

Im Wilden Westen dominierte die Vernunft Der Bundesstaat als schlimmste Störung der Spielregeln

Die wahren Helden des Wilden Westens sind nicht die schnellen Revolvermänner, sondern die Leute, die all die vernünftigen, den lokalen Verhältnissen angepassten Spielregeln für ein Zusammenleben unter extremen Bedingungen erfunden haben.

Die beiden Ökonomen Terry Anderson und Peter Hill haben ihre langjährigen, institutionenökonomisch geprägten Forschungsarbeiten über die Geschichte des nordamerikanischen Wilden Westens endlich in einem spannenden Buch zusammengefasst. * Dabei entpuppt sich so manches von Hollywood gepflegte Klischee als Mythos. Die Autoren erzählen eine Geschichte von Indianern, Jägern, Trappern, Goldsuchern, Händlern und Siedlern, die meist von Kooperation – also von Positivsummenspielen – und nur ausnahmsweise durch Krieg und Konflikt (Negativsummenspiele) charakterisiert ist. Kooperation manifestiert sich im früh einsetzenden Handel, in der Gründung von unternehmerischen Organisationen und der Schaffung von Regeln des Zusammenlebens. Wer am Rande der Existenzbedingungen lebt, hat ein grosses Interesse daran, seine Kräfte möglichst produktiv einzusetzen und Streit zu vermeiden. Für knappe Ressourcen entstehen dadurch rasch klare, durchsetzbare und übertragbare Eigentumsrechte, die an die lokalen Verhältnisse angepasst sind.

Diese Aussage gilt auch für die Ureinwohner Nordamerikas. Ökonomische Rationalität führte bei ihnen zu einem sorglosen Umgang mit den zahlreichen Bisonherden, welche über Felsen in den Tod getrieben wurden, sowie zu privatem Besitz für Tipi, Messer, Pfeile und andere wertvolle Gegenstände des täglichen Lebens. Die Veränderung der relativen Preise – ausgelöst durch den Handel mit den eingewanderten Europäern – und die Senkung der Transport- und Mobilitätskosten durch die Einführung des Pferdes sind für die indianische Kultur revolutionär und führen zu Umwälzungen. Diese beschränken sich keineswegs auf die Indianervölker, sie sind geradewegs charakteristisch für das Leben an der «Frontier». Die Erfindung des Stacheldrahtes bringt Tausende von Cowboys um ihre Arbeit. Die Einführung des Traktors und die Verkleinerung der US-Kavallerie nach dem Ersten Weltkrieg haben drastische Preissenkungen für Pferde zur Folge. Mit Optimismus und Überlebenswille wird manche Schwierigkeit überwunden. Zusammen geht es oft einfacher, und sei es nur für eine Flussüberquerung. So bilden sich landauf und landab spontan Tausende von kleinen Unternehmen mit klugen Anreizsystemen – beispielsweise um dreitausend Rinder von Texas nach Montana zu bringen. Eindrücklich sind die Ausführungen über die den Kontinent querenden Wagenzüge: Diese Schicksalsgemeinschaften schliessen meistens vor ihrer Abreise eine Miniverfassung ab, welche neben den unternehmerischen (privatrechtlichen) Aspekten auch eine Art «öffentlichrechtliche» Regeln des Zusammenlebens enthalten und so den staatlichen Rahmen ersetzen.

Nach Auffassung der Autoren wird die Harmonie einzig durch den Bundesstaat gestört, agiert dieser doch oft unter dem Einfluss von Sonderinteressen. Eine grosse stehende Armee nach dem Ende des Bürgerkrieges führt zu einer unglücklichen Koalition von Soldaten, Politikern, privaten Armeeverorgungsfirmen und Siedlerorganisationen. Das Verhältnis zwischen Einwanderern und Indianern, welches bisher unter dem Motto «trading rather than raiding» gestanden hat, degeneriert in der Folge zu Kriegen. Doch das Unglück für die indianischen Völker geht auch nach

Beendigung der Kriege weiter. Ihre Landnutzungsrechte werden bis zum heutigen Tag durch das Bureau of Indian Affairs verwaltet und beaufsichtigt. Für die Autoren kommt es deshalb nicht überraschend, wenn die Indianerreservate praktisch Dritte-Welt-Inseln in einem Meer von

Wann ist «Sustainability» rentabel?

Untersuchung des IMD über den «harten» Teil der Nachhaltigkeit

Gy. Die Begriffe «Sustainable Development» und «Sustainability» sind zwar schon lange auf dem Markt, noch ist aber oft unklar, was darunter genau zu verstehen ist. Die Vieldeutigkeit der Begriffe und die Frage, wieweit Nachhaltigkeit aus kühler wirtschaftlicher Sicht sinnvoll ist, bewog die Fachleute der Lausanner Business School IMD, sich zusammen mit dem WWF an eine Art Bestandsaufnahme zu machen, deren Ergebnisse unter dem Titel «The Business of Sustainability» veröffentlicht worden sind. Bei der Untersuchung wurden über 1000 Führungskräfte aus 16 Ländern befragt.

Nach den Ausführungen von Ulrich Steger, Direktor des CSM und Herausgeber des Buches, suchte man auch den wirtschaftlichen Sinn, das sich Auszahlende, der Corporate Sustainability zu ermitteln – eines immer noch unklar definierten, vielfältig interpretierten, kaum richtig messbaren Begriffs, der zudem oft von einem Dunst aus Propaganda und politischer Korrektheit umgeben sei. Diese Vieldeutigkeit kommt etwa im Luftfahrt-Kapitel zum Ausdruck. Umwelt-Fachleute gehen bei der Frage nach Sustainability meist von der Definition der Brundtland-Kommission (1987) und vom Drei-Säulen-Modell des World Business Council for Sustainable Development aus. Bei der

Benjamin Constant – ein Philosoph der Bürgernähe

G. S. In der Reihe «Meisterdenker der Wirtschaftsphilosophie» wechseln sich weltberühmte Denker mit eher weniger bekannten Namen ab. Nach Friedrich August von Hayek, Wilhelm Röpké, Ludwig Erhard, Ludwig von Mises, Adam Smith, Frédéric Bastiat und David Hume (der letztes Jahr unter dem Titel «Vernunft und Leidenschaft» berücksichtigt wurde) wird nun Benjamin Constant (1767–1830) vorgestellt. Die «FAZ»-Redaktorin Karen Horn hat wichtige Zitate aus dem Werk des polyglotten europäischen Liberalen zusammengestellt. * Sie sind in die sechs Gruppen «Die Freiheit», «Das Recht», «Der Staat», «Die Wirtschaft», «Der Mensch» und «Deutsche Dichter und Denker» aufgeteilt.

Der in Lausanne geborene Philosoph und Romancier führte eine bewegte Vita, lebte in den Niederlanden, Belgien, Grossbritannien, Frankreich, Deutschland und – immer wieder – der Schweiz, verlobte und liierte sich oft, etwa mit Madame de Staël, und häufte grosse Spielschulden an. Vor allem aber wurde er zu einem bedeutenden Theoretiker des Liberalismus, der heute nicht nur in Deutschland, sondern auch in der Schweiz viel zu wenig bekannt ist.

Sein Liberalismus ist, wie Philippe Nemo (Paris) im Vorwort schreibt, eine Form von

Reichtum sind. Ein anderes Beispiel für den unglücklich operierenden Bundesstaat sind die verschiedenen Siedlergesetze welche zu zusätzlichen Transaktionskosten führen und potenzielle Bodenrenten vernichten. Das Buch verweist so immer wieder auf die Stärke von lokalen Problemlösungen. Die wahren Helden des Wilden Westens waren nicht blitzschnelle Revolvermänner, sondern die überall anzutreffenden Erfinder und Promotoren kluger Regeln der Zusammenarbeit zwecks gegenseitigen Vorteils.

Martin Hostettler

* Terry L. Anderson und Peter J. Hill: The Not so Wild, Wild West. Property Rights on the Frontier. Stanford University Press, Stanford 2004. 280 S., \$ 24.95 (ohne MWST).

Umfrage in den Firmen zeigte sich, dass Manager, die sich direkt mit «Sustainability» befassen – Umweltbeauftragte, Personalchefs, PR-Leute –, dies ähnlich sehen, dass aber viele andere Führungskräfte viel allgemeiner an langfristige wirtschaftliche Aussichten, Stabilität, Risiken und indirekte Wirkungen denken.

Im Buch werden sechs Branchen genauer betrachtet. Es wird immer auch gefragt, wieweit Kosten-Nutzen-Überlegungen Sustainability-Massnahmen nahelegen. Entsprechende «business cases» ergeben sich etwa dann, wenn dadurch Bedrohungen entschärft werden können, die von Kundenseite, von Regulierern oder von der «Zivilgesellschaft» ausgehen. Es ist erstaunlich, wie Nichtregierungsorganisationen (NGO) fast automatisch als legitime Vertreter der «Zivilgesellschaft» betrachtet werden, die zwingend auf Checklisten von Sustainability-Managern gehören – neben anderen Stakeholdern und der Umwelt. Insgesamt stellt das Buch eine Mischung aus Bestandsaufnahme und Überzeugungsarbeit zugunsten von Nachhaltigkeits-Massnahmen dar – die ja auch Teil des Geschäfts sind, in dem die Autoren tätig sind.

* Ulrich Steger (Ed.): The business of sustainability: Building industry cases for corporate sustainability. Palgrave Macmillan, New York, 2004. 238 S.

Humanismus. Constants Denken weist eine starke spirituelle und soziale Dimension auf, weit entfernt vom naiven Rationalismus der Jakobiner und einer ins Extreme getriebenen Aufklärung. Sein «architektonischer Geist» ist eng mit dem Hayeks verwandt. Über diesen hinaus geht er allerdings in seinem Lob der Kleinräumigkeit, der Subsidiarität und des Lokalpatriotismus. Hier spricht er allen Anhängern des Föderalismus und des Steuerwettbewerbs (etwa in der EU) aus dem Herzen. Und was er zu Steuern zu sagen hat («Ein Übermass an Steuern führt zur Unterminierung der Gerechtigkeit, zur Verschlechterung der Moral und zur Zerstörung der persönlichen Freiheit»), ist heute aktueller denn je. Wie kein anderer hat Constant schliesslich erkannt, dass das demokratische Prinzip mit den liberalen Anliegen im Streit liegen kann: «Die abstrakte Anerkennung des Prinzips der Volkssouveränität vermehrt in nichts das Mass der Freiheit des Einzelnen, und wenn man dieser Souveränität einen Spielraum zuerkennt, den sie nicht haben sollte, kann die Freiheit diesem Prinzip trotz oder sogar durch seine Einwirkung zugrunde gehen.»

* Karen Ilse Horn (Hrsg.): Die liberale Demokratie. Ein Benjamin-Constant-Brevier. Ott-Verlag, Thun 2004. 146 S. Fr. 24.80.

Warum Wirtschaft und Politik den Boden verlieren

Narrheiten als Todsünden von heute

M. K. Am Anfang stand ein Gastkommentar in einer Wiener Tageszeitung. Es bedurfte einiger Überzeugungskraft, um den früheren Manager von Staatsindustrie und ABB Österreich sowie jetzigen Unternehmer und Berater Klaus Woltron davon zu überzeugen, ein Buch zu machen. Woltron geht es in den «Sieben Narrheiten des 21. Jahrhunderts»* weniger um die Aufzählung der üblichen Verdächtigen, also Staatsgläubigkeit, Machbarkeitswahn, Neoliberalismus oder exzessives Shareholder-Value-Denken. Er sucht nach komplexeren Tendenzen und Trends. So erhebt er mit diesen sieben Narrheiten keinen Anspruch auf Vollständigkeit; es könne nur eine subjektive Bestandsaufnahme sein, schon allein deshalb, weil doch heutzutage 30 Jahre eine gleiche Dynamik wie früher drei Jahrhunderte entwickelten.

Der Vergleich mit den sieben Todsünden ist nicht so falsch, nur ist Woltron weniger plakativ. Das beginnt schon bei der Irreleitung, dem Blick auf falsche Götzen. Der Mensch stosse in vieler Hinsicht an Grenzen, er habe quasi die Asymptote vor der Nase. Dennoch folgten wir wie Lemminge dem Sog des Wachstums, der Macht, der individuellen und kollektiven Geltung. Daran schliessen sich – konträr zum wachsenden Bedürfnis nach Orientierung – als Narrheit Nummer zwei der Abbau der Ordnungen, der Verlust der Wegweiser und der Verfall der Autoritäten. Was, so Narrheit drei, die Herrschaft der Konstrukte, der aufgesetzten Lösungen, der Patentrezepte, begünstige. Woltron demonstriert dies an Beispielen wie dem Wachstum um jeden Preis, der Stadt auf der grünen Wiese oder auch der EU.

Die vierte, als Kult der Oberfläche bezeichnete Narrheit könnte als Triumph der Form über den Inhalt beschrieben werden – von den Auswüchsen und Manipulationen der Dotcom-Firmen bis zu den geschönten Bilanzen grosser Konzerne. Mimikry (Nachahmung) und Camouflage (Tarnung) würden heute von vielen Unternehmen parallel in Kombination miteinander eingesetzt. Der Kult der Oberfläche führe zur nächsten Narrheit, zur Einebnung; Vielfalt und Eigenheiten verschwinden, alles nähere sich an. Die Sucht zur Gleichmacherei habe etwa die Lüge produziert, wonach «alle Menschen mit gleichen Fähigkeiten zur Welt kämen, die man bloss zu erwecken brauchte». Die eigene Schwäche und Unvollkommenheit löst schliesslich allzu oft geradezu eine Sucht nach Feindbildern aus. Narrheit Nummer sieben (Verdrängung) ist laut Woltron eine Sammelposition, in die alles eingeht, was die geschilderten sechs Narrheiten zur Folge hätten. Alles, was nicht stimmen oder erfunden worden sein soll, wird, da man Widerspruch nicht erträgt, ins Unterbewusstsein verbannt, wo es kocht, brodeln und giftige Dämpfe aufsteigen lässt.

Das Buch war kaum auf dem Markt, da sorgte es schon für grosse Aufregung bei Linksintellektuellen und Arbeitnehmervertretern, vertrat doch der Autor die wahrhaft ketzerische These, wonach niemals zuvor in der Geschichte des Abendlandes ein selbstbestimmter und sich selbst genügender Mensch sein Leben so frei und ungezwungen einrichten konnte wie heute. So erfreulich politisch inkorrekt ist der Autor nicht erst auf Seite 229. Mag manche Beweisführung konstruiert klingen, manche Interpretation gewagt sein, so ist es doch ein Essay im klassischen Sinn – also ein Versuch, der Anregungen und Denkanstösse gibt, ohne zu behaupten, alles, und dies auch besser, zu wissen.

* Klaus Woltron: Die sieben Narrheiten des 21. Jahrhunderts. NP-Buchverlag, St. Pölten, Wien, Linz. 240 S., Fr. 38.50.

WIRTSCHAFTSBÜCHER IN KÜRZE

Sponsoring im Gesundheitswesen

Die sogenannte Drittmittelwerbung hat für die medizinische Forschung eine grosse Bedeutung. In der Humanmedizin ist das Drittmittelaufkommen höher als in anderen Hochschuldisziplinen. Infolge der dem neuen Korruptionsstrafrecht eigenen Sensitivität beim Leistungsaustausch zwischen Staat und Privaten steht die Hochschulmedizin damit in einem Spannungsverhältnis zwischen Leistungsdruck und Strafrecht. Diesem Thema widmen der Rechtsanwalt Hermann Fenger aus Münster und der frühere Syndicus für Medizin- und Arbeitsrecht im Deutschen Hochschulverband und derzeit am Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte in Bonn tätige Jens Göben eine Publikation. Das Buch ist leicht lesbar und behandelt aktuelle Fragen. Wiewohl auf deutsche Verhältnisse zugeschnitten, kann es als handliches Werk auch Schweizer Lesern empfohlen werden. Es spricht sowohl den wirtschaftlich interessierten Kliniker und Arzt an wie auch die für das Gesundheitswesen bei Kliniken und der Verwaltung Verantwortlichen. Sicher richtig ist der Ansatz, «Sponsoring» im betriebswirtschaftlichen Sinn als Leistungsaustausch zu verstehen. Sponsoring spielt im Wirtschaftssegment des Gesundheitswesens eine Rolle. Zudem erlaubt diese Sicht eine strukturierte Auseinandersetzung mit der juristischen Erfassung des Sponsorings. Durch die Behandlung der relevanten Straftatbestände befasst sich das Buch mit dem zentralen Nerv des Sponsorings im Gesundheitswesen. Die gesetzlichen strafrechtlichen Grundlagen in Deutschland entsprechen weitgehend der Situation in der Schweiz. Leider fehlen Belegzahlen. In beiden Ländern dominieren theoretische Untersuchungen. Die Darstellung der einzelnen rechtlichen Kooperationsformen des Leistungsaustauschs (und einseitige Leistungen) werden detailliert und systematisch dargestellt. Die Schweizer Rechtsanwendung dürfte sich indessen als liberaler abheben.

Während in Deutschland der Straftatbestand der Vorteilsannahme (§ 331 StGB D) auch bei für eine klinische Prüfung «angemessener» Entschädigung durch ein Pharmaunternehmen erfüllt sein kann, wäre dies in der Schweiz kaum der Fall. Nach Art 32^{ter} des StGB CH ist eine «sozial übliche» und vom «Dienstrecht erlaubte» Entschädigung nicht tatbestandsbegründend. Da das Dienstrecht von den einzelnen Trägern (z. B. Universitäts- und Kantonsspitaler) in Reglementen erlassen wird, besteht damit hinsichtlich Sponsoringverträglichkeit von Drittmitteln eine gewisse Flexibilität. Den «unternehmerisch» tätigen klinischen Forscher interessieren die Auseinandersetzung mit der forschungspolitischen Ausgangssituation, dem Wissens- und Personaltransfer, der Gründung und Führung eigener Firmen und der Nutzung und Verwertung gewerblicher Schutzrechte. Hier liegt ein konzipiertes praktisches Vademecum privater Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse durch Hochschullehrer und Chefärzte vor. Eigentlich sollte jede Firma, die Ärzten Drittmittel zur Verfügung stellt, die Vergabe an die Auflage knüpfen, eine erste Verwendung für den Kauf dieses Buches vorzunehmen ...

Michael Pfeifer, Basel

Hermann Fenger und Jens Göben: Sponsoring im Gesundheitswesen. Zulässige Formen der Kooperation zwischen medizinischen Einrichtungen und der Industrie. München 2004. 367 S., 59 €.

Mehrwert als Kompass für Bonussysteme

Gy. Wo gibt es einen Anker, an dem man die Beurteilung und Abgeltung einer Unternehmensführung festmachen kann? Wenn Eigentumsrechte etwas gelten, muss dieser Anker mit dem Willen der Eigentümer zusammenhängen, in Aktiengesellschaften also mit dem, was die Unternehmensführung den Aktionären bringt. Als vergleichsweise gut geeignete Messgrösse bietet sich der Mehrwert an, der im Unternehmen geschaffen wird.

Die Aufmerksamkeit sollte sich aus dieser Optik also nicht nur auf die Erfolgsrechnung mit dem Gewinnausschlag oder auf den Aktienkurs richten, sondern auch auf die Frage, ob nach einer anständigen Verzinsung des eingesetzten Kapitals noch etwas – und wie viel – übrig bleibt, das dem Eigentümer als unternehmerischer Mehrwert zugute kommt. Unter diesen Betrachtungsweisen ist der Ansatz des Economic Value Added (EVA) besonders verbreitet. Stephan Hostettler und Hermann Stern, beide bei der Zürcher Unternehmensberatung Obermatt Partners tätig, legen im vorliegenden Buch* dar, dass dieser Ansatz zwar von Unternehmen zu Unternehmen etwas unterschiedlich ausgestaltet sein kann, dass er innerhalb des gleichen Unternehmens aber eine Messung des Erfolgs ermöglicht, die über die Zeit hinweg konsistent ist. Die Autoren betonen, dass die Verknüpfung der Führung und der Bonuspläne mit dem EVA-Erfolg am ehesten dazu führt, dass das Management im längerfristigen Interesse der Eigentümer bzw. Investoren handelt. Mit Blick auf die konkrete Umsetzung in Unternehmen wird im Buch die wertorientierte Führung anhand von Modell-Beispielen dargestellt; stufenweise gelangt man vom Konzept über das «Cockpit» mit den verschiedenen Erfolgs-Kennzahlen zur Ausgestaltung einer Gewinn- und Kapitalbeteiligung. Für eilige Leser ist eine Art Blitz-Lesepfad angelegt, der in drei Stunden zu bewältigen sein soll.

* Stephan Hostettler und Hermann J. Stern: Das Value Cockpit. Sieben Schritte zur wertorientierten Führung für Entscheidungsträger. Wiley-VCH Verlag, Weinheim 2004. 285 S., € 49.90.

Stalins Maschine

Bei näherer Betrachtung der Wirtschaftspolitik des Stalinismus sollte sogar den noch verbleibenden Marxismus-Sympathisanten der Appetit auf Verstaatlichung und Symphonie Fünfjahrpläne vergehen. Stalin sorgte im Zuge seiner Machtergreifung dafür, dass die Wirt-

schaftspolitik allein seinem Machterhalt diene, auch wenn in manchen Bereichen, so zum Beispiel der Förderung der Schwerindustrie, auch subsidiäre Ziele verfolgt werden konnten. Die administrative Abwicklung lief aber darauf hinaus, dass alle wesentlichen Entscheidungen im Prinzip von Stalin selber getroffen werden mussten. Gregory* demonstriert allerdings im Detail, dass es nahezu unmöglich war, diese Kontrolle auf Betriebsebene auszudehnen. Das Ergebnis war zunächst eine Kultur von Lüge und Betrug, durch die sich niedrigere Beamte vor dem Zorn des Meisters schützten, und schliesslich der Kollaps. Es ist bedauerlich, dass Gregory diese so interessante Geschichte in nichtssagende Strukturen bettet, die er sich aus der Volkswirtschaftslehre ausborgt, wo gerne mit «Modellen» gearbeitet wird, die dann «getestet» werden. Ob Stalin nun ein «selbstsüchtiger Diktator» oder ein «wissenschaftlicher Planer» war, kann kein neues Licht auf seine Person oder seine Politik werfen. Gregorys Ansatz scheint darin zu bestehen, dass die Sowjetunion eine Maschine war, in der auf der einen Seite Theorien und Pläne hineingeschoben wurden und auf der anderen eine Wirtschaft herauskam. Was in dieser Maschine passierte, muss man sich auch nach der Lektüre selber ausdenken. Gesprächsnotizen aus den Archiven der russischen KP lassen sich eben nur mit einiger Phantasie und Gefühl für diejenigen, die sie verfassten, analysieren. In dieser Hinsicht kann Gregorys Arbeit leider nicht zufriedenstellen.

Andreas Wesemann, London

* Paul R. Gregory: The Political Economy of Stalinism. Evidence from the Soviet Secret Archives, Cambridge University Press, 2004.

Verantwortlich für «Ökonomische Literatur»:
Beat Brenner und Beat Gygi

Die nächste Seite erscheint am 11. September.