrage durch den damit verbundenen interpersonalen und intertemporalen Einkommens-transfer in regionaler und sektoraler Hinsicht zu homogenisieren und zu verstetigen.

(2) Mit dem Volumen der für Nachfragesteuerung verfügbaren Ressourcen war auch — wiederum in deutlichem Kontrast zu den ordnungspolitischen Grundsatzserklärungen führender Politiker — die konzeptuelle und institutionelle Steuerungsfähigkeit der verantwortlichen Instanzen gestiegen. Bereits zu einer Zeit, in der noch an vielen deutschen Universitäten Keynes' Allgemeine Theorie zur subversiven Literatur zählte, wurde in der praktischen Politik an vielen Stellen unter dem Deckmantel konservativer Prinzipien sehr effizient Nachfragepolitik betrieben.³

Das nach dem Zweiten Weltkrieg neu aufgebaute Zentralbanksystem besaß weit größere Interventionsmöglichkeiten, als sie die

3 Zu beachten ist überdies, daß im Lauf der Nachkriegsjahre der Wirkungsgrad öffentlicher Nachfragepolitik sehr wahrscheinlich stark anstieg, weil erst die fortschreitende Überwindung des Wirtschaftsdualismus den zentralen Einkommens-Beschäftigungs-Multiplikator in Gang zu setzen gestattete (der bis dahin durch die typischen intersektoralen Austauschbeziehungen stark behindert, wenn nicht gänzlich blockiert war).

Reichsbank vor 1933 je besessen hatte; und ganz offenkundig wurden diese Interventionsmöglichkeiten keineswegs nur zur geld- und währungspolitischen Stabilisierung, sondern auch zur (insbesondere antizyklischen) Nachfragesteuerung benutzt.

Im Sozialversicherungssystem gewann zunehmend das Versorgungsprinzip gegenüber dem Versicherungsprinzip (das, wie erinnerlich, noch in Weimar die Sozialversicherungsträger zu stark zyklischem Haushaltsgebaren gezwungen hatte) die Oberhand. Unter der Rubrik präventiver Maßnahmen erschienen nunmehr Interventionen als zulässig, ja sogar als notwendig, die mit dem reinen Versicherungsprinzip unvereinbar sind.

In der Steuerpolitik waren mit den aus der Besatzungszeit übernommenen sehr hohen Sätzen direkter Besteuerung vorzügliche Voraussetzungen dafür gegeben, über Steuerpräferenzen und gezielte Steuerentlastungen (insbesondere in Form der Absetzbarkeit von Ausgaben für investive Zwecke bestimmter Art) auf das Wirtschaftsgebaren der Betriebe und der einkommensstarken privaten Haushalte Einfluß zu nehmen und insbesondere beträchtliche Mittel für Investitionen zu mobilisieren, die andernfalls mangels gesicherter bzw. kurzfristiger Rentabilität nicht zur Verfügung gestanden hätten.

Endlich ist daran zu erinnern, daß auf der Grundlage von grundgesetzlichen Vorschriften (insbesondere der Verpflichtung zur Angleichung der Lebenschancen) und im Zusammenhang mit dem Druck des Flüchtlingsproblems ab 1949/50 in Deutschland zum ersten Mal auf großer Stufenleiter regionale Strukturpolitik betrieben wurde, deren wichtigste Instrumente in Infrastrukturausbau, insbesondere für strukturschwache Gebiete, und in Direktsubventionen bzw. Steuererleichterungen für die Gründung von neuen Betrieben in Regionen dieser Art bestanden.

Welche Bedeutung öffentlichen Interventionen gerade in den Anfangsjahren der Bundesrepublik zukam, läßt sich sehr gut am Beispiel der Investitionsfinanzierung demonstrieren. Die Neuinvestitionen des Jahres 1950 wurden zu 42 % aus öffentlichen Mitteln finanziert (davon 3 % aus Mitteln der Sozialversicherung und Arbeitslosensicherung, 15 % aus ERP-Gegenwert-Mitteln); 1952 betrug der öffentliche Anteil 38 % (davon 4 % aus der Sozial- und Ar-

beitslosenversicherung und 3 % aus ERP-Mitteln). Auf den Kapitalmarkt (Wertpapiere und — deutlich überwiegend — langfristige Bankkredite) entfielen in den beiden Jahren jeweils nur 19 % bzw. 22 %. Der Rest (33 % im Jahr 1950 und 40 % im Jahr 1952) setzte sich aus kurzfristigen Bankkrediten und Eigenmitteln der Betriebe zusammen. Zu beachten ist, daß ein erheblicher Teil dieser Eigenmittel durch steuerliche Maßnahmen mobilisiert wurde; die hierdurch verursachten Verluste an Steuereinnahmen sind eigentlich dem Staatsanteil zuzurechnen.⁴

Folgt man den Schätzungen von Roskamp⁵ über die Höhe der durch Steuerpräferenz entgangenen Steuereinnahmen und schlägt diese der direkten Investitionsförderung aus öffentlichen Mitteln zu, so erhöht sich der Anteil des öffentlichen Sektors an der Finanzierung der Nettoinvestitionen in beiden Jahren um jeweils 19 % auf 61 bzw. 57 %.

Weit mehr als in der Weimarer Republik hatten in der Bundesrepublik öffentliche Interventionen in dreierlei Weise die binnenwirtschaftliche Nachfrage und über sie das volkswirtschaftliche Lohnniveau stabilisiert:

- zunächst durch Interventionen zur Glättung des Konjunkturzyklus, deren tatsächlicher Einfluß auf den Konjunkturablauf kaum richtig abzuschätzen ist, deren — wenn auch bis zur großen Koalition von 1966 vielfach eher verborgene — Existenz jedoch nicht geleugnet werden kann;
- des weiteren — über Lohnersatzleistungen verschiedener Art — durch Bereitstellung von Einkommen, dank derer Schwankungen der Lohneinkommen zwar nicht voll abgefangen, aber doch zumindest partiell kompensiert wurden;
- endlich durch gezielte Schaffung zusätzlicher Nachfrage in den Sektoren und Regionen, in denen besonders große Arbeitskräfteüberschüsse existierten.

4 Die Zahlen entstammen den Monatsberichten der Bank Deutscher Länder; der Verfasser hat sie dem Beitrag von Karl H. Rieker, Deutsches Industrie-Institut, über die Investitionen in der Bundesrepublik im Industrie-Sonderheft 1953 von *documents*, ebd., S. 29 f. entnommen.

5 Zitiert bei W. Abelshauser: *Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945—1980*, Frankfurt/Main 1983, S. 73.

Zwar ist die Fähigkeit derartiger Interventionen, für sich allein die Entwicklung der Reallöhne zu beeinflussen, aus vielerlei Gründen begrenzt. Ihre besondere Bedeutung im Falle der Bundesrepublik lag jedoch darin, daß sie sehr schnell nach der Herstellung normaler wirtschaftlicher und politischer Bedingungen zu wirken begannen. Und seither haben sie sich komplementär zu den beiden anderen Elementen als unverzichtbarer Bestandteil wohlfahrtsstaatlicher Politik erwiesen.

b) Absicherung der Lohneinkommen und Vermeidung von Lohnkonkurrenz

Unmittelbares Gegenstück der eben behandelten Maßnahmen zur Stabilisierung und Homogenisierung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage sind Maßnahmen, die eine Stabilisierung des volkswirtschaftlichen Lohnniveaus bewirken, indem sie verhindern, daß — z. B. im Konjunkturabschwung oder in strukturschwachen Regionen — ein ausreichend leistungsfähiges Angebot auf dem Arbeitsmarkt auftritt, das aufgrund seiner wirtschaftlichen und sozialen Lage gezwungen ist, Lohnsätze (genauer: Lohn-Leistungs-Relationen) zu akzeptieren, die deutlich unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt liegen.

Im deutschen Fall konnte wohlfahrtsstaatliche Politik hierbei in recht großem Umfang auf beim Ende des Zweiten Weltkriegs bereits existierende Ansätze, Regelungen und Institutionen zurückgreifen, die vor allem im Lauf der 50er Jahre in vielfältiger Weise ergänzt und in ihrer Effizienz nachdrücklich verbessert wurden.

Drei Aspekte sind in diesem Zusammenhang besonders wichtig:

(1) Ein Aspekt besteht im massiven Ausbau von Lohnersatzleistungen als unmittelbarem Gegenstück der unter a) bereits genannten massiven Zunahme sozialen Einkommenstransfers. Die Innovationen der Nachkriegszeit bestehen einerseits darin, für bereits schon bisher berücksichtigte Risiken (arbeitsmarktpolitisch besonders relevant: Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit wegen Krankheit und Unfall) die gewährten Lohnersatzleistungen substantiell zu erhöhen, so daß bei ihrem Eintreten keine dramatische Ab-

senkung des Lebensstandards zu befürchten ist. Sie bestehen andererseits darin, daß neue Risiken berücksichtigt bzw. traditionell nur bestimmten Gruppen gewährte Absicherungen auf alle Arbeitnehmer ausgedehnt werden; die praktisch und symbolisch wichtigste Innovation dieser Art bestand wahrscheinlich in der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und in der Abschaffung der bisher für Lohnempfänger im Unterschied zu Gehaltsempfängern geltenden Karenztageregelung.

(2) Ein weiterer Aspekt ist die Stabilisierung der individuellen Arbeitsverhältnisse durch detaillierte und strengere arbeitsrechtliche Regelungen. Generelles Kündigungsrecht, spezielle Kündigungsschutzvorschriften für bestimmte besonders exponierte oder schutzbedürftige Personengruppen, Vorschriften über Mitbestimmung und Mitwirkung der Betriebsvertretung bei Kündigungen und — auf der Ebene von Kollektivvereinbarungen — der Abschluß von so genannten »Rationalisierungsschutzabkommen« trugen jeweils dazu bei, Arbeitnehmer besser als bisher gegen das Risiko von Arbeitsplatzverlust abzusichern; entsprechend sank die Wahrscheinlichkeit dafür, daß von durch Entlassungen arbeitslos gewordenen Arbeitnehmern Lohnkonkurrenz ausgeht.

(3) Endlich ist in diesem Zusammenhang eine Reihe von Maßnahmen zu nennen, die man unter dem Schlagwort »aktive Arbeitsmarktpolitik« zusammenfassen kann und die — zum Teil wiederum als unmittelbares Gegenstück nachfragestabilisierender Politiken — darauf gerichtet sind, zu verhindern, daß in bestimmten konjunkturellen, sektoralen oder regionalen Konstellationen größere Angebotsüberhänge mit lohndrückenden Effekten auf Teilarbeitsmärkten entstehen können.

Wenngleich auch in Weimar durchaus Ansätze zu wohlfahrtsstaatlicher Politik in der hier skizzierten Richtung zu beobachten waren, liegt doch das wesentlich Neue der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg — neben dem substantiell höheren Niveau der Lohner-satzleistungen — in der nun möglichen kombinierten Wirkung verschiedener Regelungen, Leistungen und Maßnahmen der genannten Art: Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und besserer Kündigungsschutz haben zusammen genommen wesentlich weitreichendere Effekte, als wenn jeweils nur das eine oder das andere existiert; glei-

ches gilt auch für ausreichend hohe Arbeitslosenunterstützung und aktive Maßnahmen von Arbeitsbeschaffung und Wiedereingliederung und ähnliches.

c) Prinzipien und Mechanismen aktiver Lohnpolitik

Wohlfahrtsstaatliche Innovationen der eben unter a) und b) genannten Art, die sich auf Homogenisierung bzw. Stabilisierung der volkswirtschaftlichen Nachfrage und der Einkommen der Arbeitnehmerbevölkerung richten, sind für sich genommen vermutlich nur imstande, die gesamtwirtschaftliche Lohnsumme bzw. das gesamtwirtschaftliche Lohnniveau gegen die Effekte kostensenkender einzelbetrieblicher Politik abzusichern. Mit ihrer Hilfe kann also das Risiko vermindert werden, daß es im Zuge von Konjunkturabschwüngen oder sektoralen Strukturkrisen zu einer massiven Vermehrung des Arbeitskräfteangebots kommt, oder doch wenigstens verhindert werden, daß solche Entwicklungen, sollten sie (z. B. aus demographischen Gründen) tatsächlich eintreten, eine größere Schrumpfung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage mit kumulativen Effekten nach sich ziehen.

Dauerhaftes binnenwirtschaftliches Wachstum hingegen setzt voraus, daß darüber hinaus auch eine — möglichst stetige — Dynamik von Lohnsumme und Lohnniveau auf gesamtwirtschaftlicher Ebene gesichert ist. In diesem Sinn ist aktive Lohnpolitik, in welcher Form auch immer, unverzichtbarer Bestandteil jeder wachstumsorientierten wohlfahrtsstaatlichen Politik.

So ist es wahrscheinlich kein bloßer Zufall, daß vielerorts (und nicht nur in der Bundesrepublik Deutschland) im Hinblick auf diese Komponente von Wohlfahrtsstaat nach dem Zweiten Weltkrieg am wenigsten an bereits in der Zwischenkriegszeit Entwickeltes und Bewährtes angeknüpft werden konnte.

Entgegen den ursprünglichen Intentionen der Weimarer Verfassung und der ersten sie konkretisierenden Gesetze waren, wie gezeigt, die Tarifparteien in den 20er Jahren nicht in der Lage, durch freie Vereinbarungen das Lohnniveau an die wirtschaftliche Entwicklung anzupassen; mehr und mehr überließen sie diese Aufgabe

der staatlichen Zwangsschlichtung: »1928 und 1929 sind die Löhne von mehr als der Hälfte aller Industriearbeiter durch Schiedssprüche fixiert worden. Das waren vor allem die Löhne der Arbeiter in den großen, maßgebenden Branchen der deutschen Industrie« (Hentschel 1983, S. 76). Die Gewerkschaften konnten lediglich in einigen Branchen mit besonders hohem Organisationsgrad (z. B. im graphischen Gewerbe) und sonst allenfalls in den wenigen Phasen stärkeren Konjunkturaufschwungs nennenswerte Lohnerhöhungen durchsetzen. Die starken und einflußreichen Arbeitgeberverbände lehnten praktisch während der gesamten Dauer der Weimarer Republik tarifliche Lohnerhöhungen grundsätzlich ab, da sie eine unerträgliche Verschlechterung von Wettbewerbspositionen und Absatzchancen der deutschen Industrie nach sich ziehen würden. In der rheinisch-westfälischen Stahlindustrie wurde vor 1950 lediglich zweimal ein Tarifvertrag von den Arbeitgebern unterzeichnet: einmal unmittelbar nach Kriegsende, zum zweitenmal im Jahr 1932, als die Gewerkschaften unter dem Druck der Weltwirtschaftskrise und der Brüning'schen Notverordnungen einer erheblichen Lohnsenkung zustimmen mußten!

Bei der Gründung der Bundesrepublik bestand zwar Einigkeit darin, jede Form staatlicher Zwangsschlichtung abzulehnen; das Tarifvertragsgesetz von 1949 übertrug demzufolge auch die volle »Tarifhoheit« auf die Tarifpartner. Doch waren weder die Gewerkschaften noch die mit einiger Verspätung neu konstituierten Arbeitgeberverbände zunächst bereit, auf dieser Basis aktive Lohnpolitik zu betreiben.⁶

Bei den *Gewerkschaften* bestand in den ersten Nachkriegsjahren weitgehender Konsens darüber, sich auf die Durchsetzung von

6 Die folgende Darstellung stützt sich einmal auf einen Aufsatz des Verfassers über »Entwicklung und Probleme der Lohnpolitik«, der 1953 in französischer Sprache in dem bereits mehrfach zitierten Sonderheft der Zeitschrift *documents* über die westdeutsche Industrie erschienen war, zum anderen auf unveröffentlichte Analysen der Lohnpolitik und Lohnentwicklung in der Bundesrepublik unter besonderer Berücksichtigung der Montanindustrie, die der Verfasser in den ausgehenden 50er Jahren für die damalige Hohe Behörde der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl erstellt hatte.

Strukturreformen (vor allem anderen: betriebliche und überbetriebliche Mitbestimmung, aber auch Verstaatlichung der Schlüsselindustrien) zu konzentrieren. Tarifpolitik wurde demgegenüber als eine Aufgabe durchaus untergeordneter Bedeutung betrachtet, die allenfalls dann legitim sei, d. h. nicht von den vorrangigen Zielen ablenken würde, wenn es um den Ausgleich von Preissteigerungen und die Sicherung des Realeinkommens ginge. An sich herrschte jedoch bei der Gewerkschaftsführung wie bei den Mitgliedern die Meinung vor, daß es besser sei, durch geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen Preissteigerungen überhaupt zu verhindern, weshalb auch der erste große Streik in Westdeutschland — ein eintägiger Generalstreik am 12. November 1948 — nicht der Durchsetzung von Lohnerhöhungen galt, sondern sich gegen die damals eindeutig preissteigernden Folgen der marktwirtschaftlichen Politik der Bizonen-Wirtschaftsverwaltung unter Ludwig Erhard richtete.

Dieser Vorrang von Strukturreformen gegenüber Tarifpolitik entsprach im übrigen auch dem internen Kräfteverhältnis zwischen Bund (genauer: den damals noch auf Länder- bzw. Zonenbasis organisierten Bündeln) einerseits und den Einzelgewerkschaften andererseits, wie denn auch das zunehmende Gewicht, das Tarifpolitik dann in der Folgezeit erhielt, unmittelbar mit dem Macht- und Einflußverlust des DGB gegenüber seinen Mitgliedsorganisationen korrelierte.

Konkreter Ausdruck dieser Orientierung war nicht zuletzt die gewerkschaftliche Akzeptierung des lohnpolitischen »Burgfriedens« und der hiermit verbundenen gesetzlichen Einschränkung der Tarifpolitik auf eng begrenzte Anpassungsmaßnahmen. Und selbst die nach Auslaufen des Lohnstopps im Sommer 1950 einsetzende erste Tarifrunde beschränkte sich eindeutig auf das Ziel, die Löhne den inzwischen gestiegenen Preisen anzupassen; gleiches gilt auch für die unmittelbar daran anschließende Tarifrunde, in deren Zuge es im Herbst 1951 in der hessischen Metallindustrie zu überaus harten Arbeitskämpfen kam.

Zwar wiesen bereits im Sommer 1951 Analysen des WWI (die übrigens auch als ein bedeutender methodischer Beitrag zur Entwicklung der empirischen Wirtschaftsforschung gewertet werden müssen) darauf hin, daß sich seit der Währungsreform die volks-

wirtschaftlichen Verteilungsrelationen kontinuierlich zu Lasten der Arbeitnehmer verändert haben und daß von der relativen Stagnation der Arbeitnehmereinkommen zunehmend kontraktive Wirkungen auf die volkswirtschaftliche Gesamtnachfrage ausgingen.⁷ Doch dauerte es noch Jahre, bis sich in den Gewerkschaften ein breiter Konsens über eine neue, auf Tarifikämpfe zentrierte Strategie herausbildete, die 1954 von Viktor Agartz mit dem Konzept der »expansiven Lohnpolitik« auf eine griffige Formel gebracht wurde.⁸

Nicht weniger tiefgreifend war die lohn- und tarifpolitische Neuorientierung, die sich gleichzeitig auf der *Arbeitgeberseite* vollzog.

Noch in den ersten Jahren nach der Währungsreform und der Gründung der Bundesrepublik lief die Position der Arbeitgeber letztendlich darauf hinaus, den Gewerkschaften jede Legitimation für die Forderung nach höheren Tariflöhnen abzusprechen. Zwei Argumente wurden hierbei alternativ oder simultan gebraucht:

Das eine Argument bestand in der Warnung vor der »Lohn-Preis-Spirale«, die schon durch Lohnerhöhungen in Gang gesetzt werden könne, die angeblich nur zum Ausgleich bereits erfolgter Preissteigerungen dienen sollten. Wollte man dem Inflationsrisiko

7 Verantwortlich für diese Analyse war Rolf Wagenführ, der damals zusammen mit Viktor Agartz und Erich Potthoff das WWI leitete; der Beitrag von Wagenführ (dessen frühe Arbeit über die langfristigen Perspektiven industriewirtschaftlicher Entwicklungsdynamik in den vorausgegangenen Kapiteln mehrmals zitiert ist) zur wirtschaftswissenschaftlichen Fundierung gewerkschaftlicher Politik in den ersten Nachkriegsjahren war viel bedeutender, als dies heute gesehen wird. So hatte Wagenführ bereits im Winter 1948/49 mit einer unter heute unvorstellbaren Bedingungen durchgezogenen eigenen Haushaltsbuch-Erhebung nachgewiesen, daß sich die Lebenshaltung vor allem für die einkommensschwachen Bevölkerungsgruppen wesentlich stärker verteuert hatte, als die amtliche Statistik auswies, mit deren Daten der gesetzliche Lohnstopp gerechtfertigt worden war.

8 Das Bedeutsame dieser These war nicht zuletzt, daß damit einer aktiven Lohn- und Tarifpolitik, die bis dahin in den deutschen Gewerkschaften als typisch »rechte« Position betrachtet wurde, eine unzweifelhaft »linke« Legitimation und Zielsetzung gegeben wurde; dies war um so wichtiger, als ja eine solche Politik vorrangig von den großen Industriegewerkschaften getragen werden mußte, die im politischen Spektrum der deutschen Gewerkschaften eher den linken Flügel repräsentierten.

entgegentreten und die Wettbewerbsposition der deutschen Industrie auf dem Weltmarkt nicht gefährden, so sei äußerste lohnpolitische Zurückhaltung geboten: »Es ist Pflicht aller«, hieß es in einer im Juli 1951 veröffentlichten Stellungnahme, »nichts zu fordern und nichts zuzugestehen, was die gemeinsam unternommenen Anstrengungen zur Sicherung der wirtschaftlichen Stabilität gefährden könnte.«⁹

Das andere Argument besagte, daß die Arbeitnehmer selbst kein Interesse an einer Erhöhung der Tariflöhne haben dürften, da ihnen bei stabilen Löhnen die Früchte des Wachstums ja ebenso, nur eben in Form sinkender Preise, zugute kommen würden; dies sei im übrigen auch der einzige mit sozialer Gerechtigkeit vereinbare Weg, da hierdurch auch Arbeitslose, Rentner und andere schwache Bevölkerungsgruppen am allgemeinen Wohlstand teilhaben könnten, während höhere Löhne einseitig die Beschäftigten begünstigen würden.

Argumentationen dieser Art verlieren jedoch 1952/53 in den offiziellen Stellungnahmen der deutschen Arbeitgeberverbände zunehmend an Bedeutung. Statt dessen setzt sich — weitgehend synchron mit der Entwicklung bei den Gewerkschaften — während der ersten Hälfte der 50er Jahre in ihren lohnpolitischen Positionen ein neues Konzept durch, das scheinbar lediglich eine Weiterentwicklung der früheren Argumente darstellt, in Wirklichkeit jedoch eine grundsätzlich neue Einstellung zur Tarifpolitik und zu den tarifpolitischen Partnern bedeutet, nämlich das Konzept der »produktivitätsorientierten Lohnpolitik«. Die bisherige Vorstellung von mit steigender Produktivität sinkenden Preisen bei langfristig stabilen Nominallöhnen wird nunmehr durch die Vorstellung stabiler Preise (und Kosten) bei mit dem Produktivitätsfortschritt steigenden Löhnen ersetzt. Damit werden jedoch gewerkschaftliche Lohnforderungen, regelmäßige Verhandlungsrunden und hierbei fixierte generelle Anhebungen der Tariflöhne als grundsätzlich mit den Interessen der Wirtschaft vereinbar akzeptiert, sofern nur die Dynamik der Lohnentwicklung der volkswirtschaftlichen Produktivitätssteigerung synchron bleibt.

9 Rückübersetzung aus dem Französischen nach *documents* 1953, ebd., S. 141.

Bereits vor der Mitte der 50er Jahre waren somit auf beiden Seiten die Voraussetzungen für eine trotz aller Konflikte von breitem Konsens getragene Politik steigenden nominalen und realen gesamtwirtschaftlichen Lohnniveaus gegeben, ohne die es sicherlich in den beiden folgenden Jahrzehnten nicht zu der tatsächlich zu beobachtenden, historisch beispiellosen Steigerung von Masseneinkommen und Massenkaufkraft hätte kommen können.

3. Die Überwindung des Wirtschaftsdualismus als tragender Impuls der europäischen Nachkriegsprosperität

a) Lohnentwicklung und Wirtschaftsdualismus

Die Beziehung zwischen Lohnentwicklung und dualer Wirtschaftsstruktur wurde bisher immer nur in einer einzigen Perspektive betrachtet, nämlich entlang der Frage, wie der Fortbestand eines immer noch bedeutsamen traditionellen Wirtschaftssektors über spezifische intersektorale Austauschbeziehungen Niveau und Entwicklung der Löhne im modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor beeinflusst. Letztendlich läuft, so hatte sich gezeigt, dieser Einfluß darauf hinaus, daß die Löhne im modernen Sektor der Volkswirtschaft nicht nennenswert und dauerhaft über das — primär naturalwirtschaftlich definierte — Versorgungsniveau steigen können, wie es in den ärmeren Teilen des traditionellen Sektors besteht. Und es ist evident, daß sich hierdurch der traditionelle Sektor zumindest in seinem familienbetrieblichen Kernbestand immer wieder aufs neue konsolidiert und stabilisiert.

In dem Augenblick freilich, in dem eine wirksame wohlfahrtsstaatliche Politik das Lohngesetz — als den zentralen Mechanismus, über den dieser Einfluß sich geltend macht — weitgehend blockiert, wird erstmals eine ganz andere Perspektive aktuell: Nunmehr ist vorrangig zu fragen, wie Niveau und Entwicklungsdynamik der Verdienste aus unselbständiger Arbeit im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor auf den traditionellen Sektor wirken.

- Ganz offenkundig sind diese Wirkungen um so bedeutsamer,
- je stärker der Lohnanstieg im modernen Sektor ist und je länger er dauert;
 - je mehr die Konsequenzen steigender Löhne im traditionellen Sektor ihrerseits wachstumsbeschleunigende und weitere Lohnsteigerungen befördernde Folgewirkungen im modernen Sektor haben.

Beides war in der europäischen Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg so sehr der Fall, daß die bisher sehr stabilen Strukturen des traditionellen Sektors innerhalb von zwei oder drei Jahrzehnten fast vollständig zerstört wurden.

In der Tat war nach dem Zweiten Weltkrieg in den europäischen Industrienationen ein Anstieg der realen Lohnsätze und Arbeitnehmer Einkommen zu verzeichnen, der sowohl nach Tempo wie auch nach Dauer historisch ganz ohne Beispiel ist. Dies sei am Beispiel der Bundesrepublik demonstriert:

Jahresdurchschnittliche Zuwachsraten,

Zeitraum	Beschäftigte Arbeitnehmer	Brutto-Lohn und Gehalts-summe		Bruttosozialprodukt je Erwerbstätigem
		je beschäftigtem Arbeitnehmer	insgesamt	
	(in konstanten Preisen)			
1950/55*	4,1 %	5,6 %	11,5 %	7,6 %
1955/60*	2,4 %	4,2 %	7,6 %	5,4 %
1960/65**	1,3 %	5,7 %	7,3 %	4,8 %
1965/70**	0,5 %	5,0 %	5,6 %	5,0 %

* ohne Saargebiet und West-Berlin

** mit Saargebiet und West-Berlin

Quelle: Eigene Berechnungen nach den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen des Statistischen Bundesamts; beschäftigte Arbeitnehmer ab 1960: BeitrAB 3.1/Ausgabe 1978.

Insgesamt ist in den hier betrachteten zwei Jahrzehnten (und hierbei bleiben aus Abgrenzungsgründen die gleichfalls noch von starken Einkommenszuwächsen charakterisierten Anfangsjahre des folgenden Jahrzehnts außer Betracht) der Jahresbruttoverdienst des durchschnittlichen Arbeitnehmers in konstanten Preisen auf das Zweieinhalbfache gestiegen, obwohl zur gleichen Zeit die effektive Arbeitszeit erheblich reduziert wurde. Die gesamte Brutto-Lohn- und Gehaltssumme nahm real sogar um das Vierfache zu.

Besonders deutlich wird die historische Einmaligkeit der europäischen Nachkriegsprosperität, wenn man die Zahlen aus den 50er und 60er Jahren mit entsprechenden Werten aus der letzten davorliegenden Wachstumsperiode in den Jahrzehnten vor dem Ersten Weltkrieg vergleicht, wie sie im ersten Abschnitt des vorausgegangenen Kapitels referiert worden waren:

In den fast 40 Jahren von 1875 bis 1913 war der Reallohn auch in der optimistischeren Berechnung von Desai nur um 44 % gestiegen; dies ist nicht einmal ein Drittel des Realeinkommenszuwachses, der nach dem Zweiten Weltkrieg in zwei Jahrzehnten erreicht wurde.

Während in der Wachstumsphase vor dem Ersten Weltkrieg in dem allein vergleichbaren produzierenden Gewerbe der Produktivitätszuwachs mit 75 % weit über dem Reallohnanstieg lag, haben nach dem Zweiten Weltkrieg Reallohn und Produktivität nahezu im gleichen Ausmaß (+ 150 % zu + 171 %) zugenommen.

Während ein Charakteristikum der Entwicklung vor dem Ersten Weltkrieg genau darin gelegen hatte, daß der Reallohnanstieg zunehmend hinter dem Produktivitätszuwachs zurückblieb, ist nach dem Zweiten Weltkrieg eher das Gegenteil zu beobachten.

Konnte in den Jahrzehnten schnellen wirtschaftlichen Wachstums vor und nach der Jahrhundertwende im produzierenden Gewerbe allenfalls eine starke Erhöhung der Beschäftigtenzahlen eine nennenswerte Steigerung des Reallohns auslösen, so ist in der Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg eine zunehmende Ablösung der Lohnentwicklung von der Beschäftigungsentwicklung zu verzeichnen:

Vor dem Ersten Weltkrieg war die Entwicklung der realen Lohn- und Gehaltssumme im produzierenden Gewerbe stets überwiegend von der Beschäftigungszunahme bestimmt. In den hier betrachteten beiden Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg überwog hingegen von Anfang an der Einfluß der Verdienststeigerung je Beschäftigtem. Im Zeitablauf verliert nun-

mehr der Beschäftigungseffekt gegenüber dem Verdiensteffekt kontinuierlich an Gewicht und wird gegen Ende der 60er Jahre praktisch bedeutungslos, während vor dem Ersten Weltkrieg offenkundig genau das Gegenteil der Fall war.

Besonders aufschlußreich ist der Vergleich der Steigerungssätze der Realverdienste, die mit einer Vergrößerung des Beschäftigungsstands (Beschäftigte im produzierenden Gewerbe für die Zeit vor 1914, in der gesamten Volkswirtschaft beschäftigte Arbeitnehmer für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg) um jeweils 100 000 verbunden waren: Während im ersten Teil der jeweiligen Prosperitätsphase (von 1880—1900 bzw. von 1950—1960) beide Male mit 1,1 % Reallohnzunahme je 100 000 zusätzlich Beschäftigte genau die gleichen Steigerungsraten zu verzeichnen sind, verläuft die weitere Entwicklung in diametral entgegengesetzter Richtung; zwischen 1900 und 1913 »kostete« dem produzierenden Gewerbe des Deutschen Reichs eine Beschäftigungsaufstockung um jeweils 100 000 Arbeitskräfte mit knapp 0,6 % nur mehr gut die Hälfte, während die entsprechenden Werte in der Nachkriegsprosperität mit fast 3 % für das erste Jahrfünft und fast 5 % für das zweite Jahrfünft der 60er Jahre (trotz der Rezession von 1966/67!) sprunghaft anstiegen.

Wie wirkt nun diese Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen auf den traditionellen Sektor, dessen Stabilität bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts ja genau darauf gegründet war, daß er die Definition des Existenzminimums vorgab, an dem sich das Lohnniveau des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors orientierte?

Zwei Prozesse scheinen in diesem Zusammenhang besondere Bedeutung zu haben und seien im folgenden etwas ausführlicher nachgezeichnet:

- einmal die fortschreitende Verdrängung charakteristischer Produkte und Leistungen des traditionellen Sektors aus der Deckung des täglichen Lebensbedarfs der Arbeitnehmereinkommen durch industrielle Erzeugnisse und durch nach großbetrieblich-marktwirtschaftlichen Prinzipien erbrachte Dienstleistungen;
- zum anderen die Mobilisierung eines großen Teils der bisher im traditionellen Sektor gebundenen Arbeitskräfte für Lohnarbeit in Betrieben industriell-marktwirtschaftlicher Art.

Diesen beiden Prozessen, die sich in vieler Hinsicht wechselseitig verstärken, ist gemeinsam, daß sie gleichzeitig eine fortschreitende Zerstörung der bisher für den traditionellen Sektor konstitutiven

Strukturen, Produktionsweisen, Lebensformen und Verhaltensorientierungen bewirken und den Betrieben des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors — in Form einer »inneren Landnahme«, die in vieler Hinsicht durchaus in Analogie zur »äußeren Landnahme« des Imperialismus gesehen werden darf — sehr große und neuartige Expansionschancen eröffnen, deren Wahrnehmung über steigende Produktion und Produktivität auch dem Anstieg von Lohnsätzen und Lohneinkommen immer wieder neue Impulse gibt.

So stellt sich der Verlauf der europäischen Nachkriegsprosperität als ein komplexer Entwicklungsprozeß dar, dessen Impulse über mehrfache Multiplikatoreffekte miteinander verflochten sind. Alle monokausalen Erklärungen werden ihm ebensowenig gerecht wie Versuche, ihn auf einem Einzelindikator (wie etwa Massenwohlstand) abzubilden. Deshalb kann es im folgenden auch nur darum gehen, einzelne besonders markante Linien dieses Prozesses in groben Strichen nachzuzeichnen, um wenigstens eine erste Vorstellung davon zu gewinnen, welcher Art die von der Nachkriegsprosperität hervorgebrachten Veränderungen vermutlich sind und welche Konsequenzen dies für die zukünftige Entwicklung haben könnten.

b) Massenwohlstand und neue Lebensweise

Bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts war die große Mehrzahl der Arbeitnehmer des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors in Haushaltsführung und Lebensweise dem traditionellen Sektor noch aufs engste verbunden. Im vorausgehenden Kapitel wurde bereits dargestellt, in welcher Weise und in welchem Grade die Verbrauchsausgaben der Arbeitnehmerhaushalte für die Beschaffung von typischen Produkten und Leistungen des traditionellen Sektors verwendet wurden. Daneben war, nach allem, was wir heute wissen, wahrscheinlich auch die Lebensführung der meisten Arbeitnehmerhaushalte noch stark an den Praktiken, Regeln und Prinzipien ausgerichtet, wie sie in den Teilen des traditionellen Sektors herrschten, aus denen die Eltern stammten und mit denen sie ja vielfach noch durch Verwandtschaftsbeziehungen verbunden waren. Hinzu kommt, daß aus ökonomischen wie technischen Gründen in den Ar-

beitnehmerhaushaltungen — auch hierauf war in den vorausgegangenen Kapiteln bereits verwiesen worden — noch sehr viele traditionelle Arbeitsleistungen zwingend notwendig waren, von der Zubereitung und Konservierung vieler Lebensmittel über Wäschewaschen sowie Herstellung und Pflege von Bekleidung bis zur Kleintierhaltung und der Bestellung eines Gartens.

Dieser Einfluß des traditionellen Sektors auf Lebensweise und Lebensführung großer Teile der Arbeitnehmerschaft war natürlich einerseits einfach Ausdruck der niedrigen Lohneinkommen, die sich in der bisherigen Geschichte der Industrialisierung weitgehend an Kriterien des Existenzminimums orientiert hatten, die im traditionellen Sektor definiert wurden. Andererseits spiegelt er wahrscheinlich auch die Tatsache wider, daß die Arbeitnehmerbevölkerung angesichts ihrer wirtschaftlichen Lage und der sich hieraus ergebenden Lebensgewohnheiten für den weitaus größten Teil des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors als Absatzmarkt ohne großes Interesse war, so daß bis zur Jahrhundertmitte allenfalls punktuell, für bestimmte Waren (wie z. B. Schuhe und Oberbekleidung) und für bestimmte Bevölkerungsgruppen (insbesondere Großstadtbewohner), die sonst überall noch dominierenden kleinbetrieblichen, auf nachbarschaftliche Einzugsgebiete abgestellten Versorgungsstrukturen der Arbeitnehmerbevölkerung unter ernsthaften Konkurrenzdruck gerieten.¹⁰

Dies erklärt dann z. B. auch, warum selbst in der Zwischenkriegszeit für höhere Angestellte und Beamte (die damals, soweit heute noch feststellbar, gemessen an den Durchschnittslöhnen und -gehältern, wesentlich mehr verdienten als heute) Komfort oder Luxus keineswegs vorrangig, wenn überhaupt, im Kauf industrieller

10 Obwohl in den 20er Jahren das Vordringen von Großbetrieben im Einzelhandel zeitweise in der politischen Propaganda in dramatischer Weise denunziert wurde, entfielen doch gegen Ende der 20er und zu Beginn der 30er Jahre auf Warenhäuser und Einheitspreisgeschäfte lediglich etwa 5 % des gesamten Einzelhandelsumsatzes (W. Borchardt: *Handel, Kreditwesen, Versicherung, Verkehr 1914–1970*, in: Aubin, Zorn 1976, S. 852). Handelsketten, wie sie heute nahezu den gesamten Einzelhandel mit Gütern des täglichen Bedarfs beherrschen, waren fast unbekannt.

Produkte bestand; Haushaltstechnik wurde nicht als vollwertiger Ersatz einer Hausarbeitskraft gewertet und die Anschaffung eines Automobils allenfalls dann als sinnvoll betrachtet, wenn die traditionellen Kriterien eines behaglichen Lebens, wie Wohnen, Kultur, Urlaubsreisen etc., bereits erfüllt waren.

Alles dieses änderte sich in der Nachkriegszeit unter der Wirkung steigender Löhne weitaus schneller und gründlicher, als dies noch am Ende des Zweiten Weltkriegs vorstellbar erschienen war. In einem knappen Vierteljahrhundert setzte sich im Großteil der Industrienationen Europas unaufhaltsam eine Lebensweise durch, die in wesentlichen Zügen in der middle class der USA zwischen den beiden Kriegen entstanden war und hier nicht im einzelnen beschrieben werden muß, da sie durch Stichworte wie Massenwohlstand und Massenkonsum, Technisierung der privaten Lebenswelt und Freizeitkultur zureichend bezeichnet wird.

Ein zentrales Charakteristikum dieser neuen Lebensweise ist, daß zur Befriedigung der wesentlichen materiellen und eines Gutteils der immateriellen Bedürfnisse Güter und Leistungen angeboten und genutzt werden, die nur dank industrieller Technik und industrieller Organisation existieren bzw. funktionieren können, deren Produktion ausschließlich von marktwirtschaftlichen Rentabilitätskalkülen gesteuert wird und deren Distribution ausschließlich über weitgehend anonyme, großräumige Märkte erfolgt. Typische Erzeugnisse des traditionellen Sektors sind hingegen, ist diese neue Lebensweise einmal etabliert, aus der alltäglichen Versorgung des weitaus größten Teils der Bevölkerung nahezu völlig verschwunden; damit ist auch die Existenzgrundlage dieses Sektors weitgehend zerstört.

Die Verdrängung des traditionellen Sektors aus der laufenden Versorgung der Mehrheit der Bevölkerung vollzog sich vor allem auf dreifache Weise:

Einmal, indem es dem marktwirtschaftlichen Sektor gelang, einen großen und schnell wachsenden Teil des mit steigenden Löhnen verfügbaren zusätzlichen Einkommens zu absorbieren. Die mit wachsendem Lebensstandard verbundenen Umschichtungen in der Verbrauchsstruktur vollzogen sich überwiegend nicht mehr, wie vom Engelschen Gesetz postuliert, in Richtung auf das herkömmliche Ausgabenverhalten der besserverdienenden Haushalte.

Weiterhin verdrängten zunehmend industrielle Güter sowie nach großbetrieblich-marktwirtschaftlichen Prinzipien erbrachte Leistungen typische Erzeugnisse des traditionellen Sektors aus der alltäglichen Versorgung. Typische Beispiele hierfür sind die weitgehende Substitution von Schneiderarbeiten durch industrielle Konfektion und der Ersatz von (familieneigener oder auch bezahlter) Haushaltsarbeit durch Haushaltstechnik.

Endlich wurden erhebliche Teile des traditionellen Sektors, die entsprechenden Betriebe und/oder die hier traditionell erzeugten Güter und erbrachten Leistungen vom industriell-marktwirtschaftlichen Sektor aufgesaugt und den hier herrschenden Gesetzen industrieller Technik und Organisation und marktwirtschaftlicher Rentabilität unterworfen. Typische Beispiele hierfür sind die grundlegende Umstrukturierung des Einzelhandels mit Gütern des täglichen Bedarfs und vor allem die Industrialisierung der Lebensmittelversorgung, deren Hauptkomponenten die Technisierung und Kommerzialisierung der Landwirtschaft sowie die Entstehung einer vielstufigen agroindustriellen Lebensmittelverarbeitung sind.

Dieser Siegeszug des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors, der letztendlich nur denjenigen Betrieben/Haushalten des traditionellen Sektors noch Überlebenschancen ließ, die bereit (und in der Lage!) waren, sich seinen Gesetzen zu unterwerfen und sich auf ihrer Grundlage neu zu etablieren, beruhte offenbar auf einer ganzen Reihe von sich teilweise wechselseitig verstärkenden Konkurrenzvorteilen:

Ein erster Konkurrenzvorteil des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors bestand darin, daß er Güter und Leistungen mit einem Nutzwert anbieten konnte, für die es im traditionellen Sektors nichts Vergleichbares gab; der Anreiz, disponibles Einkommen vorrangig zu ihrem Erwerb zu verwenden, war um so größer, als ein Gutteil dieser Güter und Leistungen (typische Beispiele: Automobil und Fernsehen) geradezu Symbole des vorbildhaften amerikanischen Lebensstils waren.

Nicht zuletzt durch derartige Güter und Leistungen gelang es dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor schon in den frühen 50er Jahren, einen großen Teil des Einkommenszuwachses an sich zu ziehen.

Ein weiterer Konkurrenzvorteil des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors lag in dessen mit dem Skaleneffekt nur unvollständig umschriebener Fähigkeit, die Preise seiner Güter bzw. Leistungen bei sich ausweitendem Absatz absolut oder zumindest relativ zu senken. Zug um Zug mit der Erschließung der durchschnittlichen Haushaltung als Absatzmarkt für Produkte und Leistungen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors entstehen in diesem spezialisierte Fertigungsstätten und Vertriebsorganisationen, deren technische und wirtschaftliche Effizienz durch kumulative Lernprozesse, gezielten Einsatz von Technik und wachsende Serien- und Betriebsgröße zu nachhaltigen Steigerungen fähig ist.

Dem haben die Betriebe des traditionellen Sektors wenig entgegenzusetzen; und dort, wo sie dies — beispielsweise in der Landwirtschaft durch Produktionsspezialisierung und vermehrten Einsatz von Chemie — dennoch versuchen, tun sie damit einen kaum mehr revidierbaren ersten Schritt zur Übernahme industriell-marktwirtschaftlicher Produktionsweisen und Prinzipien der Wirtschaftsführung.

Genau hiermit wird dann freilich auch ein dritter Konkurrenzvorteil des industriell-marktwirtschaftlichen über den traditionellen Sektor begründet oder doch zumindest verstärkt, der daraus resultiert, daß auch die Haushaltungen des traditionellen Sektors in dem Maße dem Einfluß der neuen Lebensweise ausgesetzt sind, in dem diese sich mit wachsendem Massenwohlstand in der restlichen Bevölkerung ausbreitet. Die mit der neuen Lebensweise verbundenen Versorgungsstandards sind jedoch mit den herkömmlichen subsistenzwirtschaftlichen Prinzipien des traditionellen Sektors unvereinbar. Sie erzwingen die Orientierung der Betriebe an Maximierung der Barerlöse, was entweder zu verstärkter Technisierung und Kommerzialisierung drängt oder durch Verteuerung der Arbeitskosten die relative Wettbewerbsposition weiter verschlechtert.

Bei diesem Verdrängungswettbewerb wird im übrigen — doch kann hierauf nicht ausführlicher eingegangen werden — der industriell-marktwirtschaftliche Sektor in vielfacher Weise durch die im vorstehenden skizzierten Elemente wohlfahrtsstaatlicher Politik unterstützt. So tragen beispielsweise öffentliche Infrastrukturinvestitionen, die der Förderung sogenannter »strukturschwacher«

(d. h. ursprünglich zumeist von Betrieben des traditionellen Sektors dominierter) Regionen dienen, sehr effizient dazu bei, diese für den Freizeitkonsum zu erschließen und das Vorbild der neuen Lebensweise der Bevölkerung im traditionellen Sektor nahezubringen.

c) Die Mobilisierung der Arbeitskräfte des traditionellen Sektors

Unmittelbares Komplement der eben skizzierten Verdrängung des traditionellen Sektors aus der alltäglichen Versorgung der Bevölkerung, in der zunehmend Güter und Leistungen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors dominieren, ist die Mobilisierung großer Teile der bisher im traditionellen Sektor gebundenen (ganz überwiegend familieneigenen) Arbeitskraft für (ganz überwiegend abhängige) Erwerbstätigkeit im modernen Sektor.

Dieser Vorgang verdient um so mehr Beachtung, als er zugleich Ursache wie Folge der zu Beginn dieses Kapitels nochmals in Erinnerung gerufenen außerordentlichen Steigerung von Sozialprodukt und Lohneinkommen ist. Deshalb sei zunächst versucht, einen Eindruck von den Quanten der betroffenen Arbeitskräfte zu gewinnen:

Da, wie in den vorausgegangenen Kapiteln gesagt, Erwerbstätigkeit im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor überwiegend mit abhängiger Stellung verbunden ist, kann die Entwicklung der Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer (einschließlich Beamte) als erster Indikator dienen: Sie stieg von knapp 14 Mio. (= 68 % aller Erwerbstätigen) im Jahr 1950 über knapp 19 Mio. bzw. 20 Mio. (ohne bzw. mit Saarland und West-Berlin) im Jahr 1960 (beide Male = 76 % aller Erwerbstätigen) auf gut 22 Mio. (= 82 %) im Jahre 1970, erreichte im Jahr 1973 mit 22,6 Mio. (= 84 %) ihren bisherigen Höchstwert und ist seitdem wieder etwas gefallen.

Freilich kann dieser Anstieg der Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer um 9 Mio. nicht als unmittelbarer Ausdruck des hier interessierenden Prozesses verstanden werden:

Ein nicht unerheblicher Teil des Zuwachses besteht aus Heimatvertriebenen und Flüchtlingen, die bereits vor 1945 im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor erwerbstätig waren (wenngleich ange-

sichts der vorherrschenden Wirtschaftsstruktur ihrer Herkunftsgebiete wohl die Mehrzahl der Heimatvertriebenen aus dem traditionellen Sektor stammte); und gut 2 Mio. zusätzliche Arbeitskräfte waren Gastarbeiter, die zwar ganz überwiegend traditionellen Wirtschafts- und Lebensverhältnissen entstammen, jedoch hier außer acht bleiben müssen.

Auf der anderen Seite ist zu berücksichtigen, daß ja von den knapp 14 Mio. Arbeitnehmern des Jahres 1950 ein nicht ganz unbedeutender Teil noch in Betrieben des traditionellen Sektors beschäftigt war; dieser Teil läßt sich ohne zu großes Fehlerrisiko auf etwa 1 1/2 bis 2 Mio. veranschlagen.

Alles in allem ergibt sich damit ein Volumen von im traditionellen Sektor für abhängige Beschäftigung im modernen Sektor mobilisierten Arbeitskräften, das sicherlich nicht wesentlich unter 7 Mio. liegen dürfte; das entspricht etwa einem Drittel der Anfang der 70er Jahre beschäftigten Arbeitnehmer bzw. einem Viertel des volkswirtschaftlichen Arbeitskräftebestands.

Nun sind intersektorale Arbeitskräftewanderungen dieses Umfangs nichts gänzlich Neues: Schon vor dem Ersten Weltkrieg hatte der damals noch kleinere industriell-marktwirtschaftliche Sektor des Deutschen Reichs, wie im vorausgegangenen Kapitel erwähnt, in manchen Jahrzehnten jeweils mehrere Millionen Arbeitskräfte aus dem traditionellen Sektor aufgenommen. Gänzlich neuartig ist hingegen, daß es sich nunmehr bei den vom modernen im traditionellen Sektor rekrutierten Arbeitskräften überwiegend nicht mehr um Überschußbevölkerung, sondern um dessen Substanz handelt.

Hierfür einige charakteristische Beispiele:

In der *Landwirtschaft* hatte sich (hierauf war bereits in den vorausgehenden Kapiteln hingewiesen worden) seit dem 19. Jahrhundert bis in die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg die Zahl der bäuerlichen Betriebe und die Zahl der in ihnen beschäftigten familieneigenen Arbeitskräfte praktisch nicht verändert. Auf dem Gebiet der Bundesrepublik wurden 1949 mit 1,34 Mio. Betrieben von wenigstens 2 ha Nutzfläche sogar mehr Hofstellen gezählt als je zuvor. In einer Entwicklung, die sich in neuerer Zeit eher beschleunigt als verlangsamt hat, sank die Zahl der bäuerlichen Betriebe bis 1977 auf kaum 0,75 Mio. Noch stärker reduzierte sich die Zahl der Arbeitskräfte:

Wurden 1950 in Land- und Forstwirtschaft noch 1,15 Mio. Arbeitnehmer gezählt, so waren es 1977 bloß mehr 0,24 Mio.; die Zahl der familieneigenen Arbeitskräfte (Selbständige und mithelfende Familienangehörige) sank von 4,0 Mio. auf 1,4 Mio.; insgesamt hat also die Landwirtschaft zwischen 1950 und 1977 ihren Arbeitskräftebestand von ursprünglich über 5 Mio. um rund 3,5 Mio. vermindert.

Noch radikaler, wenngleich quantitativ nicht so bedeutsam, verlief die Entwicklung in den meisten *handwerklichen Teilen des traditionellen Sektors*. So hat sich beispielsweise bei Schneidern und Schuhmachern von 1949 bis 1977 die Zahl der Betriebe von 220 000 auf 30 000, die Zahl der Beschäftigten von 420 000 auf 64 000 verringert. Hierbei bleibt noch außer Betracht, daß 1950 rund eine Viertelmillion weiterer Arbeitskräfte von der Berufszählung als Schneider und Schneiderinnen ausgewiesen wurden, ohne in der Handwerksstatistik erfaßt zu sein. Bei den Schmieden und Stellmachern reduzierte sich die Zahl der Betriebe von (1949) rund 50 000 auf (1977) etwa 10 000; proportional nahm auch die Zahl der Beschäftigten ab. Manche Handwerkszweige existierten 1977 nicht einmal mehr in der Statistik, so die Holzschuhmacher, die 1949 noch 3 000 Arbeitskräfte beschäftigten.

Schwieriger ist die Entwicklung in den anderen Teilen des traditionellen Sektors zu dokumentieren. Immerhin wurden 1950 von der Berufszählung noch fast 600 000 Erwerbspersonen in der (damals noch) Wirtschaftsgruppe »*häusliche Dienste*« gezählt; ihnen müßten, um ein realistisches Bild zu gewinnen, sicherlich noch erhebliche Teile der fast 450 000 Arbeitskräfte zugeschlagen werden, die damals bei »Besatzungsmächten und ausländischen Vertretungen« beschäftigt waren: so zählt die Berufsstatistik von 1950 insgesamt 654 000 »Hausgehilfinnen« und 154 000 »Raumreiniger«. Dieser ganze Berufsbereich ist inzwischen auf rund 100 000 Arbeitskräfte abgeschmolzen. Im *Einzelhandel* wird die Zerstörung der traditionellen Vertriebsformen statistisch durch den enormen Zuwachs an Volumen und Wert der umgeschlagenen Güter überdeckt. Deshalb sei lediglich auf den Siegeszug der Handelsketten, Filialbetriebe und Selbstbedienungsläden im Lebensmittel-Einzelhandel hingewiesen, der in den 50er Jahren einsetzte und bis zum Beginn der 70er Jahre nahezu das gesamte traditionelle Versorgungsnetz nachbarschaftlicher Struktur zerstörte. Wieviel bis dahin familieneigene Arbeitskräfte durch diesen Prozeß für Lohnarbeit im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor mobilisiert wurden, läßt sich mit den verfügbaren Daten nicht einmal schätzen. Endlich muß hier an den engen Zusammenhang zwischen der industriell-marktwirtschaftlichen Durchdringung der *Haushaltssphäre* einerseits und der massenhaften Mobilisierung von bisher

nicht erwerbstätigen Hausfrauen für außerhäusliche Lohnarbeit andererseits erinnert werden, dessen Ambivalenz in der sozialwissenschaftlichen Frauenforschung zunehmend herausgearbeitet wird. Hierdurch und durch verändertes generatives Verhalten erklärt sich zureichend die Zunahme der in abhängiger Stellung beschäftigten Frauen von gut 4 Mio. im Jahr 1950 auf knapp 7 Mio. (ohne 0,7 Mio. weibliche Ausländer) zu Beginn der 70er Jahre, während sich gleichzeitig die Zahl der mithelfenden Familienangehörigen, die 1950 noch 2,6 Mio. betrug, auf rund die Hälfte reduziert hat.

Drei zum Teil eng miteinander verbundene *Mechanismen* haben offenbar diesen Prozeß der *Mobilisierung* von — wenn man so will — »Kernarbeitskräften« des traditionellen Sektors für Erwerbstätigkeit im modernen Sektor bewirkt:

(1) An erster Stelle ist hier der Anreiz steigender Löhne zu nennen: Während bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts, wie erinnernlich, das Lohnniveau im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor nicht nennenswert über das Existenzminimum steigen konnte, wie es, noch weitgehend naturalwirtschaftlich definiert, in den ärmeren Teilen des traditionellen Sektors bestand, geht nunmehr von den kontinuierlich steigenden Löhnen und den sich zum Teil ja parallel verbessernden Arbeitsbedingungen (z. B. Verkürzung der Wochen- und Jahresarbeitszeit!) ein ständig wachsender Abwanderungssog auf immer größere Teile der Bevölkerung im traditionellen Sektor aus. Verbleib im eigenen Familienbetrieb (bzw. im eigenen Haushalt) muß immer mehr gegen die immer überzeugungskräftiger werdende Logik ökonomischen Nutzens gerechtfertigt werden. Und in dem Maße, in dem Beharrungsvermögen oder auch bewußtes Festhalten an traditionellen Orientierungen und Werten hierbei ins Hintertreffen geraten, beginnt dann entweder, wie weiter oben schon gesagt, eine nicht mehr revidierbare Veränderung der Betriebsweise, oder Familienarbeitskräfte (oftmals zunächst der nachgeborene Sohn oder auch der zukünftige Betriebserbe, später dann der Betriebsleiter selbst) nehmen Lohnarbeit im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor an — wenngleich vielfach zunächst nur vorübergehend und zum Beispiel mit der Absicht, die Mittel zu beschaffen, die zu einer Modernisierung des Familienbetriebs notwendig sind, bis dann die neue Erwerbsweise zum Dauerzustand wird.

(2) Der Abwanderungsanreiz, der von steigenden Löhnen ausgeht, wirkt um so stärker, je mehr — als Folge erfolgreicher wohlfahrtsstaatlicher Politik — auch die wirtschaftliche und soziale Unsicherheit, die bislang das Lohnarbeiterdasein kennzeichnete, sichtbar verschwindet.

In der Nutzenabwägung, zu der sich fortschreitend alle Familien des traditionellen Sektors gezwungen sehen, zwischen Aufrechterhaltung des eigenen Betriebs oder Aufnahme einer abhängigen Tätigkeit in einem Betrieb des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors verliert das Argument zunehmend an Gewicht, daß nur der eigene Besitz auch in schlechten Zeiten ausreichend Sicherheit bietet.

(3) Hinzu kommt als dritter Mechanismus (diesmal mit push-Effekt) der immer mächtigere Einfluß, der von der neuen Lebensweise bei ihrer zumindest partiellen Übernahme durch wachsende Teile der Bevölkerung des traditionellen Sektors ausgeht:

In vielen Fällen sind die für die neue Lebensweise konstitutiven Verbrauchsstandards, Zeitbudgets usf. mit einer Fortführung des Familienbetriebs nach traditionellen Prinzipien unvereinbar; die Beschaffung der als zunehmend unverzichtbar erachteten Güter des gehobenen Bedarfs ist allenfalls mit Hilfe zusätzlichen Lohneinkommens möglich; und das für die neue Lebensweise typische Konzept von Freizeit ist — sei es nun als freie Tages- oder Wochen- oder Jahreszeit — vielfach schon technisch mit der Fortführung eines Betriebs gemäß der überkommenen, zumindest partiell noch subsistenzwirtschaftlichen Produktions- und Wirtschaftsweise nicht kombinierbar.

Zu vermerken ist noch, daß im speziellen deutschen Fall natürlich die massenhafte Vertreibung der deutschsprachigen Bevölkerung aus Gebieten jenseits des Eisernen Vorhangs einen zusätzlichen — der Eingliederung in industriell-marktwirtschaftliche Lohnarbeit vorgängigen — Mobilisierungsschub brachte; vergleichbare wachstumsfördernde Effekte konnten in den anderen europäischen Industriestaaten erst eintreten, nachdem bereits eine gewisse Zeit hindurch erfolgreiche wohlfahrtsstaatliche Politik betrieben worden war.

Die Mobilisierung großer Mengen von Arbeitskräften für lohnabhängige Tätigkeit im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor,

die bisher im traditionellen Sektor gebunden waren, wirkte in mehrfacher Weise als *Voraussetzung oder sogar als aktiver Impuls für das Wachstum von Produktion und Produktivität des Aufnahmesektors*.

Drei Tatbestände sind in diesem Zusammenhang besonders hervorzuheben:

(1) Ein Tatbestand besteht in der hohen Reagibilität des hierdurch konstituierten Neuangebots an Arbeitskräften auf Nachfragevariationen:

Je größer die Nachfrage nach Arbeitskräften im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor und je schneller ihr Anstieg, desto attraktiver wurde es für noch im traditionellen Sektor gebundene Arbeitskräfte, eine abhängige Beschäftigung in Betrieben des modernen Sektors anzunehmen. Umgekehrt dürfte jede Verlangsamung des Nachfrageanstiegs viele Männer und Frauen veranlaßt haben, den Entschluß, den bisherigen familiengebundenen Arbeitszusammenhang aufzugeben und eine abhängige Stellung anzutreten, zumindest noch einmal aufzuschieben. Die entsprechenden Mobilitätsströme waren sogar in gewissem Umfang reversibel. So war in der Rezession von 1966/67 zu beobachten, daß der rasche Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage nach Arbeitskräften in nennenswertem Maße die Rückkehr von bereits abhängig beschäftigten Arbeitskräften in den traditionellen Sektor, d. h. in den familieneigenen Betrieb oder in den Haushalt, auslöste. Allerdings spielte dies in den 50er und 60er Jahren insgesamt keine besondere Rolle; angesichts der allgemeinen Wachstumstendenz genügten schon die von den Variationen der Nachfrage nach zusätzlichen Arbeitskräften ausgehenden Signale, um die notwendigen Anpassungsreaktionen auf dem Arbeitsmarkt zu bewirken.

So konnten die europäischen Volkswirtschaften lange Zeit hindurch eine nahezu paradoxe »Traumkonstellation« von dauerhafter Vollbeschäftigung mit all ihren positiven ökonomischen, sozialen und politischen Auswirkungen auf der einen Seite und bei Bedarf sofort verfügbaren zusätzlichen Arbeitskräften auf der anderen Seite realisieren. Erster Nutznießer dieser Traumkonstellation war natürlich eine staatliche Wirtschaftspolitik, die bis weit in die zweite Hälfte der 60er Jahre hinein einen massiven Expansionskurs verfol-

gen konnte, ohne ein nennenswertes, durch Engpaßsituationen am Arbeitsmarkt verursachtes Inflationsrisiko befürchten zu müssen; typischer Ausdruck dieser Situation war die bis heute nachwirkende Behauptung, eine gute (sprich: wirtschaftsfreundliche) Wirtschaftspolitik sei die beste Arbeitsmarktpolitik. Nutznießer waren aber auch die Betriebe des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors, insofern hierdurch langfristig gesicherte Perspektiven steigenden Absatzes geschaffen wurden.

(2) Ein anderer Tatbestand liegt in der durch massenhafte Wanderungen von Arbeitskräften aus dem traditionellen in den modernen Sektor begründeten Möglichkeit, hohe Produktivitätssteigerungen mit vergleichsweise geringem Einsatz an zusätzlichem Kapital und geringen technischen Innovationsrisiken zu erzielen:

Dieser Sachverhalt wurde vor allem in den 60er Jahren diskutiert, da der zunehmende Wegfall dieser Chance eine plausible Erklärung für die damals offenkundig werdende Verlangsamung des Wirtschaftswachstums zu liefern schien. So kamen (auch vom Sachverständigenrat übernommene) damalige Berechnungen zum »Struktureffekt des wirtschaftlichen Wachstums« selbst mit Hilfe eines sehr groben, viele der eigentlich relevanten Mobilitätsströme nicht berücksichtigenden Vier-Sektoren-Modells zu dem Ergebnis, daß ein Sechstel der Produktivitätssteigerung allein auf den Wandel der intersektoralen Beschäftigungsstruktur zurückzuführen sei. (W. Abelshauser 1983, S. 125 f.). Dieser Effekt würde jedoch in Zukunft entfallen, wenn die niederproduktiven (traditionellen) Bereiche keine Arbeitskräfte mehr abgeben könnten. Auf der Grundlage einer feineren Wirtschaftsgliederung, die eine genauere Abgrenzung des traditionellen Sektors erlauben würde, ergäbe sich sicherlich ein noch wesentlich höherer Struktureffekt.

Im gleichen Sinne argumentiert die These des Übergangs von »extensivem« zu »intensivem« Wachstum, der für die 60er Jahre charakteristisch sei, die vor allem von unorthodoxen osteuropäischen Ökonomen vertreten wurde und auf die bereits Kapitel I verwiesen hatte.¹¹

11 Die wahrscheinlich bekannteste Variante dieser These stammt von einer Arbeitsgruppe, die 1965 unter Leitung des Philosophen Radovan Rich-

Bei extensivem Wachstum genüge es, so der Kernsatz dieser These, im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor gemäß den für ihn charakteristischen Organisationsformen und mit Hilfe erprobter Produktionsverfahren und -techniken zusätzliche Arbeitsplätze für die im traditionellen Sektor rekrutierten Arbeitskräfte zu schaffen, um bereits hohe Wachstumsraten zu erzielen. Sind jedoch die Spielräume extensiver Industrialisierung ausgeschöpft, so ist weiteres Wachstum nur mehr in dem Maße möglich, in dem mit wesentlich höheren Investitionskosten und Innovationsrisiken die Arbeitsproduktivität an den bestehenden Arbeitsplätzen durch Rationalisierung und Mechanisierung gesteigert werden kann.

(3) Ein dritter Wachstumseffekt der Arbeitskräftewanderungen aus dem traditionellen in den modernen Sektor beruht auf dem speziellen Wert der hierdurch für Lohnarbeit in Betrieben des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors bereitgestellten Arbeitskräfte, vor allem unter den der »neuen Lebensweise« entsprechenden Bedingungen von Massenproduktion.

Diese Arbeitskräfte haben zunächst einmal durch ihre Sozialisation in den Lebens- und Arbeitsverhältnissen des traditionellen Sektors ein unverwechselbares »Arbeitsvermögen« erworben, das sich in hoher körperlicher (aber bei großen Gruppen von ihnen, wie etwa bisher nicht erwerbstätigen Hausfrauen; auch psychisch-nervlicher) Leistungsfähigkeit in Kombination mit großer Belastungstoleranz

ta bei der tschechoslowakischen Akademie der Wissenschaften eingerichtet wurde. Die Kernthese des häufig so genannten »Richta-Reports«, der bei der Begründung und Legitimierung des Prager Frühlings 1968 eine große Rolle spielte, besagt, daß nach dem Ende der Phase extensiven Wachstums eine »wissenschaftlich-technische Revolution« notwendig sei, um die Voraussetzungen intensiven Wachstums zu schaffen; dies würde auch — hierauf gründete der eindeutig subversive Charakter dieser These — eine Kulturrevolution, eine neue Stellung von Wissenschaft und Wissenschaftlern in der Gesellschaft und ganz neue Formen der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Organisation erfordern. Der Richta-Report wurde noch 1968 in Prag in mehrere Sprachen übersetzt und in den folgenden Jahren — meist unter dem Original-Titel »Zivilisation am Scheideweg« — in mehr oder minder autorisierten Fassungen im Westen veröffentlicht.

äußert. Hinzu kommen spezielle »Arbeitstugenden« (um einen in der traditionellen Berufskunde gebräuchlichen, hier sehr aussagekräftigen Begriff wieder aufzunehmen) wie Ordnung und Zuverlässigkeit, Sachorientierung und die Bereitschaft, Autorität und Autoritäten anzuerkennen. Hiermit kombinieren sich charakteristische Motivationen des Erwerbs- und Arbeitsverhaltens, die unmittelbar aus den Mobilisierungsimpulsen und -anreizen für Lohnarbeit im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor entspringen: starkes Interesse an hohem Verdienst (oft auch um den Preis sehr hoher Belastungen bzw. sehr langer Arbeitszeiten); vielfach besonders hohes Interesse an Stabilität des Arbeitsplatzes (wobei nicht selten als Ausgleich hierfür im Zuge einer von Wetzl so genannten »defensiven Arbeitsorientierung« auf die Wahrnehmung eventueller Chancen am externen Arbeitsmarkt verzichtet wird); endlich häufig auch hohes Interesse an Arbeitszeitregelungen, die Lohnarbeit mit noch verbleibenden Verpflichtungen und Aktivitäten traditioneller Art (typisch hierfür: Hausarbeit und Nebenerwerbslandwirtschaft) vereinbar machen.

In betrieblicher Perspektive liegt der besondere Wert dieser aus dem traditionellen Sektor stammenden Arbeitskräfte in der Kombination von Arbeitsvermögen, Arbeitstugenden und Motivationen: hohe und problemlose Einsetzbarkeit, auch und gerade in belastenden, wenig angesehenen und zumindest auf den ersten Blick wenig anspruchsvollen Tätigkeiten; extrem günstiges Verhältnis von Leistungspotential und Anspruchsniveau; weitgehende Nutzbarkeit vielfältiger Arbeitsfähigkeiten, die nicht explizit anzuerkennen und bei der Einstufung und Entlohnung zu berücksichtigen sind; hohe Disponibilität zur Entwicklung betriebsloyaler Verhaltensorientierung.

All dies ermöglicht nicht zuletzt weitreichende und hoch erfolgreiche Bündnis- und Befriedigungspolitiken der Betriebe gegenüber ihren Arbeitnehmern städtisch-industrieller Herkunft, die ein weit stärkeres Interessendurchsetzungs-Potential aufweisen und denen durch Vertiefung der vertikalen und funktionalen Arbeitsteilung massenhafte Aufstiegsmöglichkeiten auf Kosten der Arbeitskräfte aus dem traditionellen Sektor eröffnet werden.

Diese Merkmale und Merkmalskombinationen — die übrigens auch zu einem Gutteil von der ersten Generation ausländischer Ar-

beitskräfte geteilt werden, die in dem Maße in die europäischen Industrieregionen einströmen bzw. geholt werden, in dem die Abgabefähigkeit des einheimischen traditionellen Sektors sich erschöpft — haben wohl auch die Entwicklung von Arbeitsorganisation und Produktionstechnik im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor weit stärker bestimmt, als dies gemeinhin wahrgenommen wird: Zumindest rückblickend stellen sich viele Entwicklungen, wie etwa der wachsende Anteil technischer Angestellter (als zentrales Moment von Qualifikationspolarisierung) oder dominante »Pfade« der Technikentwicklung, sehr viel mehr als Ausdruck effizienter Strategien zur optimalen Nutzung dieses charakteristischen Typs von Arbeitskraft dar, denn als notwendige Folgen oder Voraussetzungen gesteigerter technischer Effizienz und höherer Produktivität, wie sie von den zeitgenössischen Beobachtern fast ausnahmslos verstanden wurden.

4. Abschließende Bemerkungen: zyklischer Verlauf und unvermeidliches Ende der europäischen Nachkriegsprosperität

Am Ende von Kapitel I war — als Alternative zu allen auf dem Kontinuitätsparadigma gründenden Vorstellungen — ein Konzept industriegesellschaftlicher Entwicklungsdynamik skizziert worden, das sich zumindest in den historischen Analysen der dann folgenden Kapitel als unbestreitbar produktiv erwiesen hatte. Gemäß diesem Konzept muß auch die Periode historisch vorbildlosen Wirtschaftswachstums, die nach 1950 in den europäischen Industrienationen einsetzte, als ein »Wachstumsschub« begrenzter Dauer verstanden werden, der unvermeidlich in einer Periode langanhaltender Stagnation mündet.

Läßt sich diese Annahme mit den bisherigen Analysen dieses Kapitels vereinbaren? Ist die europäische Nachkriegsprosperität nicht nur im Hinblick auf Wachstumstempo und Strukturwandeltiefe eine historische Ausnahmeerscheinung, sondern auch, weil ihr keine

zeitlichen Grenzen gesetzt sind? Oder folgt auch ihr — gegenwärtig — eine neue Stagnationsperiode?

Welche Antwort man auf Fragen dieser Art zu geben hat, hängt vor allem anderen davon ab, wie man das Verhältnis zwischen den beiden im vorstehenden betrachteten Komponenten der für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg charakteristischen Wachstumskonstellation einschätzt: erfolgreiche wohlfahrtsstaatliche Politik, mit der es insbesondere gelingt, das bis dahin sehr effiziente Funktionieren von Lohngesetz und Reservearmee-Mechanismus weitgehend zu neutralisieren, auf der einen Seite; die weitgehende Absorption des traditionellen durch den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor auf der anderen Seite.

Zu Beginn dieses Kapitels wurde deutlich, daß die Durchsetzung wohlfahrtsstaatlicher Politik mit ihren verschiedenen Elementen eine zentrale historische Leistung der europäischen Nationen nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs darstellt. Auch konnte plausibel gezeigt werden, wie die hierdurch bewirkte Neutralisierung von Lohngesetz und Reservearmee-Mechanismus dem industriell-marktwirtschaftlichen Sektor die Möglichkeit eröffnete, im Zuge einer »inneren Landnahme« den traditionellen Sektor aus der bis dahin dominierenden Stellung in der alltäglichen Versorgung der Bevölkerung zu verdrängen und die in ihm gebundenen Arbeitskräfte für Lohnarbeit in seinen Betrieben zu mobilisieren.

Die zentralen Fragen mußten jedoch zunächst noch offen bleiben:

- War mit erfolgreicher wohlfahrtsstaatlicher Politik bereits eine hinreichende Voraussetzung für das Zustandekommen einer neuen Prosperitätsphase geschaffen, in deren Zuge dann die Absorption des traditionellen durch den modernen Sektor lediglich als Verstärkungseffekt, als sekundärer Wachstumsimpuls wirkte?

- Oder lieferte wohlfahrtsstaatliche Neutralisierung des Lohngesetzes nur eine notwendige Voraussetzung für die neue Landnahme, aus der die eigentlichen Wachstumsimpulse entsprangen?

Die Antwort auf diese Fragen hat weitreichende Konsequenzen: Die Realisierung wohlfahrtsstaatlicher Politik, die Schaffung der ihr entsprechenden Institutionen und die Implementierung geeigneter Instrumente zur Erreichung ihrer Ziele — all dies schafft Ver-

hältnisse, die im Prinzip auf Dauer angelegt sind, selbst wenn, wie derzeit, gewisse Einschnitte und Korrekturen vorgenommen werden. Die für die Nachkriegszeit typische Landnahme ist hingegen ein Prozeß, der unvermeidlich zu einem Abschluß kommt.

Eine eindeutige Antwort zu geben, fällt nicht leicht, weil Durchsetzung und Aufbau wohlfahrtsstaatlicher Politik auf der einen Seite und Absorption des traditionellen durch den modernen Sektor auf der anderen Seite im konkreten historischen Ablauf zumeist aufs engste miteinander verflochten sind. Zentrale Elemente wohlfahrtsstaatlicher Politik konnten erst dann ihre volle Wirksamkeit entfalten, als die Erosion der für den traditionellen Sektor konstitutiven Strukturen und Verhaltensweisen bereits begonnen hatte. Und erst das durch die fortschreitende Absorption von produktiven Ressourcen und Absatzmärkten des traditionellen Sektors ermöglichte Wachstum von Produktion und Lohnsumme des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors lieferte die zum vollen Ausbau des Wohlfahrtsstaats benötigten Mittel. Dennoch drängte sich im vorstehenden angesichts der Mächtigkeit der von dieser neuen Landnahme ausgehenden Wachstumsimpulse immer nachdrücklicher die Vermutung auf, daß dieser Komponente in der für die Nachkriegszeit typischen Wachstumskonstellation eindeutig das größere Gewicht zugemessen werden muß.

Wenn nun aber die Absorption des traditionellen durch den modernen Sektor die wirkliche, eigentliche Schubkraft für die Prosperität der letzten Jahrzehnte hervorbrachte, kann das sie tragende wirtschaftliche Wachstum nicht von Dauer sein. Es muß vielmehr jenseits unterschiedlicher nationalspezifischer Ausprägungen (auf deren Existenz und mögliche Ursachen weiter oben schon hingewiesen worden war) einem generellen zyklischen Verlauf gehorchen, der am plausibelsten beschrieben wird mit einem aufsteigenden Ast, der sich während der beginnenden Erschließung des traditionellen Sektors dank vielfältiger wechselseitiger Verstärkungsmechanismen durch starke Beschleunigungseffekte auszeichnet, und einem absteigenden Ast, der parallel mit der sich vollendenden Absorption des traditionellen Sektors langsam auslaufend in einer neuen Stagnationsphase mündet, deren Beginn man irgendwann in den frühen 80er Jahren situieren könnte.

Zwei Serien von Argumenten lassen sich anführen, um die Plausibilität eines solchen Ablaufs zu stützen:

(1) Die eine Serie von Argumenten bezieht sich auf die wirtschaftliche Entwicklung von den ausgehenden 60er bis zu den beginnenden 80er Jahren, welche die Erwartungen steigender Wachstumsrisiken und -kosten und dementsprechend abnehmenden Wachstumstempos, die bereits in der Mitte der 60er Jahre aus der These vom Ende der expansiven Wachstumsphase abgeleitet worden waren, weitgehend bestätigt.

Anhand der jahresdurchschnittlichen Wachstumsdaten für sechs Konjunkturzyklen, die sich in der Bundesrepublik seit 1950 unterscheiden lassen, zeichnet Abelshauser das folgende sehr eindeutige Bild:

Zyklus	jährliches reales Wachstum des Bruttosozialprodukts
1950 — 54	8,8 %
1955 — 58	7,2 %
1959 — 63	5,7 %
1964 — 67	3,6 %
1968 — 75	3,8 %
1976 — 82	2,5 %

Nach W. Abelshauser 1983, Tab. 17, S. 104.

Ein gleiches Bild ergibt sich aus den Berechnungen von Glastetter, der allerdings nur vier Zyklen unterscheidet und den letzten Zyklus im Jahr 1980 abschneidet, bevor der Tiefpunkt der Rezession erreicht ist.¹²

Die von Glastetter darüber hinaus angeführten »Wachstums-komponenten« legen — auch unter Berücksichtigung der unvermeidlichen statistischen Unschärfen — sehr nachdrücklich den Eindruck nahe, daß im Verlauf der Nachkriegsprosperität (gemäß der hier vorgetragenen Argumentation: Zug um Zug mit der erfolgten

12 B. Glastetter u. a.: *Die wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland 1950—1980*, Frankfurt/New York 1983, S. 109.

Absorption des traditionellen Sektors) die mit der Realisierung eines bestimmten Wachstums verbundenen Schwierigkeiten und Kosten ständig steigen; entsprechend sinkt dann auch von Zyklus zu Zyklus die Wahrscheinlichkeit dafür, daß es tatsächlich noch gelingt, die Wachstumsraten zu erreichen, die zu einer Volllauslastung der verfügbaren Ressourcen und Kapazitäten notwendig wären.

In dieser Perspektive stellen sich demnach die Ölkrisen der 70er Jahre keineswegs als Ursachen der Wachstumsschwäche, sondern lediglich als äußere Anstöße dar, die eine seit längerem angelegte Verlangsamung des Wachstumstempos (vorübergehend) noch akzentuierten. Selbst die jeweils von ihnen ausgelöste abrupte Zunahme der Arbeitslosigkeit entsprach in den meisten europäischen Industrienationen nicht im Umfang, aber in der Tendenz, einem längerfristigen Trend. »Generell begannen die Arbeitslosenzahlen, die sich überall bis 1965/67 verringert hatten, ab diesem Zeitpunkt tendenziell anzusteigen«, hieß es bereits 1976 in einem für die EG-Kommission angefertigten Bericht.¹³

Dieser neue Trend zu steigender Arbeitslosigkeit — der freilich wegen der Überlagerung durch konjunkturelle Phänomene in aller Regel erst ziemlich spät erkannt wurde — ist im übrigen nicht einfach (und jenseits demographischer Einflüsse) als Funktion sinkenden Wachstums zu verstehen. Darüber hinaus indiziert er, daß es für eine an keynesianischen Prinzipien orientierte staatliche Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik »immer schwieriger wurde, die Ziele der Vollbeschäftigung und Preisstabilität in Einklang zu bringen. Um dasselbe Beschäftigungsniveau zu erhalten, schien eine immer höhere Inflationsrate erforderlich zu sein.« (EG-Kommission, ebd.)

Die Unmöglichkeit, mit den traditionell bewährten Instrumenten der Globalsteuerung, gegebenenfalls ergänzt durch eine sogenannte »aktive Arbeitsmarktpolitik«, eine marktinduzierte Vollbeschäftigung der produktiven Ressourcen der Volkswirtschaft zu si-

13 Kommission der europäischen Gemeinschaften — Generaldirektion Soziale Angelegenheiten (Hrsg.): *Beschäftigungsperspektiven in der Gemeinschaft bis 1980*, Bericht einer Arbeitsgruppe unabhängiger Sachverständiger, Brüssel Juli 1976, S. 11.

chern, wurde um 1980 ganz offenkundig, als nicht einmal mehr rapide steigende und bei den gegebenen Einkommensströmen auf Dauer auch nicht finanzierbare Haushaltsdefizite vermeiden konnten, daß die Arbeitslosigkeit weiter anstieg bzw. im günstigsten Fall auf sehr hohem Niveau verharrte.

(2) Eine andere Serie von Argumenten verweist darauf, daß seit den frühen 70er Jahren die Kosten und Folgeprobleme der Nachkriegsprosperität zunehmend manifest werden — so, als ob für sie von Anfang an ein hoher Preis fällig gewesen wäre, der nur zunächst mit auf die Zukunft gezogenen Wechseln bezahlt wurde. Da auf diesen Zusammenhang in den abschließenden Erwägungen noch einmal einzugehen ist, genügt es, an dieser Stelle einige Stichworte zu nennen:

Vieles spricht dafür, daß mit der Absorption des traditionellen Sektors durch den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor menschheitsgeschichtliche Leistungen hohen Werts zerstört wurden, für die bisher kein auch nur einigermaßen gleichwertiger Ersatz entstanden ist. Hierzu gehört ein über Jahrhunderte bewährter und entwickelter schonender Umgang mit der Natur, der sicherlich in den meisten Fällen nicht bewußtem Willen zur Bewahrung ökologischer Gleichgewichte entsprang, sondern nur durch die Beschränkung der verfügbaren technischen Mittel erzwungen, aber dennoch hocheffizient war. Hierzu gehören auch sozialisatorische Effekte, Formen der Persönlichkeitserziehung und -bildung, deren Borniertheit, ja vielfach Gewalttätigkeit offenkundig ist, deren im weitesten Sinn kultureller Reichtum jedoch erst in dem Maß sichtbar wird, in dem er vor unseren Augen verlorengeht.

Die Expansion des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors in den europäischen und überseeischen Industriestaaten, das Wachstum ihrer Wirtschaft und der steigende Lebensstandard ihrer Bevölkerung gemäß den Kriterien der »neuen Lebensweise« geschahen in einer Art und Weise, die ein historisch beispielloser Konfliktpotential zwischen reichen und armen Ländern heranreifen ließ: Während einerseits unmittelbarer Einfluß und erdrückendes Vorbild der Industrienationen das Gleichgewicht der traditionellen Kulturen und Wirtschaftsformen in den Entwicklungsländern zerstörten, wurden ihnen andererseits über vielfältigste Formen ungleichen Tausches

die Mittel genommen, mit denen sie vielleicht in der Lage gewesen wären, nach dem Vorbild der Industrienationen die Grundlagen für ein neues Gleichgewicht aus eigener Kraft zu schaffen.

Im industriell-marktwirtschaftlichen Sektor selbst haben sich im Lauf der Prosperitätsperiode fundamentale Ungleichgewichte und Konfliktpotentiale aufgebaut, die in dem Maße zutage treten, in dem die mit der Absorption des traditionellen Sektors verbundenen Prozesse sozialen Wandels zu Ende gehen und die bislang vom Wirtschaftswachstum für Befriedung und Konfliktentschärfung zur Verfügung gestellten Ressourcen schwinden. So kann z. B. eine Gesellschaft nicht auf Dauer am Prinzip der Gleichheit der Lebenschancen festhalten und großen Teilen der Bevölkerung beruflichen und sozialen Aufstieg versprechen, der nur über vermehrte Ungleichheit realisierbar wäre; die Bildungssysteme, wie sie sich in den europäischen Nationen im Zuge der Nachkriegsprosperität entwickelt haben, sind zunehmend unvereinbaren Anforderungen ihrer Schüler- und Elternklientele einerseits, der zukünftigen Beschäftigten ihrer Absolventen andererseits ausgesetzt, ohne daß es eine ernsthafte Chance gäbe, diese Konflikte, deren letztendliche Ursache die fortbestehende Ungleichheit von Lebenslagen und Berufschancen ist, durch verbesserte Abstimmungsprozeduren zwischen den beteiligten Instanzen zu lösen; und es ist schwer einsehbar, wie in einer sich als demokratisch verstehenden und an marktwirtschaftlichen Prinzipien orientierten Gesellschaft auf Dauer Arbeitsbedingungen und Verdienststrukturen aufrecht erhalten werden können, bei denen große Teile der offenkundig für die ökonomische und materielle Existenz unverzichtbaren Arbeitsplätze von der Bevölkerungsmehrheit nicht mehr freiwillig akzeptiert werden.

Mit großer Wahrscheinlichkeit wird die Bearbeitung von Sachverhalten dieser Art in Zukunft einen nachhaltig steigenden Anteil am Sozialprodukt der europäischen Industrienationen beanspruchen — selbst wenn Bearbeitung nicht wirkliche Lösung, sondern lediglich eine vorübergehende Entschärfung oder Verschiebung des Problemdrucks in weniger sensible Bereiche bedeutet. Und es erscheint sehr optimistisch, anzunehmen, daß ohne grundlegende Veränderung der Mechanismen und Strukturbedingungen sozioökonomischer Entwicklung, wie sie sich in den Jahren nach dem Zweiten

Weltkrieg herausgebildet haben, auch in der absehbaren Zukunft wenigstens noch soviel Wachstum zustandekommen wird, daß dieser Bedarf aus dem Zuwachs des Sozialprodukts gedeckt werden kann und nicht über Verteilungskämpfe von seit langem nicht erlebter Härte aus der Substanz entnommen werden muß.

Erste Konsequenzen und Perspektiven

Ist der Leser der in den vorausgegangenen Kapiteln entwickelten Argumentation bis jetzt gefolgt, hat er ihre wichtigsten Elemente und Schritte zumindest plausibel und bedenkenswert gefunden, so wird er nunmehr sicherlich fragen, was denn dies alles für die Gegenwart und die Zukunft bedeute, welche Befürchtungen und Hoffnungen sich hieraus ableiten ließen, welche Notwendigkeiten und Ansatzpunkte wissenschaftlicher Bearbeitung und praktisch-politischer Bewältigung sich hieraus ergäben.

Abschließend sei versucht, in drei Schritten wenigstens anzudeuten, wie auf dem Hintergrund der bisher vorgestellten Überlegungen die Antworten auf solche Fragen ausfallen könnten: Zunächst ist zu prüfen, inwieweit die Situation in den 80er Jahren mit der Lage in den 20er Jahren vergleichbar oder aber ohne historisches Vorbild ist. Des weiteren ist auf einen Sachverhalt etwas näher einzugehen, der als Risiko »systemischer« Instabilität bezeichnet sei, in Konsequenz der für die europäische Nachkriegsprosperität charakteristischen sozio-ökonomischen und sozio-politischen Entwicklungen rasch und stark an Bedeutung gewonnen hat und wesentlich zur historischen Einzigartigkeit der Gegenwart beizutragen scheint. Endlich ist zu fragen, ob nicht genau in der Beherrschung dieses Risikos die Voraussetzungen für eine neue Prosperität beschlossen liegen.

1. Zur Vergleichbarkeit der 80er und der 20er Jahre

Viele der vorstehenden Überlegungen lassen es nachgerade evident erscheinen, daß die gegenwärtige Lage der europäischen (aller westlichen?) Industrienationen starke Analogien mit den Verhältnissen aufweist, wie sie nach dem Ende des Ersten Weltkriegs herrschten:

Heute wie damals ging eine Wachstumskonstellation zu Ende, die so lange Zeit hindurch Prosperität erzeugt hatte, daß als naturgegeben und normal erschien, was nach Lage der Dinge nur von begrenzter Dauer sein konnte.

Damals kamen — nachdem die Aufteilung der Dritten Welt (die damals noch die Zweite war) in Kolonialreiche und politisch-ökonomische Einflußgebiete abgeschlossen war, neue überseeische Industrieländer mit Nachdruck ihren Anteil am Welthandel mit Industriegütern forderten und die Oktoberrevolution den gerade in den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg so wichtigen russischen Markt weitgehend verschlossen hatte — die Neuerschließung und vertiefte Durchdringung von nicht oder wenig industrialisierten Regionen als wirtschaftliche Einflußzonen, Export- und Rohstoffmärkte zum Stillstand, die während mehrerer Jahrzehnte direkt und über sekundäre Impulse Wachstum und Prosperität der europäischen Industrienationen getragen hatten.

Nunmehr scheinen — nachdem der noch um 1950 starke traditionelle Sektor weitgehend verschwunden ist, die in ihm gebundene Arbeitskraft in Lohnarbeit industrieller oder tertiär-marktwirtschaftlicher Natur überführt wurde, die verbleibenden Reste des traditionellen Sektors sich weitgehend den Gesetzen industrieller Produktion und marktwirtschaftlicher Rentabilität unterworfen haben und die ausschließlich auf industrielle Güter und marktwirtschaftlich erbrachte Dienstleistungen gestellte »neue Lebensweise« nahezu vollständig durchgesetzt ist — die Wachstumsimpulse verbraucht, aus denen offenkundig die historisch beispiellose Prosperität der Jahrzehnte nach dem Zweiten Weltkrieg ihre Schubkraft bezogen hatte.

Natürlich war und ist hiermit — damals wie heute — keineswegs ausgeschlossen, daß sich die zentralen Wachstumsindikatoren wenigstens zeitweise positiv entwickeln.

Einmal geht eine so mächtige Wachstumskonstellation, wie sie vor dem Ersten Weltkrieg, vor allem aber nach dem Zweiten Weltkrieg, geherrscht hatte, nicht abrupt und innerhalb weniger Jahre zu Ende; viel realistischer ist es, ein langsames Auslaufen anzunehmen, das unmerklich in Stagnation mündet.

Des weiteren bewirkt natürlich die fortdauernde Konjunkturbe-
wegung, daß es immer wieder zyklische Aufschwünge gibt; doch können in dem Maße, in dem sich tatsächlich Stagnation durch-
setzt, die Steigerungsraten der ökonomischen Indikatoren in einer
Phase aufsteigender Konjunktur bloß mehr die Verluste kompensie-
ren, die vorher im Abschwung eingetreten waren.

Auch kann ganz sicherlich die Möglichkeit von kleineren, zeitlich und/oder national begrenzten Wachstumsschüben nicht ausgeschlossen werden, die z. B. durch massive fiskalische Nach-
frageschöpfung (etwa, wie in den USA in der ersten Hälfte der
80er Jahre, vor wichtigen Wahlen) ausgelöst werden; doch ist nicht zu sehen, über welche Mechanismen hieraus erneut ein sich selbst tragendes und länger anhaltendes Wachstum entstehen sollte.

Endlich schließt der Begriff der Stagnationsphase nicht unbe-
dingt aus, daß wichtige Indikatoren im längerfristigen Durchschnitt einen schwachen Aufwärtstrend zeigen, der sich insbesondere darin äußern kann, daß in der Hochkonjunktur die Spitzenwerte der vor-
ausgegangenen Zyklen etwas überschritten werden.

Dies alles ändert jedoch — und hierin liegt eine zentrale Gemein-
samkeit der 20er und der 80er Jahre — *nichts daran, daß die ökonomische Grundkonstellation offenbar nicht mehr in der Lage ist, die produktiven Ressourcen der Volkswirtschaft dauerhaft auf halb-
wegs befriedigende Weise zu nutzen*; weitaus am gravierendsten ist in diesem Zusammenhang die *Unterauslastung des Arbeitskräftepo-
tentials*, die von der Massenarbeitslosigkeit beider Perioden nur un-
scharf indiziert wird.

Eine solche Situation bringt Politik in ein Dilemma, das eine weitere Analogie der 20er und der 80er Jahre bezeichnet:

Je länger die Stagnation dauert, je größer der aus ihr resultierende Problemstau wird, desto mehr verstärkt sich der Druck auf die Politik, sich nicht mehr mit Krisenmanagement (das sich seinerseits nicht selten auf eine bloße Sanierung der Staatsfinanzen reduziert) zu begnügen, sondern endlich das Notwendige zu tun, um wieder Prosperität herbeizuführen. Doch ist angesichts der bestehenden Einkommensströme, angesichts der ihnen entsprechenden Verhaltensrationale und Handlungsmaximen der Wirtschaftssubjekte, angesichts alles dessen, was im Alltagsverständnis noch mehr als in der ökonomischen Theorie als »Natur« einer hochentwickelten Volkswirtschaft erscheinen muß, eine neue Prosperitätskonstellation, die wiederum in der Lage wäre, das volkswirtschaftliche Produktionspotential in Vollbeschäftigung zu bringen, während längerer Zeit nur schwer vorstellbar, geschweige denn in konkrete politische Maßnahmen umsetzbar.

Insoweit sich Politik also dem Druck auf wirksame Maßnahmen zur Wiederherstellung von Prosperität nicht entziehen kann, bleibt ihr nahezu nichts anderes übrig, als zu versuchen, die Bedingungen zu restaurieren, die in der Vergangenheit — vermeintlich oder tatsächlich — mit Prosperität assoziiert waren.

Welches Ende die meisten Versuche dieser Art in der Zwischenkriegszeit fanden, ob sie nun auf die Ausschaltung der Gewerkschaften und eine drastische Veränderung des Lohn-Leistungs-Verhältnisses, auf forcierte Landesentwicklung und/oder Re-Agrarisierung oder auf die gewaltsame Erschließung neuer Exportmärkte und Einflußgebiete setzten, ist bekannt. Doch scheinen mutatis mutandis die Erfolgsaussichten der meisten gegenwärtig die Diskussion beherrschenden Politikvarianten nicht sehr viel besser zu sein. Maßnahmen zur Verbesserung der »Angebotsbedingungen« wie Programme massiver Nachfrageausweitung setzen ja gleichermaßen voraus, daß es gewissermaßen natürliche Wachstumsimpulse gäbe, die nur durch »Fehlentwicklungen« in den »Rahmenbedingungen« blockiert seien; die Frage, was denn zu tun sei, wenn es vielleicht an den Wachstumsimpulsen selbst fehle, wird hierbei nicht einmal zugelassen.

Dieses Dilemma zieht auch die Wissenschaft in dem Maße in Mitleidenschaft, in dem diese — über Organisations- und Finanzie-

rungsstrukturen wie über die vorherrschenden Gratifikations- und Karrieremuster — in Politikberatung engagiert ist; um so schwerer fällt es ihr demzufolge, das zu leisten, was eigentlich, wenn die hier vorgeschlagene Situationsdeutung richtig sein sollte, ihre vorrangige politische Aufgabe wäre: sich von den Paradigmen, Strukturkonzepten und Modellen der vergangenen Wachstumsphase kritisch zu distanzieren und auf unvoreingenommene Weise denkbare neue Prosperitätskonstellationen und zu ihnen führende Wege zu explorieren.

Damit scheinen jedoch die Analogien zwischen den 20er und den 80er Jahren erschöpft zu sein. Und auf dem Hintergrund der vorausgegangenen Analysen und Überlegungen lassen sich mindestens vier Punkte benennen, in denen die Gegenwart historisch einmalig und ohne Vorbild ist.

Zwei dieser Punkte begründen eine eher *optimistische Einschätzung der weiteren Entwicklungsperspektiven*:

(1) Die Situation in den 20er Jahren war, wie in Kapitel V zu zeigen versucht wurde, kein bloßes Verharren auf einem einmal erreichten Entwicklungsstand, nicht einfach Stabilität in der Immobilität (obwohl auch Momente hiervon auszumachen sind); diese Situation war vielmehr zutiefst durch die Existenz eines depressiven Mechanismus geprägt, der sich aus grundlegenden Strukturmerkmalen, nämlich aus der Koexistenz eines traditionellen und eines modernen Sektors und aus den Austauschbeziehungen zwischen den beiden Sektoren, ergab. Dieser depressive Mechanismus konnte nur vorübergehend und mühsam durch eine anarchische Kombination von internationalen Finanztransaktionen und -manipulationen (amerikanische Kredite einerseits, deutsche Reparationsleistungen andererseits), zunehmendem imperialem Protektionismus der Kolonialmächte und disparaten Ansätzen zu wohlfahrtsstaatlicher Politik neutralisiert werden; insofern muß der Ausbruch der Weltwirtschaftskrise eben nicht, wie in den letzten Jahrzehnten zumeist behauptet, als vermeidbare Steuerungs-panne, sondern als Manifestwerden von Blockierungen, als unvermeidlicher Ausbruch von Spannungen verstanden werden, die zumindest seit Kriegsende latent vorhanden waren.

In den 80er Jahren sind keine Indikatoren für die Existenz eines vergleichbaren depressiven, in den sozio-ökonomischen Strukturen

angelegten und wie eine Art Naturgewalt wirkenden Grundmechanismus zu beobachten.

Das Fehlen eines depressiven Grundmechanismus ist gewiß — schon aus Gründen, auf die weiter unten noch ausführlicher einzugehen sein wird — keine Garantie gegen kumulative Prozesse ökonomischer Depression und/oder soziopolitischer Destabilisierung. Dennoch erscheint die Vorstellung (die der Verfasser selbst noch vor nicht allzu langer Zeit vertrat) schwer begründbar, daß sich das Risiko solcher Prozesse im Zeitablauf gewissermaßen aufstaut, wie dies in der Zwischenkriegszeit vermutlich der Fall war. Eine längere Periode wirtschaftlicher Stagnation mit erheblicher Unterauslastung der volkswirtschaftlichen Produktionskapazitäten, aber auf insgesamt hohem Niveau von Wohlfahrt (deren Verteilung dann freilich ein zentrales politisches Problem werden wird), ist vielmehr insofern durchaus vorstellbar.

(2) Das besondere Schicksal der Weimarer Republik, in dem sich, so war behauptet worden, exemplarisch übersteigert eine gesamteuropäische Problemlage ausdrückte, wurde im vorstehenden nicht zuletzt als Folge der Unmöglichkeit gedeutet, die breite Basis von politischem Konsens und ökonomischer Interessenkonvergenz zu finden, die notwendig gewesen wäre, um wohlfahrtsstaatliche Politik mit ausreichender Effizienz zu betreiben. Was vielen Zeitgenossen, vor allem aber Generationen von Historikern, als Unfähigkeit der Weimarer Parteien erschien, sich auf das evident Notwendige zu verständigen, stellt sich in der hier vorgeschlagenen Perspektive als unvermeidliche Folge des wirtschaftlichen Struktur dualismus dar: Der traditionelle Sektor, noch ganz überwiegend an Subsistenzsicherung und nachbarschaftlicher Versorgung mit kurzen Handelsketten und Warenströmen orientiert, hat kein materielles, ökonomisches, auf rationale Interessenkalküle gegründetes Verhältnis zu staatlicher Politik — es sei denn Abwehr bzw. Minderung von Steuerlasten. Dieser Sektor und die von ihm repräsentierten großen Wählermassen können nicht von sich aus als stabile, berechenbare Partner in den komplexen Prozeß des Aushandelns und Austarierens kollektiver Interessen eintreten, der die Grundlage der Wirtschafts- und Sozialpolitik moderner Nationen bildet. Ihre Stimmen sind zumeist in stabile Klientelstrukturen eingebunden (die auf loka-

len Abhängigkeiten vielfältiger Art oder auf traditionellen Ideologien basieren) und insofern kaum mehr als bloßes Stimmvieh für die Wahrung von Interessen, die nicht ihre eigenen sind; werden sie aus solchen Klientelstrukturen herausgebrochen, so sind sie durch geschickte Demagogie fast unbeschränkt manipulierbar. (So ist es übrigens auch gewiß kein Zufall, daß die gerade in der Zwischenkriegszeit sehr zahlreiche jugendliche Überschußbevölkerung des traditionellen Sektors das Gros der paramilitärischen oder militärischen Verbände stellte, die zwischen den beiden Weltkriegen fast überall in Europa in einer latenten Bürgerkriegssituation gegen die organisierte Arbeitnehmerschaft in Stellung lagen.)

Demgegenüber setzte die europäische Nachkriegsprosperität nicht nur, wie zu Beginn von Kapitel VI gezeigt, voraus, daß in der besonderen Situation des zu Ende gegangenen Kriegs ein tragfähiger Konsens für wohlfahrtsstaatliche Politik entstand. Indem sie den Strukturdualismus beseitigte und durch die Generalisierung von Lohnarbeit und »neuer Lebensweise« eine historisch beispiellose Homogenisierung von Interessenlagen und Lebensverhältnissen großer Bevölkerungsteile bewirkte, trug sie auch sehr nachhaltig dazu bei, Konsenspotential und Politikfähigkeit der europäischen Nationen zu stärken, wenn nicht überhaupt erst auf Dauer zu stellen: Erstmals in der europäischen Geschichte war es möglich, weitreichende Strukturreformen im wahren Sinne des Wortes »zur Wahl zu stellen« und jenseits der traditionellen Rechts-Links-Feindschaft über wechselnde Mehrheiten in praktische Politik umzusetzen. Erstmals sind — wenngleich vielfach noch zaghaft — Ansätze zu einem rational-experimentellen Wählerverhalten zu beobachten, das Parteien bzw. Koalitionen mit Lösungskonzepten anstehender Probleme gegeneinander konkurrieren läßt und einen einmal erteilten Auftrag auch wieder zurücknimmt, wenn die jeweilige Problemlage erledigt oder die vorgeschlagene Lösung offensichtlich nicht praktikabel ist.

Freilich darf man von diesem substantiell erhöhten Grad an Konsens- und Politikfähigkeit nicht zuviel erwarten. Denn *zwei weitere Tatbestände, die gleichfalls zur historischen Einmaligkeit der gegenwärtigen Situation beitragen, haben einen massiv erhöhten Bedarf an erfolgreicher Steuerung zur Folge, während sie gleichzeitig das Steuerungspotential der bestehenden, ganz überwiegend na-*

tionalstaatlichen politischen Institutionen stark einzuschränken drohen:

Der eine Tatbestand, der seiner Evidenz wegen hier lediglich erwähnt, aber nicht näher behandelt sei, besteht in der *Internationalisierung der Ressourcenströme und Entscheidungsprozesse*. Die besonderen Formen, in denen sich das Wirtschaftswachstum in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg vollzog, ließen in zentralen Bereichen Märkte und auf ihnen agierende Unternehmungen entstehen und rasch wachsende Bedeutung erlangen, die nicht mehr an nationale Grenzen gebunden sind. Und selbst wenn multinationale Unternehmungen, die bewußt gegen nationalstaatliche Politik handeln, sofern es ihnen nicht gelingt, diese in ihren Dienst zu stellen, eher die Ausnahme als die Regel sein sollten, sind dennoch wesentliche Größen des ökonomischen Prozesses nahezu jeder politischen Steuerbarkeit entzogen. Dies gilt zumindest solange, als — wie bis heute — Politik primär nationalstaatlich ist und nur als solche über reale Handlungsmöglichkeiten und Handlungslegitimationen verfügt; denn daß alle Versuche, dieser Entwicklung durch die Schaffung handlungsfähiger politischer Instanzen auf supranationaler Ebene entgegenzuwirken, wenig erfolgreich waren, muß hier wohl nicht im einzelnen belegt werden.

Der andere Tatbestand könnte als »*Risiko systemischer Gleichgewichtsstörungen*« bezeichnet werden. Er scheint aus drei Gründen von so hoher Bedeutung für die nähere wie fernere Zukunft, daß sich eine etwas ausführlichere Betrachtung verlohnt:

Einmal ist dieses Risiko als kumuliertes Ergebnis mehrerer Entwicklungstendenzen, die im Rahmen der europäischen Nachkriegsprosperität eine zentrale Rolle spielten, gegenwärtig vermutlich im Begriff, sich massiv zu erhöhen; es trägt insofern auch wesentlich zur historischen Einmaligkeit der heutigen Situation bei.

Weiterhin scheint von diesem Risiko (und den von ihm ausgelösten Reaktionen) in der wahrscheinlich vor uns liegenden Periode mit stagnativer Grundtendenz die zentrale Gefährdung der Wohlfahrt, wenn nicht sogar des nackten Überlebens der westlichen Industrienationen auszugehen, weshalb es auch gute Gründe für die Vermutung gibt, daß seine Beherrschung die wichtigste gesellschaftliche Aufgabe der kommenden Jahre sein wird.

Endlich spricht manches dafür, daß die westlichen Industrienationen, wenn es ihnen gelingt, die Entstehung systemischer Destabilisierungsprozesse zu vermeiden oder sie wenigstens rechtzeitig abzufangen, nicht nur eine längere Stagnationsphase ohne nennenswerten Schaden überstehen können, sondern bereits alle wesentlichen Voraussetzungen dafür geschaffen haben, daß sich eine neue, weit ins 21. Jahrhundert hinein tragfähige Prosperitätskonstellation herausbildet.

2. Das Risiko systemischer Instabilität

Moderne Gesellschaften sind wegen der für sie konstitutiven, vielfältigen Differenziertheit und komplexen Interdependenz nahezu aller Teilsysteme, Institutionen und Lebensbereiche weit mehr als alle anderen historisch bekannten Gesellschaftsformen darauf angewiesen, »systemische« Gleichgewichtszustände über viele ausdifferenzierte Felder, Strukturen und Teilbereiche hinweg zu sichern. Alle modernen Gesellschaften haben bereits in ihrer Entstehung hierfür sehr effiziente Instrumente und Medien — wie Markt, Recht oder bürokratische Organisation — entwickelt. Andererseits war und ist freilich keine moderne Gesellschaft je gegen das Risiko gefeit, daß **in einer außergewöhnlichen Konstellation diese Stabilisierungsinstrumente und -medien versagen**. So ist allen modernen Gesellschaften das Risiko von systemischen Destabilisierungsprozessen inhärent, bei denen irgendwelche Anstöße, Impulse oder abrupte Veränderungen weit über das unmittelbare Feld ihres ersten Auftretens oder ihrer Entstehung hinausreichende Reaktionsketten auslösen, die mehrstufig verlaufen, sich immer wieder verzweigen und mehr oder minder lange Reaktionszeiten und Regelstrecken implizieren und deren letztendliche Effekte sich so entfernt und verzögert manifestieren, daß die Beziehung zu Ausgangssituation und Initialreiz kaum mehr herstellbar ist, zumal von jeder Zwischenstation dieser Abläufe verändernde und/oder verstärkende Rückwirkungen auf frühere Stationen ausgehen können.

Dennoch sind die europäischen Industrienationen, wenn ihre Entwicklung seit den 50er Jahren im vorausgegangenen Kapitel

auch nur einigermaßen zutreffend beschrieben wurde, gegenwärtig und in absehbarer Zukunft in ganz besonderer Weise dem Risiko ausgesetzt, daß die Aufrechterhaltung bzw. Wiederherstellung komplexer, bereichsübergreifender Gleichgewichtszustände mißlingt und Destabilisierungsprozesse einsetzen, deren Ablauf nicht mehr beherrschbar und steuerbar ist.

Auf dreifache Weise scheinen für die europäische Nachkriegsprosperität typische Entwicklungen und durch sie geschaffene Strukturen bei der Herausbildung dieser Situation mitgewirkt zu haben, deren Bedrohlichkeit wohl nicht ernst genug genommen werden kann:

Zunächst (a) ist mit der Absorption bzw. Zerstörung des traditionellen Sektors ein bisher sehr mächtiges Stabilisierungselement verschwunden; deshalb hat sich in einer historisch sehr kurzen Zeit, die kaum Lern- und Anpassungsprozesse gestattete, die generelle Anfälligkeit der europäischen Industriegesellschaften für systemische Gleichgewichtsstörungen bedeutend erhöht.

Des weiteren (b) treten mit dem Auslaufen der Nachkriegsprosperität deren Folgeprobleme und -kosten zunehmend zutage und werden immer stärker als Quelle, Ursache oder Auslöser von systemisch destabilisierenden Störungen wirksam.

Endlich hat sich (c) das politisch-administrative System der europäischen Industrienationen im Zuge der Nachkriegsprosperität in einer Weise entwickelt bzw. verfestigt, die dem vom Risiko systemischer Instabilität erzeugten Steuerungsbedarf kaum angemessen ist.

a) Der traditionelle Sektor als stabilisierendes Element und die Folgen seines Verschwindens

Das Nebeneinander eines traditionellen und noch stark von subsistenzwirtschaftlichen Orientierungen beherrschten Sektors einerseits und eines modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektors andererseits, das bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts alle europäischen Industrienationen charakterisierte, war nicht nur — wegen des in den vorausgegangenen Kapiteln im einzelnen beschriebenen Mechanismus positiver Rückkoppelung und der hieraus nach dem

Ende des Ersten Weltkriegs entstandenen »depressiven Spirale« — ein Moment von Instabilität, vor allem dann, wenn im traditionellen Sektor noch hoher Geburtenüberschuß herrschte. Dank seiner weitgehenden Immobilität, dank seines hohen Selbstversorgungsgrads und dank der von ihm erzeugten typischen Verhaltensmuster wirkte der traditionelle Sektor auch als starker Stabilisierungsfaktor.

Dies geschah in verschiedenen Formen:

Eine erste und wichtigste Form bestand darin, daß der traditionelle Sektor in einer Art funktionaler Komplementarität zum modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor dazu beitrug, in diesem auftretende Turbulenzen und Fluktuationen abzufedern, zu dämpfen, wenn nicht sogar abzufangen.

Ein gutes Beispiel hierfür ist die massenhafte vorübergehende Rückkehr von Lohnarbeitern, die im modernen Sektor (vor allem aus konjunkturellen Gründen) arbeitslos wurden, in ihr traditionelles Herkunftsmilieu, wo sie — wenn sie ihre volle Arbeitskraft ohne bares Entgelt zur Verfügung stellten — wenigstens für begrenzte Zeit ein Unterkommen finden konnten. Die Rolle des traditionellen Sektors als vorübergehendes Auffangbecken für im modernen Sektor freigesetzte Arbeitskräfte war nicht nur wichtig, weil hierdurch ein Komplement oder gar Substitut unzureichender Arbeitslosenunterstützung geliefert wurde. Insoweit das Ausweichen auf den traditionellen Sektor auch den Angebots-Überhang auf dem Arbeitsmarkt verminderte, trug es sicherlich auch dazu bei, Ausschläge der Konjunkturbewegungen abzuschwächen.

Des weiteren erzeugte der traditionelle Sektor als unmittelbarer Ausdruck der in ihm herrschenden Verhältnisse wie als Ergebnis typischer Leistungen sozialisatorischer und kultureller Art bei allen Menschen, die in ihm aufwuchsen und lebten, generationenlang eingeschliffene, festgefügte Orientierungsschemata und Verhaltensmuster. Alle Bevölkerungsgruppen, die von diesen Verhältnissen und Leistungen geprägt waren (und diese Prägung überdauerte oftmals den Zeitpunkt der Abwanderung aus dem traditionellen Sektor um mehr als eine Generation), wiesen in den wesentlichen Lebenslagen hochgradig stabile Reaktionsweisen und Muster der Lebensplanung auf, denen eine spezifische Konstellation von Zielen, wie vorrangige Verteidigung des einmal Erreichten, Absicherung gegenüber unüberschaubaren Risiken und vorsichtiges Streben nach eher klein-

schrittiger Verbesserung der eigenen Lebensverhältnisse bzw. der Lebenslage der Kinder, zugrunde lag.

Typische Konsequenz hiervon ist beispielsweise eine stabile Konditionierung (wenn nicht Determinierung) des Bildungsverhaltens durch die soziale Herkunft: Im Rahmen der für sie geltenden Muster der Lebensplanung spielen Schulbesuch und Schulabschlüsse für Kinder, deren Eltern noch stark vom traditionellen Sektor geprägt waren, kaum eine Rolle; allenfalls wird die nicht zufällig so genannte »Volksschule« als Instanz zur Vermittlung unbedingt notwendiger zivilisatorischer Basisbefähigungen akzeptiert. Die Schüler der weiterführenden Schule stammen hingegen, soweit nicht Kinder der traditionellen Oberschicht, ganz überwiegend aus dem »neuen Mittelstand«, der einem zentralen Bestandteil des modernen Sektors entspricht und sich mit dessen Expansion schnell vermehrt.

Endlich waren auch im modernen Sektor vielfältige soziale, ökonomische und institutionelle Strukturen entstanden, die ihrerseits hohe Stabilität auf spezielle Beziehungen zu den langfristig festgefügt Interessen im traditionellen Sektor und auf effiziente Nutzung der dort erzeugten Verhaltensorientierungen gegründet hatten.

So ermöglichte die hohe herkunftsspezifische Stabilität von Bildungsverhalten und Nachfrage nach Bildung eine ebenso hohe Stabilität der meisten Bildungsinstitutionen, insbesondere aber die Herausbildung von langfristig festgefügt Formen der Bewertung und Nutzung von Bildungsabschlüssen durch die Beschäftigten, die sich darauf verlassen konnten, daß der erfolgreiche Abschluß eines bestimmten Bildungsgangs keineswegs nur bestimmte Kenntnisse, Fertigkeiten und Befähigungen zuverlässig indizierte, sondern auch zentrale, auf Selektion und/oder Sozialisation fußende und sehr effiziente Prägungen von Sozialverhalten wie von sozio-professioneller und gesellschaftlicher Orientierung.

Im Gefolge der Aufsaugung des traditionellen Sektors durch den modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektor, im Gefolge der tendenziell vollständigen Abhängigkeit der sich im gleichen Zuge generalisierenden Erwerbs- und Konsumformen von großräumigen Märkten und im Gefolge des hiermit einhergehenden Überhandnehmens von »ökonomischen«, an mehr oder minder kurzfristigen Kosten-Nutzen-Erwägungen und Kalkülen der Vorteilsnahme orientierten Verhaltensweisen wird im Zuge der europäischen Nachkriegsentwicklung diesen stabilisierenden Funktionen des traditionellen

Sektors der Boden entzogen. Damit geraten dann auch all die dem modernen Sektor zuzurechnenden Strukturen in Bewegung, die bislang ihre Stabilität aus der des traditionellen Sektors bezogen hatten.

Um dies zu illustrieren, sei nochmals auf das eben schon angeführte Beispiel zurückgegriffen:

Die skizzierte Korrespondenz von Bildungsverhalten der verschiedenen sozialen Gruppen einerseits, von Wertung und Nutzung der Bildungsabschlüsse durch die Beschäftigten andererseits, die sich wechselseitig verstärkten und stabilisierten, hatte in allen europäischen Industrieländern rund ein Jahrhundert lang Bestand. Erst im Zuge der Nachkriegsprosperität setzte eine rasche Entwicklung der oftmals so genannten »Beziehungen zwischen Bildungssystem und Beschäftigungssystem« ein, in der sich drei Etappen unterscheiden lassen:

In einer ersten Etappe sind immer größere Bevölkerungsgruppen aufgrund der Erkenntnis, daß beruflicher Wert und vermarktbare Qualifikation für die Lebenschancen ausschlaggebend sind, und gemäß der sich generalisierenden Humankapitallogik bestrebt, ihren Kindern Zugang zu denjenigen Bildungsabschlüssen zu verschaffen, die im Rahmen der in den Beschäftigungsstrukturen (noch) herrschenden Verhältnissen die besten Berufsaussichten eröffnen. Dies führt zu einem massiven, zeitweise nachgerade explosionsartig steigenden Andrang zu weiterführenden Schulen und Hochschulen.

Dieser Andrang erzwingt in einer zweiten Etappe weitreichende Anpassungs- und Abwehrreaktionen des Bildungssystems, das den Ansturm auf die bisher am höchsten bewerteten Bildungsgänge und Bildungsabschlüsse abzublocken, zu kanalisieren, zu filtern oder abzudrängen suchen muß, wenn es mit seinen Ressourcen einigermaßen zu Rande kommen und seine bisherige zentrale Stellung in der Reproduktion gesellschaftlicher Strukturen nicht völlig verlieren will. Diese Reaktionen haben gravierende Veränderungen im »Produkt« des Bildungssystems, in den Quantitäten und Qualitäten der Übertritte in Arbeitsmarkt und Beschäftigung zur Folge.

Gegenwärtig zeichnet sich eine dritte Etappe ab, in der auch eine wachsende Zahl von Beschäftigten zu tiefgreifenden Anpassungen ihrer Personalpolitik veranlaßt wird, um sich auf die neuen Verhältnisse einzustellen. Dies kann jedoch mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht ohne starke Verwerfungen im relativen Wert der einzelnen Bildungsgänge und -abschlüsse und ohne einschneidende Auswirkungen auf die mit ihnen jeweils verbundenen beruflichen Chancen vor sich gehen, an denen sich ja bisher die humanka-

pitallogische Mobilisierung der Nachfrage nach Bildung als scheinbar stabilem Bezugspunkt orientiert hatte.

Ob mit einer solchen Entwicklung bereits ein Prozeß systemischer Destabilisierung verbunden ist oder nicht, läßt sich heute nicht mit Sicherheit sagen. In der neueren bildungspolitischen Diskussion wird nicht selten die These vertreten, daß die genannten Veränderungen angesichts der fortdauernden fundamentalen Ungleichheitsstrukturen in absehbarer Zeit wieder in einen neuen und stabilen Gleichgewichtszustand münden müßten, in dem entweder der Wert aller Bildungszertifikate durch Inflationierung gleichmäßig gesunken sei oder aber Bildung völlig von den Beschäftigungsstrukturen und den in ihnen sich realisierenden Lebenschancen abgekoppelt wäre. Doch sind die Beziehungen zwischen Bildungssystem und Beschäftigungsstrukturen zumindest gegenwärtig ohne Zweifel weitaus labiler und für schnelle Verwerfungen und Störungen anfälliger als je zuvor. Und niemand kann ausschließen, daß die Anpassungsreaktionen der Beschäftigten in einer Weise auf Bildungsverhalten und Bildungssystem zurückwirken, die immer wieder neue, sich selbst verstärkende Turbulenzen erzeugt.

Ähnliche Anfälligkeiten dafür, daß irgendwo auftretende Veränderungsimpulse, Störungen und Verwerfungen sich über mehrere Stufen und mit manchmal langjährigen Verzögerungen bzw. Anpassungszeiten von einem gesellschaftlichen Teilbereich oder Teilsystem in andere transportieren und irgendwann wieder — die initiale Störungsquelle nicht beseitigend, sondern möglicherweise sogar verstärkend — auf den Ausgangspunkt zurückschlagen, sind schon heute bei vielen ökologischen Zusammenhängen offenkundig. Die komplexen Interdependenzen, die zwischen den Entwicklungen von Geburtenzahl, Frauenerwerbstätigkeit und Familienstruktur, Arbeitsmarktlage und Leistungsfähigkeit des Systems sozialer Sicherheit bestehen, also zwischen gesellschaftlichen Teilbereichen, die jeweils ihre eigene Entwicklungslogik und -dynamik aufweisen, gleichzeitig aber auf je spezifische Weise davon abhängig sind, was in anderen Teilbereichen sich ereignet, könnten ein anderes Beispiel liefern.

b) Folgeprobleme und Kosten der Nachkriegsprosperität

Auf dem Hintergrund dieser Anfälligkeit für systemische Gleichgewichtsstörungen, die generell für Strukturen charakteristisch zu sein scheint, wie sie sich im Zuge der Nachkriegsentwicklung in den europäischen Industrienationen fast überall durchgesetzt haben, erhalten die Folgeprobleme und -kosten dieser Entwicklung besonderes Gewicht, die in dem Maße Virulenz zu gewinnen scheinen, in dem die bisher vom Wirtschaftswachstum zu ihrer Bearbeitung bereitgestellten Ressourcen sich verknappen und sich die vom sozialen Wandel geschaffenen neuen Verhältnisse verfestigen. Zunehmend können diese Folgeprobleme, auf die bereits im Schlußabschnitt des vorausgegangenen Kapitels hingewiesen worden war, als Generator und/oder Auslöser von Störungen wirken, die nicht mehr ohne weiteres im Umfeld ihrer Entstehung abzufangen sind.

Drei Arten von Problemen sind in diesem Zusammenhang zu nennen:

(1) Probleme, die sich aus Störungen in unserem Verhältnis zur Natur (und zwar sowohl der äußeren Natur der uns umgebenden ökologischen Systeme wie der inneren, biophysischen und psychischen Natur des Menschen) ergeben, nachdem mit der Absorption des traditionellen durch den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor zumeist jahrhundertlang erprobte Formen zur Regelung dieses Verhältnisses zerstört wurden, ohne daß bislang ausreichender Ersatz hierfür entstanden wäre.

(2) Probleme, die dem Verhältnis der Industrienationen zur Dritten Welt entspringen (und in den Ölpreiserhöhungen der 70er Jahre auf dramatische Weise erstmals manifest wurden).

(3) Probleme, die aus Ungleichgewichten und Konfliktpotentialen entstehen, die sich während der Nachkriegsprosperität in den Kernstrukturen des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors aufgebaut haben und nunmehr zunehmend — vor allem in dem Maße, in dem diese mit Wirtschaft und Gesellschaft in ihrer Gesamtheit identisch zu werden tendieren — manifest werden.

Hinter all diesen Problemen läßt sich offenkundig, versucht man, sie auf einen Nenner zu bringen, ein gemeinsamer Verursachungsmechanismus ausmachen, der darin begründet ist, daß ange-

sichts der herrschenden Strukturbedingungen und der durch sie vorgegebenen Handlungsrationale aller wesentlichen gesellschaftlichen Akteure sich deren Interessen ausschließlich auf die Nutzbarmachung und Ausbeutung von Ressourcen aller Art richten, während die Frage, wie die Reproduktion dieser Ressourcen auf Dauer gesichert werden kann, kaum gestellt, geschweige denn ernsthaft diskutiert oder gar als verbindlicher Parameter in das Verhaltenskalkül der jeweils verantwortlichen Gruppen und Instanzen eingeführt werden kann. Dies galt lange Zeit hindurch für alle materiellen, geologischen und biologischen Ressourcen, denen gegenüber sich gegenwärtig freilich eine schnelle Sensibilisierung des öffentlichen Bewußtseins vollzieht (die jedoch noch kaum ernsthafte Veränderungen im individuellen und kollektiven Handeln hervorbringen konnte). Dies gilt aber ebenso auch für zentrale immateriell-gesellschaftliche Ressourcen, wie z. B. bisher gesellschaftlich erzeugte Charakterprägungen und Verhaltensorientierungen sowie hierauf aufbauende Formen von Motivation, Leistungspotential und Arbeitsvermögen, die bis heute noch kaum irgendwo in ihrer Eigenschaft als nur beschränkt verfügbare Ressourcen wahrgenommen werden.

Probleme der hier behandelten Art brechen demzufolge stets dann auf, wenn solche Ressourcen, die in der Nachkriegszeit oftmals nachgerade als »freie Güter« mit beliebiger Verfügbarkeit fungiert hatten, knapp werden, weil — wie bei vielen mineralischen Energieträgern und Rohstoffen — die leicht ausbeutbaren Vorräte zu Ende gehen oder weil — und dies trifft für die meisten biologischen und gesellschaftlichen Ressourcen zu — die Art ihrer Nutzbarmachung und Nutzung die in einer langen Natur- bzw. Menschheitsgeschichte entstandenen Formen ihrer Reproduktion zerstört hat.

Es kann wohl kein Zweifel daran bestehen, daß die dauerhafte Verknappung bisher scheinbar sehr reichlich vorhandener Güter gravierende Störungen auslösen muß. Die Folgewirkungen der Ölpreiserhöhung (die ja noch nicht einmal eine wirklich dramatische Verknappung einer einzigen, zumindest partiell substituierbaren Ressource bedeutete) demonstrieren sehr deutlich, wie schwierig es ist, den destabilisierenden Effekt solcher Störungen auf das Feld und den Funktionsbereich zu begrenzen, in denen sie entstanden

sind. Noch größer ist das Risiko natürlich überall dort, wo es um Ressourcen geht, deren Nutzung niemals durch funktionierende preziale Mechanismen gesteuert wurde, obwohl sie (vielleicht gerade deshalb) für die sich im Zuge der Nachkriegsprosperität herausbildenden Verhältnisse zentrale Bedeutung erlangt haben.

Dies könnte an vielen Beispielen illustriert werden, von denen wohl die Folgen der Verknappung bisher scheinbar freier ökologischer Güter (Wasser, Luft, Natur) gegenwärtig am intensivsten wahrgenommen und diskutiert werden. Zur Ergänzung noch ein ganz anderes Beispiel aus dem unmittelbaren Arbeitsgebiet des Verfassers:

Seit Beginn der Industrialisierung konnten die Betriebe des modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektors, wie in den vorausgegangenen Kapiteln gezeigt, bei der Rekrutierung ihrer Belegschaften in großem Umfang auf Arbeitskräfte zurückgreifen, die im traditionellen Sektor aufgewachsen waren und in ihm ihre prägenden Lebens- und Arbeitserfahrungen gemacht hatten. Die Entwicklungen der Betriebs- und Arbeitsorganisation, der inner- und zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung und der Produktionstechnik im modernen Sektor lassen sich nicht zuletzt als Ausdruck des Bestrebens interpretieren, Produktionsprozeß und Arbeitsaufgaben so zu gestalten, daß dieser Typ von Arbeitskraft mit der für ihn charakteristischen, vermutlich einzigartigen Kombination von Belastungstoleranz, Lernfähigkeit und -bereitschaft und Leistungsmotivation optimal nutzbar wird: direkt, vor allem zur Verrichtung schwerer, wenig angesehener und zumindest formal wenigqualifizierter ausführender Arbeit und indirekt, indem aus der entsprechenden Arbeitsbevölkerung durch intra- und intergenerativen Aufstieg sehr effizient qualifizierte Arbeitskräfte »mittleren« Niveaus (Facharbeiter, Meister, praktisch qualifizierte Angestellte) gewissermaßen herausdestilliert werden.

In der europäischen Nachkriegsprosperität erhielt dies in zweifacher Weise zentrale Bedeutung: Einmal stellte die Mobilisierung der zahlreichen bis dahin noch im traditionellen Sektor gebundenen Arbeitskräfte für Lohnarbeit im modernen Sektor einen der entscheidenden Faktoren für dessen Wachstum dar. Zum anderen eröffneten die hiermit verbundenen Prozesse vertiefter vertikaler und funktionaler Arbeitsteilung vielfältige Möglichkeiten, die durchsetzungs- und verhandlungstärksten Gruppen der industriell-städtischen Arbeitnehmerschaft mittels des Angebots beruflichen Aufstiegs fest in den gesellschaftlichen Konsens einzubinden.

Zugleich hat jedoch die europäische Nachkriegsprosperität mit der weitgehenden Absorption des traditionellen durch den modernen Sektor die Voraussetzungen für die Reproduktion dieses Typs von Arbeitsvermögen und Arbeitskraft zerstört, auf dessen Nutzung sie wesentlich begründet war. Und in dem Maße, in dem diese Ressource verschwindet, d. h. die Arbeitskräfte aus dem Erwerbsleben ausscheiden, die noch, aus dem traditionellen Sektor stammend, diesem Typus zugehören, droht ein immer drastischerer Widerspruch zwischen den Arbeitsplatzstrukturen der Volkswirtschaft einerseits, den Ansprüchen, Erwartungen, Leistungspotentialen und Motivationen der Erwerbsbevölkerung andererseits aufzubrechen.

Das Störungen dieser Art innewohnende Risiko, systemisch sich ausbreitende und sich immer wieder selbst verstärkende Turbulenzen und Destabilisierungsprozesse auszulösen, wird nachhaltig erhöht durch die Art und Weise, wie die ihnen zugrundeliegenden Probleme sich manifestieren und bisher behandelt wurden:

Die Verknappung von Ressourcen, deren Nutzung intensiviert, aber deren Reproduktion vernachlässigt wurde, ist in aller Regel ein langsam verlaufender Prozeß. Die von ihm hervorgerufenen Probleme treten zumeist »schleichend« und so auf, daß sie sich zunächst und während längerer Zeit nur in begrenzten Bereichen, bei ganz bestimmten Teilgruppen von Akteuren und auch dort eher als Druckstellen oder Engpässe von zweitrangigem Charakter manifestieren, die keineswegs einen dramatischen, eingespielte Interessen- und Politikstrukturen grundlegend in Frage stellenden Handlungsbedarf zu erzeugen scheinen. Dementsprechend bestehen die Reaktionen der Betroffenen nur in den seltensten Fällen aus Versuchen wirklicher Problemlösung (also entweder Reproduktionssicherung der verknüpften Ressourcen oder vollständiger Verzicht auf sie), sondern vielmehr aus Bestrebungen, im Rahmen der gegebenen Verhältnisse und überkommenen Handlungsmaximen auf pragmatische Weise mit dem Problem umzugehen: durch Partikularisierung, indem man nur bestimmte, besonders sichtbare und/oder ohne große Schwierigkeiten zu bearbeitende Problemfacetten ernst nimmt; durch Verschiebung auf der Zeitachse, indem man sich — vorläufig — im Vertrauen damit behilft, daß in einer mittel- oder langfristigen Zukunft definitive Lösungen verfügbar sein werden, für deren Zustandekommen man selbst nicht verantwortlich ist; oder durch Ver-

lagerung in weniger sensible Handlungs- bzw. Politikfelder oder auf schwächere Partner, denen man die Problemlasten nach dem Muster von Preisüberwälzungen aufbürdet.

Wenn dann im Zeitablauf die Ressourcenverknappung gravierender wird und weiter um sich greift, wird gerade von den potentesten unter den betroffenen Gruppen und Instanzen (also von denen, die am ehesten zu wirklich problemlösender Aktion imstande wären) noch längere Zeit auf die eben genannten und scheinbar erprobten Bearbeitungsformen zurückgegriffen, die ja oftmals durchaus geeignet sind, ihnen selbst auf Kosten anderer Entlastung zu verschaffen. Überdies haben sich vielfach bei Beteiligten und Betroffenen bereits spezifische, auf diese bisherigen (unzureichenden) Bearbeitungsformen abgestellte Interessen- und Verhaltensstrukturen herausgebildet, die ihrerseits wiederum den Weg zu einer adäquaten, dauerhaften Problemlösung versperren können.

Damit sind jedoch die Voraussetzungen für die Herausbildung aller typischen Merkmale systemischer Gleichgewichtsstörungen gegeben: Symptome, die nicht mehr über unmittelbar einsichtige Kausalketten mit den eigentlichen Ursachen verknüpfbar sind; sukzessive Einbeziehung auch anderer, ursprünglich weder beteiligter noch betroffener Instanzen, Bevölkerungsgruppen, gesellschaftlicher Felder und Teilbereiche; Zunahme von partikularen Reaktionen, die nur mehr auf Abschirmung oder Symptomunterdrückung gerichtet sind und ihrerseits neue, weitreichende Turbulenzen erzeugen können; und schließlich die Verbreitung von Konstellationen, in denen rationale Interessenwahrnehmung der beteiligten Akteure offen mit den generellen Stabilisierungsnotwendigkeiten in Konflikt gerät.

c) Politischer Steuerungsbedarf

Von Prozessen der Art, wie sie hier mit dem Begriff der »systemischen Destabilisierung« bezeichnet wurden, können gravierende Bedrohungen für Gesellschaften vom Typ der europäischen Industrienationen ausgehen. Drei solcher denkbarer Bedrohungen seien wenigstens genannt:

Zunächst ist vorstellbar, daß sich von systemischer Destabilisierung ausgelöste Turbulenzen (z. B. im Verhalten wichtiger Bevölkerungsgruppen oder Kategorien von Unternehmungen) mit Konjunkturbewegungen überlagern und diese, verstärkend oder deformierend, so beeinflussen, daß die bestehenden ökonomischen Stabilisatoren und die verfügbaren Instrumente der Steuerung nicht mehr ausreichen, um sie zu beherrschen; dann könnte ein an sich ganz normaler Konjunkturabschwung in eine *kumulative Depression* umschlagen, in deren Verlauf ganze Teile des — hochkomplexen — ökonomischen Systems kollabieren. Krisenpunkte, von denen die zu einem solchen Kollaps führenden Kettenreaktionen ausgehen könnten, lassen sich heute deutlich ausmachen. Und ein ähnlicher Zusammenbruch wie der des Jahres 1929 würde wahrscheinlich — wegen der seither eingetretenen tiefgreifenden gesellschaftlichen und ökonomischen Veränderungen, von denen einige im vorstehenden Kapitel behandelt worden waren — noch weit dramatischere Konsequenzen haben.

Des weiteren ist nicht auszuschließen, daß im Gefolge der von solchen Prozessen in vielfältiger Form hervorgebrachten partikularen Abschirmungs-, Überwälzungs- und Ausgrenzungsstrategien, die jeweils darauf hinauslaufen, Teilbereiche oder Teilgruppen mit überdurchschnittlichem Handlungs- und Durchsetzungspotential auf Kosten aller anderen von den Problemlasten und von der Verantwortung für Problemlösungen freizustellen, im Lauf der Zeit immer mächtiger werdende, zunehmend *explosive Konfliktherde* entstehen. Zwar sind in erster Instanz die meisten Strategien der genannten Art nur partikularer Natur, auf einzelne Lebensbereiche — wie Wohnen, Arbeit, Umwelt oder Bildung — beschränkt und richten sich oft mit (meist stillschweigender) Billigung der Mehrheit gegen Minderheiten in notorisch schwacher Position. Doch können die hierdurch jeweils geschaffenen Segmentationslinien, die einander zunächst wohl vielfach überschneiden, im Lauf der Zeit zu festern, mehrdimensionalen Mustern zusammenschießen. Und wenn hierdurch ganze Bevölkerungsgruppen in mehreren Lebensbereichen zugleich flagrant benachteiligt werden, sind alle Voraussetzungen für offene Gewalt — in Protest und Auflehnung wie in deren Repression — und für hieraus resultierende Prozesse sozialer Desintegration gegeben.

Endlich können Prozesse systemischer Destabilisierung wohl auch die *psychische* — vor allem energetische und biologische — *Existenzgrundlage* ganzer Gesellschaften in Frage stellen. Dieses Risiko ist nicht nur den im engeren Sinne ökologischen Problemlagen und den in ihnen sich ausdrückenden Abläufen inhärent; auch primär ökonomische und/oder gesellschaftliche Destabilisierungsprozesse können ökologische Nebenfolgen dramatischer Art haben (wie ja umgekehrt auch alle ökologischen Gleichgewichtsstörungen wesentliche ökonomische und gesellschaftliche Komponenten einschließen).

Bedrohungen solcher Art bleiben wohl auch dann existent, wenn es gelingt, dramatische Zuspitzungen, wie eine Weltwirtschaftskrise oder eine ökologische Katastrophe, zu vermeiden. Auch dann scheint nämlich das Risiko hoch zu sein, daß für eine Vielzahl von Notbehelfen, mit denen immer wieder das Schlimmste verhindert wird, ein sehr hoher Preis in Form vergeudeter Ressourcen, vermindelter Wohlfahrt und Lebensqualität und stark reduzierter ökonomischer Effizienz bezahlt werden muß.

Solche Bedrohungen zu verhindern, die in ihnen kulminierenden Abläufe schon im Keim zu ersticken oder wenigstens abzufangen, bevor sie ganz außer Kontrolle geraten, *ist eine Aufgabe, die nur von Politik geleistet werden kann. Nun scheint allerdings das politisch-administrative System der europäischen* (und über sie hinaus wohl der meisten westlichen) *Industrienationen* — trotz der enormen Zunahme seiner Ressourcen und seines sozioökonomischen Gewichts, die als Voraussetzung und Begleiterscheinung der europäischen Nachkriegsprosperität zu verzeichnen war — *für die Lösung dieser Aufgabe kaum gerüstet zu sein.*

Diese Vermutung könnte sich auf zwei Argumentationen stützen, die auch in der neueren sozialwissenschaftlichen Diskussion (von der Verwaltungsforschung über Sozialpolitik bis zur Demokratie- und Staatstheorie) unter verschiedenen Etiketten zunehmend Bedeutung erlangen:

Einmal sind die Kompetenzen und Potentiale des politisch-administrativen Systems, seine diagnostischen wie steuernden Fähigkeiten *hochgradig sektoralisiert*. Ihm liegt ein Muster der Arbeitsteilung zwischen Verwaltungsressorts und Teilpolitiken mit ihren je-

weiligen impliziten und expliziten Zieldefinitionen, ihren Handlungsinstrumenten, ihren Kriterien der Wirkungs- und Erfolgskontrolle zugrunde, das sich vielfach in einer analogen Arbeitsteilung der jeweils korrespondierenden Wissenschaften verdoppelt und das in allen wesentlichen Zügen, sofern es nicht noch Spuren früherer historischer Epochen trägt, die Rolle widerspiegelt, welche die wohlfahrtsstaatliche Komponente in Grundlegung und Verlauf der Nachkriegsprosperität gespielt hat.

Deshalb ist dieses System kaum dazu in der Lage, systemische Zusammenhänge und Abläufe, die quer zu diesem Arbeitsteilungsmuster liegen, überhaupt wahrzunehmen. Noch weniger ist es dazu befähigt, diese in adäquater Weise zu steuern. Ganz im Gegenteil: Die Bornierung politischer Zuständigkeit und Verantwortung, die zumeist schon an den Ressortgrenzen oder dem Umgriff des jeweiligen Teilhaushalts endet, hat zur Folge, daß dieses System selbst in mannigfaltigen Formen an den genannten Praktiken der Problemartikularisierung, Problemverschiebung und Lastenüberwälzung beteiligt ist.

Zum anderen erfordert die Prävention oder Beherrschung systemischer Gleichgewichtsstörungen vermutlich *Formen und Instrumente* politischen Handelns, über die das politisch-administrative System in seiner gegenwärtigen Gestalt kaum verfügt.

Hierbei ist keineswegs nur an Defizite auf der Ebene technischen Vollzugs zu denken, die durch neue Gesetze, Umorganisation bestimmter Verwaltungen oder Veränderungen der Verwaltungspraxis beseitigt werden könnten. Vielmehr handelt es sich hier um eine grundlegende Schwäche, die unmittelbarer Ausdruck des geltenden Verständnisses von Politik und Staat und deren Rolle ist. In allen westlichen Industrienationen scheint das politisch-administrative System in seinen wesentlichen Teilen auf eine elementare Prämisse gegründet zu sein, die schon in der Staatstheorie des 19. Jahrhunderts und ihrer Trennung von bürgerlicher Gesellschaft und Staat klar ausformuliert ist: Die grundlegenden Interessenstrukturen, auf die sich Politik richtet, sind, so läßt sich diese Prämisse vereinfachend skizzieren, dem politischen System als Konstituenten von Wirtschaft und Gesellschaft vorgegeben. Politisches Handeln, Gesetzgebung und staatliche Intervention haben sich im wesentlichen

darauf zu beschränken, die Formen zu ordnen, in denen diese Interessen wahrgenommen werden, Regeln für die Austragung von Interessenkonflikten zu setzen, Interessen gegebenenfalls insoweit zurückzudrängen, als ihre Durchsetzung dem Gemeinwohl schaden könnte, und — im Namen sozialer Gerechtigkeit — für die Berücksichtigung der Interessen von schwachen Bevölkerungsgruppen zu sorgen, die andernfalls nicht zum Zuge kämen.

Unter dieser Prämisse ist die eben angeführte starke Sektoralisierung von Politik und Verwaltung, deren Handeln sich ja jeweils auf einen abgegrenzten Bereich partikularer Interessen bezieht und an diese richtet, hochgradig funktional. Dieser Prämisse entsprechen auch die hauptsächlichen Formen und Instrumente politischen Handelns und staatlicher Intervention: parlamentarisch-repräsentativer Interessenausgleich, Normensetzung und -kontrolle, zweckgebundene Subventionen, finanzielle Anreize positiver und negativer Art. Sofern, wie etwa im Bereich der sozialen Sicherung, solche Formen und Instrumente offenkundig nicht ausreichen, wird zumindest der Versuch unternommen, Systeme zu etablieren, die — wie die soziale Renten- und Krankenversicherung — formal außerhalb der staatlichen Sphäre liegen und gemäß marktwirtschaftlichen Prinzipien konstruiert werden können.

Demgegenüber gründet nun das — wie vermutet, historisch weitgehend neuartige — Risiko systemischer Instabilität nicht zuletzt auf der Tatsache, daß die Struktur der gesellschaftlichen Interessen in ihrer gegenwärtigen Form nur als Ergebnis von Entwicklungsprozessen zustande kommen konnte, in die Politik in vielfältiger und nicht selten zentraler Weise eingewoben war und ist. Die eigentliche Aufgabe von Politik wäre es angesichts dessen, dafür Sorge zu tragen, daß die rationale und erfolgreiche Wahrnehmung von solchen Interessen, die nur durch politisches Handeln (oder zumindest nur unter seiner aktiven Beteiligung) entstehen bzw. ihre jetzige Form annehmen konnten, Wirkungen hat, die mit den auf gesellschaftlichen Konsens gegründeten Zielen und Werten übereinstimmen und Kohärenz wie Effizienz des Gesamtsystems erhöhen; und zu verhindern, daß die Durchsetzung von partikularen Interessen im Rahmen von Verhältnissen, die oft von Politik überhaupt erst geschaffen wurden, in einen unausweichlichen Kon-

flikt mit dem Gemeininteresse gerät, dem zu dienen Politik verpflichtet ist.

Doch ist das politisch-administrative System weithin noch im traditionellen Konzept von gesellschaftlichen Interessen und der Rolle des Staats verfangen, das politisches Handeln auch dann für seine Konsequenzen blind machen kann, wenn diese in der Folgeperiode als tiefgreifende Veränderungen der Ausgangssituation wieder auf Politik zurückschlagen: Wesentliche Teile der europäischen Agrarpolitik, die nach wie vor an den scheinbar natürlichen Interessen des bäuerlichen Familienbetriebs orientiert ist, inzwischen aber ein mächtiges, weltweit agierendes Agrobusiness hervorgebracht hat, das die landwirtschaftlichen Marktordnungen zunehmend seinen eigenen Interessen dienstbar zu machen verstand, könnten ein gutes Beispiel hierfür liefern. Andere Beispiele wären — negativ — das Gesundheitssystem, das zunehmend von einem »mediko-industriellen Komplex« beherrscht wird, der scheinbar unausweichlich die individuellen und kollektiven Interessen an Krankheitsvorbeugung und Krankheitsheilung überlagert, oder — positiv — der Umweltschutz, dessen Bedeutung als rasch expandierender, zunehmend gewichtigere industrielle Interessen begründender Absatzmarkt in jüngster Zeit immer deutlicher sichtbar wird (nachdem lange Zeit hindurch nur Kosten und verletzte Interessen im Blickfeld standen).

Was in der neueren Diskussion nicht selten als »Staatskrise«, als »Unregierbarkeit« der modernen Industrienationen bezeichnet wird, erschiene in dieser Perspektive — nicht wesentlich weniger dramatisch, aber vermutlich eher in konkrete, bearbeitbare Aufgaben übersetzbar — als Notwendigkeit, die Rolle des politisch-administrativen Systems im sozioökonomischen Prozeß und die Formen und Instrumente seines Handelns im Verhältnis zu allen anderen individuellen und kollektiven gesellschaftlichen Akteuren von Grund auf neu zu bestimmen.

Damit steht dann freilich nicht nur die Fähigkeit der Industrienationen zur Debatte, eine sehr wahrscheinlich längere Periode ökonomischer Stagnation und Unterbeschäftigung der produktiven Ressourcen ohne allzu großen Schaden zu überstehen. Gute Gründe, von denen einige nunmehr wenigstens kurz benannt seien, sprechen vielmehr für die Vermutung, daß in dem Maße, in dem eine

solche Neustrukturierung des politisch-administrativen Systems und seiner Beziehungen zu den zentralen sozioökonomischen Interessen gelingt, auch eine neue (möglicherweise für sehr lange Zeit tragfähige) Prosperitätskonstellation entstanden sein wird.

3. Die Chancen einer neuen Prosperität

In der bisherigen Geschichte der europäischen Industrienationen folgte auf Perioden längerdauernder Stagnation immer wieder eine Prosperitätsphase, die Vollbeschäftigung aller ökonomischen Ressourcen und Wohlfahrtsmehrung zumindest für erhebliche Teile der Bevölkerung mit sich brachte. Die Theorie der »Langen Wellen« ist nichts anderes als der Versuch, diesen Tatbestand als ein allgemeines Gesetz zu formulieren, ohne daß es ihren Vertretern freilich bisher gelungen wäre, überzeugend zu begünden, warum jeder Abschwung notwendig den nachfolgenden Aufschwung hervorbringt.

Damit stellt sich die Frage, ob auch diesmal — obwohl, wie eben gezeigt, die gegenwärtige Lage in vieler Hinsicht ohne historisches Vorbild ist — auf den Präzedenzfall früherer Prosperitätsphasen Verlaß ist oder nicht.

Will man diese Frage — und sei es auch nur auf eine extrem kursorische und vorläufige Weise, wie dies hier allein möglich ist — beantworten, so müßte man wohl zunächst klären, *welche Chancen dafür bestehen, daß sich erneut eine Prosperitätskonstellation des in der bisherigen Geschichte der europäischen Industrienationen zu beobachtenden Typs herausbildet.*

In den vorstehenden Kapiteln wurden zwei zurückliegende Prosperitätsphasen etwas näher betrachtet, von denen die eine in die Jahrzehnte um die Jahrhundertwende, die andere in die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg fiel. Für beide ließ sich eine Konstellation mit zwei zentralen Komponenten identifizieren:

Die eine Komponente bestand in einer jeweils neuen und phasenspezifischen *Auslegung des politisch-administrativen Systems*, einem typischen Arrangement von Macht- und Entscheidungsinstan-

zen, institutionellen Regelungen und Instrumenten und Ressourcen politischen Handelns und staatlicher Intervention.

Das für die europäische Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg typische Arrangement wurde im vorstehenden mit dem Stichwort der »wohlfahrtsstaatlichen Politik« bezeichnet. Die ihr entsprechende Komponente der bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs geltenden Prosperitätskonstellation wurde nicht näher behandelt, ließe sich jedoch in erster Annäherung wohl zureichend als »imperialistischer Nationalstaat« etikettieren, d. h. als ein politisch-administratives System, das primär auf Gewinnung und Aufrechterhaltung von Stärke nach außen angelegt ist und sich nach innen darauf beschränkt, der Expansion des industriell-marktwirtschaftlichen Sektors freie Bahn zu lassen bzw. sie durch Zollpolitik, Infrastrukturausbau oder patriarchalisch-repressive Sozialpolitik zu fördern.

Hierauf fußte dann jeweils auch die andere Komponente der Prosperitätskonstellation, von der wohl beide Male die wesentliche Entwicklungsdynamik ausging: Durch das politisch-institutionelle Arrangement wurden weitreichende *Möglichkeiten der »Landnahme« durch industrielle Produktionsweise und kapitalistische Wirtschaftsformen* eröffnet, deren Nutzung eine nachhaltige Expansion des modernen, industriell-marktwirtschaftlichen Sektors erlaubte:

Vor dem Ersten Weltkrieg war der starke nationale Staat, der nach außen den Handel schützte und im Inland für Ruhe und Ordnung sorgte und niedrige Lohnkosten sicherte, eine essentielle Voraussetzung imperialistischer Landnahme durch Eroberung von Kolonialreichen und Erschließung wirtschaftlicher Einflußzonen. Nach dem Zweiten Weltkrieg ermöglichte wohlfahrtsstaatliche Politik, wie im vorausgegangenen Kapitel gezeigt, eine zwei bis drei Jahrzehnte raschen Wirtschaftswachstums tragende innere Landnahme in Form weitgehender Absorption des bis dahin immer noch starken traditionellen Sektors durch den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor.

Sollte auch in Zukunft Prosperität nur nach dem gleichen Grundmuster zustande kommen können, so wäre allerdings tiefe Skepsis hinsichtlich der Zukunft der westlichen Industrienationen angebracht.

Zwar scheint gegenwärtig keineswegs eine definitive Schranke für weitere Landnahmen durch den industriell-marktwirtschaftli-

chen Sektor zu bestehen. Die zunehmende Kommerzialisierung und Industrialisierung der Freizeit, die fortschreitende Verwandlung des Gesundheitswesens in lukrative und wachstumssträchtige Absatzmärkte, die Erschließung des Mittelmeerraums mit seinen großen und rasch wachsenden Bevölkerungsmassen für industrielle Produktion, marktwirtschaftliche Verkehrsformen und die hiermit einhergehende »neue Lebensweise« — Prozesse dieser Art, die sich teilweise seit längerem in Gang befinden, für die teilweise aber auch erst jetzt die notwendigen Voraussetzungen entstehen, lassen sich ohne Zweifel in diesem Sinn interpretieren.

Dennoch ist schwer einsehbar, wie auf ihrer Grundlage eine neue Prosperitätskonstellation entstehen könnte, an der angesichts der kaum mehr revidierbaren internationalen Verflechtungen wohl alle westlichen Industrienationen — wenn vielleicht auch nicht gleichmäßig — partizipieren müßten:

Was sich innerhalb der Industrienationen derzeit an Landnahme vollzieht, stößt vielerorts bereits sichtbar an Grenzen, die z. B. von der Knappheit natürlicher Ressourcen oder von der beschränkten Möglichkeit gezogen werden, immaterielle Bedürfnisse mit Hilfe industrialisierter, kommerzieller Dienstleistungen zu befriedigen; hier sind demzufolge kaum mehr wirklich bedeutsame Expansionsräume auszumachen. Und noch unwahrscheinlicher erscheint es, daß daneben noch große, bis heute ganz unberührte Bereiche oder Felder existieren sollten, die gleichermaßen Wachstum generierend zu erschließen und zu absorbieren wären, wie dies in den vergangenen Jahrzehnten mit dem größten Teil des traditionellen Sektors geschah.

Am Rande der alten Industrieregionen des Planeten, vor allem im Mittelmeerraum und in Ostasien, sind zwar derzeit sehr ernstzunehmende Ansätze für die Herausbildung von Prosperitätskonstellationen zu beobachten, die starke Analogien zur Nachkriegsprosperität der europäischen Industrienationen (oder auch dem besonderen Entwicklungsverlauf Japans) aufweisen, also insbesondere auf der Erschließung des dort immer noch sehr mächtigen traditionellen Sektors beruhen würden. Doch kann längeranhaltende Prosperität aus solchen Ansätzen sicherlich nur auf der Grundlage einer selbstbewußten und effizienten nationalstaatlichen Politik entste-

hen, die ökonomische Abhängigkeiten allenfalls in recht engen Grenzen akzeptieren und tolerieren darf.

Deshalb ist, wenngleich sicherlich viele einzelne Unternehmen der alten Industrienationen in der einen oder anderen Art von dieser Entwicklung profitieren würden, kaum vorstellbar, wie die Gesamtheit der heute industrialisierten Welt gewissermaßen auf dem Rücken derzeitiger Schwellenländer wieder auf die von früher gewohnten Wachstumspfade zurückgetragen werden könnte.

Optimistischer wäre hingegen die Zukunft einzuschätzen, wenn sich neue Prosperitätskonstellationen realistisch vorstellen ließen, die nicht mehr auf Landnahme in dem hier gemeinten Sinn angewiesen sind, da für deren bisherige Funktionen zureichende Äquivalente gefunden werden. Wie sehen die Chancen hierfür aus?

Bisher, in den beiden Prosperitätsperioden der letzten hundert Jahre, hatte der *Prozeß der Landnahme* vermutlich *mehrere Funktionen zu erfüllen*, die sich freilich im konkreten historischen Ablauf aufs innigste miteinander vermischten:

Am evidentesten, weil unmittelbar mit dem Vorgang der Landnahme selbst assoziiert, war eine Funktion der *Ressourcenbeschaffung*. Durch die Erschließung neuer Gebiete und Bereiche für industrielle Produktion und marktwirtschaftliche Austausch- und Verkehrsformen verschaffte sich der moderne Sektor der Industrienationen unter sehr vorteilhaften Bedingungen Zugang zu Ressourcen, die er für sein eigenes Wachstum nutzen konnte: billige Rohstoffe und Agrarprodukte zur industriellen Verarbeitung und zur Versorgung der von Lohnarbeit abhängigen Bevölkerung als Ertrag der imperialistischen Landnahme vor dem Ersten Weltkrieg; zahlreiche Arbeitskräfte mit einem spezifischen Arbeitsvermögen als Ertrag der Absorption des traditionellen Sektors in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg.

Die Appropriation dieser Ressourcen durch den industriell-marktwirtschaftlichen Sektor war vermutlich für die damalige Prosperität in mehrfacher Weise bedeutsam: als mächtiger Anreiz für verstärkte privatwirtschaftliche Aktivität, als zumindest begünstigende Bedingung für beschleunigte Kapitalakkumulation, aber auch als Kompensation für die wachsende Last der Abgaben, die zur Finanzie-

rung der politisch-institutionellen Komponente der jeweiligen Prosperitätskonstellation erhoben werden mußten.

Doch wäre es wohl falsch, angesichts der evidenten Bedeutung dieser ressourcenbeschaffenden Funktion die Rolle der Landnahme in den beiden hier interessierenden Prosperitätsphasen auf sie zu reduzieren. Vieles spricht vielmehr dafür, daß es daneben ein ganzes Bündel von weiteren *Funktionen* gab, *die sich auf die in einem sehr weiten Sinn verstandene gesellschaftliche Organisation des ökonomischen Prozesses beziehen*, die freilich — und dies macht die realistische Einschätzung ihrer Bedeutung schwer — historisch jeweils eng mit der politisch-institutionellen Komponente der herrschenden Prosperitätskonstellation verflochten waren.

Unter diesen Funktionen sind vor allem zwei hervorzuheben:

Die eine Funktion besteht darin, der sozioökonomischen Entwicklung und der von ihr erforderten Mobilisierung und Allokation der verfügbaren Potentiale und Ressourcen ein klares *Zielsystem* vorzugeben. Die wesentlichen Ziele der Prosperitätsphase vor dem Ersten Weltkrieg waren die äußere Stärkung und Sicherung der Nation, der Ausbau von Handel und Industrie, der Fortschritt von Technik und Transport. Im Zentrum des Zielsystems nach dem Zweiten Weltkrieg stand wirtschaftliches Wachstum als eine Art Generalnenner für alle Formen der Mehrung von individuellem wie kollektivem Wohlstand.

Diese phasenspezifischen Zielsysteme lieferten ihrerseits eindeutige Fixpunkte hoher Akzeptanz, anhand derer die Struktur partikularer Interessen und ihre Realisierung geordnet werden konnten; aus ihnen ergab sich, in welcher Weise und in welcher Richtung jeweils der Ausgleich zwischen konfligierenden Interessen zu suchen war; auf ihrer Grundlage bildete sich der für die Schaffung, Aufrechterhaltung und Weiterentwicklung des jeweiligen politisch-institutionellen Arrangements notwendige gesellschaftliche Konsens; aus ihnen bezog endlich das politisch-administrative System die Legitimationsbasis seines Handelns.

Eine zweite gesellschaftsorganisierende Funktion von Landnahme lag vermutlich darin, daß es mit ihrer Hilfe und dank der durch sie beschafften Ressourcen möglich war, *den Markt als* quasi universelles *Medium und Preis-Mengen-Reaktionen als* zugleich hoch-

sensiblen und tendenziell auf Herstellung von Gleichgewicht gerichteten *Mechanismus zur Steuerung des Verhaltens der gesellschaftlichen Akteure zu nutzen*, um die für Prosperitätsphasen charakteristische hohe Effizienz der Gesamtwirtschaft sicherzustellen.

Landnahme machte es also, mit anderen Worten, in den bisherigen Prosperitätsphasen für jeweils begrenzte Zeit möglich, daß sich die anarchischen, divergierenden, ja konfligierenden Partikularinteressen auf scheinbar spontane und natürliche, d. h. keine explizite Aushandlung und Vereinbarung benötigende Weise gemäß einem durchgängigen Muster ordneten, dank dessen ihre erfolgreiche Wahrnehmung jeweils auch hohe (nach dem Zweiten Weltkrieg sogar teilweise extrem hohe) positive Effekte für das allgemeine Wohl hatte.

Was heißt dies nun für die Frage nach den Chancen einer neuen Prosperität? Ist es angesichts der gegenwärtigen und für eine absehbare Zukunft zu erwartenden Situation der westlichen Industrienationen überhaupt *denkbar*, daß *vergleichbare Effekte auf andere Weise* als durch Landnahme *erzielt werden*? Und wie könnte dies geschehen?

Zumindest auf den ersten Blick gibt es auf solche Fragen keine Antworten, die großes Vertrauen in die Zukunft begründen könnten: Die Beschaffung problemlos und vorteilhaft verfügbarer zusätzlicher Ressourcen ist ganz offenkundig nur durch Landnahme möglich, für die sich in dieser Hinsicht kein funktionales Äquivalent vorstellen läßt. Dies ist um so gravierender, als ja vermutlich auch ein Teil der anderen auf die gesellschaftliche Organisation des ökonomischen Prozesses gerichteten Funktionen von Landnahme in den bisherigen Prosperitätsperioden erheblich von der Verfügbarkeit der durch Landnahme beschafften Ressourcen abhängig war.

Bei aller Vorläufigkeit der hier entwickelten Überlegungen scheint eine *neue Prosperitätskonstellation allenfalls dann realisierbar, wenn es gelingt*:

- ein *Zielsystem* zu finden, das *ex ante* (und nicht erst, wie bisher, Zug um Zug mit der Entfaltung der neuen Prosperitätskonstellation) *sehr hohe Mobilisierungskraft* besitzt;
- das *Ordnungsmuster*, das die Ausrichtung der Partikularinteressen und der Formen ihrer Durchsetzung an diesem Zielsystem si-

cherstellt, *explizit* (und nicht über scheinbar spontane und natürliche Prozesse) *herzustellen*.

Damit sind jedoch als Voraussetzungen einer neuen Prosperität genau die oben bereits formulierten Anforderungen benannt, die das politisch-administrative System der westlichen Industriegesellschaften erfüllen muß, wenn heute und in der näheren Zukunft das Risiko systemischer Destabilisierungsprozesse einigermaßen beherrscht werden soll:

Die Probleme, die gegenwärtig im Zusammenhang mit der Verknappung von immer mehr lebenswichtigen Ressourcen aufbrechen, sind so dramatisch, daß ihre Lösung sehr wohl ein neues Zielssystem mit hohem Mobilisierungspotential abgeben könnte.

Die Dominanz eines solchen Zielsystems wird sich jedoch nicht mehr in der gleichen, scheinbar natürlichen Weise herausbilden können. Alles spricht vielmehr dafür, daß hierzu — als Ergebnis eines politischen Prozesses, an dem alle wichtigen Bevölkerungsgruppen und Partikularinteressen aktiv beteiligt sind — ein expliziter »Gesellschaftsvertrag« zustandekommen muß, der die Grundzüge eines neuen politisch-institutionellen Arrangements fixiert.

Wie ein solcher Gesellschaftsvertrag aussehen könnte; auf welche Weise er sicherstellt, daß wiederum, wie in vergangenen Perioden von Prosperität, die entschiedene und effiziente Durchsetzung von partikularen Interessen auch das allgemeine Wohl wirksam befördert; welche neuen Einkommensströme, Institutionen und Steuerungsmechanismen hierbei zu schaffen sind; ob sich auf seiner Grundlage gänzlich neuartige Vergesellschaftungsformen herausbilden werden — all dies sind Fragen, auf die es gegenwärtig noch keine Antwort gibt. Einigermaßen gewiß scheint allenfalls, daß eine solche Prosperitätskonstellation, wenn sie je zustandekommen sollte, durch eine weit stärkere wechselseitige Durchdringung dessen geprägt sein wird, was sich gegenwärtig noch als jeweils getrennte »Sphären« von Politik und Ökonomie darstellt; dies entspräche auch einer sehr langfristigen Tendenz, die sich über alle bisherigen Prosperitätsperioden hinweg feststellen läßt. Mit hoher Wahrscheinlichkeit setzt dies eine tiefgreifende Umstrukturierung des politisch-administrativen Systems voraus, das ja auch gegenwärtig immer noch stark von seinen frühen hoheits- und ständestaatlichen

Ursprüngen geprägt ist. Und die Annahme erscheint plausibel, daß zwar in der Interaktion verschiedenartiger Interessen, Strategien und Aktivitäten nach wie vor Märkte und marktförmige Regulative eine wichtige Rolle spielen werden, daß dies freilich auch in ganz anderen Feldern und für ganz andere Funktionen der Fall sein kann als heute, weil nämlich Konsens darüber besteht, daß hier die allokativen Effizienz und Selbststabilisierungsfähigkeit von Marktmechanismen sinnvoll zu nutzen wären.

Im übrigen ist es wahrscheinlich müßig, sich heute in abstracto die Ausgestaltung eines solchen Gesellschaftsvertrags und die konstitutiven Merkmale des von ihm begründeten politisch-administrativen Systems ausdenken zu wollen. Zwar setzten sich bisher mit jeder Prosperitätsperiode grundlegend neue Strukturen durch, für die es bis dahin kaum Vorläufer und Vorbilder gegeben hatte; und Staginationsphasen waren hierfür eine Art Latenzphase, in der die neue Prosperitätskonstellation erst heranreifen mußte, bis sie sich Bahn brechen konnte. Jetzt hingegen werden vermutlich — auch dies würde zur historischen Vorbildlosigkeit der Gegenwart gehören, die Vertrauen in früher erprobte Strategien so gefährlich macht — die Frage, ob es in den westlichen Industrienationen überhaupt wieder zu einer Prosperität kommt, und die Frage, wie die sie tragende Konstellation konkret aussehen wird, im gleichen Zuge entschieden. Das eine wie das andere wird davon abhängen, ob und wie es heute gelingt, zu verhindern, daß dramatische Ressourcenverknappungen als Spätfolge der vergangenen Prosperität nicht mehr beherrschbare Prozesse systemischer Destabilisierung auslösen, die entweder in einer schnellen Zerstörung oder in einem langsam voranschreitenden Verfall der ökologischen, ökonomischen und gesellschaftlichen Lebensbedingungen und Lebensverhältnisse münden. Und wie dies geschieht, welche neuen Formen und Institutionen politischen Handelns hierbei sich herausbilden, welche neuen Einkommensströme entstehen — mit all dem werden wohl auch bereits die Fundamente einer neuen, vielleicht weniger kurzlebigen Prosperitätskonstellation gelegt, selbst wenn die Beteiligten und Betroffenen noch in dem Glauben leben, es handle sich nur um Notmaßnahmen, um das blanke Überleben zu sichern.

Literaturverzeichnis

- ABELSHAUSER, W.: Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945—1980, Frankfurt 1983.
- ASENDORF-KRINGS, I.; LUTZ, B.; NUBER, Ch.: Prozesse und Probleme der Besonderung öffentlicher Bildung. In: Mitteilungsblatt der Deutschen Gesellschaft für Soziologie, Heft 2, 1976.
- AUBIN, H.; ZORN, W. (Hg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2, Stuttgart 1976.
- BAUMANN, K.: Autarkie und Privatwirtschaft. In: Zeitschrift für Sozialforschung, Jg. 2, 1933.
- BENASSY, J.P.; BOYER, R.; GELPI, R.-M.; LIPSCHITZ, A.; MUNOZ, J; OMINAMI, C.: Approches de l'inflation: l'exemple français, Forschungsbericht CORDES — CEPREMAT, Paris 1977.
- BORCHARDT, K.: Handel, Kreditwesen, Versicherung, Verkehr 1914—1970. In: H. Aubin; W. Zorn (Hg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2, Stuttgart 1976.
- BORCHARDT, K.: Wachstum und Wechsellagen 1914—1970. In: H. Aubin; W. Zorn (Hg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2, Stuttgart 1976.
- BORCHARDT, K.: Zwangslagen und Handlungsspielräume in der großen Wirtschaftskrise der frühen dreißiger Jahre: Zur Revision des überlieferten Geschichtsbildes. In: Bayerische Akademie der Wissenschaften (Hg.): Jahrbuch 1979, München 1979.
- BOYER, R.: La crise actuelle: une mise en perspective historique. In: Critique de l'économie politique, Schwerpunktheft »Crises«, Neue Serie, Heft 7/8, Paris 1979.
- CONZE, W.: Sozialgeschichte 1850—1918. In: H. Aubin; W. Zorn (Hg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2, Stuttgart 1976.
- DOCUMENTS — revue mensuelle des questions allemandes, Sonderheft:

- Problèmes de l'industrie d'Allemagne occidentale, Offenburg/Paris 1953.
- DREXEL, I.: Die Krise der Anlernung im Arbeitsprozeß — Betriebliche und gesellschaftliche Ursachen der Trennung von Qualifizierung und Produktion. In: Soziale Welt, Heft 3, 31. Jg., 1980.
- EKLUND, K.: Long Waves in the Development of Capitalism? In: Kyklos, Vol. 33, Fasc. 3, 1980.
- FISCHER, W.: Bergbau, Industrie und Handwerk 1850—1914. In: H. Aubin; W. Zorn (Hg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2, Stuttgart 1976.
- GLASS, D.V.; GREBENIK, E.: World population, 1800—1950. In: H. J. Habakkuk; M. Postan (eds.): The Cambridge Economic History of Europe, Vol. VI, Cambridge 1966.
- GLASTETTER B. u. a.: Die wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland 1950—1980, Frankfurt/New York 1983.
- GUMPERZ, J.: Recent Social Trends in USA — Gesichtspunkte zur Kritik des gleichnamigen »Report«. In: Zeitschrift für Sozialforschung, Jg. 2, 1933.
- HENTSCHEL, V.: Geschichte der deutschen Sozialpolitik 1880—1980, Frankfurt 1983.
- HOBSBAWM, E. J.: Industrie und Empire II, Frankfurt 1969.
- HOFFMANN, W. G. u. a.: Das Wachstum der deutschen Wirtschaft seit Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1965.
- JANOSSY, F.: Das Ende des Wirtschaftswunders, Frankfurt 1969.
- JOCHIMSEN, R.: Dualismus als Problem der wirtschaftlichen Entwicklung. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Heft 1, Band 95, 1965.
- KAISERLICHES STATISTISCHES AMT (Hg.): Erhebungen von Wirtschaftsrechnungen minderbemittelter Familien im Deutschen Reich 1907, Zweites Sonderheft zum Reichs-Arbeitsblatte, Berlin 1909.
- KAISERLICHES STATISTISCHES AMT (Hg.): Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 211, Berlin 1913.
- KLEBER, W.: Die sektorale und sozialrechtliche Umschichtung der Erwerbsstruktur in Deutschland, 1882—1970. In: M. Haller; W. Müller (Hg.): Beschäftigungssystem im gesellschaftlichen Wandel, Frankfurt/New York 1983.
- KLEBER, W.: Demographische Entwicklung, beruflicher Wandel und Strukturmobilität im Lebenslauf von Kohorten, VASMA-Arbeitspapier Nr. 46, Mannheim 1984.
- KLIMM, L. E.; STARKEY, O. P.; HALL, N. F.: Introductory Economic Geography, New York 1940.

- KNODEL, J.: The Decline of Fertility in Germany 1871—1939, Princeton 1974.
- KÖLLMANN, W.: Bevölkerungsgeschichte 1800—1970. In: H. Aubin; W. Zorn (Hg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2, Stuttgart 1976.
- KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN — GENERALDIREKTION SOZIALE ANGELEGENHEITEN (Hg.): Beschäftigungsperspektiven in der Gemeinschaft bis 1980, Bericht einer Arbeitsgruppe unabhängiger Sachverständiger, Brüssel, Juli 1976.
- KONDRATIEFF, N. M.: Die langen Wellen der Konjunktur. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Heft 3/56, Dezember 1926.
- LANDES, D. S.: Technological Change and Development in Western Europe, 1750—1914. In: H. J. Habakkuk; M. Postan (eds.): The Cambridge Economic History of Europe, Vol. VI, Cambridge 1966.
- LEWIS, W. A.: Economic Survey 1919—1939, London, 9. Aufl. 1970.
- LUTZ, B.: Die Roboter und die Freiheit. In: Frankfurter Hefte (Zeitschrift für Kultur und Politik), 7. Jg., Heft 5, Mai 1952.
- LUTZ, B.: Evolution et problèmes de la politique des salaires. In: Documents, Sonderheft: Problèmes de l'industrie d'Allemagne occidentale, Offenburg/Paris 1953.
- LUTZ, B.: Bildungssystem und Beschäftigungsstruktur in Deutschland und Frankreich — Zum Einfluß des Bildungssystems auf die Gestaltung betrieblicher Arbeitskräftestrukturen. In: Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e. V. München (Hg.): Betrieb — Arbeitsmarkt — Qualifikation, Frankfurt/München 1976.
- LUTZ, B.: Qualifikation und Arbeitsmarktsegmentation. In: Ch. Brinkmann u. a. (Hg.): Arbeitsmarktsegmentation — Theorie und Therapie im Lichte der empirischen Befunde, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nr. 33, Nürnberg 1979.
- LUTZ, B.: Die Interdependenz von Bildung und Beschäftigung und das Problem der Erklärung der Bildungsexpansion. In: J. Matthes (Hg.): Sozialer Wandel in Westeuropa — Verhandlungen des 19. Deutschen Soziologentages Berlin 1979, Frankfurt/New York 1979.
- LUTZ, B.; SENGEBERGER, W.: Segmentationsanalyse und Beschäftigungspolitik. In: WSI-Mitteilungen, Heft 5, 1980.
- LUTZ, B.: Kapitalismus ohne Reservearmee? Zum Zusammenhang von Wirtschaftsentwicklung und Arbeitsmarktsegmentation in der europäischen Nachkriegszeit. In: G. Schmidt u. a. (Hg.): Materialien zur Industriosozologie, Sonderheft 24, Opladen 1982.

- LUTZ, B.: Bildungsexpansion und soziale Ungleichheit — Eine historisch-soziologische Skizze. In: R. Kreckel (Hg.): Soziale Ungleichheiten, Sonderband 2 der Sozialen Welt, Göttingen 1983.
- LUXEMBURG, R.: Die Akkumulation des Kapitals, Berlin 1913; zitiert nach dem Nachdruck der Originalausgabe, Amsterdam 1967/68.
- MACKENROTH, G.: Bevölkerungslehre, Berlin/Göttingen/Heidelberg 1953.
- MADDISON, A.: Growth and Fluctuation in the World Economy 1870—1960. In: Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, Januar 1962.
- MANDEL, E.: Der Spätkapitalismus, Frankfurt 1972.
- MATTHES, J. (Hg.): Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982, Frankfurt/New York 1983.
- MÜNZ, R.: Kinder als Last, Kinder als Lust? — Thesen zu individueller Reproduktion und familiärer Sozialisation. In: J. Matthes (Hg.): Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982, Frankfurt/New York 1983.
- PETZINA, D.; ABELSHAUSER, W.: Zum Problem der relativen Stagnation der deutschen Wirtschaft in den zwanziger Jahren. In: H. Mommsen u. a. (Hg.): Industrielles System und politische Entwicklung in der Weimarer Republik, Düsseldorf 1974.
- PIRKER, Theo: Le fonctionnement de l'économie. In: Documents, Sonderheft: Problèmes de l'industrie d'Allemagne occidentale, Offenburg/Paris 1953.
- PRELLER, L.: Sozialpolitik in der Weimarer Republik, Stuttgart 1949.
- RECENT SOCIAL TRENDS IN THE UNITED STATES. Report of the President's Research Committee on Social Trends, 2 Bde., New York 1933.
- RICHTA, R. und KOLLEKTIV: Zivilisation am Scheideweg, Prag 1968.
- RIEKER, K. H.: Les investissements dans la République Fédérale. In: Documents, Sonderheft: Problèmes de l'industrie d'Allemagne occidentale, Offenburg/Paris 1953.
- ROLFES, M.: Landwirtschaft 1914—1970. In: H. Aubin; W. Zorn (Hg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2, Stuttgart 1976.
- ROSKAMP, K. W.: Capital Formation in West Germany, Detroit 1964.
- ROSTOW, W. W.: Stadien wirtschaftlichen Wachstums — Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie, Göttingen, 2. Aufl. 1967.
- SCHUMPETER, J. A.: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Bern, 2. Aufl. 1950.
- SENGENBERGER, W. (Hg.): Der gesplittete Arbeitsmarkt — Probleme der

- Arbeitsmarktsegmentation, Frankfurt/New York 1978.
- SENGENBERGER, W.: Zur Dynamik der Arbeitsmarktsegmentation — mit Thesen zur Struktur und Entwicklung des Arbeitsmarktes in der Bundesrepublik Deutschland. In: Ch. Brinkmann u. a. (Hg.): Arbeitsmarktsegmentation — Theorie und Therapie im Lichte der empirischen Befunde, Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung Nr. 33, Nürnberg 1979.
- SOMBART, W.: Die Deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert und am Anfang des 20. Jahrhunderts, Berlin, 4. Aufl. 1919.
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hg.): Bevölkerung und Wirtschaft 1872—1972, Stuttgart/Mainz 1972.
- STERNBERG, F.: Der Imperialismus, Berlin 1926.
- STERNBERG, F.: The Coming Crisis, London 1947.
- STOLPER, F.; HAUSER, K.; BORCHARDT, K.: Deutsche Wirtschaft seit 1870, 2. ergänzte Auflage, Tübingen 1966.
- TILLY, R.: Verkehrs- und Nachrichtenwesen, Handel, Geld-, Kredit- und Versicherungswesen 1850—1914. In: H. Aubin; W. Zorn (Hg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2, Stuttgart 1976.
- WAGENFUHR, R.: Die deutsche Industriewirtschaft. In: VjH zur Konjunkturforschung, Sonderheft 31, Berlin 1933.
- WEYL, F.: Neuere Literatur zum »New Deal«. In: Zeitschrift für Sozialforschung, Jg. 5, 1936.
- WIEGAND, E.: Die Entwicklung der Einnahmen- und Ausgabenstruktur privater Haushalte seit der Jahrhundertwende. In: E. Wiegand; W. Zapf (Hg.): Wandel der Lebensbedingungen in Deutschland — Wohlfahrtsentwicklung seit der Industrialisierung, Frankfurt/New York 1982.
- WIEGAND, E.; ZAPF, W. (Hg.): Wandel der Lebensbedingungen in Deutschland. Wohlfahrtsentwicklung seit der Industrialisierung, Frankfurt/New York 1982.
- ZAPF, W.: Entwicklungsdilemmas und Innovationspotentiale in modernen Gesellschaften. In: J. Matthes (Hg.): Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982, Frankfurt/New York 1983.
- ZORN, W.: Staatliche Wirtschafts- und Sozialpolitik und öffentliche Finanzen 1800—1970. In: H. Aubin; W. Zorn (Hg.): Handbuch der deutschen Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 2, Stuttgart 1976.

Nachwort zur Neuauflage

Dieses Buch ist die Frucht einer Arbeit, die 1980/81 begann und im Winter 1983/84 beendet wurde. Deshalb mußte sich der Verfasser fragen, ob es noch sinnvoll sei, den 1984 erschienenen Text nach fünf Jahren unverändert nachzudrucken oder ob nicht vielmehr eine mehr oder minder intensive Überarbeitung und Aktualisierung notwendig sei. Sind nicht manche der Analysen und Argumentationen des Buches durch neue Schwerpunkte und Perspektiven der wissenschaftlichen Diskussion überholt? Ist nicht manches heute anderswo klarer, differenzierter und präziser abgehandelt, als dies zu Anfang der 80er Jahre der Fall war? Haben nicht neue Tendenzen der ökonomischen, politischen und sozialen Entwicklung den auf die Gegenwart und die Zukunft bezogenen Schlußfolgerungen im letzten Kapitel des Buches den Boden entzogen?

Die Entscheidung, den Text unverändert nachzudrucken, erschien gerade auch angesichts der Antworten auf Fragen dieser Art legitim. Sie brachte allerdings den Nachteil mit sich, daß das Verhältnis der vorgetragenen Argumente zu den grundlegenden Perspektiven, den Fragestellungen und den Analysen der französischen Regulationsschule (mit der viele Gemeinsamkeiten bestehen) kaum explizit behandelt wird. Andererseits tritt — diesen Nachteil vielleicht partiell kompensierend — in der zeitlichen Distanz der epistomenologische Status der hier mit vorgelegten Arbeit sehr viel deutlicher zutage, als er dem Verfasser selbst zum Zeitpunkt des Abschlusses seines Manuskriptes bewußt war.

Auf diese drei Punkte sei nunmehr kurz eingegangen.

1. Symptome einer lang anhaltenden Wachstumsblockierung

Als das Buch 1984 erstmals erschien, befanden sich die europäischen Volkswirtschaften in einer Phase zwar gemäßigten aber doch offenkundigen wirtschaftlichen Wachstums, die auf den seit langem schwersten Konjunkturerinbruch um 1980 folgte und weithin als Beweis dafür verstanden wurde, daß eine entschlossene Politik der Liberalisierung, Deregulation und des Abbaus von Staatsquote und staatlicher Intervention neue Wachstumsimpulse freisetzen würde, wie dies seit Jahren mit großem Nachdruck von Vertretern des »Thatcherismus« und der »Reaganomics« behauptet worden war. Selbst im politischen und intellektuellen Milieu der Linken gewann die Überzeugung zunehmend an Boden, daß die große Zeit keynesianischer Nachfragesteuerung vorbei sei, daß die Stärkung der gewerkschaftlichen Macht und der Ausbau eines umfassenden Systems sozialer Sicherung an Grenzen gestoßen seien, die im Interesse guter Angebotsbedingungen und internationaler Wettbewerbsfähigkeit nicht überschritten werden dürften, und daß das zur Beseitigung der Massenarbeitslosigkeit notwendige Wachstum ohne nachhaltig gestiegene Unternehmensgewinne nicht erreichbar wäre.

Auf diesem Hintergrund erschien offenkundig vielen Lesern die zentrale Schlußfolgerung des Buches — daß die Prosperität der Jahrzehnte nach dem Zweiten Weltkrieg einer historisch einmaligen und vor unseren Augen zerbröckelnden Konstellation entsprungen sei und nunmehr durch eine Phase wirtschaftlicher Stagnation unabsehbarer Dauer abgelöst würde — viel zu pessimistisch. Selbst ein sehr gutwilliger und eher linker Rezensent warf dem Verfasser vor, er würde (gestützt auf eine Luxemburgsche Beweisführung, die doch in der innermarxistischen Diskussion längst widerlegt sei) die Fähigkeit des Kapitalismus leugnen, immer wieder aus sich selbst heraus die Voraussetzungen seines weiteren Wachstums hervorzubringen.

Die seitherige Entwicklung hat jedoch — zumindest für den aufmerksamen Beobachter — den Optimismus der Mitte der 80er Jahre kaum bestätigt. Auch die eher unerwartete Wachstums-

euphorie des Jahres 1988 kann nicht darüber hinwegtäuschen, daß die wichtigsten westlichen Industrienationen (vielleicht mit Ausnahme einiger südeuropäischer und asiatischer Länder) seit den 70er Jahren in eine Phase langanhaltender Stagnation eingetreten sind, in der es natürlich immer noch konjunkturelle Aufschwünge geben wird, in der es aber immer schwieriger wird, »die produktiven Ressourcen der Volkswirtschaft dauerhaft auf halbwegs befriedigende Weise zu nutzen« (wie in den Schlußfolgerungen — S. 238 — formuliert).

So wurde z.B. in der Bundesrepublik Deutschland auch in den Jahren des konjunkturellen Aufschwunges seit 1983 kaum einmal die durchschnittliche Wachstumsrate von 2,5 % erreicht bzw. überschritten, die sich noch für den gesamten Zyklus von 1976 bis 1982 errechnet. Überdies können auch Vertreter einer konservativen Wirtschaftspolitik angesichts der gigantischen Schulden- und Defizitprobleme der USA immer weniger leugnen, daß der entscheidende Impuls wirtschaftlichen Wachstums in den vergangenen Jahren eben nicht von der Freisetzung angeblich durch überzogene Normen und Interventionen bisher gehemmter Marktkräfte, sondern von der kruden fiskalischen Nachfrageschöpfung der Reagan-Administration (wie auch der Regierungen der meisten anderen Industrienationen) ausgegangen ist, deren destabilisierende Folgewirkungen zunehmend absehbar werden. Vor allem ist es selbst in der mehrjährigen Wachstumsphase kaum einer der großen Industrienationen (es sei denn um den Preis einer massiven Vermehrung von bad jobs) gelungen, die Arbeitslosigkeit wieder unter das hohe Niveau zu drücken, das sie in der letzten Rezession erreichte; zumeist war das zu verzeichnende Wirtschaftswachstum nicht einmal dazu in der Lage, den kombinierten Effekt von Produktivitätsanstieg und zunehmender Frauenerwerbstätigkeit zu kompensieren; vielmehr konnte auch im Konjunkturaufschwung oft ein weiterer Anstieg der Arbeitslosigkeit nur durch eine mehr oder minder brutale und kostspielige Verminderung des Erwerbspotentials (vor allem in Form einer Absenkung der Altersgrenze weit unter das 60. Lebensjahr) verhindert werden. Endlich zeigen gerade die Nationen, die, wie die Vereinigten Staaten oder Großbritannien, am entschlossensten mit dem wohlfahrtsstaatlichen Erbe früherer Jahr-

zehnte aufräumen wollten, heute die größten Zeichen von Schwäche: massive Prozesse der Entindustrialisierung; Vergrößerung der regionalen und sozialen Ungleichheit; chronisches, allenfalls durch Abhängigkeit von einzelnen Produkten (wie dem britischen Erdöl) vorübergehend überdecktes Defizit im Außenhandel.

Auf diesem Hintergrund haben auch die anderen, im letzten Kapitel des Buches gezogenen Schlußfolgerungen nichts an Aktualität verloren. So sind offenbar heute die Risiken systematischer Instabilität drängender und deutlicher sichtbar als noch vor einem halben Jahrzehnt. Das Vertrauen darauf, daß die politisch-administrativen Systeme der großen Industrienationen ohne tiefgreifende Reformen in der Lage seien, mit den sich heute zunehmend schärfer abzeichnenden Problemen fertig zu werden, die aus tiefgreifenden Gleichgewichtsstörungen und dauerhafter Verknappung materieller, biologischer und sozialer Ressourcen resultieren, ist heute sicherlich noch weniger gerechtfertigt als in der ersten Hälfte der 80er Jahre. Und neue Perspektiven der Landnahme sind ohne Zweifel heute noch weniger in Sicht als damals.

2. Affinitäten und Differenzen zur Regulationsschule

Die Gesamtheit der empirischen, historischen und theoretischen Arbeiten, die sich dem Regulationsansatz zugehörig fühlen¹, stellt ohne Zweifel einen der wichtigsten Beiträge dar, die von den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften im letzten Jahrzehnt zu einem besseren Verständnis der grundlegenden Entwicklungsdynamik hochindustrialisierter kapitalistischer Volkswirtschaften und Gesellschaften geleistet wurden. Deshalb hat auch der Verfasser, der bei der Arbeit an seinem Buch eher zufällig auf Robert Boyers

1 Eine vorzügliche, kritisch-verständnisvolle Auseinandersetzung mit der Regulationsschule wurde kürzlich als Prokla-Buch veröffentlicht: Birgit Mahnkopf (Hrsg.): Der gewendete Kapitalismus, Münster 1988. Bedauerlich ist nur, daß sich die Mehrzahl der Beiträge dieses Buches nicht primär auf die französische Originalliteratur, sondern auf englische Übersetzungen stützt.

(auch heute noch bedeutsamen) Aufsatz von 1979 gestoßen war, auf den er in Kapitel I etwas näher eingeht, seither die regulationstheoretische Literatur aufmerksam verfolgt, jede Gelegenheit zu Diskussionen mit den Vertretern der Regulationsschule genutzt und z.B. auch sehr gerne die Einladung angenommen, an der abschließenden Podiumsdiskussion des internationalen Kolloquiums über die Regulationstheorie im Juni 1988 in Barcelona teilzunehmen.

Wenngleich er einer anderen sprachlichen (und damit eben auch kulturellen) Tradition verpflichtet und einem etwas anderen wissenschaftlichen Kontext zugehörig ist als die meist stark durch ihre makroökonomische Orientierung geprägten Regulationstheoretiker, betrachtet sich der Verfasser doch diesen in vieler Hinsicht als sehr nahe: Mit ihnen teilt er das Bestreben, die Verengungen und Verhärtungen einer auf der »logischen« Ebene verharrenden Gesellschaftsanalyse im Sinne der Begründung einer (bisher kaum explizit formulierten) historischen Theorie des Kapitalismus zu überwinden. Wie sie sieht und sucht er in der bisherigen Geschichte der Industrienationen — und wie sie in einer nach vorne gerichteten und im eigentlichen Sinne politischen Intention — nicht so sehr die Kontinuitäten, ja linearen Finalitäten, die bisher in der Analyse dominierten, sondern die Abfolge verschiedener Perioden, Stadien oder Phasen, von denen sich nicht die eine zwangsläufig aus der anderen entwickelt, sondern die jeweils durch dramatische Brüche voneinander getrennt sind. Mit ihnen teilt er die Überzeugung, daß ein wirkliches Verständnis vergangener, gegenwärtiger und in Zukunft denkbare ökonomischer Prozesse nur möglich ist, wenn man die vielfältigen Interaktionen zwischen Politik und Ökonomie, die Institutionen, die diese Interaktion artikulieren, und die Normen, die hierbei generiert werden, systematisch in die Analyse einbezieht.

Diese zahlreichen und grundlegenden Gemeinsamkeiten schließen allerdings keineswegs aus, daß nach Meinung des Verfassers der gegenwärtige Stand der regulationstheoretischen Diskussion wesentliche Schwächen aufweist, von denen zwei, die im übrigen eng miteinander zusammenhängen, besonders bedeutsam zu sein scheinen und hier wenigstens erwähnt seien:

Die eine Schwäche liegt in der unzureichenden Konzeptualisierung der Vermittlungen zwischen der Makroebene volkswirtschaftlicher Kreisläufe und historischer Prozesse auf der einen Seite und den Mikro- und Mesoebenen der konkreten Produktionsprozesse, der Institutionen und Normen, der ökonomischen und politischen Interessen und Akteure. Daß diese Schwäche den Regulationstheoretikern selbst so wenig bewußt ist, mag mit dem sehr suggestiven Konzept des »Fordismus« zusammenhängen, das die Vorstellung einer weitgehenden Parallelität, Komplementarität und Synchronität von Strukturen und Prozessen auf der Mikroebene und der Makroebene nahelegt — eine Vorstellung, die mit der Realität wohl kaum jemals wirklich übereinstimmte und mit der Erosion des »fordistischen« Akkumulationsregimes vollends falsch und irreleitend geworden ist.

Genau hieraus ergibt sich dann die zweite Schwäche, nämlich eine offenkundige Unterschätzung der außerordentlichen Probleme und dramatischen Brüche, die mit dem Ende eines Akkumulationsregimes (in der im weiteren eingeführten Terminologie: einer Prosperitätskonstellation) und der Herausbildung eines neuen verbunden sind. Dies zeigt sich sehr deutlich bei der Antwort, die — allerdings mehr implizit als explizit — gerade in jüngster Zeit von den meisten Regulationstheoretikern auf die Schlüsselfrage nach der Einschätzung der Gegenwart gegeben wird: Erleben die alten Industrienationen derzeit bereits die Herausbildung eines neuen Akkumulationsregimes, das die Chancen eines neuen — immer noch mehr oder minder kapitalistischen — Wachstumsschubes eröffnet oder stehen wir erst am Beginn einer Stagnationsphase, aus der gegenwärtig noch kein gangbarer Ausweg abzusehen ist und in der die politisch-administrativen Systeme und die großen Kapitalfraktionen mit vermutlich immer weiter zunehmender Hektik bestrebt sind, die sich aufbauenden und verhärtenden Blockierungen von Akkumulation und Wachstum — vielleicht eines Tages: um jeden Preis — zu durchbrechen?

Daß die Regulationisten — so etwa sehr dezidiert Robert Boyer in der Abschlußveranstaltung des Kolloquiums in Barcelona — für die erste Deutung optieren, hängt sicherlich auch damit zusammen, daß sie weit enger als z.B. der Verfasser in ihrer täglichen

Arbeit in Politikberatung und in die Vorbereitung politischer Entscheidungen eingebunden sind, und ist insofern sehr verständlich. Doch verlieren sie hierdurch gerade dann, wenn er am wichtigsten wäre, nämlich bei einer zukunftsgerichteten Analyse der Gegenwart, den großen historischen und theoretischen Atem, dem sie in der Analyse der Vergangenheit so wichtige und neue Erkenntnisse zu verdanken hatten.

Diesen großen Atem wiederzugewinnen, würde freilich die Lösung aus einer Vielzahl aktueller und für sich genommen sehr wichtiger Verpflichtungen und die Gewinnung einer ausreichenden kritischen Distanz zur wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Aktualität voraussetzen, was im Einzelfalle vermutlich aus vielerlei Gründen kaum zu verantworten und zu ertragen ist.

3. Der epistemologische Status: Die Skizze eines historischen Modells

Wenn man als »historisches Modell« eine eher komplexe Interpretationsfigur versteht, in der eine mehr oder minder große Zahl von strukturellen und prozessualen Hypothesen nach benennbaren Regeln systematisch miteinander verknüpft ist, so beansprucht dieses Buch nicht mehr, aber auch nicht weniger, als die Skizze eines historischen Modells zu entwerfen, das sich in wesentlichen Elementen grundsätzlich von den bisher in den Sozialwissenschaften dominierenden Modellen unterscheidet.

Historische Modelle in dem Sinn, in dem der Begriff hier verwendet werden soll², bestehen stets aus zwei Komponenten:

- einmal aus einem Satz von Strukturhypothesen, mit denen in einer bestimmten historischen Situation wesentliche gesellschaftliche Tatbestände beschrieben werden;

2 Siehe zur folgenden Argumentation auch: B. Lutz, Die Bauern und die Industrialisierung — Ein Beitrag zur Erklärung von Diskontinuität der Entwicklung industriell-kapitalistischer Gesellschaften. In: J. Berger (Hrsg.): Die Moderne — Kontinuitäten und Zäsuren, Soziale Welt, Sonderband 4, Göttingen 1986, S. 119–137.

- zum anderen aus der — gleichfalls hypothetischen — Formulierung einer Entwicklungs- und Veränderungsdynamik, die aus den Strukturhypothesen ableitbar ist, jedoch einen Mechanismus begründet, der prinzipiell auf Aufhebung der Verhältnisse drängt, auf die diese sich beziehen.

Dies sei an einem sehr charakteristischen Beispiel erläutert, nämlich an dem Fourastiéschen Drei-Sektoren-Modell sozioökonomischer Entwicklung.

Die Strukturhypothesen dieses Modells besagen, daß sich die wirtschaftlichen Aktivitäten einer industriellen Volkswirtschaft untereinander sowohl — in produktionstheoretischer Hinsicht — nach ihrer Produktivität und den Möglichkeiten der Produktivitätssteigerung wie — in konsumtheoretischer Perspektive — nach den Verbraucherpräferenzen gegenüber den von ihnen hervorgebrachten Gütern und Leistungen unterscheiden; und daß Produktivitätsniveau bzw. Steigerungsmöglichkeiten der Produktivität — negativ — mit der Verbraucherpräferenz gegenüber dem jeweiligen Produkt korrelieren.

Hieraus ergibt sich dann auch die für dieses Modell charakteristische Entwicklungsdynamik fortschreitender Tertiarisierung: Je mehr sich die Gesamtleistung der Volkswirtschaft dank starker Produktivitätssteigerungen im primären und sekundären Sektor erhöht, desto mehr verlagert sich die Konsumentennachfrage auf Produkte des — weniger produktiven und nur geringe Produktivitätssteigerungen erlaubenden — tertiären Sektor; dieser zieht demzufolge auch ständig mehr Arbeitskräfte an sich, bis im Endstadium nur mehr geringe Restbestände der Erwerbsbevölkerung im primären und sekundären Sektor benötigt werden. Deshalb werden letztlich die Strukturhypothesen ähnlich bedeutungslos, wie sie es vor Beginn der Industrialisierung in den vom primären Sektor dominierten Verhältnissen waren.

Eine zentrale Rolle historischer Modelle — die sich in mehr oder minder rudimentärer, in mehr oder minder impliziter Form in allen sozialwissenschaftlichen Analysen historischer Prozesse nachweisen lassen — ergibt sich aus ihrer Fähigkeit, dem Forscher angesichts der unübersehbaren Fülle von Evidenzen, Belegen und Materialien klare Regeln der Selektion und der Interpretation vorzugeben.

Wer beispielsweise auf der Grundlage des Fourastiéschen Drei-Sektoren-Modells argumentiert, ist der Mühe enthoben, danach zu fragen, was während des Industrialisierungs- und Modernisierungsprozesses in und mit den traditionellen Wirtschafts- und Lebensformen geschieht, deren fortschreitender Niedergang unverzichtbar erscheint, um für die historisch neuen Sektoren der Volkswirtschaft Platz zu schaffen. Sein Interesse wird vielmehr vorrangig auf die Impulse zur Expansion der modernen, industriell-kapitalistischen Sektoren gerichtet, die in diesen selbst liegen und gesucht werden müssen, in ihren charakteristischen Strukturen (z.B. der zentralen Rolle des Marktes als Sozialisations- und Steuerungsinstanz) und in der diesen Strukturen innewohnenden Logik des Funktionierens und der Entwicklung (wie zum Beispiel den Gesetzmäßigkeiten der Kapitalakkumulation).

Gemäß dieser Sicht werden dann auch die empirisch-historischen Belege sortiert, geordnet und präsentiert: Ereignisse wie die massenhafte Enteignung der englischen Bauern zu Beginn des 19. Jahrhunderts, die Tragödie der schlesischen Weber oder die fortschreitende Entvölkerung ganzer Landstriche in Zentral- und Süd-Frankreich erscheinen dann als der gesetzmäßige Normalfall; anderes, wie z.B. die durchaus aktive Rolle größerer Teile der Bauernschaft im Modernisierungsprozeß der nordeuropäischen Länder, die bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts andauernde Dominanz des traditionellen Sektors in der alltäglichen Versorgung der industriellen Lohnempfänger oder die Tatsache, daß im Deutschen Reich von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts die Zahl der selbständigen Bauern nicht abnahm, sondern sogar leicht gestiegen ist, wird entweder gar nicht zur Kenntnis genommen oder als untypische Ausnahme bzw. als bloße Übergangserscheinung abgetan.

Andere historische Modelle würden freilich den Blick auf ganz andere Sachverhalte lenken, als dies etwa das Drei-Sektoren-Modell tut; sie würden vieles als ganz normal erscheinen lassen, was bisher als untypische Ausnahme galt; und sie würden Entwicklungen eine hochgradige Plausibilität zusprechen, die gemäß den bisher dominierenden Modellen unerklärlich waren und deshalb auch weitgehend unbeachtet blieben.

Historische Modelle sind also nicht in einem objektiven Sinne wahr oder falsch. Was sie wert sind, mit welchem Nachdruck sie gegenüber anderen Modellen ins Spiel gebracht werden dürfen, die konkurrierende Interpretationen gleicher Sachverhalte liefern, und wieweit ihre Erklärungskraft reicht, läßt sich vor allem an drei Kriterien ermes sen:

- einmal an der Konsistenz und der zumindest virtuellen Geschlossenheit ihrer logischen Binnenstruktur;
- weiterhin an ihrer Fähigkeit, vielfältige Einzelhypothesen zu produzieren, die ihrerseits, soweit es die verfügbaren Daten erlauben, mit den Standardverfahren sozialwissenschaftlicher Analyse (vor allem im Rahmen intertemporaler und/oder internationaler Vergleiche) überprüfbar sind;
- endlich an ihrer relativen analytisch-interpretativen Produktivität, also an ihrer Fähigkeit, auf dringliche Fragen plausiblere Antworten zu geben und offenbar wichtige Probleme klarer zu zernieren, als dies andere Modelle können.

Bezogen auf Deutschland hat die bisherige Kritik des Buches, haben auf ihm aufbauende Analysen des Verfassers und anderer Autoren (so z.B. von Entwicklungsökonom en), hat nicht zuletzt auch die seit einiger Zeit in Gang gekommene lebhaft e Diskussion mit Historikern grosso modo nach allen drei Kriterien den Wert der hier vorgelegten Skizze eines historischen Modells bestätigt, deren weitere Ausarbeitung offenbar lohnend ist. Wirklich ernst zu nehmende Zweifel, die eine gründlichere Revision bestimmter Annahmen oder die schärferen, differenziertere Formulierung bestimmter Mechanismen nahelegen, wurden nur im Hinblick auf die — im Prinzip vom Verfasser intendierte — Erklärungskraft für die Entwicklung aller — zumindest europäischen — Industrienationen geäußert: Gelten die zentralen Thesen des Buches auch für Nationen wie Frankreich, in denen die Geburtenhäufigkeit schon im 19. Jahrhundert in die Nähe von zwei Kindern je Ehepaar gefallen war? Läßt sich das vom Modell unterstellte Verhältnis von internen und externen Wirtschaftsbeziehungen auch auf kleinere Länder wie Belgien oder die Niederlande anwenden? Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang massenhafte Auswanderung, wie

etwa im Falle Irlands? Haben nicht die skandinavischen Länder einen anderen — demokratischen und humanen — Ausweg aus der krisenträchtigen Wachstumsblockierung der 20er Jahre gefunden, angesichts dessen die verzweifelt brutalen Ausbruchsversuche Deutschlands eben doch nicht als bloß exzessive Folge einer generellen Problemlage, sondern als (dann unverzeihlicher) historischer Irrtum erscheinen? Wie ist die aktuelle Situation der EG-Südstaaten zu interpretieren? Läßt sich die Geschichte der osteuropäischen Nationen — vor und nach der Oktoberrevolution bzw. 1945 — anhand des gleichen Modells analysieren?

An Fragen dieser Art wird weiterzuarbeiten sein, zumal das hier skizzierte Modell nur dann den Anspruch erheben kann, als Grundlage politischer Strategien der Zukunftsbewältigung zu dienen, wenn sein komparativer Wert in diachroner und synchroner Perspektive sorgfältig getestet wurde.

München, im Januar 1989

Burkart Lutz